

ideandum[®]

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

www.ideandum.com



ideandum®

A photograph of four professionals standing in a row against a white background. From left to right: a woman in a bright yellow blazer, a man in a dark blue suit, a man in a light blue blazer holding a laptop, and a man in a dark suit with his arms crossed. The ideandum logo is visible in the background behind them.

Armida Parigi
Managing Director
di Ideandum Academy

Fabio Fusai
CEO

Riccardo Lucietti
Presidente e Fondatore

Alessandro Zanella
CFO

INDICE

CONTENUTI

1.	CHI SIAMO	5
	NASCITA DI IDEANDUM	6
	A CHI CI RIVOLGIAMO	7
	SCOPRI IDEANDUM	8
2.	ECOSISTEMA IDEANDUM	13
	I 5 ELEMENTI E LA CATENA DEL VALORE	14
	IL NOSTRO APPROCCIO	15
	COME GENERIAMO VALORE	16
	L'ECOSISTEMA DI IDEANDUM	18

3.	SERVIZI E METODO	21
	IL NOSTRO METODO	22
	MARKETING	23
	FASE 0: ANALISI DEGLI STRUMENTI	24
	FASE 1: CREAZIONE DEGLI STRUMENTI	26
	FASE 2: UTILIZZO DEGLI STRUMENTI	30
	IDEANDUM ACADEMY	36
	IL METODO FORMATIVO	38
	CORSI FORMULA & DENTAL MENTOR	44
	FORMAZIONE PER AZIENDE	45

4.	IDEANDUM TALENT	47
	SELEZIONE RISORSE UMANE	

5.	IDEANDUM GAIA	51
	ASSISTENTE VIRTUALE	

6.	IL PRIMO PASSO	55
	I PERCORSI ADVANTAGE E PROFESSIONAL	56
	PER L'AZIENDA: IL CORPORATE PLAN	57
	TESTIMONIANZE	58
	PER L'ODONTOIATRA: GENERARE VALORE	59
	COMINCIA DALL'ANALISI	60



PASSIONE



RISPETTO



RESPONSABILITÀ



INNOVAZIONE



DETERMINAZIONE

CHI SIAMO, LO DICE IL NOME

I	INNOVATORI	anticipiamo il futuro del Settore Dentale
D	DETERMINATI	raggiungiamo i tuoi obiettivi insieme
E	ESPERTI	conosciamo il Settore Odontoiatrico
A	AMBIZIOSI	inventiamo ogni giorno nuove strategie
N	NATIVI DIGITALI	portiamo lo Studio Dentistico nel mondo digitale
D	DATA DRIVEN	misuriamo ogni attività per migliorarla costantemente
U	UNICI	realizziamo piani di Marketing Odontoiatrico su misura
M	MAGHI	trasformiamo sogni in obiettivi concreti

 **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.

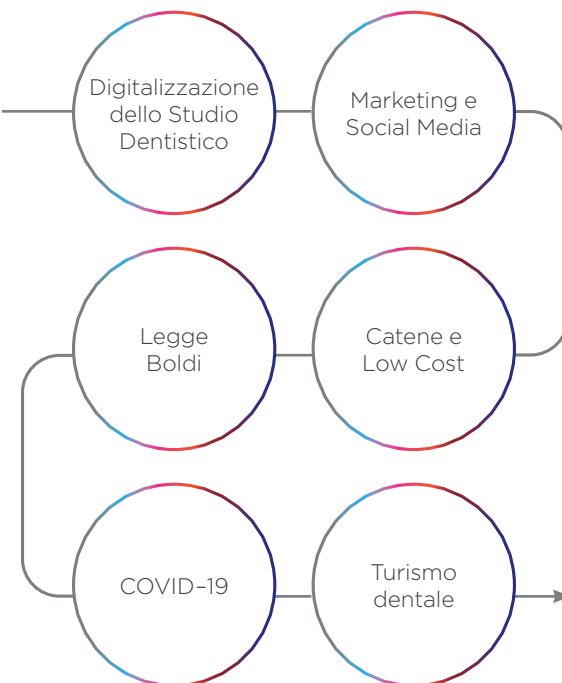


1.

CHI
SIAMO



LE SFIDE



LA NASCITA DI IDEANDUM

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.

