



CARLA **SARNI**

**CARLA**  
**SARNI**



**MÍDIA KIT**  
2025

# EM 2024, CARLA SARNI PALESTROU:

EMPREENDEDORES PRECISAM TER  
DISCIPLINA, OBJETIVOS E SONHOS

IMERSÃO  
ADV10X

**+48.000**  
MIL PESSOAS

**32**  
EVENTOS

Carmen Steffens



HINODE

A HORA H



SEBRAE



ALBERT EINSTEIN  
HOSPITAL ISRAELITTA

ibc  
COACHING



CONNECT  
WEEK  
Inovação para todos

NITRO10X70  
CLUBE DO BILHÃO

EXPERIÊNCIA  
ADVOCADO 10X  
SALVADOR (BA)



CONEXÃO  
DIAMOND  
BOUTIQUE EMPRESARIAL



Maria  
Brasileira



SEG SUMMIT

brl  
GRUPO

Gramado  
summitx

Ânjos  
Colchões & Sofás



# QUEM É CARLA SARNI?

A gestão de tempo é um dos desafios mais constantes no mundo empresarial: o que fazer, quando e em qual ordem? Parece óbvio, mas então descobrimos uma mulher que é mãe, esposa, cirurgiã-dentista e uma empresária à frente de 11 empresas do Grupo Salus, líder de uma equipe com mais de 12 mil colaboradores diretos e indiretos, fundadora de uma franquia que não só atendeu mais de 8 milhões de clientes, como mudou o jeito de enxergar e praticar odontologia no país. Não por menos, no Brasil essa mesma mulher é considerada uma **das maiores referências femininas do mundo dos negócios**

Sua jornada não se resume à eficiência na gestão do tempo, mas à construção notável de uma vida. Ao enfrentar uma dívida de 24 milhões de reais, ela não se deixou abalar pelas adversidades. Pelo contrário, deu a volta por cima de maneira notável, iniciando sua trajetória com resiliência e determinação.



# 11 MARCAS DE SUCESSO

FOCADAS NO MERCADO DE SAÚDE, BELEZA E BEM-ESTAR

Aliando o Know-how de marcas que já são referências no mercado, somos uma holding focada nos segmentos de saúde, beleza e bem-estar, reunindo as melhores oportunidades para você crescer junto com a gente.



**60%**

dos+de 300franqueados e investidores possuem mais de 1 negócio Salus.

**+DE 8 MILHÕES**

De brasileiros impactados com as nossas marcas.

**MAIS DE 950 UNIDADES**

Espalhadas por todo Brasil.





**Prêmio Jovem liderança (2012)**  
**Prêmio Empreendedora do Ano,**  
**Money Report (2020)**  
**Prêmio de Melhor Franquia do Brasil**  
**(2021)**



**RECONHECIMENTOS** Case no Empretec do Sebrae desde 2010 Case do MeuSucesso.com desde 2016 Case em Stanford desde de 2010 Capa da forbes em 2021 Virou um filme em 2021 Personalidade feminina Forbes em 2024









# CAPA DA FORBES EM 2021

## De 'camelô' a CEO: Carla Sarni, da Sorridents, quer levar grupo a 3 mil unidades franqueadas até 2025

Negócio nasceu de um consultório instalado em cima de uma padaria; hoje são 419 unidades em todo o país, dessas, 38 próprias



Mariangela Castro

23/09/2021

Atualizado há 3 anos



Ouvir: De camelô 00:00



Divulgação / Grupo Salus

Em um momento de percalço, a empresária contou com Luiz Trajano, do Magalu, que a conheceu em um prêmio de jovens lideranças e de quem é amiga hoje

ACESSIBILIDADE

L

L

A-

A+

0

"Eu nasci e fui criada para ser empreendedora". É assim que a dentista e empresária Carla Sarni, CEO do Grupo Salus, sintetiza sua história. "Minha mãe era cabeleireira e sempre disse que precisávamos ter a nossa própria independência financeira e não depender de ninguém", relembra. Atualmente, o grupo conta com 771 unidades de franquias. E a meta é chegar em 1.000 pontos até janeiro de 2022 e 3 mil até 2025.

Em 1995, após formada, a dentista foi morar na casa de um tio, na cidade de São Paulo, e trabalhou durante 20 dias em uma clínica voltada para atender as classes C e D. Foi quando decidiu criar algo que mudasse o **tratamento de dentes para as classes de baixa renda no país**.

