



ideandum®

*Esperti nel Settore Dentale per
creare un innovativo ponte di
comunicazione tra il Paziente,
lo Specialista e l'Azienda.*

www.ideandum.com



INDICE

4.	Chi siamo.....
12.	Ecosistema Ideandum.....
14.	Odontoiatra.....
16.	Web Marketing.....
22.	Graphic Design.....
28.	Advantage.....
32.	Azienda.....
42.	Strategia.....
44.	Explore Yourself.....
54.	Dental Business Intelligence.....
56.	Ideandum Academy.....
64.	Corsi ed eventi.....
66.	Improve Yourself.....
84.	Webinar gratuiti.....
86.	Corsi <i>formula</i>
88.	Ideandum Medical Aesthetic.....
90.	Contatti.....



idean



Armida Parigi
Managing Director
di Ideandum Academy



Fabio Fusai
CEO

A photograph of two men in business attire standing in front of a large, stylized logo. The man on the left is smiling and holding a folder, while the man on the right has his arms crossed. The logo behind them consists of the letters 'ndum' in a large, grey, sans-serif font, with a registered trademark symbol (®) to the right. The background is white with a dark blue gradient at the top and bottom.

ndum[®]

Riccardo Lucietti
Presidente e Fondatore

Alessandro Zanella
CFO



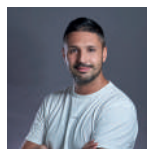
RICCARDO



ARMIDA



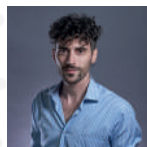
FABIO



ALESSANDRO



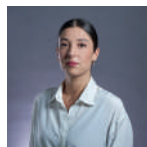
DAVIDE



RICCARDO



FILIPPO



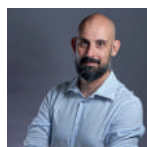
ELENA



ERICA



DARIO



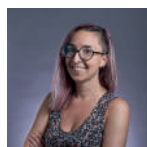
FRANCESCO



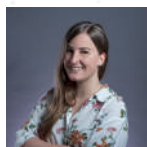
ABU



CATERINA



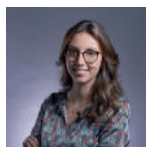
ELVEA



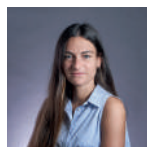
SILVIA



ANNA



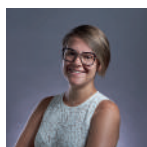
ELEONORA



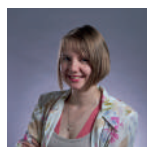
GIORGIA



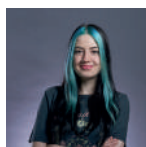
FEDERICA



REBECCA



NICOLETA



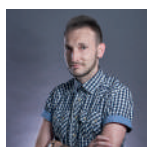
KRISTINA



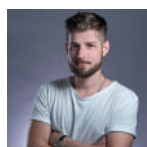
CHIARA



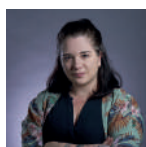
LORENZO



SEBASTIANO



STEFANO



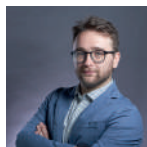
FRANCESCA



SILVIA



SOFIA



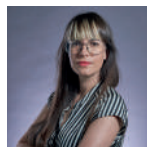
FILIPPO



LAURA



ELEONORA



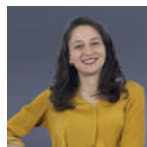
SARA



LIVIO



LUIGI



GRETA



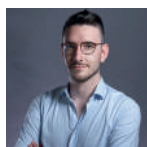
GIOVANNI



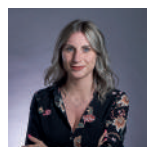
CINZIA



DANIEL



LUCA



GIADA



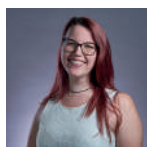
GIULIA



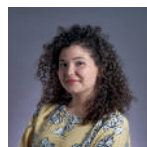
MICHELA



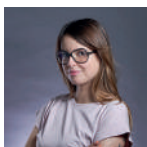
MONICA



ANGELICA



CHIARA



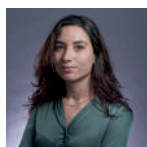
GIOIA



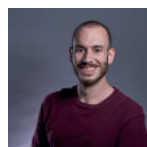
LARA



GIORGIA



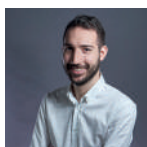
ANGELICA



SIMONE



ANNA



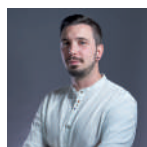
PAOLO



SARA



RICCARDO



ANDREA



MADDALENA



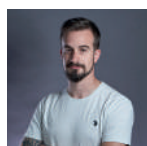
MICHELE



BARBARA



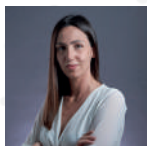
MARTINA



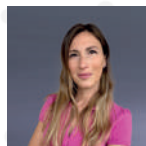
ALESSANDRO



ALBERTO



FRANCESCA



ZAIDA



LA NOSTRA PROMESSA

Noi crediamo che ci siano molte più soluzioni che problemi.

Per questo **nel 2013 siamo stati i primi a ideare strumenti e strategie di sviluppo** per gli studi dentistici e le Aziende del Settore Dentale, con un approccio guidato dall'**esperienza concreta**, dall'ascolto e dalla lettura dei dati.

Questo ci consente di **offrire ai nostri clienti soluzioni che portino valore con strategie di Marketing e Management personalizzate**, rafforzate da partnership per affrontare ogni giorno le sfide con strategie innovative.



CONTESTO & BIG OPPORTUNITY

Ideandum nasce da un'esigenza di mercato.

Negli anni '90 essere un Professionista in odontoiatria significava avere un'importante fonte di reddito e un futuro assicurato: **OGGI NON È PIÙ COSÌ.**

Per primi nel 2013 abbiamo offerto strategie a supporto di dentisti e Aziende del Settore Dentale. Nel nostro percorso abbiamo incontrato molti ostacoli e, per nostra natura, ad ogni ostacolo abbiamo contrapposto una soluzione.

CHI SIAMO: LO DICE IL NOME

I

INNOVATORI

ci sono sempre più soluzioni che problemi

D

DETERMINATI

siamo orientati all'obiettivo

E

ESPERTI

ci siamo già passati un milione di volte

A

AMBIZIOSI

non ci fanno paura le sfide

N

NATIVI DIGITALI

il tuo ponte per il mondo futuro

D

DATA DRIVEN

senza i numeri esistono solo le opinioni

U

UNICI

siamo stati i primi ad avere il coraggio di farlo

M

MAGHI

siamo quelli che fanno accadere le cose



IL NOSTRO APPROCCIO

In Ideandum il nostro approccio è basato sull'osservazione analitica e attenta.

Le nostre strategie e idee sono basate su solide conoscenze che nascono dall'osservazione del mondo e delle dinamiche del Settore Dentale. **Le nostre previsioni trovano sempre riscontro nella conoscenza e nell'analisi dei dati** che il mondo moderno ci può offrire tramite gestionali e strumenti di Marketing.

Non dimentichiamo l'approccio più importante: quello che nasce dalla vera passione per il Settore Dentale che ci porta a vivere, ad ascoltare e respirare le idee, l'aria, le sensazioni di uno Studio Dentistico e di un'Azienda Dentale.



FATTORI DIFFERENZIANTI

Siamo stati e per questo saremo sempre i primi

“Possono copiarci ma non saranno mai come noi.”

Capacità predittiva e scelte *data driven*

“Nessuno ha tanti dati come noi.”

Ecosistema

“Siamo gli unici che hanno chiuso il cerchio di marketing e formazione, aziende e studi dentistici.”

Il fatturato non è l'obiettivo ma una conseguenza

“Non ti portiamo solo contatti ma ti insegnamo come creare un contesto stabile e duraturo che garantisca la fidelizzazione.”



MISSION

Esperti nel Settore Dentale e medicale per creare un innovativo ponte di comunicazione tra il Paziente, il Professionista e l'Azienda.



VISION

Perseguire l'eccellenza, anticipando le tendenze per diventare il punto di riferimento del mercato.

IDEANDUM HUB: DOVE OPERIAMO

Tra il 2018 e il 2021 siamo passati a essere da 18 a 65 collaboratori. Ideandum Hub è il luogo dove **traduciamo esigenze, sogni e bisogni dei nostri clienti in realtà**. 1000 metri quadrati per esprimere tutta la nostra **creatività ed esercitare la professionalità** che da quasi un decennio ci contraddistingue come **leader del nostro settore**. Ti aspettiamo nella nostra sede!



