

CASE STUDY

MARKETING DIGITALE PER GLI STUDI DENTISTICI: QUALI STRUMENTI UTILI?

Un esempio vincente di come ottimizzare
gli investimenti per la promozione online



Contenuti

Un esempio vincente di come ottimizzare
gli investimenti per la promozione online

03 **Lo Studio Dentistico Associato Pietrobattista**

Nato come un piccola realtà di periferia, oggi lo studio Pietrobattista è un centro di eccellenza odontoiatrica.

04 **Tendenze Odontoiatriche sul Web: cosa cercano maggiormente i pazienti?**

Essere presenti sul web è il primo passo: quello che vogliono i dentisti è soprattutto essere presenti sul web nel modo giusto.

06 **I vantaggi della digitalizzazione**

Nel settore sanitario, la digitalizzazione emerge come una soluzione chiave per migliorare l'efficienza e l'accessibilità dei servizi medici.

09 **La scelta di MioDottore**

Lo Studio Dentistico Associato Pietrobattista ha iniziato il suo percorso verso una maggiore digitalizzazione nel 2022...

10 **I successi tangibili**

Presentazione dei risultati quantitativi e qualitativi conseguiti dopo l'adozione della soluzione

Lo Studio Dentistico Associato Pietrobattista

Lo [Studio Dentistico Associato Pietrobattista](#) si occupa di tutte le branche dell'odontoiatria, dall'implantologia alla protesi, dall'ortodonzia alla chirurgia orale, dall'odontoiatria estetica alla pedodonzia, senza trascurare specialità importanti come l'endodonzia e la gnatologia clinica.

Lo studio ha due sedi, una a Roma ed una a Frascati. Nata come un piccola realtà di periferia questa struttura, stagione dopo stagione, è cresciuta grazie al costante impegno del Dott. Antonio Pietrobattista, fino ad assumere le sembianze che ha oggi: un centro di eccellenza odontoiatrica.

L'ambiente familiare ed accogliente, unitamente alla gentilezza ed alla simpatia di tutto lo staff - medico e non, fanno dello studio Pietrobattista un luogo nel quale potersi curare senza avere la paura o l'ansia di dover andare dal dentista.



Tendenze Odontoiatriche sul Web: cosa cercano maggiormente i pazienti?

“Se non è su internet, è come se non esistesse”. Quante volte abbiamo letto o sentito questa frase, eppure spesso dimentichiamo che questa massima vale anche per noi, almeno da un punto di vista professionale, specialmente se l’obiettivo che ci siamo prefissati è quello di aumentare il bacino dei nostri clienti (o pazienti, nel caso specifico).

Tuttavia, essere presenti sul web è solo il primo passo verso una visibilità online costruttiva e utile professionalmente: quel che i dentisti vogliono è soprattutto essere presenti sul web nel modo giusto.

In questo caso, il modo giusto è quello che viene incontro a richieste e aspettative dei pazienti della tua zona. Di conseguenza, le domande che dobbiamo porci sono, ad esempio: Cosa cercano online i pazienti? Dove sono orientate le loro richieste, oggi?

Avere una panoramica di cosa cercano gli utenti può aiutare il tuo studio dentistico a calibrare la tua offerta di servizi e sviluppare strategie efficaci per raggiungere nuovi pazienti e ottenere più prenotazioni.