"Essas clínicas 'pops' eram verdadeiras áreas de contaminação, nem esterilizavam o material. Essa não era a odontologia que eu queria para mim", afirma. No mesmo ano, Sarni foi contratada como dentista única de um consultório em cima de uma padaria, na Vila Cisner, Zona Leste de São Paulo.

Após seis meses no local, decidiu comprar o consultório e criar a primeira unidade da Sorridents. "O dono me vendeu o ponto por **R\$ 12 mil**. Eu dei R\$ 2 mil de entrada e parelei o restante em dez parcelas de R\$ 1 mil", diz.

### A estratégia para o crescimento

Preocupada em não conseguir arcar com o pagamento, Sarni decidiu que os diferenciais da clínica seriam **atender aos domingos e todos os dias até as 22h30**, para receber clientes fora do horário comercial. "Domingo era o meu melhor dia de faturamento, porque as pessoas na emergência estavam dispostas a pagar um pouquinho mais. Eu era solteira, sem filhos, e tinha uma fila de espera de gente para se tratar comigo", conta.

A expansão da Sorridents começou nos anos 2000, quando a empresária e o marido pegaram **R\$ 500 mil em empréstimos** para construir uma nova clínica de três andares, voltada para atendimento da classe C. "Queríamos colocar o mais moderno da odontologia, em um prédio lindo, de porcelanato, para tirar os pobres das clínicas 'pops' e oferecer tratamento de qualidade", pontua.

Apesar disso, Sarni destaca que um tratamento dentário, mesmo na Sorridents da época, não era barato. "Baratinho não combina com qualidade", diz. Para continuar atendendo a classe C e D, em 2015 a empresária decidiu que a rede precisaria oferecer um **cartão de crédito próprio** para que os clientes pudessem parcelar os tratamentos em até 12 vezes sem juros. "A classe C e D não quer nada de graça, quer um preço que seja justo e uma parcela que caiba no bolso. A gente aprendeu a ganhar no volume", conta.

### VEJA TAMBÉM: Universal Studios inaugura parque na China após 20 anos de espera

Outra estratégia implementada por Sarni para facilitar o atendimento foi a criação de um **convênio odontológico**, também próprio, para atender a Sorridents, o Sorriden. Segundo a empresária, o diferencial é que, em tratamentos que o convênio não cobre, o cliente recebe um desconto.

A partir disso, a marca deixou de atender apenas as classes C e D para conquistar também clientes de renda mais alta. Hoje, 37% do público da Sorridents, de acordo com Sarni, são da classe A. "Tenho unidades na **Oscar Freire, em Moema, na Berrini e dentro da favela de Paraisópolis**. O rico que trata comigo é o rico emergente, que gosta de coisa boa por preço justo", afirma, citando regiões de São Paulo.

Mas a principal mudança para a expansão aconteceu em 2005, quando a marca tinha 23 unidades próprias e se tornou uma rede de franquias.



Forbes



075 LISTA MULHERES DE SUCESSO

Forbes

No último mês de janeiro, Carla Sarni reorganizou a agenda para atender ao pedido de palestras em duas das principais universidades do mundo. "Estive em Harvard, como faço todo ano, desde 2016. E depois fui para Palo Alto, falar aos alunos de Stanford pela terceira vez", conta a fundadora e CEO do Grupo Salus, que hoje reúne 863 unidades de franquias, entre as marcas Sorridents, de clínicas odontológicas; GioLaser, de estética, que tem como sócia a atriz Giovanna Antonelli; a Olhar Certo, de oftalmologia; e a mais recente, Amo Vacinas. O grupo contabiliza 8 milhões de clientes e 600 mil atendimentos por mês. Em 2023, atingiu o faturamento recorde de R\$ 1 bilhão. "A Sorridents foi escolhida por Harvard por conta de seu impacto social, por atender pessoas da Classe C com o conforto e a tecnologia que uma clínica para a Classe A teria."

O nome surgiu enquanto Carla visitava pacientes durante a faculdade de odontologia, em Alfenas (MG), quando se bancava vendendo roupas para os colegas. "Fazia estágio atendendo pessoas na zona rural e me lembrei dessa família: sorriam o tempo todo, mesmo vivendo com muito pouco. Era para eles que eu queria trabalhar." Assim, veio para São Paulo e montou um consultório no andar de cima de uma padaria, em 1995. "Depois de um tempo, decidi comprar a sala, mas não sabia como iria pagar. Comecei, então, a abrir a clínica aos domingos. Era o dia mais cheio."