IL NOSTRO B

WEB / OFFLINE •
INBOUND MARKETING
PASSAPAROLÁ 2.0 •
AGGIORNAMENTO •
BUILD THE FUTURE •
DATA DRIVEN •
MARKETING PREDITTIVO •

TROVADENTISTI •
FIDELIZZAZIONE •



PERSONA

ECOSISTEMA



- ACADEMY
- TRAINING MANAGER
- CORSI ONLINE & OFFLINE
- SUPPORTO 4.0

- PARTNERSHIP
- EVENTI
- BRANDING
- CRM SOLUTIONS
- CORSI DI FORMAZIONE
- MARKETING



ODONTOIATRA



WEB MARKETING

Chi c'è c'è: se i Pazienti non ti trovano sul Web, andranno da un competitor.

Oggi il **Marketing Odontoiatrico per lo Studio Dentistico non è più un'opzione** ma una necessità. Fare Marketing Odontoiatrico online significa mettere in atto una serie di **azioni e strategie digitali** in grado di **valorizzare la tua immagine** e favorire l'acquisizione di **nuovi potenziali pazienti**.

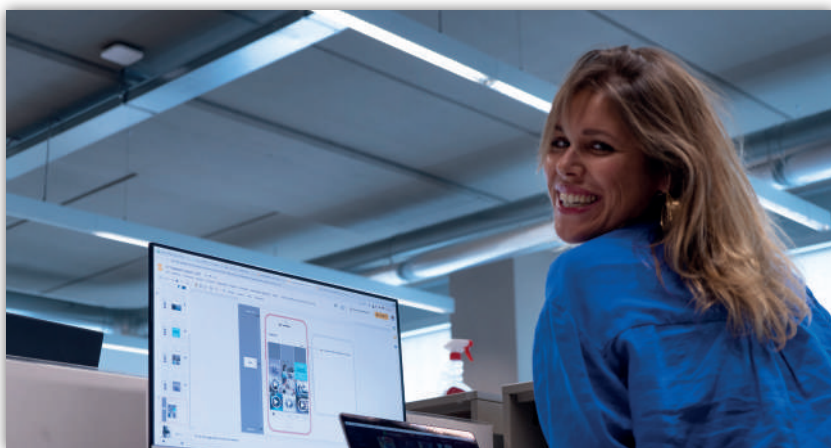


PASSAPORTO DIGITALE

Il Passaporto Digitale è il **primo step per uno Studio Dentistico** per affacciarsi al **mondo dei Social Network** e sviluppare il **Web Marketing Odontoiatrico**. Verranno creati e attivati gli account all'interno dei principali Social a seconda delle necessità del cliente, inserendo contenuti sotto forma di immagini o news informative.

GESTIONE DI FACEBOOK E INSTAGRAM

Facebook rappresenta per lo Studio Dentistico un **canale di comunicazione imprescindibile per poter attuare una strategia di Web Marketing Odontoiatrico** efficace. Giorno dopo giorno incrementano gli utenti che hanno un profilo privato e il numero dei contenuti condivisi con la propria rete di contatti cresce a livelli esponenziali, ecco perché Ideandum punta moltissimo su questo servizio **offrendo ai propri clienti diverse possibilità di gestione**. **Instagram per lo Studio Dentistico rappresenta la nuova frontiera**. Si tratta del secondo social network al mondo per utilizzo. In continuo aumento di fruitori, rappresenta **un canale unico per acquisire visibilità e utenti** generando interesse per il proprio Studio Odontoiatrico.



SEO E GOOGLE ADS

SEO è l'acronimo di **Search Engine Optimization** e si riferisce a tecniche che aiutano i siti web ad **ottenere un posizionamento più alto nei risultati organici**, rendendoli più visibili ai pazienti che sono in cerca di uno Studio Dentistico. La SEO è certamente **l'ingrediente giusto per una campagna di Web marketing Odontoiatrico**.

Il Web Marketing Odontoiatrico per un sito è importante, non solo se si deve vendere un prodotto ma anche per **farsi conoscere nel vasto mondo di internet**. Di qualsiasi cosa le persone abbiano bisogno, sulla rete c'è. Perché non dovresti essere tu quel qualcosa che gli utenti cercano? ADS è un sistema pubblicitario inventato da Google. **Si crea un annuncio pubblicitario e Google lo inserisce all'interno dei risultati delle ricerche** effettuate dagli utenti, ma in posizione preminente rispetto ai normali risultati della ricerca stessa.

ACQUISIRE NUOVI PAZIENTI ODONTOIATRICI

Cosa differenzia la promozione televisiva da quella dei social network? Di differenze ce ne sono molte, una delle più importanti è sicuramente **la possibilità di scegliere il target**. Grazie alle potenzialità di social network come Facebook e Instagram **è infatti possibile rivolgersi in modo preciso al pubblico giusto** acquisendo di conseguenza autorevolezza e nuovi pazienti odontoiatrici.



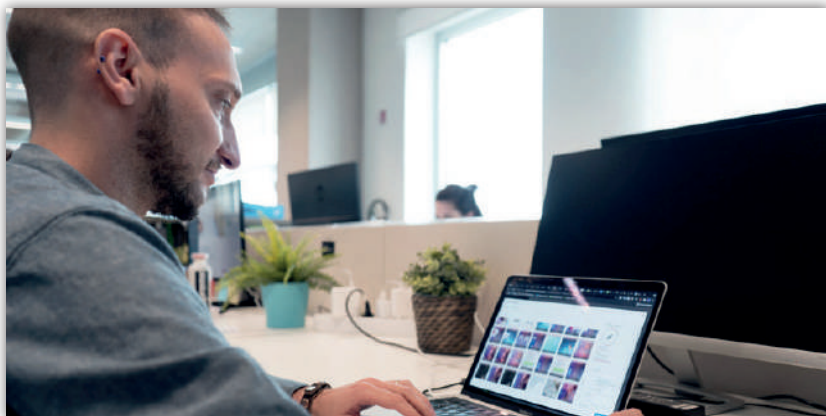
APRIRE UN NUOVO STUDIO DENTISTICO

Vorresti aprire uno Studio Dentistico e non sai a chi affidarti?

Conosciamo il mercato dentale e il tuo target di riferimento, impostiamo **strategie di Marketing Odontoiatrico** per la visibilità del tuo Brand al fine di aprire uno studio dentistico. Ideandum utilizza tutti i **canali di comunicazione**, sia quelli **tradizionali** (stampa, advertising, radio, video) **che quelli 2.0** (web & social media marketing, campagne PPC, viral marketing ecc).

Siamo in grado di assisterti nell'individuazione della **posizione strategica per aprire il tuo Studio Dentistico** e di affiancarti in ogni fase, dallo studio del layout alla fase progettuale e delle risorse umane. Abbiamo un **sistema di business vincente** e i nostri servizi sono testati su questo mercato, che già ci conosce.

Per aprire uno Studio Dentistico è necessario impostare una **campagna di marketing dentale innovativa e strategica** in funzione del target e degli obiettivi prefissati. È anche importante essere affiancati da consulenti in grado di fornire il giusto mix di strategie interne da adottare per valorizzare i pazienti.

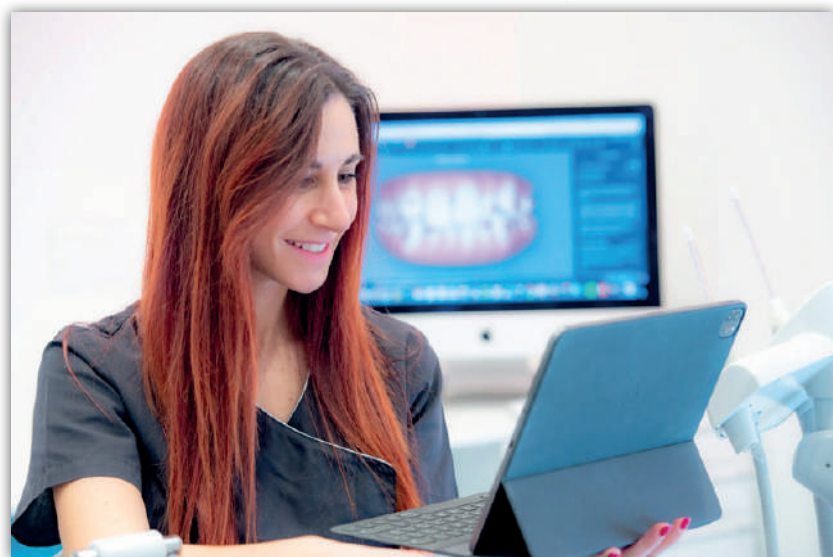


PERSONAL BRANDING

Scopri gli **Strumenti, le Strategie e i metodi per migliorare la tua presenza online** e quindi la performance del tuo Studio Odontoiatrico. Con il termine **Personal Branding** facciamo riferimento all'insieme di Strategie che mettiamo in atto per **promuovere noi stessi, le nostre competenze e la nostra carriera** attraverso una comunicazione efficace volta a un target interessato a conoscerci.