80%

Pazienti

cerca prestazioni
mediche online



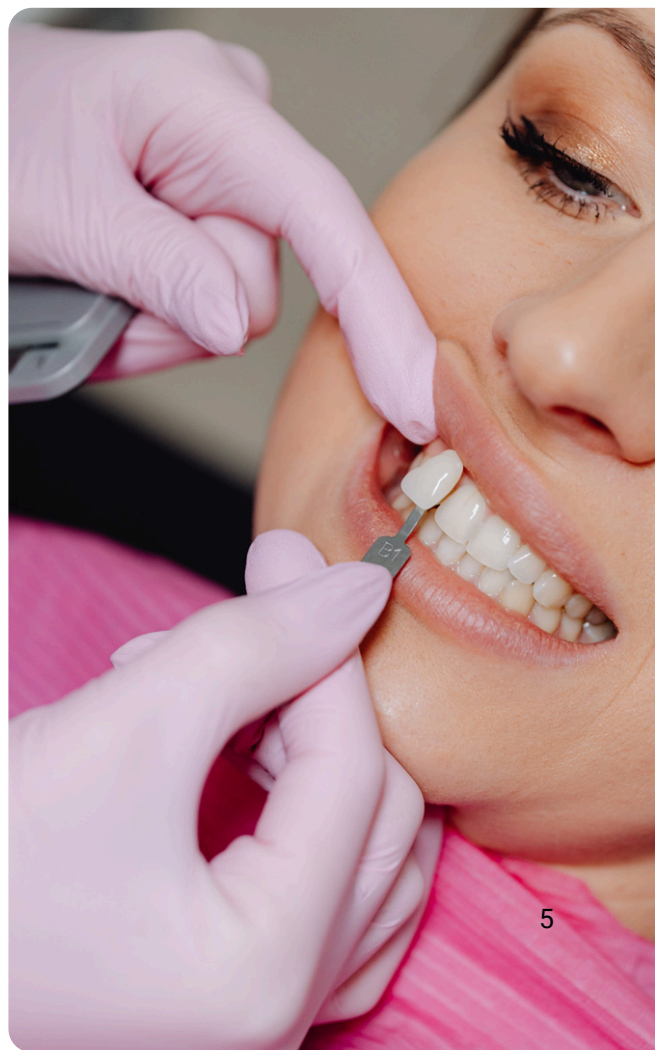
Secondo uno [studio](#) condotto da MioDottore, prendendo in considerazione le ricerche dei pazienti su **Google**, il motore di ricerca più utilizzato dagli utenti online, le prestazioni odontoiatriche più ricercate si dividono in trattamenti maggiormente ricercati in assoluto, nuovi trend e ricerche più *evergreen*.

Prima in classifica tra le prestazioni odontoiatriche più domandate in assoluto è l'*Estrazione del Dente del Giudizio*, ricercata ogni mese più di 500.000 volte. La seconda è *Sbiancamento Dentale* (400.000 ricerche al mese), seguita da *Faccette dentali*, con oltre 350.000 ricerche mensili.

Conoscere queste informazioni è fondamentale per rendere più efficiente la tua comunicazione online con i pazienti e la promozione del tuo studio dentistico.

In particolare, se il tuo studio ha un **sito web** puoi inserirvi delle sezioni dedicate agli argomenti più cercati, magari collegate alle foto delle terapie, dei macchinari e degli strumenti che usi nel tuo studio. L'elemento visivo è sempre molto importante per attrarre nuovi pazienti.

Potresti inoltre creare delle campagne a pagamento sui **social** e su **Google** per posizionarti nelle ricerche dei pazienti della tua zona (per esempio, per chi cerca: "estrazione dente del giudizio Roma").



I vantaggi della digitalizzazione

Nel settore sanitario, la digitalizzazione si afferma come una soluzione fondamentale per migliorare l'**efficienza** e l'**accessibilità** dei servizi medici. In particolare, la possibilità di prenotare online degli esami odontoiatrici rappresenta un'innovazione significativa, che riesce a semplificare la pianificazione delle cure e ottimizzare l'esperienza dei pazienti.

Il sistema tradizionale di prenotazione, basato su telefonate o visite di persona, si è rivelato spesso inefficiente e scomodo, costringendo i pazienti a lunghe attese al telefono o in sala d'attesa per fissare un appuntamento. Questo non solo crea disagio per i pazienti, ma può anche generare **sovraccarichi** e **inefficienze** nei centri medici.

