

Vuoi aumentare i ricavi
e i clienti del tuo studio?



Abbiamo qualche idea per te!

Lo sapevi che...

... oggi la normativa consente di promuovere il proprio studio dentistico?
Un'opportunità in più per aumentare il numero di clienti!

Per **incrementare il tuo fatturato** e **massimizzare la redditività del tuo studio**, devi attivare una **STRATEGIA DI AUTO-PROMOZIONE** che agisca in 3 direzioni:



Aumentare la redditività dei pazienti

Sviluppare il fatturato generato da ogni cliente, proponendo attivamente trattamenti e servizi, attraverso una comunicazione efficace all'interno del tuo studio.

In questo modo potrai aumentare il numero di interventi su ciascun paziente, migliorando allo stesso tempo il benessere della tua clientela.



Utilizzare strumenti di autopromozione per incrementare il numero dei pazienti

Attirare nuovi pazienti, facendoti conoscere dal maggior numero di persone possibili.

In questo modo potrai allargare la tua clientela e avere poi la possibilità di trasformarla in clienti fidelizzati.



Fidelizzare i pazienti

Creare continuità nel rapporto con i pazienti acquisiti, stimolandoli a tornare e incentivandoli al passaparola.

In questo modo potrai ottenere di più dai tuoi clienti attuali, offrendo allo stesso tempo un servizio più professionale e di alta qualità.

Il raggiungimento di questi obiettivi richiede pianificazione e azioni mirate: in poche parole una buona **attività di auto-promozione**.

È un'opportunità da cogliere al più presto, prima che lo faccia qualcun altro prima di te...



LA TESTIMONIANZA

Andrea Grassi,

fondatore dell'Accademia
per lo Sviluppo Imprenditoriale
dello Studio Dentistico



"Lavorando in qualità di formatore con diversi medici odontoiatri, ho vissuto in prima persona le difficoltà che i dentisti oggi incontrano nella gestione del proprio studio. Il numero di pazienti non aumenta e in molti casi addirittura diminuisce. Gli incassi sono sempre più bassi e la concorrenza sempre più agguerrita.

Nei miei corsi insegno ai dentisti a vincere queste sfide gestendo lo studio come fosse un'impresa. In questo contesto, spiego loro il ruolo fondamentale ricoperto dal marketing: oggi non basta più essere un buon medico, occorre anche e soprattutto comunicarlo! Sono fortemente convinto che solo attivando degli strumenti di comunicazione efficaci, dentro e fuori dallo studio, potrete creare valore per voi e per i vostri clienti, rendendo il vostro studio dentistico un'impresa di successo."

AUMENTA LA REDDITIVITÀ E LA FIDELIZZAZIONE DEI TUOI PAZIENTI

Sfrutta il tempo che i pazienti passano in sala d'aspetto per presentare loro i tuoi servizi

Puoi allestire la tua sala d'aspetto con strumenti di comunicazione che possano **intrattenere i tuoi pazienti promuovendo i tuoi servizi**. In questo modo, mentre ti occupi delle cure odontoiatriche, lavorerai contemporaneamente anche per aumentare la redditività e la fidelizzazione dei tuoi clienti.

ESEMPI DI COMUNICAZIONE DENTRO LO STUDIO

POSTER

Poster che presentano **informazioni utili e consigli sulla corretta igiene orale**. Posizionati nella sala d'aspetto, **intrattengono i tuoi pazienti facendo allo stesso tempo conoscere i tuoi servizi**.

VIDEO REEL

Video di presentazione dello studio dentistico e dei servizi offerti, funzionale a **stimolare l'interesse del paziente** e a far emergere eventuali esigenze inesprese.



MESSAGGI DIRETTI

Invio di SMS ed e-mail personalizzate e/o automatizzate per fidelizzare la clientela e promuovere nuovi servizi.

BROCHURE SERVIZI

Strumento cartaceo che racchiude tutte le **informazioni utili sullo studio**: servizi, orari, ecc. La brochure è un buon veicolo di presentazione dello studio, che può essere utilizzato dal paziente per il **passaparola ad amici**.