Perché valutare il Personal Branding?

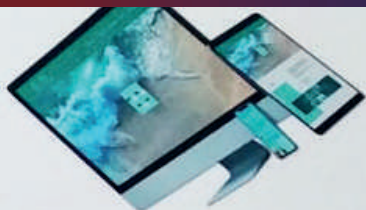
Per essere **competitivi**, aprire nuovi canali di comunicazione, sviluppare **nuovi business**, rendere più **efficiente e veloce la comunicazione con il tuo target** e per andare in contro alle nuove regole che il mercato ci impone.





GRAPHIC DESIGN

L'immagine grafica del tuo Studio Odontoiatrico o Azienda Dentale è ciò che ti rende riconoscibile. Scopri come strutturarla nel migliore dei modi!



Le forme della natura

La natura è un fenomeno a portata di mano, che si può apprezzare in ogni momento della giornata e in ogni luogo. È un fenomeno che si rinnova continuamente e che si evolve nel tempo. È un fenomeno che ci offre un'ampia gamma di servizi e di prodotti. È un fenomeno che ci offre un'ampia gamma di servizi e di prodotti. È un fenomeno che ci offre un'ampia gamma di servizi e di prodotti.



Abbiamo realizzato un'ampia gamma di servizi e di prodotti. È un fenomeno che ci offre un'ampia gamma di servizi e di prodotti. È un fenomeno che ci offre un'ampia gamma di servizi e di prodotti. È un fenomeno che ci offre un'ampia gamma di servizi e di prodotti.



MARKER SOMATICO

Una **comunicazione efficace** deve indurre nel potenziale paziente delle **reazioni, delle emozioni e conseguentemente delle azioni**. Il **Marker Somatico** è un simbolo di natura grafica che **viene associato al tuo brand**:

- forme;
- colori;
- immagini specifiche.

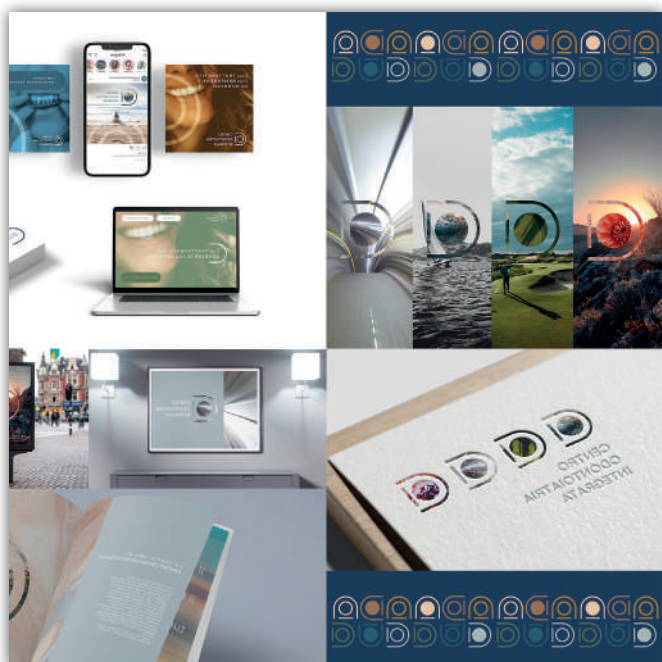
In Ideandum **studiamo il Marker Somatico più adatto da associare all'immagine della tua Azienda o Studio Odontoiatrico**, per ispirare determinate emozioni nelle persone che ricevono i messaggi del brand.

IMMAGINE COORDINATA E BROCHURE

La **brochure** serve a **presentare la tua attività**, i servizi offerti e i valori che la guidano. Deve dire quanto basta per **incuriosire e portare l'utente a contattarti**.

L'**immagine coordinata** è il modo in cui **lo Studio o l'Azienda si presentano** a pazienti e clienti. Include un insieme di elementi visivi che trasmettono la brand identity in modo coerente, accattivante e memorabile.



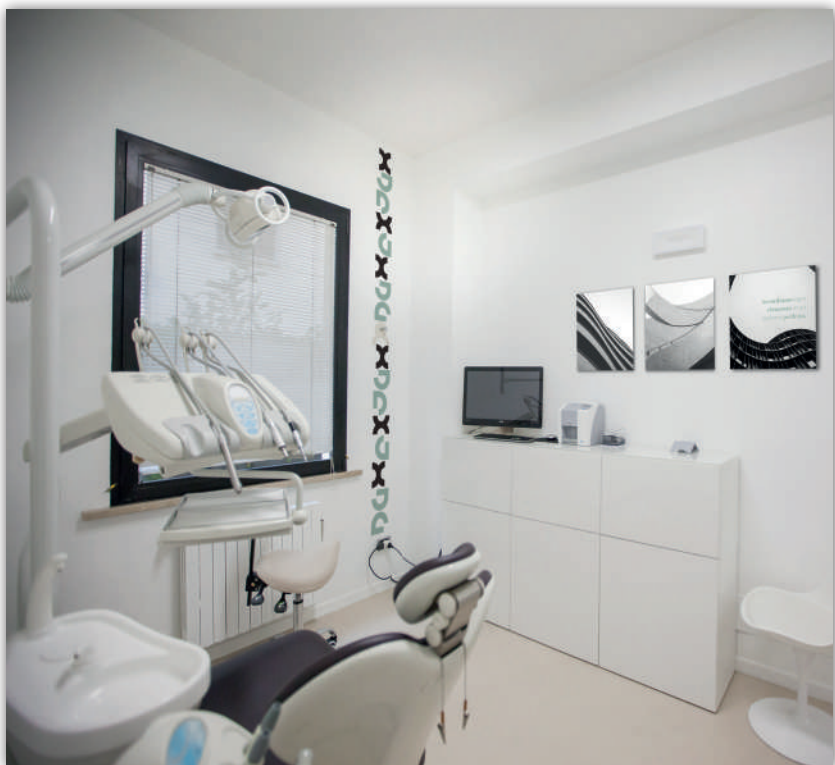


GESTIONE DEL PAZIENTE ODONTOIATRICO

Come mettere a loro agio i pazienti in uno Studio Dentistico?

Molti si sentono a disagio anche solo all'idea di chiamare il dentista, perché **pensano a un ambiente freddo e lo associano al dolore.**

La **grafica del percorso del paziente è il primo step della gestione del paziente odontoiatrico.** Ti permetterà di **disegnare un ambiente accogliente e rilassato**, in cui le persone si sentono bene. Una volta conquistato, **un paziente sarà il primo a raccontare la sua esperienza positiva a familiari e amici.** In questo modo avrai dalla tua una delle leve di marketing più potenti, il **passaparola.**



SERVIZIO FOTOGRAFICO E VIDEO-EDITING

Il **servizio fotografico e il video-editing** sono due strumenti essenziali per trasmettere la brand identity, personalizzare la strategia di marketing digitale e acquisire nuovi pazienti e clienti.

I video sono lo **strumento digitale che più di tutti si avvicina al contatto umano**, possono dare **autorevolezza e generare fiducia**.

A differenza degli scatti, trasmettono le espressioni, i modi di fare e il modo di porsi e di parlare di una persona.

Perché siano efficaci devono essere brevi e utili per il potenziale paziente. È meglio realizzare una serie di **video in pillole**, dando poche informazioni, ma in modo **chiaro e coinvolgente**.





ADVANCE

NTAGE



CHE COS'È ADVANTAGE?

Il progetto **Advantage** è il nostro servizio più completo e adatto a chi ha **obiettivi di crescita e di miglioramento ambiziosi** nel medio/ lungo periodo. **La maggior parte dei nostri clienti Advantage rinnova il contratto** in seguito al raggiungimento degli obiettivi prefissati all'inizio (statistiche Ideandum dal 2016 ad oggi). Il canone mensile **copre tutto quello che riguarda marketing operativo, consulenza, strategia, e formazione.**

Esistono molte **opzioni studiate su misura per il cliente** da poter discutere direttamente in sede di analisi più approfondita. Vi saranno **dedicati due team**, uno per la **parte di marketing operativo** e uno per la **parte formativa**, il tutto coordinato da quello che sarà l'Account Manager di riferimento.

QUELLO CHE TI OFFRIAMO

- **Un'immagine impattante**, riconoscibile in tutta la comunicazione
- **Processi di lavoro semplificati e fluidi**, la minima perdita di tempo
- Un **unico interlocutore**: noi
- **Aggiornamento** continuo sui risultati

PERCHÉ ADVANTAGE?