Al contrario, la prenotazione online offre una soluzione moderna e pratica, perfettamente in linea con lo stile di vita sempre più dinamico delle persone. Con la possibilità di prenotare esami diagnostici comodamente da casa o tramite dispositivi mobili, i pazienti possono gestire le loro cure in modo più semplice e senza interruzioni nella routine quotidiana.

In un contesto altamente competitivo come quello dell'**odontoiatria**, una gestione efficace degli studi dentistici è cruciale per il successo e la crescita a lungo termine. Affrontare le sfide quotidiane richiede non solo competenze cliniche avanzate e un'organizzazione impeccabile, ma anche una comunicazione chiara ed efficace con i pazienti.



Tutte queste considerazioni hanno portato sempre più studi dentistici a scegliere soluzioni come MioDottore. Fra questi, anche lo Studio Dentistico Associato Pietrobattista, che ne ha ricavato importanti benefici:

Supporto Dedicato e Costante: La chiave del successo di MioDottore per gli studi dentistici risiede nella capacità di valorizzare l'unicità di ciascun studio attraverso un approccio altamente personalizzato.

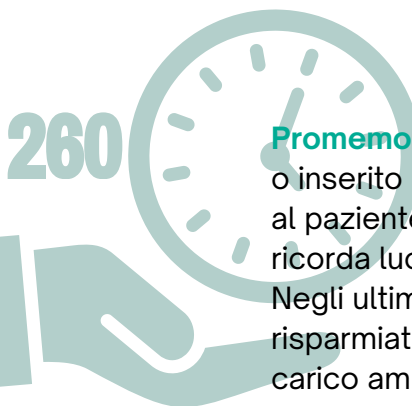
Lo studio Pietrobattista ha potuto così mettere in luce le sue caratteristiche peculiari anche con i pazienti online, i quali confermano tramite le recensioni di trovare un ambiente accogliente e familiare

Welcome



Accesso 24/7: Con la prenotazione online, i pazienti possono prenotare in qualsiasi momento, migliorando significativamente la loro esperienza e riducendo il carico amministrativo dello staff, che può concentrarsi su altre funzioni essenziali. Secondo i dati dell'ultimo anno*, su quasi 9.000 prenotazioni ricevute, il **43%** di quelle avvenute online sono state registrate **al di fuori degli orari di apertura** dello studio, dimostrando l'importanza di questa flessibilità per i pazienti con impegni lavorativi o familiari.

43%



Promemoria Automatici: Quando un appuntamento viene prenotato o inserito manualmente nell'Agenda, il sistema si assicura di inviare al paziente - tramite sms o email - un promemoria pre-visita che gli ricorda luogo, data e ora dell'appuntamento.

Negli ultimi 12 mesi, lo Studio Dentistico Associato Pietrobattista ha risparmiato **260 ore grazie alle notifiche automatiche**, riducendo il carico amministrativo, ottimizzando il tempo del personale e migliorando l'esperienza complessiva dei pazienti.





Anticipazione degli Appuntamenti: Grazie alla funzione Lista d'Attesa, gli studi dentistici possono ottimizzare gli slot orari liberi, riducendo al minimo i periodi di inattività dello studio. Quando un paziente annulla un appuntamento, il sistema invia automaticamente un messaggio al paziente successivo nella lista di attesa, offrendogli l'opportunità di anticipare il proprio appuntamento. Lo studio Pietrobattista ha segnalato solo il **2%** delle visite prenotate come “no-show”.

Presenza nei Risultati delle Ricerche Online dei Pazienti: Essere presenti su MioDottore significa garantire una efficace indicizzazione del profilo dello studio dentistico nei motori di ricerca. Questo assicura che, quando i potenziali pazienti cercano servizi odontoiatrici in un'area geografica, lo studio appaia tra i migliori risultati. Il profilo dello studio ha così ottenuto **oltre 2700 visualizzazioni** su MioDottore.