GUIDE PRATICHE

Opuscoli che danno ai pazienti **"informazioni di valore"**: come curare la propria igiene orale, come prevenire determinate patologie, ecc. Si tratta di mini-guide che il paziente conserverà e che allo stesso tempo daranno **"autorevolezza" allo studio dentistico**.

ATTIRA NUOVI PAZIENTI NEL TUO STUDIO

Renditi visibile all'esterno per farti conoscere da nuovi potenziali pazienti

Attraverso semplici strumenti di comunicazione web e "tradizionale" potrai **attirare l'attenzione di nuova clientela e far conoscere i tuoi servizi**. In questo modo potrai stimolare i pazienti a contattarti e incrementare il fatturato del tuo studio.

ESEMPI DI COMUNICAZIONE ESTERNA ALLO STUDIO

SITO WEB

Il web è ad oggi uno dei principali strumenti di ricerca di prodotti e servizi. Un buon sito, strutturato in modo da essere esteticamente impattante e facilmente fruibile, è un **ottimo strumento per farsi conoscere** e per coltivare la relazione con la propria clientela.



FAN PAGE FACEBOOK

Uno strumento di semplice gestione, **per veicolare in tempo reale iniziative, consigli e novità**. Utile per creare una relazione di scambio con i vostri pazienti attuali e potenziali.



GADGET PERSONALIZZATI

Gadget divertenti e utili allo stesso tempo, per fidelizzare la vostra clientela e **stimolare il passaparola**.



VOLANTINI PROMOZIONALI

Volantini da esporre all'interno di locali pubblici, che attraverso messaggi originali diretti all'azione **stimolino i pazienti a contattarvi**.



Come possiamo supportarti?

La nostra agenzia è in grado di offrirti una consulenza specializzata per pianificare e realizzare una strategia di autopromozione efficace, tarata sulle tue specifiche esigenze.

Grazie alla nostra **esperienza pluriennale nel settore**, potremo supportarti nella realizzazione del tuo piano di comunicazione attraverso un intervento in tre fasi:

1. ANALISI DELLA SITUAZIONE DEL TUO STUDIO DENTISTICO
2. DEFINIZIONE DEGLI STRUMENTI DI COMUNICAZIONE PIÙ ADATTI
3. IMPLEMENTAZIONE DELLE ATTIVITÀ INDIVIDUATE

In questo modo potrai **investire al meglio per la crescita del tuo studio dentistico**, con un forte ritorno in termini di visibilità e fidelizzazione della clientela.

ALCUNI ESEMPI DELLE NOSTRE PROPOSTE

**PACCHETTO DI
COMUNICAZIONE
BASIC**

SITO WEB
VETRINA

+

BROCHURE
SERVIZI

+

2 POSTER
SALA D'ASPETTO

+

TEMPLATE
PER E-MAIL

€ 2.999,00 + IVA

**PACCHETTO DI
COMUNICAZIONE
SUPERIOR**

PACCHETTO DI
COMUNICAZIONE
BASIC

+

1 GUIDA
PRATICA

+

VOLANTINO
PER PROMOZIONE
ALL'ESTERNO

€ 4.499,00 + IVA

**PACCHETTO DI
WEB
MARKETING**

SITO WEB
DI INTERAZIONE
(CON BLOG, RICHIESTA
APPUNTAMENTI, ECC...)

+

PIATTAFORMA
AUTOMATIZZATA
PER INVIO
DI E-MAIL E SMS

+

E-BOOK
PER
AUTOPROMOZIONE

+

FACEBOOK
MARKETING

€ 4.999,00 + IVA

+ formazione
al personale

Be&Partners

STRATEGIA E COMUNICAZIONE INTEGRATA

via Monti Urali 74/12
42122 Reggio Emilia
tel. 0522 268187
fax 0522 268052

www.bepartners.it