- Acquisizione di **nuovi potenziali pazienti**
- **Valorizzazione** dei pazienti attuali
- **Miglioramento** dei processi interni
- Molteplici servizi
- **Formazione continua**
- **Professionalità** e rigore
- Valorizzazione dell'**investimento**
- **Feedback continuo** e coerente sui risultati delle campagne
- Valorizzazione del tuo **brand**

TEMPORALITÀ

FASE 1:

durata da 6 a 12mesi

Nella prima parte creeremo un **piano marketing dettagliato** e costruiremo l'infrastruttura necessaria per procedere con la seconda fase. La prima fase ha come **obiettivo quello di perfezionare l'organizzazione della struttura** e di migliorare gli attuali processi interni.

FASE 2:

durata da 12 a 18 mesi

Si passa al vero e proprio progetto Advantage, caratterizzato dall'operatività del Marketing, Web Marketing e Management. Attiveremo **campagne social**. Lavoreremo sul **potenziamento del sito e delle landing page**, con l'obiettivo di sviluppare la comunicazione e **generare nuovi pazienti affiancato da una costante attività di formazione extra-clinica specifica**.





AZIENDA



WEB MARKETING PER LE AZIENDE DEL SETTORE DENTALE

La **Digital Transformation** è un **processo fisiologico** e inevitabile per ogni Azienda del Settore Dentale. Compiere questo **passo in modo vincente** significa non solo restare al passo ma anche **garantire un futuro duraturo e profittevole** alla propria attività. Dalla **Scala del Valore** alla gestione dei **Social Network**, dalla **Formazione** alle campagne di **Lead Generation**. Sfruttare al meglio le capacità della singola Azienda, traendo il **massimo vantaggio** dalle occasioni che il digitale offre. **Creiamo e forniamo soluzioni digitali e creative** che si legano al singolo contesto aziendale, declinandole sui diversi canali e monitorando ogni fase operativa. In uno Scenario Complesso... **Vince chi si Evolve.**

Noi di Ideandum **siamo partner di HubSpot** e proprio per questo possiamo usufruire di **condizioni speciali per le Aziende che intendono implementare uno strumento prezioso** per la **gestione dei contatti**, per la marketing automation, per la vendita e molto altro ancora.



CONOSCIAMOCI
*e scopriamo assieme le **potenzialità**
della tua **Azienda***



IL MANAGEMENT

Ideandum Academy offre un'ampia gamma di servizi di Management per le Aziende del Settore Dentale. Personale più formato, più tendente al problem solving, con più "armi" a vantaggio dell'Azienda Dentale. **Forza Vendita più strutturata**, più capace e più orientata verso quello che è il risultato finale. **Generazione dell'ecosistema**, aumento dei clienti, crescita del lavoro, **aumento del fatturato**. Aumentando la formazione del personale, dei collaboratori, alimentando la Forza Vendita e generando un ecosistema la reputazione dell'Azienda Dentale crescerà e di conseguenza aumenterà anche la qualità erogata dalla stessa.



IL PROGETTO ADVANTAGE: L'ALL-INCLUSIVE PER L'AZIENDA DENTALE

Il **progetto Advantage** è il nostro **più completo piano di comunicazione** per l'Azienda del Settore Dentale. È adatto a chi ha **obiettivi di crescita e di miglioramento ambiziosi** nel medio/lungo periodo. **La maggior parte dei nostri clienti Advantage rinnova il contratto** in seguito al raggiungimento degli obiettivi prefissati all'inizio (statistiche Ideandum dal 2016 ad oggi).

PERCHÉ LA PARTNERSHIP CON IDEANDUM?

- Sviluppiamo un progetto “Win-Win-Win”
- Risultati tangibili e riscontrabili
- Contenuti digitali e innovativi
- Generazione di nuovi contatti
- Aumento del fatturato
- Utilizzo di nuovi flussi/funnel di vendita



INNOVAZIONE



COMPETENZE



INFORMAZIONE



SUPPORTO

REFERENZE





COME AVVIENE LA PARTNERSHIP?

PER TE

Corsi di formazione per i venditori e l'ufficio marketing della tua azienda.

- **Evoluzione da venditore a consulente**
- **Conoscenze e tecniche di marketing**
- **Conoscenze e tecniche di vendita**
- **Sviluppo del personal branding**
- **Più vendite e più fatturato**

PER I TUOI CLIENTI

Corsi di formazione per i tuoi clienti dentisti, medici, professionisti

- **Più consapevolezza**
- **Più valore**
- **Più vendita**
- **Più opportunità**
- **Aumento del sell-in**

WHY?

Aumentare il sell-in dello Studio Medico/Dentistico.

CONSAPEVOLEZZA

La consapevolezza genera valore.



VALORE

La percezione del valore genera una vendita più semplice e conseguentemente un acquisto più consapevole.



VENDITA

L'acquisizione di un nuovo paziente genera opportunità di cross-selling e up-selling.



OPPORTUNITÀ

Nuove opportunità di business per l'azienda fornitrice di prodotti/servizi.

HOW?

Webinar e corsi live per la formazione e l'organizzazione dell'area commerciale e area marketing dello studio medico/dentistico.

Alcuni esempi di corsi disponibili:

- **Evoluzione dello studio dentistico**
- **Il passaggio generazionale dello studio dentistico**
- **La customer experience e il percorso del paziente**
- **Marketing last minute fai da te**

CORPORATE PLAN

È l'unica attività di **formazione specifica per le Aziende** che operano nel **settore dentale**:

Su misura

Dall'analisi della tua attività **alla creazione** del tuo **percorso personalizzato**. Non uno dei normali corsi di formazione al quale adattarsi, ma **l'unico corso di formazione che si adatta alla tua realtà**.

A domicilio

La **formazione** direttamente **presso la tua attività**. Ottimizza tempi e costi di trasferta. Incontreremo la tua realtà per **cogliere le tue esigenze** in modo approfondito.

Focalizzato

Realizzato dagli esperti di Ideandum, la prima Azienda in Italia specializzata nel settore dentale e medicale.

I vantaggi? **Consigliamo e adottiamo strategie Data Driven**, basate sui numeri e le analisi della nostra esperienza. Ciò ci consente di **sviluppare costantemente un modello di marketing di tipo predittivo**.

PERCHÉ?

Perché anche noi, come te probabilmente, abbiamo partecipato a molti corsi di formazione. Ogni volta speravamo di trovare risposte a tutte le nostre domande e invece tornavamo a casa con ancora più dubbi. Questo perché si trattava di corsi generici, creati per "accontentare un po' tutti". Ogni esempio, ogni caso analizzato, per quanto simile, non rispecchiava mai totalmente il nostro. Questo significava tempo e soldi buttati.

Ecco perché abbiamo deciso di creare un corso su misura, direttamente presso la tua attività, per fornire risposte precise alle tue reali domande.

SCALA DEL VALORE

La **scala del valore** è quello strumento che ti permette di **comprendere le modalità** con cui un **un cliente percepisce i tuoi servizi e prodotti**. Il suo scopo è quello di **raffigurare la tua gamma di offerta in ordine crescente** per quanto riguarda le variabili del valore e del prezzo.

GROWTH HACKING

Questo termine sta a indicare **l'insieme delle strategie di digital marketing che hanno come obiettivo far crescere il più velocemente un'azienda del settore dentale** facendo acquisire un **maggior numero di utenti**.

Numeri, canali di marketing e tanta sperimentazione: questi sono i fattori da prendere in considerazione per trovare un modo più efficiente per crescere.





STRATEGIA





EXPLORE YOURSELF

“Senza i numeri siamo solo persone con opinioni”

Come in una fotografia, **Explore Yourself** è il momento in cui immortalare chi sei, oggi.

Attraverso una **valutazione del tuo Studio Dentistico o Azienda del Settore Dentale** saremo in grado di ottenere una **prima panoramica** in merito alle tue inclinazioni, peculiarità, punti di forza. Le domande che ti saranno poste fanno parte di una **ricetta collaudata, migliorata nel tempo** grazie all'esperienza fatta **collaborando con oltre 800 clienti in tutta Italia.**

EXPLORE → **ANALYZE** → **PLAN**

FAI EXPLORE

Ricevi la **panoramica del tuo Studio**
e ottieni la tua **analisi gratuita**



FAI EXPLORE

Ricevi la **panoramica della tua Azienda**
e ottieni la tua **analisi gratuita**



MARKETING PLAN

Il **Marketing Plan** è pensato per i **progetti che vogliono crescere in modo strutturato e predicibile**. Proprio per questo è richiesta un'**analisi approfondita** dei punti di partenza.

Al termine della sua realizzazione saremo in grado di **formulare una proposta allineata al 100% con le aspettative del professionista**.