São estratégias simples de marketing como essa que fizeram parte da sua história. No início, para ganhar mais clientes, a dentista aproveitava o trajeto até o consultório para fazer propaganda. "Eu distribuía cartões nas lotações e nos pontos de ônibus. Ganhei muito cliente assim."

O sucesso de Carla também tem a ver com timing. Quando ainda não se falava no poder de compra das classes C e D, ela investiu nesse mercado. "Construímos a primeira sede da Sorridents com anestesia computadorizada e tudo o que havia nas clínicas dos Jardins. Hoje tenho uma unidade na principal rua do bairro."

Ela diz que, atualmente, 37% de sua clientela é composta pelo público das classes A e B. "Atendo o rico emergente, o rico que gosta de coisa boa por um preço justo, pois trabalhou duro para ganhar."

Foi timing que a levou a se tornar sócia de uma clínica de vacinas, durante a pandemia. "Numa viagem à China, Sônia [Hess, sua amiga, ex-presidente da camisaria Dudalina] me disse que estava mentorando duas empreendedoras do Ceará e eu quis conhecê-las." O ano era 2019 e o momento não poderia ser mais propício: alguns meses depois, as vacinas virariam o assunto do momento. Em 2022, Carla firmou sociedade com as irmãs Thaís e Juliana Farias e lançou a franquia Amo Vacinas. "Vendemos 100 unidades já na noite de lançamento." (FC)

"A SORRIDENTS  
FOI ESCOLHIDA  
POR HARVARD POR  
CONTA DE SEU  
IMPACTO SOCIAL."