+2700



La scelta di MioDottore

Lo **Studio Dentistico Associato Pietrobattista** ha iniziato il suo percorso verso una maggiore digitalizzazione nel 2022. Ha scelto come partner MioDottore, un gestionale che combina l'efficienza delle relazioni con i pazienti e l'ottimizzazione operativa nell'odontoiatria moderna.

Lo studio ha dunque scelto:

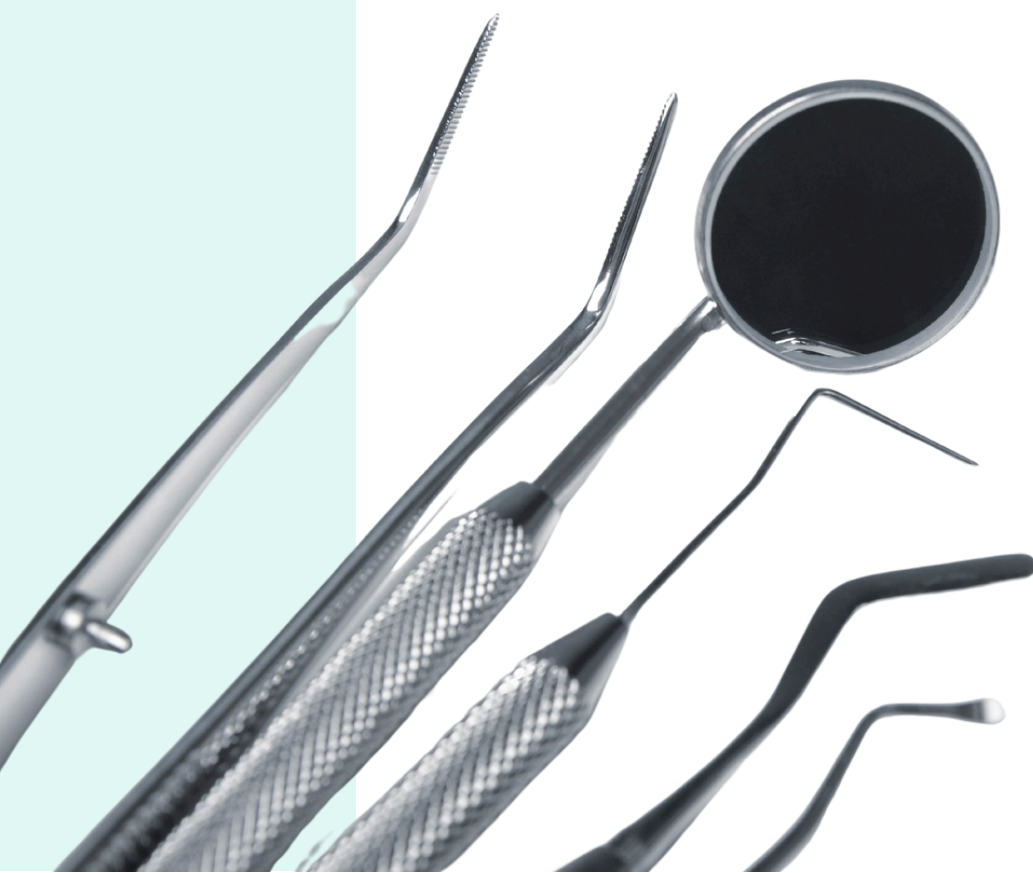
- una soluzione tecnologica che fosse **intuitiva** per il personale della struttura, richiedendo quindi un breve lasso di tempo per la fase di apprendimento operativo;
- un partner in grado di garantire un supporto da remoto per la **risoluzione in tempo reale** di problemi più o meno grandi, ma pur sempre da gestire nell'immediato.

MioDottore mette a disposizione di ogni studio dentistico un referente esclusivo, appositamente formato sulla gestione degli studi odontoiatrici, che si occupi del training di tutte le risorse che andranno ad utilizzare il servizio digitale e che sia sempre disponibile per offrire **supporto tecnico in caso di necessità**.