Il marketing plan è un **documento approfondito ufficiale**, da poter utilizzare autonomamente. L'analisi che faremo insieme, prima di dare avvio a tale progetto, sarà molto dettagliata e riassunta in un documento che verrà fornito al termine della seconda delle due mezze giornate previste (una in Studio/in Azienda da voi e una presso la nostra azienda) e che il cliente potrà utilizzare come meglio crede per **portare avanti gli obiettivi di crescita del suo Studio o della tua Azienda**.

I punti che andremo a toccare durante il Marketing Plan e che utilizzeremo per strutturare un progetto ad hoc saranno i seguenti:

- Organizzazione e storia dello studio
- Organizzazione del Percorso del Paziente
- Tecnologie
- Staff
- Valori
- Posizionamento e target
- Core business
- Pricing
- Fattori di differenziazione
- KPI
- Analisi SWOT
- Obiettivi strategici
- Leadership & HR
- Controllo di gestione
- Formazione e vendita
- Obiettivi operativi
- Marketing
- Comunicazione



Timeline del Marketing Odontoiatrico

Studio, esperienza e tanta pratica sul campo ci hanno permesso di **delineare gli step di una strategia di Marketing ideale**. Frutto di questo lavoro di apprendimento è la **timeline di Ideandum**: il miglior **riassunto di come andremo a lavorare**. Il concetto di base è semplice: il web, come in qualsiasi relazione in carne ed ossa, presuppone regole di cortesia e condotta che vanno assecondate, per **trasformare un potenziale cliente in un cliente soddisfatto**.

Non è quindi possibile strutturare un sito web senza prima aver creato un logo, delle fotografie e una brochure coordinata. **Non è logico lanciare una pagina Facebook** (e sperare in risultati immediati), **se prima non si è predisposto un sito** dove accogliere gli utenti interessati ad ulteriori informazioni. Ideandum ha elaborato una **linea temporale** delle attività, **suddivisibile in due macroaree**:

- **la prima**, dedicata alla **preparazione degli strumenti** (dal punto 1 al punto 5)
- **la seconda** all'**avvio delle campagne di comunicazione** e alla comunicazione esterna (dal punto 6 in poi)



**IMPROVE
YOURSELF**

Il primo passo? Fermati e rifletti con chi ci è già passato mille volte: tutta la nostra esperienza in due giornate formative

00



**ANALISI
TECNICA**

Definizione strategica e operativa del progetto

01



VISUAL

Logo, immagine coordinata, brochure, servizio fotografico, immagini, video

02



SITO WEB

Easy Page, One Page, Multifunzione

03



WEB TOOLS

Analytics, Tag Manager, Strumenti per Webmaster, Hotjar, Pixel FB

04



La sola abilità clinica può non bastare
RICEVI I MATERIALI BONUS
e inizia il tuo percorso extra-clinico



**PASSAPORTO
DIGITALE**

Google Maps, Google Plus, Youtube, FB, Instagram, LinkedIn, Twitter



**WEB
MARKETING**

Nurturing, Calendario Editoriale, Gestione e aggiornamento Social Network & Blog, Newsletter



**WEB
ADVERTISING**

Campagne Pay Per Click: Facebook, Instagram, Google AdWords, A/B Testing, Landing Page



**ANALYTICS
REVIEW**

Analytics del Sito, Insight Facebook, Analisi Campagne Pay Per Click, Analisi Hotjar



SEO

Analisi e scelta parole chiave, posizionamento, indicizzazione, monitoraggio

05

06

07

08

09

Il funnel di Marketing

Qual è la **migliore strategia per l'acquisizione di pazienti odontoiatrici?** Tutto parte dal **Funnel di Marketing**.

Questo minuzioso processo **si basa su precisi e sequenziali step di consapevolezza dell'utente online**.

Strumenti di acquisition

- Passaparola
- Facebook e altri social network
- Campagne pay per clic
- Newsletter
- Blog
- Campagne offline

Strumenti di conversion

- Sito web
- Landing page
- Front desk studio

Strumenti di vendita

- Responsabile accoglienza
- Anamnesi
- Posizionamento prezzi
- Abilità operatore
- Strumenti di spiegazione
- Modalità di pagamento
- Richiami

Strumenti di referral

- Brochure
- Responsabile accoglienza
- Promo refferal
- Visita di controllo
- Igienisti



PERCORSO DEL PAZIENTE

Il **Percorso del Paziente** è lo studio di tutte le attività di comunicazione e marketing che andranno a **stimolare e persuadere il paziente** sia consciamente che inconsciamente.

La **progettazione di questo “viaggio”** prevede indicativamente 10-12 ore di **analisi insieme al coordinatore della struttura**. Successivamente, saranno **sviluppate tutte le attività, i protocolli e i visual** definiti durante l'analisi, verrà formato il personale e generato l'audit finale.

1. PAZIENTE IN PRIMA VISITA

Come far vivere al paziente un'**esperienza serena e appagante?** In questo percorso ti insegneremo ad **accoglierlo nel migliore dei modi**, comunicando la tua professionalità fuori e dentro lo studio. **La prima visita diventerà un'opportunità per fargli accettare il preventivo con sicurezza.**

2. RECALL

Come **approcciare il paziente al telefono**: in questo percorso ti sveleremo le tecniche più efficaci per **coinvolgere emotivamente il paziente**, mantenere calda la relazione, chiudere in modo positivo la prima visita.

3. PAZIENTE FIDELIZZATO

Sapevi che **il tuo paziente è il migliore strumento di marketing?** Attraverso questo percorso imparerai a **motivare il paziente e a renderlo il testimonial ideale** per il tuo studio. Passaparola, cross-selling, nuovi lead sono solo alcuni dei benefici che andrai a ottenere.

Ogni percorso è studiato nei minimi dettagli per massimizzare i tuoi risultati minimizzando lo sforzo.





DBI

Dental Business Intelligence

DBI è un software creato in **collaborazione con CGM XDENT** che ti permette di **raccolgere, analizzare e monitorare** con dei semplici passaggi **tutti i dati interessanti e rilevanti per il tuo Studio.**

Quali saranno i vantaggi per la tua struttura?

- Comprensione attiva del potenziale dei propri pazienti
- Capacità di scelta nella crescita tecnica dello studio
- Crescita della propria attività
- Gestione del tempo personale e di studio
- Controllo e consapevolezza dei processi di studio
- Flussi economici semplici e chiari

ideandum®



Armida Parigi
Managing Director
of Ideandum Academy

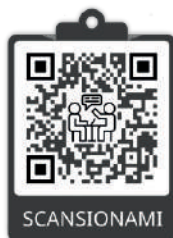
Fabio Fusai
CEO

Riccardo Lucietti
Presidente e Fondatore

Alessandro Zanella
CFO

CONOSCIAMOCI

e scopriamo assieme le tue **potenzialità**





idear

academy

An illustration of a medical consultation room. In the foreground, a female doctor in a white lab coat sits on a red chair, holding a clipboard. To her left, a female patient in a blue top sits on a white chair. In the background, another female doctor in a white lab coat sits on a brown chair, holding a clipboard. To her right, a male doctor in a white lab coat sits on a brown chair, holding a clipboard. Further right, a male patient in a blue top and white lab coat stands, holding a clipboard. The room has a blue wall with a framed picture, a window with curtains, and a blue floor with a pattern of small white dots. The text 'ndum®' is overlaid on the image.

ndum®

CHI SIAMO

Academy è la Business Unit di Ideandum pensata per accompagnare i Professionisti del Settore Dentale, fornendo loro tutti gli strumenti e la formazione necessaria per vincere in questo settore.

CONTESTO E BIG OPPORTUNITY

Noi crediamo che il **livello clinico dei Professionisti italiani sia molto avanzato.**

Il problema è che nel Settore Dentale **solo in pochi riescono a trasmettere il proprio valore e diventare grandi.** Il motivo principale è la **mancata comunicazione tra le 2 principali aree dello Studio Dentistico:** quella **clinica e quella extra-clinica.** Quest'ultima, inoltre, raramente raggiunge i livelli di professionalità ed efficienza che spesso riscontriamo invece nella sfera clinica.

IL NOSTRO APPROCCIO

Noi crediamo che la **modalità vincente per trasmettere conoscenza sia l'esempio.** Proprio per questo abbiamo **creato un team di persone forti di un'esperienza tangibile nel Settore Dentale.** Accompagnamo i Professionisti con un **approccio teorico e pratico,** seguendo loro dall'inizio alla fine del loro percorso. **Non ci limitiamo a dirti cosa fare: lo facciamo insieme a te.**





Ideandum Academy nasce come **risposta certa ai problemi** che qualsiasi **Studio Dentistico e Azienda Dentale** potrebbe avere legati alla vendita, all'organizzazione interna, all'ottimizzazione dei tempi e delle risorse e molto altro ancora.

Ecco com'è nata la nostra Business Unit per la gestione dello Studio Odontoiatrico.