CARLA  
SARNI

FUNDADORA E CEO DO GRUPO SALUS

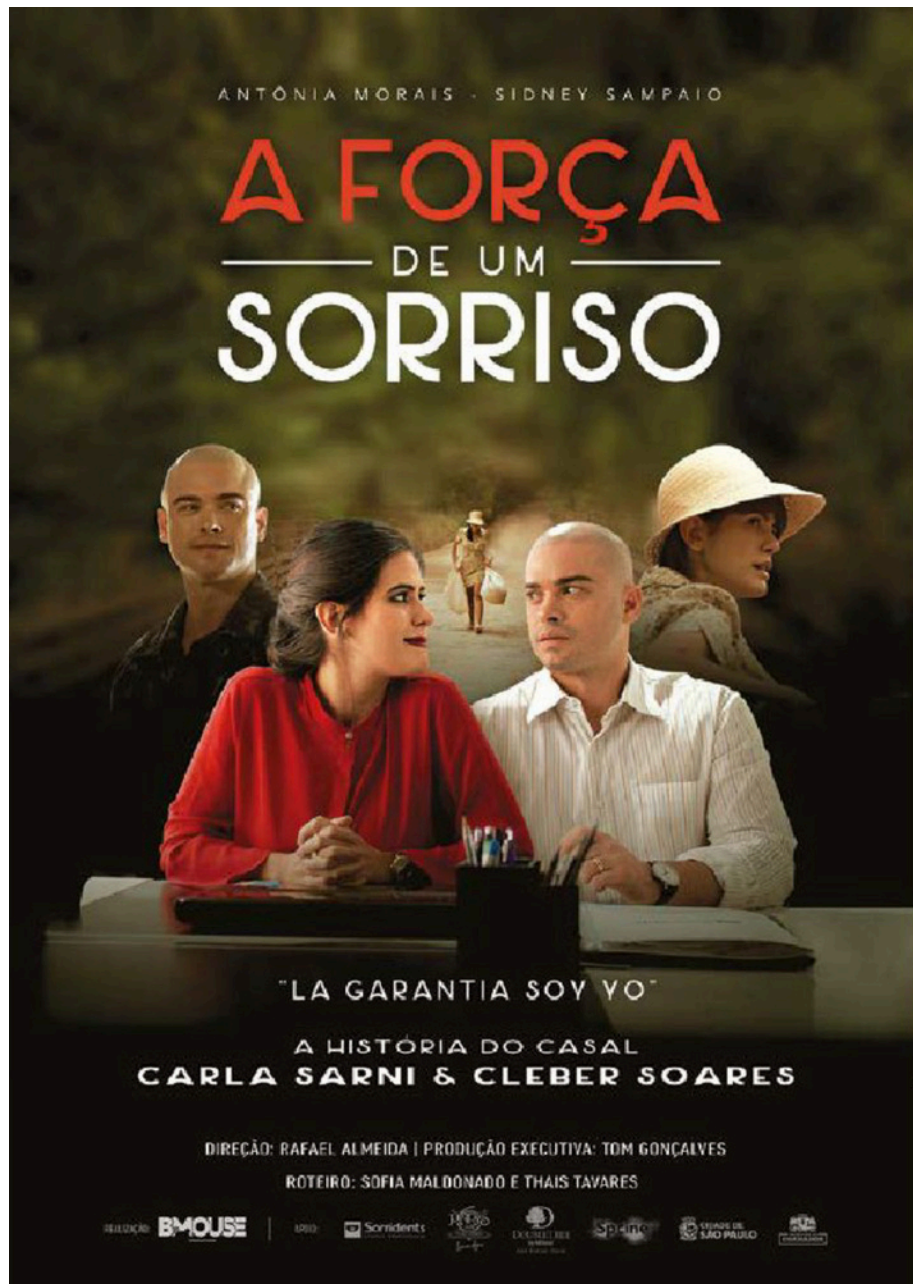
PERSONALIDADE FEMININA FORBES EM 2024



**CARLA SARNI NO**

# **SHARK TANK BRASIL 25**





## A HISTÓRIA DO CASAL

**CARLA SARNI E CLEBER SOARES VIROU UM FILME:**  
E FOI EXIBIDO EM VÁRIOS CANAIS DE TELEVISÃO

Milhões de pessoas foram impactadas por essa história de empreendedorismo por meio de ações de mídia nas principais emissoras do país, que reverberaram em grandiosos números de audiência.

## NA TV



**402,9 MM**  
de impactos individuais

## NO DIGITAL



**2,1 MM**  
de impressões

**ASSISTA  
agora!**





# PODCASTS

Carla Sarni marcou presença nos principais podcasts do país, compartilhando como transformou os caos da vida em sim, os erros que cometeu para quebrar em 2009 com uma dívida de 23 milhões e como fez para dar a volta por cima e crescer.



Em 2022 Carla Sarni decidiu criar seu próprio podcast chamado Chá de clareza. O nome vem do bordão da host, que diz que o primeiro Chá de Clareza que tomou na via veio de sua amiga e fada madrinha Luiza Trajano. A sinceridade de Carla Sarni é notável a todos aqueles que a conhecem! Além disso, veio a ideia de convidar personalidades dos mais diferentes nichos para que, além de contarem suas próprias experiências nos negócios, darem suas receitas às pessoas de Chá de Clareza no público.

**Forbes**

## De 'camelô' a CEO: Carla Sarni, da Sorridents, quer levar grupo a 3 mil unidades franqueadas até 2025

negócio nasceu de um consultório instalado em cima de uma padaria; hoje são 410 unidades em todo o país, dessas, 30 próprias

**Forbes** Mariângela Castro

23 de setembro de 2021 | Atualizado há 1 ano

Compartilhe esta publicação



**Forbes**

Motivo para comemorar? Sem dúvida. Motivo para se acomodar? Longe disso. Segundo o Fórum Econômico Mundial, a desigualdade de gênero global só deve acabar daqui a 130 anos! Algumas das 16 homenageadas desta edição revelam as enormes dificuldades adicionais que enfrentam em suas carreiras pelo simples fato de não serem homens...

### Veja quem são as Mulheres de Sucesso de 2024:



Victor Affaro  
Carla Sarni, fundadora e CEO do grupo Salus

**exame.**

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL EXAME INSIGHT PME & NEGÓCIOS ESG ECONOMIA INVEST

Home > Colunistas > Cris Arcangelis — Empreender Liberta

## Carla Sarni: Seja protagonista da própria história, faça acontecer

Mãe, esposa, cirurgiã-dentista e empreendedora raiz, é uma tubarã da verdade



Mãe, esposa, cirurgiã-dentista e empreendedora raiz, é uma tubarã da verdade (Carla Sarni/Reprodução)