MioDottore

Le funzionalità più apprezzate dagli studi dentistici sono:

- Le **comunicazioni via SMS ed e-mail**, che consentono di automatizzare l'organizzazione delle visite e dei ricontatti periodici, così riducendo il traffico telefonico e il carico di lavoro.
- Un **database** dei pazienti con cui effettuare comunicazioni o campagne mirate, indispensabile per mantenere un rapporto costante con il proprio bacino d'utenza.
- Il sistema delle **recensioni**, che permette al paziente a dare il proprio feedback e grazie a questo portare nuovi pazienti ad affidarsi allo studio, sicuri della professionalità, capacità e serietà delle persone che lavorano all'interno della struttura.
- La possibilità di **prenotare le visite online**, che da un lato lascia allo staff dello studio dentistico la libertà di gestire il proprio tempo ed i propri task, dall'altro assicura la miglior esperienza del paziente nella prenotazione



I successi tangibili

Come si presenta oggi lo Studio Dentistico Associato Pietrobattista?

È ormai completata l'implementazione degli strumenti tecnologici:

- il gestionale **MioDottore CRM** lavora a pieno regime per consentire al team di soddisfare tutte le necessità organizzative day-by-day;
- la piattaforma **MioDottore**, con **oltre 9 milioni di visitatori medi mensili** nel 2024, garantisce visibilità online e gestione centralizzata delle prenotazioni di prestazioni sanitarie.

9 milioni
visitatori mensili

Complessivamente, i successi evidenziati ad oggi portano lo studio Pietrobattista ad essere un punto di riferimento nelle zone in cui è presente: grazie all'attuale presenza su MioDottore, è riuscita a **conseguire i seguenti risultati:**

- **Aumento della reputazione online:** ad oggi, lo studio vanta ben 322 recensioni sulla piattaforma di MioDottore, un risultato notevole, se paragonato alle sole 3 presenti attualmente su Google My Business per lo studio di Roma;
- **Incremento di circa il 50% delle prenotazioni online nel 2° trimestre 2024**, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.
- **Il 6% di nuovi pazienti che prenotano online una visita presso lo Studio**, rispetto al numero totale di visite effettuate negli scorsi 12 mesi;
- **Oltre 90% delle visite prenotate** dai pazienti ricorrenti, che dimostrano ampiamente l'impegno dello studio nella continuità terapeutica.

322
recensioni

+6%
nuovi pazienti



MioDottore, parte del gruppo **Docplanner**, è la piattaforma digitale leader in Italia dedicata alla sanità pubblica e privata, che connette i pazienti con medici specialisti, medici di medicina generale, centri medici ed ospedali.

La nostra missione è "rendere l'esperienza sanitaria più umana", permettendo ai professionisti di svolgere al meglio la loro attività e ai pazienti di vivere la miglior esperienza di cura. In Italia dal 2015, registra numeri record con 2,5mln di prenotazioni/mese, oltre 8,5 mln di visite mensili al portale, quasi 300.000 dottori disponibili sulla piattaforma e circa 35.000 clienti.

Fanno parte del gruppo MioDottore eccellenze di mercato quali **TuoTempo**, CRM avanzato che offre una suite sofisticata per le medio-grandi strutture sanitarie, poliambulatori, gruppi ospedalieri privati e convenzionati con SSN e assicurazioni e **GipoNext**, il software gestionale per strutture mediche private e convenzionate con il SSN n.1 in Italia, che ad oggi gestisce oltre 1500 Centri Medici.

Il Gruppo Docplanner nasce nel 2012 ed è il principale gruppo internazionale *healthtech* della Sanità Privata, con un team di oltre 2000 persone, è presente in 13 paesi con sedi a Varsavia, Barcellona, Istanbul, Roma, Città del Messico, Monaco, Bologna e Curitiba. Attualmente serve 90mln di pazienti e gestisce 18mln di prenotazioni ogni mese. Conta oltre 2 mln di professionisti e circa 11mln di recensioni.