I primi anni di attività...

ci occupavamo solo di Marketing Odontoiatrico: studiavamo campagne, landing page e curavamo il sito e i social dei nostri clienti. Queste attività **generavano moltissimi contatti, ma freddi**, quelli che vengono definiti cold lead. Quando arrivava il momento di confronto, da un lato **c'eravamo noi, forti dei numeri che il Web Marketing aveva generato**, e dall'altro il **Professionista, non totalmente soddisfatto dei risultati.**

Abbiamo iniziato a "vivere" all'interno degli Studi...

e abbiamo capito che **mancavano totalmente dei protocolli di gestione e di formazione delle risorse umane.** Questo significava che qualsiasi attività di **marketing e comunicazione** da sola **non era sufficiente** per ottenere risultati tangibili, ma doveva essere **correlata ad una struttura organizzata a livello manageriale**, proprio come un'azienda e, per farlo, era necessario **lavorare sia sulla formazione sia sul marketing.**

Ecco perché nasce Ideandum Academy...

una Business Unit interamente **dedicata alla formazione e al Management Odontoiatrico** sugli aspetti **determinanti per uno Studio Dentistico e Azienda Dentale.**

SERVIZIO DI AUDIT E ASSESSMENT

Il **primo step** è svolto all'interno dello Studio dove i Training Manager effettueranno un'**analisi approfondita** di diversi aspetti: l'**accoglienza** e il **Percorso del Paziente**, la **segreteria**, gli **ambienti** e la **gestione** dello Studio. Al termine dell'audit il Trainer ti **fornirà un'analisi scritta con consigli** e una **lista di azioni migliorative** da apportare.

TRAINING LIVE

Lezioni in sede Ideandum che ti **forniranno nozioni** di finanza e imprenditorialità, leadership e risorse umane, vendita, problem solving, marketing e web marketing e gestione della segreteria. Il **metodo Ideandum**, è innovativo ed efficace, grazie all'**alternanza di lezioni teoriche ed esercitazioni pratiche**, che ti permetteranno di metterti alla prova e interiorizzare le nozioni.

CONSULENZA STRATEGICA

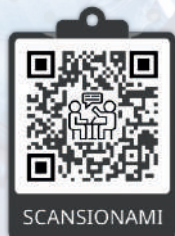
I **Training Manager di Ideandum Academy** saranno a disposizione per fornirti una **consulenza strategica** per trasformare il tuo studio in un'impresa di successo.

I BENEFICI

- Un **team di professionisti a tua disposizione** per accompagnarti durante il tuo percorso formativo
- La possibilità di **confrontarti con altri professionisti** del Settore Dentale
- Un canale per ricevere **informazioni, aggiornamenti e novità**
- Un percorso che ti darà gli **strumenti necessari** per avere una **nuova consapevolezza** della tua attività



CONOSCIAMOCI
e scopriamo assieme le tue **potenzialità**



PER LO STUDIO DENTISTICO

Come farsi scegliere dal Paziente Odontoiatrico

Hai mai pensato che **l'esperienza che il Paziente Odontoiatrico vive** all'interno del tuo Studio Dentistico **non si limita solo alla visita clinica in sé**? Include **anche l'accoglienza**, la proposta del **piano di cura** e il **momento del pagamento**. Lo scopo di Ideandum Academy è quello di **accompagnarti lungo questo percorso formativo** fidelizzando il paziente odontoiatrico e portandolo infine a pensare: **"Mi voglio affidare a questo Studio Dentistico"**.

Controllo di gestione nello Studio Odontoiatrico

La **consapevolezza dei tuoi numeri è fondamentale** non solo per compiere scelte strategiche, ma anche per **sapere quali sono gli aspetti da migliorare o da valorizzare** delle tua attività. Se non hai mai sentito parlare di MOL, Break Even Point o Business Plan, questo corso fa al caso tuo. Sapresti calcolare il tuo **costo poltrona**? Il listino prezzi del tuo Studio Odontoiatrico è in linea con il mercato e il tuo target? Quali modalità di pagamento metti a disposizione dei tuoi Pazienti Odontoiatrici? È giunto il momento di **prendere consapevolezza dei numeri del tuo Studio Odontoiatrico**.

La gestione delle Risorse Umane: la tua più grande ricchezza

Come diventare un **leader causativo**? Sei così sicuro di sapere come gestire la segreteria dello Studio Dentistico al meglio? La **gestione delle Risorse Umane non è semplice**, ma se fatta correttamente potrebbe davvero rivelarsi **la chiave per migliorare la tua attività**. Ricorda, valorizzare le Risorse Umane è sinonimo di profitto. **I tuoi collaboratori sono la tua più grande risorsa**. Scopri tutti le soluzioni di Management Odontoiatrico per motivare le tue risorse umane e condividere con loro mission, vision e i valori del tuo Studio Dentistico.

PER L'AZIENDA DENTALE

Il marketing per l'Azienda: si parte dall'analisi strategica



Ogni Azienda del Settore Dentale ha bisogno di un'analisi dettagliata per identificare le **corrette strategie di Marketing** da applicare alla sua scala del valore. Il metodo Ideandum è semplice: **parte tutto da Explore Yourself**, uno strumento di analisi gratuito che permette di **comprendere i punti di debolezza e di forza** dei reparti dell'Azienda. Svolta una completa **consulenza odontoiatrica**, si definiscono la scala del valore e le **migliori strategie di marketing**.

Management Odontoiatrico: formazione in vendita e marketing



Quali sono le **soft skills** più richieste per il **reparto marketing e sales dell'azienda del Settore Dentale**? Il **pensiero analitico**, la capacità di **risolvere problemi** complessi, la **creatività**, l'**originalità**, lo spirito di iniziativa, la **leadership** e l'influenza sociale, l'utilizzo di tecnologie, la resilienza e la **gestione dello stress**, la flessibilità. Noi di Ideandum, oltre a offrire un **supporto concreto riguardo questi temi** alle Aziende del Settore Dentale, diamo la possibilità di sviluppare un **percorso formativo personalizzato**.

La Digital Transformation e il Marketing per l'Azienda Dentale



La Digital Transformation è un processo fisiologico che ogni Azienda del Settore Dentale deve affrontare. Per prepararsi al cambiamento è necessario sviluppare le giuste strategie di marketing. Implementando un **CRM aziendale**, si potrebbero **migliorare i flussi interni ed esterni**. Noi di Ideandum **siamo partner di HubSpot** e proprio per questo possiamo usufruire di **condizioni speciali per le Aziende che intendono implementare uno strumento prezioso** per la **gestione dei contatti**, per la marketing automation, per la vendita e molto altro ancora.



CORSI ED EVENTI

ideandum

academy





IMPROVE YOURSELF

La **Masterclass extra-clinica**
per eccellenza.



LA MASTERCLASS CHE HA RAPPRESENTATO IL PUNTO DI PARTENZA PER LA CRESCITA DI OLTRE 100 TUOI COLLEGHI

Il **primo passo** verso il **cambiamento** è sempre il **più difficile**.

Una delle qualità che contraddistingue però un professionista vincente è il **coraggio di guardare avanti**, di cercare una soluzione. Questo è anche lo **spirito di Ideandum**, ciò che facciamo da quasi un decennio come **prima Azienda di Marketing e Management del Settore Dentale in Italia: TROVARE SOLUZIONI**.

Ecco perché abbiamo ideato **Improve Yourself**: la **Masterclass** per **Dentisti e Personale del Reparto Segreteria** che ha l'obiettivo di trasmettere il metodo per **vincere nel Settore Dentale**. In poche parole? La **reale opportunità di scegliere la via giusta**, guidati da chi la conosce bene perché ci è già passato un milione di volte.

Quello che vogliamo è **riassumere i nostri quasi 10 anni di esperienza in 2 giorni e mezzo**, con lo scopo di illustrare le **regole per vincere in questo Business**:



Marketing e Management Odontoiatrico



Gestione Risorse Umane



Analisi dei numeri



Efficienza del Reparto Segreteria dello Studio Dentistico

Questo primo passo ha **già aiutato centinaia di colleghi** a iniziare un percorso che ha migliorato radicalmente la loro attività. Formula **“soddisfatti o rimborsati”**, rivolta ai Titolari dello Studio Dentistico e al Reparto segreteria.



COSA TI PORTI A CASA?