**exame.**

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL EXAME INSIGHT PME & NEGÓCIOS ESG ECONOMIA INVEST

Home > Colunistas > Cris Arcangelis — Empreender Liberta

## Carla Sarni – de empreendedora raiz a referência feminina no mundo dos negócios

Carla Sani é controladora da Sorridents, Mais Sorrisos, Olhar Certo, Amo Vacinas, GiOLaser, entre outras



**mm7**

**money report**

Sobre nós

Agenda Liberal Carreira Dinheiro Economia ESG Money Talks

NEGÓCIOS

## Case de franquia odontológica brasileira em turnê nos EUA

Da Redação | 22 de novembro de 2022



Carla Sarni e Cléber Soares voltam a Harvard para falar sobre o impacto da Sorridents, que melhorou a oferta de serviços de saúde e bem-estar

**Dinheiro**

### De camelô a dona da rede Sorridents: "Durante os primeiros sete anos, tudo o que eu ganhava eu investia na clínica."



**Dinheiro**

### "A pandemia acabou enterrando empresas que já estavam mortas", diz presidente do Grupo Salus







# REDES SOCIAIS

---



**+330K**



**+450K**



**+12K**



**+3M**

Carla Sarni

**VIEWS**

Em participações



## DEPOIMENTOS



Ver sua história de vida e crescimento empresarial como MULHER, foi incrível



Dra Carla, queria te agradecer pela palestra hoje, foi muito gratificante e emocionalmente 🙏 vc é meu exemplo de vida, depois de ouvir me fez acordar e tomar consciência



Amei muito, estávamos comentando com outro pessoal que achamos a melhor! Parabéns, todo sucesso muito merecido 🥰



Foi um privilégio ver a sua palestra na conexão gratidão define! Brilha mais para trazer estimular muito mais mulheres empreendedoras! Gratidão, gratidão e muita gratidão



Obrigada!  
Sua palestra é motivadora

Pela sua história vitoriosa sim, é claro!

Mas principalmente por você ser uma mulher real!

Parabéns.



PARABÉNS PELA PALESTRA  
EXTREMAMENTE INSPIRADORA!!!

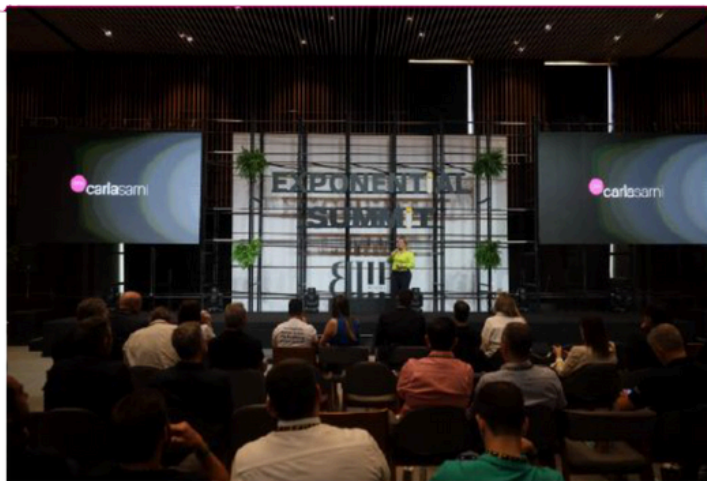


Eu amei cada segundo! Para mim foi a melhor palestra! Obrigada por compartilhar sua experiência conosco! ❤️

Nossa foi muito boa, amei  
Que história fantástica e que baita lição



Nas apresentações, ela recebe aplausos incontáveis e se destaca com as melhores notas nas avaliações dos eventos.





## 11 MARCAS DE SUCESSO

FOCADAS NO MERCADO DE SAÚDE, BELEZA  
E BEM-ESTAR

Alcançar o know-how de marcas que já  
são referência no mercado, sem  
necessariamente fazer parte do segmento de saúde,  
beleza e bem-estar, criando as melhores  
oportunidades para você crescer junto.



## MASTER CLASS XEQUE MATE

## 11 MARCAS DE SUCESSO

FOCADAS NO MERCADO DE SAÚDE, BELEZA  
E BEM-ESTAR

Alcançar o know-how de marcas que já  
são referência no mercado, sem  
necessariamente fazer parte do segmento de saúde,  
beleza e bem-estar, criando as melhores  
oportunidades para você crescer junto.