- Come sfruttare il marketing e il web marketing per attirare nuovi pazienti in target
- Come analizzare i numeri del tuo studio
- Come creare un team coeso con le tue risorse umane
- Come fare in modo che i pazienti accettino i tuoi preventivi
- Le migliori Strategie d'impresa
- Come diventare un leader all'interno del tuo studio
- Come massimizzare l'efficienza del Reparto Segreteria

DAY 1

08:00 - 09:00		Accoglienza partecipanti
09:00 - 09:15	Welcome speech e giro di tavolo	Armida Parigi
09:15 - 11:00	<p>Il futuro del mondo dentale post Covid: quali scenari</p> <p>NUMERI></p> <ul style="list-style-type: none"> - Perché sono importanti - Quali sono i principali kpi da presidiare - I sistemi di reporting - Business case - Azioni da implementare da domani - Prendere le decisioni: XDENT Dental Business Intelligence - Esercizio pratico: quali sono i tuoi numeri? 	Armida Parigi
11:00 - 11:20	Coffee Break	
11:20 - 13:00	<p>IL FATTORE UMANO></p> <ul style="list-style-type: none"> - Che cosa è il management - La vera sfida: da gruppo a team - I 7 fattori chiave per una corretta gestione delle risorse umane - Esercizio pratico 	Barbara Boicelli
13:00 - 14:00	Lunch Break	
14:00 - 15:30	<ul style="list-style-type: none"> - I 7 fattori chiave per una corretta gestione delle risorse umane - Esercizio: quale è la tua vision? - Il cambiamento step by step 	Barbara Boicelli
15:30 - 15:45	Coffee Break	
15:45 - 16:30	<p>COME CONVINCERE></p> <ul style="list-style-type: none"> - Come nascono i processi decisionali - I fattori chiave: l'apprendimento; il percorso del paziente; esercizio pratico: qual è il tuo percorso del paziente; la vendita: il metodo A.C.A.D.E.M.Y 	Armida Parigi
16:30 - 17:15	Come ho trasformato le mie cliniche grazie ad un percorso di marketing e comunicazione	Special Guest
17:15 - 17.30	Conclusioni e piano personale di miglioramento	Tutti

DAY 2

08:00 - 09:00		Accoglienza partecipanti
09:00 - 10:00	Segreteria: i 7 fondamentali per una comunicazione efficace. I 3 cluster dei tuoi pazienti: il paziente nuovo, l'esistente, il richiamo	Armida Parigi
10:00 - 11:30	- Perché è importante lavorare con metodo alla telefonata - La gestione del contatto freddo: qual è l'approccio vincente	Barbara Boicelli
11:30 - 11:50	Coffee Break	
11:50 - 13:00	- Un tesoretto da preservare: i tuoi pazienti dormienti - Quale action plan implementare per gestire in modo efficace i dormienti e superare le resistenze - Business case vincenti - Role play: qual è l'approccio corretto?	Barbara Boicelli
13:00 - 14:00	Lunch Break	
14:00 - 14:30	Marketing odontoiatrico: dalla Bubble Reality al Marketing Plan	Riccardo Lucietti
14:30 - 15:30	Analisi Tecnica: il punto di partenza. Timeline del Marketing Odontoiatrico: Fase 1 e 2 di una strategia vincente BRANDING > - Fase 1 - Cos'è un Brand - Costruzione della Brand Identity - Visual: Logo, Identità Dinamica, Marker Somatico - Website - Passaporto Digitale	Filippo Zorzan
15:30 - 15:45	Coffee Break	
15:45 - 16:30	- Brand Awareness: cos'è e come funziona - Social Media Marketing: usare i social network per conoscere, farsi conoscere, interagire e convertire.	Filippo Zorzan
16:30 - 18:00	La Scala del Valore e il Funnel del marketing LEAD GENERATION> - Fase 2 - Pay Per Click: cos'è? - Campagne di Web Advertisement - Facebook: campagna form, jolly e AB-Test - Google Ads	Riccardo Lucietti

DAY 3

08:00 - 09:00		Accoglienza partecipanti
09:00 - 09:15	Recap Day 2 Marketing	Filippo Zorzan & Riccardo Lucietti
09:15 - 10:00	“Senza i numeri esistono solo e opinioni”: strumenti di conversione e analisi del dato Magneti e CTA	Riccardo Lucietti
10:00 - 10:45	Odontoiatria e Marketing: la Legge Boldi	Filippo Zorzan
10:45 - 11:00	Coffee Break	
11:00 - 11:45	Chiusura del cerchio: il Marketing Plan Domande e riflessioni	Filippo Zorzan & Riccardo Lucietti
11:45 - 12:30	Case History: storie di successo di Eroi del Settore Dentale	Riccardo Lucietti
12:30 - 12:45	Conclusioni: motivazione e Explore Yourself	Riccardo Lucietti

RISERVA IL TUO POSTO

*Il tuo futuro parte da **Improve Yourself***







I Corsi Formativi per Studio Dentistico e Azienda del Settore Dentale

Ecco l'offerta formativa di Corsi e Masterclass che potrai sbloccare dopo aver partecipato a Improve Yourself.

SCOPRI TUTTI GLI EVENTI



IGIENISTA IMPRENDITORE

Il **Metodo Vincente** per diventare una **figura insostituibile** all'interno dello Studio e **far spiccare il volo alla tua carriera.**

Ricopri un ruolo marginale che non ti permette di portare valore nel tuo Studio? Scopri le storie di tre professionisti con percorsi differenti ma con un obiettivo comune: diventare un tassello strategico per il proprio Studio dentistico!



Esperienze di igienisti che ce l'hanno fatta



Corso per Igienisti creato da Igienisti



Training manager dedicato per tutta la Masterclass

Cosa ti porti a casa

- Come far **percepire il proprio valore** professionale
- Come creare l'opportunità di **ampliare il proprio business**
- Come diventare una **risorsa insostituibile** all'interno del tuo team
- Come **aumentare la produttività** e di conseguenza **i tuoi guadagni**
- Come diventare una **risorsa valorizzata e valorizzabile**

DOCTOR IMPLANT MANAGER

La **prima Masterclass in Italia** dedicata all'**acquisizione e fidelizzazione di pazienti implantologici**, all'**organizzazione dell'implantologia** e del **controllo di gestione** all'interno dello Studio Dentistico.

Impara a **comunicare in modo più efficace** il tuo valore ai pazienti implantologici. **Valorizza la tua proposta di pricing** adeguandola alle tue skills e **basandola su un flusso digitale** correlato all'aspetto organizzativo e di Marketing.

Apprendi dai Case History di successo gli innovativi digital workflow e le **migliori strategie di presentazione e chiusura dei preventivi**. Impreziosisci le tue abilità di data-analysis per arrivare a conquistare nuovi pazienti implantologici.



Primo corso extra-clinico in Italia dedicato al tema



Corso per Odontoiatri creato da Odontoiatri



Training manager dedicato per tutta la Masterclass

Cosa ti porti a casa

- **Migliora la comunicazione** e i **flussi digitali**
- **Aumenta i pazienti implantologici**
- **Migliora** la presentazione e la **chiusura dei preventivi**
- **Dispense della Masterclass** e **attestato** di partecipazione
- **Protocollo** del **percorso del paziente implantologico**

BAMBINI SORRIDENTI

Ti piacerebbe **sviluppare maggiormente** all'interno del tuo Studio i **trattamenti rivolti ai piccoli pazienti**?

Impara ad **accogliere e gestire il bimbo** all'interno del tuo Studio Dentistico, **crea network** con scuole, pediatri professionisti e tessuto territoriale e sviluppa un coinvolgimento maggiore con lo staff.



Corso formativo di 2 giornate



Sviluppa competenze cliniche e manageriali



Training Manager dedicato per tutto il corso

Cosa ti porti a casa

- **Maggiore autorevolezza dello Studio**, che si propone come “dentista di tutta la famiglia”.
- Incremento del numero di **prime visite**.
- Generazione di un **passaparola ancora più vivace**.
- **Alta accettazione dei preventivi** per pazienti più motivati.

DENTAL PERSONAL BRANDING

Conosci lo **Storytelling** e comprendi i pilastri fondamentali per la **creazione della tua immagine** e quindi del tuo **Personal Branding**.

Avere una **solida strategia di Personal Branding** è indispensabile se vuoi promuovere la tua attività. Indipendentemente dal tuo prodotto o servizio, come imprenditore o professionista, è importante che tu riesca a **veicolare la giusta immagine di te**. Ti sei mai chiesto perché ci sono alcuni individui, nel tuo e in altri settori, che emergono rispetto ai concorrenti?

Queste persone attirano maggiormente l'attenzione, sono più conosciute e ottengono i migliori clienti. Riescono a fare tutto questo perché hanno **sviluppato solide strategie di Personal Branding**.



Relatori con comprovato background nel Settore



Presentazione case history



Training manager dedicato per tutto il corso

Cosa ti porti a casa

- Come **elevare la tua immagine** e la tua awareness nei confronti di Pazienti, Colleghi e Aziende
- **Strategie vincenti** di Marketing e Management
- Creazione della **digital reputation** e **tecniche di propagazione online** per la conquista della **visibilità**.

ALLINEATORI TRASPARENTI

La **Masterclass** che analizza i **vantaggi extra-clinici** derivanti dal passaggio **dalla metodica convenzionale fissa** con brackets **alla metodica con allineatori trasparenti**.