# PALESTRAS



INSPIRAÇÃO

# TRANSFORMANDO NÃO EM SIM

Como transformar todos os não da sua vida em sim. Nessa palestra, Carla Sarni conta de uma forma muito concreta, como ela, sendo filha de um motorista de ônibus e de uma cabeleireira, conseguiu superar e ultrapassar todos os obstáculos da sua vida, conseguindo construir a mais premiada rede de clínicas odontológicas da América Latina e com muitos reconhecimentos internacionais.



A woman with blonde hair, wearing a leopard print jacket, is speaking into a microphone on a stage. The background is dark and out of focus.

EMPREENDEDORISMO

# COMO ACELERAR E MANTER O SEU NEGÓCIO EM CRESCIMENTO

Nessa oportunidade, Carla Sarni expõem os pilares essenciais à expansão bem estruturada de qualquer negócio. Escalando sua trajetória de resiliência e sucesso, exemplifica todos os pontos da palestra com experiências pessoais. Como ela saiu do zero e evoluiu para 23 clínicas próprias e depois aderiu ao sistema de franquias, chegando a mais de 950 unidades com mais de milhões de clientes atendidos. Também mostra como se livrou de uma dívida de 23 milhões de reais Além disso, revela como foi feita a sistematização de sua holding e a estratégia de cross selling entre seus 10 negócios. Carla Sarni destaca como transformar desafios em oportunidades, pois acredita que crescer não pode ser apenas um desejo, mas sim mais necessidade. A palestra além de um discurso inspirador, é um guia prático para quem quer crescer, sair da doza de conforto, ter alta performance, bater metas ou até mesmo expandir seus negócios.



EMPREENDEDORISMO

# EMPREENDEDORISMO FEMININO: COMO EQUILIBRAR A VIDA, A FAMÍLIA E OS NEGÓCIOS

Nesta Palestra, Carla Sarni, compartilha como conciliar sua vida agitadaíssima que começa às 06:00 da manhã e só acaba bem tarde da noite.

Assumir os papéis de mãe, esposa e empreendedora de 10 marcas de sucesso não é nada fácil, mas é totalmente possível. Sabe como? Bem, é essa e outras respostas que Carla Sarni traz em sua palestra que promete emocionar e motivar muitas mulheres a empreender com muita energia!

Seja com o próprio negócio ou sendo intra-empreendedoras.



GESTÃO ESTRATÉGICA

# COMO ACELERAR E MANTER O SEU NEGÓCIO EM EXPANSÃO

Mais que uma palestra, uma mentoria. Nesta palestra direcionada a lideranças, coordenadores, gerentes, diretores e CEOs, Carla Sarni trás uma parte do conteúdo exclusivo abordado em sua Imersão Expansão Empresarial para os palcos de eventos e empresas para falar sobre GESTÃO ESTRATÉGICA.

Carla Sarni abre as portas do Grupo Salis e apresenta ao público os processos e estratégias mais eficazes ao longo dos 30 anos de carreira que fizeram construir um império com mais de +8 milhões de clientes, 12 mil colaboradores diretos e indiretos, faturamento anual bilionário que ajudou mais de 1.000 empresários por todo Brasil.