Sovverti il paradigma: orienta le tue strategie ottimizzando risorse, tempi di lavoro e guadagni a parità di risultati clinici e di qualità della prestazione. **Padroneggia l'importanza della variabile tempo** nel mercato ortodontico moderno. Massimizza il numero di visite nell'unità di tempo, minimizzando al contempo il rischio dell'urgenza e dell'imprevisto.



Relatori con comprovato background nel settore



Corso per Ortodontisti, creato da Ortodontisti



Training Manager dedicato per tutta la Masterclass

Cosa ti porti a casa

- **Consapevolezza sui risultati** economici ottenibili **grazie alle moderne terapie ortodontiche**
- **Hints and tips** sulle **economie positive** riconducibili ai nuovi flussi di lavoro
- **Generazione di un vivace passaparola** su pazienti sensibili alla componente estetica
- **Alta accettazione dei preventivi** su pazienti resi più consapevoli e motivati

CONVENZIONI DENTALI

Valuta consapevolmente le convenzioni con i Fondi Sanitari, analizzandoli nel dettaglio, capisci se possono rappresentare un fattore di crescita per il tuo Studio, in una ottica di Odontoiatria particolarmente **vicina ai bisogni del paziente**.

Le convenzioni rappresentano un'**opportunità da cogliere al volo** per proporre ai pazienti a partire da subito: i **pazienti convenzionati**, che riporteranno la loro esperienza a chi gode delle medesime agevolazioni, **potrebbero rappresentare il tuo target di riferimento**. Il segreto sta nell'attuare strategie atte ad arrivare ad un giusto balance tra pazienti fidelizzati e pazienti convenzionati, diventando punto di riferimento per questi ultimi.



Relatori con comprovato background nell'ambito delle Convenzioni



Corso per Odontoiatri, creato da Odontoiatri



Training Manager dedicato per tutta la Masterclass

Cosa ti porti a casa

- **Informazioni chiave per valutare le ripercussioni positive e negative** delle Convenzioni per il tuo Studio
- **Analisi dettagliata del target di pazienti convenzionati:** sono effettivamente la soluzione più proficua?
- **Linee guida** per assicurare lo **stesso livello di assistenza e lo stesso tempo ad ogni paziente**
- **Tips per la gestione degli appuntamenti**, tenendo conto delle capacità logistiche e operative del tuo Studio

ODONTOSPRITZ

Il passaparola è morto?

No semplicemente si è evoluto in **passaparola 2.0**.

Frizzanti Strategie di Marketing accompagnate da una corretta applicazione Manageriale per potenziare e **consolidare il Passaparola 2.0 all'interno del tuo Studio Dentistico**.

Temi cardine dell'incontro sono i **numeri dello Studio**, il **futuro dell'Odontoiatria**, il concetto di **Timeline del Marketing**, il **Funnel**, principi di **Management e Organizzazione**, il **Percorso del Paziente** per la costruzione e **sviluppo di un Brand** che venga chiacchierato e promosso. Non solo: verranno presentati **2 case history reali di successo**.



Relatori con comprovato background nel settore



Eventi gratuiti



Presentazione case history

Cosa ti porti a casa

- **Consapevolezza sui risultati economici** ottenibili grazie al **Marketing e Management Odontoiatrico**
- **Hints and tips** sulle economie positive riconducibili ai nuovi flussi di lavoro
- Generazione di un **vivace passaparola**

SCOPRI TUTTI GLI EVENTI



WEBINAR GRATUITI

L'obiettivo di Ideandum è da sempre quello di far comprendere a Studi Dentistici e Aziende del Settore Dentale **quanto possano ancora migliorare e offrire loro un supporto concreto per farlo.**

La nostra **proposta formativa spazia dal Marketing Odontoiatrico per Studi Dentistici al Management**, dai **webinar dedicati all'Igienista** a quelli **specifici per il Reparto Segreteria**, dalla formazione per il **Marketing Manager dell'Azienda Dentale** alle **Masterclass dedicate all'Implantologia Dentale.**



All'interno del nostro sito clicca sulla voce del menu **"CORSI ED EVENTI"**. Al suo interno troverai un pulsante **"SCOPRI IL CALENDARIO DEGLI EVENTI"** che ti reindirizzerà al calendario completo dove potrai scegliere l'evento più adatto alle tue esigenze.



www.idealundum.com

SCOPRI TUTTI GLI EVENTI



CORSI FORMULA

Componi il tuo programma formativo

**3 GIORNATE
FORMATIVE**

FORMULA SILVER

**5 GIORNATE
FORMATIVE**

FORMULA GOLD

**7 GIORNATE
FORMATIVE**

FORMULA DIAMOND

MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE:

- L'iscrizione comprende la partecipazione di 2 persone
- Dal 3° partecipante sarà prevista una quota agevolata del 50% applicato al valore del Corso a persona
- Corso con formula SODDISFATTO o RIMBORSATO

I PLUS:

- Materiale didattico della Masterclass
- Training Manager dedicato
- Consulenza di 1 ora
- Pacchetto Smart Yourself dal valore di 300 euro
- Micro Corso Risorse Umane
- Micro Corso Segreteria
- Micro Corso Vendita Etica
- Micro Corso Controllo di Gestione
- Micro Corso Marketing & Web Marketing
- Webinar sulla Customer Experience e Percorso Del Paziente
- Rubrica di 5 eBook formativi
- Partecipazione scontata o gratuita a Improve Yourself
- Attestato di partecipazione

CORSI AVANZATI

della durata di una giornata cadauno

**DENTAL
DATA HERO**

**CORSO
CONVENZIONI**

MASTERCLASS

della durata di due giornate cadauna

**PERSONAL
BRANDING**

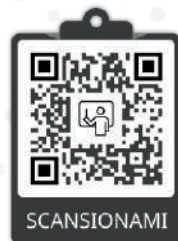
**ALLINEATORI
TRASPARENTI**

**IGIENISTA
IMPRENDITORE**

**DOCTOR
IMPLANT
MANAGER**

**BAMBINI
SORRIDENTI**

SCOPRI TUTTI GLI EVENTI





ideandum®

medical aesthetic

COME OPERIAMO

Con la stessa precisione, dedizione e professionalità con la quale il chirurgo estetico si prende cura dei propri pazienti, Ideandum Aesthetic crea, rafforza ed esalta l'esteticità della tua immagine sul web e sui principali social network. Questo ci permette di fornire un servizio di conversione contatto web/prima visita molto efficace, che negli anni ha soddisfatto centinaia di studi medici. Al giorno d'oggi, per una clinica estetica di successo è importante, quanto indispensabile, avere una presenza sul Web e nei maggiori canali di comunicazione, e tanto più questa presenza è forte, tanto più la sua Brand identity ne esce rafforzata.

I NOSTRI SERVIZI



Progetti Speciali

Web Design

Grafica

Web Marketing

Multimedia

Consulenza

Management



medical.ideandum.com

CONOSCIAMOCI

Raccontaci la tua storia, parlaci dei tuoi obiettivi e capiamo insieme come possiamo aiutarti.

www.ideandum.com



Sede legale: Via Guglielmo Marconi, 6 - 36050 - Bolzano Vicentino (VI)
Sede operativa: Via Vecchia Ferriera, 5 - 36100 - Vicenza (VI)

FAI EXPLORE

Ricevi la **panoramica del tuo Studio**
e ottieni la tua **analisi gratuita**



FAI EXPLORE

Ricevi la **panoramica della tua Azienda**
e ottieni la tua **analisi gratuita**



REFERENZE

ideandum®

 QUINTESSENCE PUBLISHING
ITALIA

 B&B DENTAL
IMPLANT COMPANY

 UNIDI

 EXPO
DENTAL
MEETING

 PASTELLI

 camfil

 SARATOGA

 CBO  XDENT

 W&F

 ABACO
STUDIO DENTISTICO

 RIVA

 cemisa

 Studio Dentistico
DOTT. GALASSINI

 SDP

 SOARDI

 :DENS

 VITALDENT
FIRENZE

 LANCER

 KRISTAL

 EAGLE GRID

 OXY
implant

 STUDIO MEZZANA

 DENTALFACTOR

 ODONTO

 STUDIO WEISS

 STUDIO MINGIONE

 STUDIO DENTISTICO
MAESTRI DENT

 dental bio

 DENTAL

 STUDIO DENTISTICO

 STUDIO DENTISTICO
CALVI

 STUDIO DENTISTICO
ANCILLOTTI

 MAINO

 STUDIO DENTISTICO
FQ

 STUDIO DENTISTICO
ALPHA ARCONICA

 CBO

 pieroni

 MINNITI MORO

 straumann

 valdinoci

 myplant

 Prodent Italia