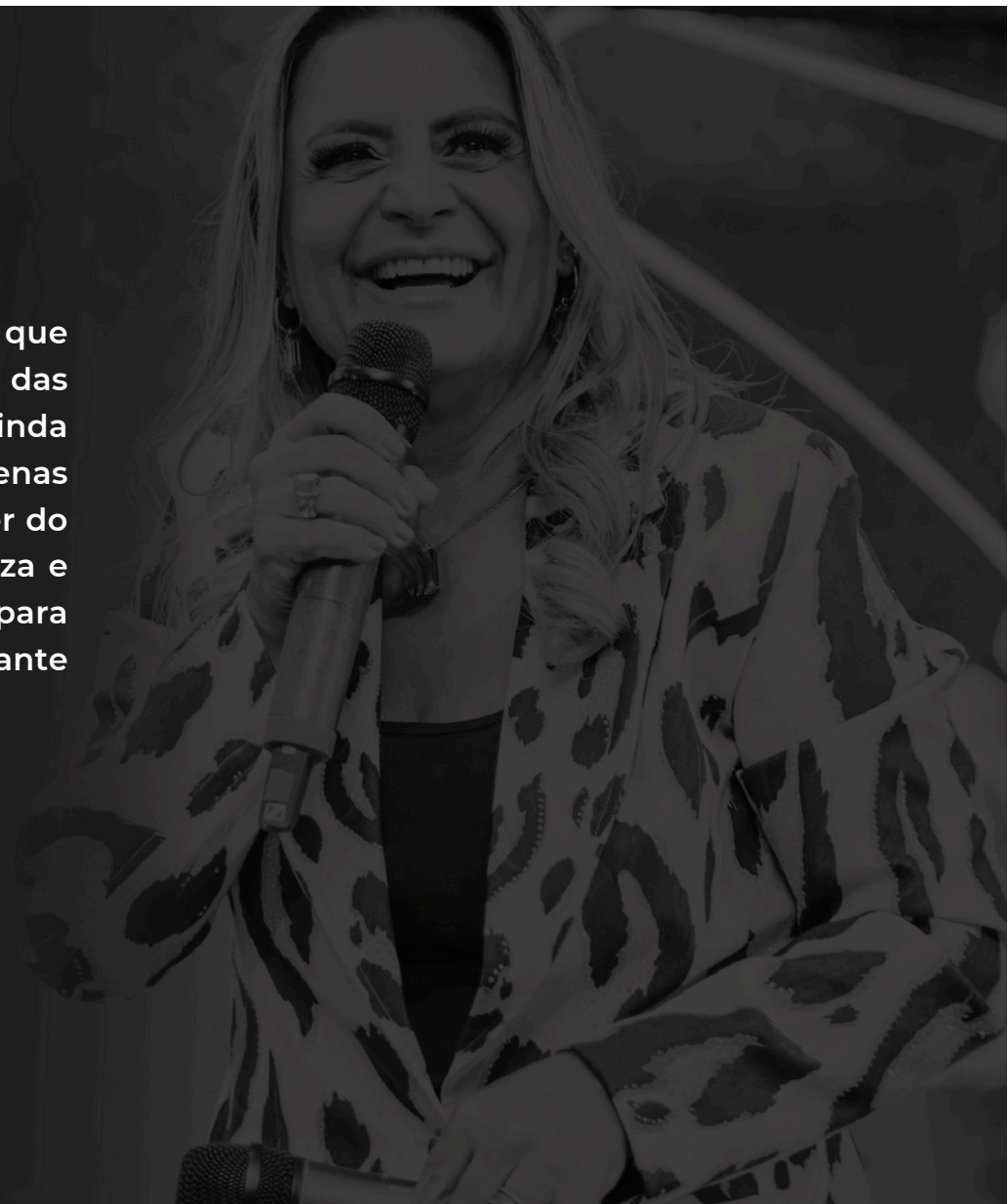




## EMPREENDEDORISMO

# TODO MUNDO VENDE!

Carla aprendeu a ser vendedora desde criança. Sua mãe cabeleireira fazia questão que ela tivesse contato com gente, aprendesse a se relacionar e entender as dores das pessoas para oferecer uma solução. A venda é tão forte em sua história, que ainda quando estava na universidade, Carla Sarni era conhecida como a Camelô da Unifenas porque vendia roupas para todo mundo. E mais tarde, já formada, aprendeu o Poder do Relacionamento e das Vendas para construir o maior ecossistema de saúde, beleza e bem-estar da América Latina. Se seu time ou participantes precisam de um gás para tracionar as vendas e entrar em sua performance máxima, Carla Sarni será a palestrante certa! Afinal, todo mundo vende, senão vendê ajuda quem está vendendo.



MOTIVAÇÃO

# LIGUE O MODO TBC!

A palestra mais energética e transformadora de Carla Sarni! Com uma linguagem objetiva e encorajadora, Carla Sarni aborda ao longo dos seus 30 anos de carreira, comportamentos, hábitos e mindsets que vão desafiar os participantes do seu evento a terem novos comportamentos e obter novos resultados. Essa palestra será um marco de transformação no seu negócio.





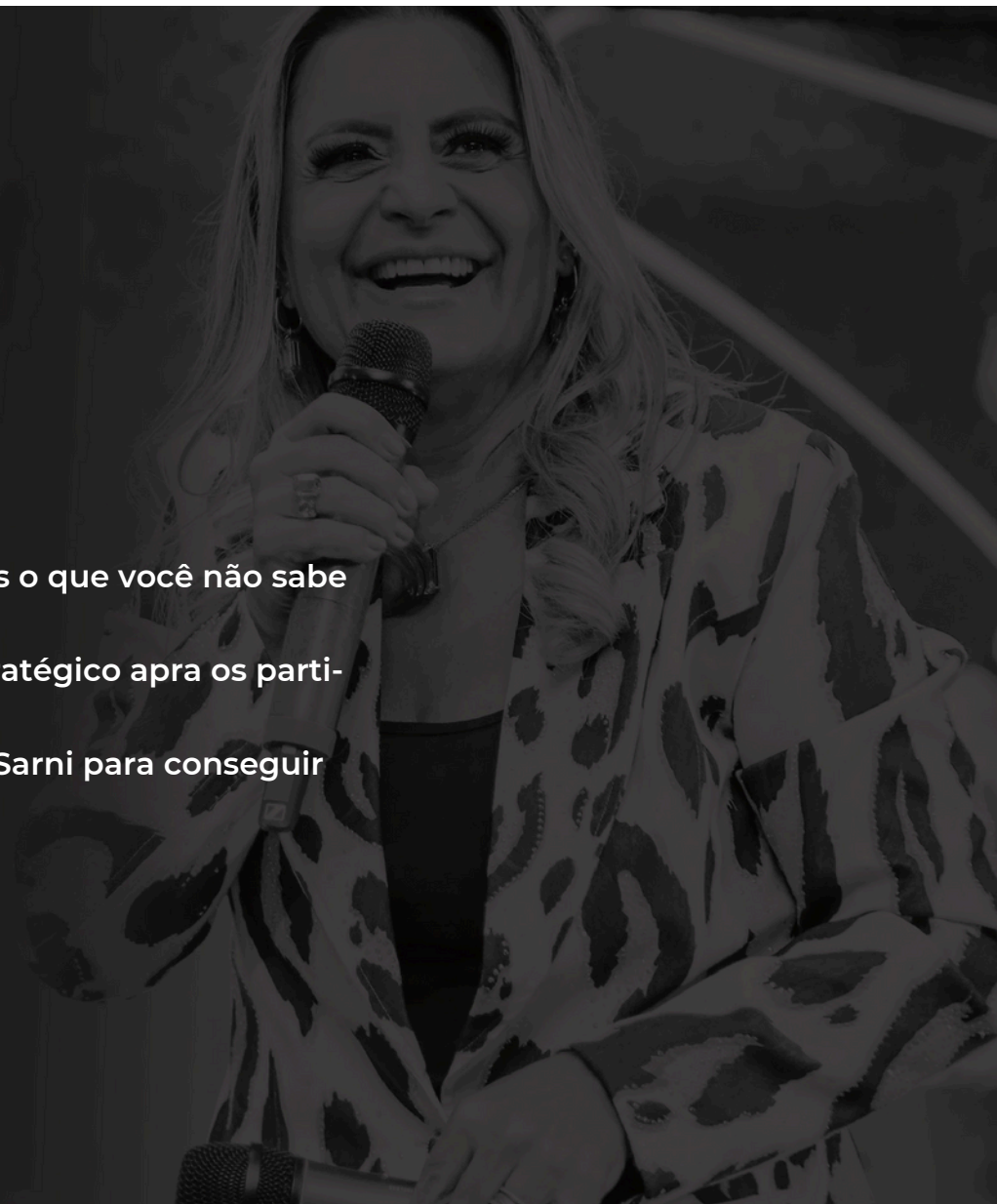
EMPREENDEDORISMO

# GENTE CUIDANDO DE GENTE: O MARKETING ESTRATÉGICO POR TRÁS DO BORDÃO

Que Carla Sarni aprendeu a ser vendedora desde criança você certamente já sabe, mas o que você não sabe é que por trás das vendas sempre existiu uma empreendedora criativa e estratégica.

Nessa palestra, Carla Sarni compartilha vivências, dicas e conteúdos de marketing estratégico para os participantes do evento colocarem em prática no dia seguinte.

Em pílulas de conhecimentos, descubra estratégias de marketing utilizadas por Carla Sarni para conseguir conquistar e atender mais de 8 milhões de clientes.





CARLA **SARNI**

**mm7**

**Fale com nosso time:**

 (11) 93348-7367

**Palestras:**

 [maira@mm7palestras.com.br](mailto:maira@mm7palestras.com.br)