I NOSTRI NUMERI

Incremento medio del fatturato per lo Studio Dentistico dopo 24 mesi di collaborazione: dai €300 mila ai €600 mila

Incremento medio del fatturato per l'Azienda Dentale dopo 24 mesi di collaborazione: dal 15% al 40% del fatturato



Non vogliamo venderti qualcosa, ma **farti capire quanto puoi ancora migliorare e offrirti un supporto concreto per farlo.**



Ti aiutiamo a:

	MARKETING	FORMAZIONE
DENTISTA	<ul style="list-style-type: none"> • accrescere il tuo valore ed esaltare le tue competenze • aumentare il fatturato • incrementare la tua visibilità 	<ul style="list-style-type: none"> • imparare a delegare • gestire il tuo tempo • focalizzarti sul tuo Core Business • affrontare il passaggio generazionale • analizzare e controllare i tuoi numeri • formare il reparto segreteria
AZIENDA	<ul style="list-style-type: none"> • potenziare il Marketing interno • aumentare il fatturato • valorizzare e dare visibilità ai tuoi servizi • integrare e sviluppare il CRM aziendale 	<ul style="list-style-type: none"> • generare coesione tra i reparti Marketing e Sales • definire i ruoli e le responsabilità del personale • analizzare le performance delle attività di Marketing • motivare i tuoi agenti commerciali alla vendita



IDEANDUM HUB: DOVE OPERIAMO

Tra il 2018 e il 2021 siamo passati a essere da 18 a più di 70 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!



Dott. **Angelo Riva**



Dott.ssa **Camilla Molinari**



Dott.ssa **Federica Galassini**



Dott. **Gianluca Mancini**



Dott.ssa **Petra Sgobazzi**



Dott. **Giacomo Pompilio**



Dott.ssa **Laura Gueli**



Dott. **Vittorio Ferri**

DENTAL MENTOR

Alcuni **tra i maggiori esponenti del mondo odontoiatrico** che hanno deciso di affrontare un ambizioso percorso di collaborazione con Ideandum. Oltre ad essere nostri clienti, sono i **Dental Mentor ufficiali di Ideandum**. Il progetto Dental Mentor ha l'obiettivo di costruire un ecosistema virtuoso, una community di professionisti appassionati che si impegnano a collaborare per creare un terreno fertile per la condivisione, la formazione e la nascita di progetti innovativi portando le loro **esperienze specifiche in ambito marketing e management odontoiatrico**.



Dott. **Mario Rossi**



Marco Pallaro



Mariella Gilioli



FATTORI DIFFERENZIANTI



- Siamo stati i primi
“Abbiamo iniziato quando nessuno ci credeva.”
- Capacità predittiva e scelte *data driven*
“Ci facciamo guidare dai dati.”
- L'Ecosistema
“Abbiamo messo in sinergia Marketing e Management.”
- Il fatturato non è l'obiettivo ma una conseguenza
“Ti insegniamo a gestire i nuovi contatti che generiamo
assieme ogni giorno.”

GENERARE VALORE

AREE DI SVILUPPO INTEGRATO

WHY

Generare valore.

Il mondo dell'odontoiatria col passare degli anni si è dovuto misurare in un **contesto sempre più competitivo** ed esigente, come l'innovazione tecnologica, la competenza manageriale, la gestione delle Risorse Umane e la concorrenza agguerrita.

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.

Anni di esperienza sul campo specifico ci hanno sollecitato a compiere un'analisi sistematica e prolungata delle **dinamiche nel rapporto Studio-Paziente**, Titolare-Risorse Umane ma anche nel rapporto più introspettivo e delicato

Professionista-Imprenditore, privilegiando proprio l'osservazione delle interazioni in area extra-clinica. Questo ci consente di offrire ai nostri clienti **soluzioni che generino valore** con strategie di Marketing e Management personalizzate, rafforzate da partnership per affrontare ogni giorno le sfide con strategie innovative.

CONOSCENZA DEL MERCATO

- Studi Dentistici
- Aziende dentali
- Network Sviluppato



- Intelligenza artificiale per la gestione Inbound & Outbound di telefonate, SMS ed e-mail

CONOSCENZA DEI DATI

- Sviluppiamo migliaia di campagne di web marketing ogni anno in tutta Italia
- Analizziamo i dati e applichiamo il controllo di gestione a tutti i nostri clienti



- Servizio di Recruiting di Risorse Umane per il settore dentale

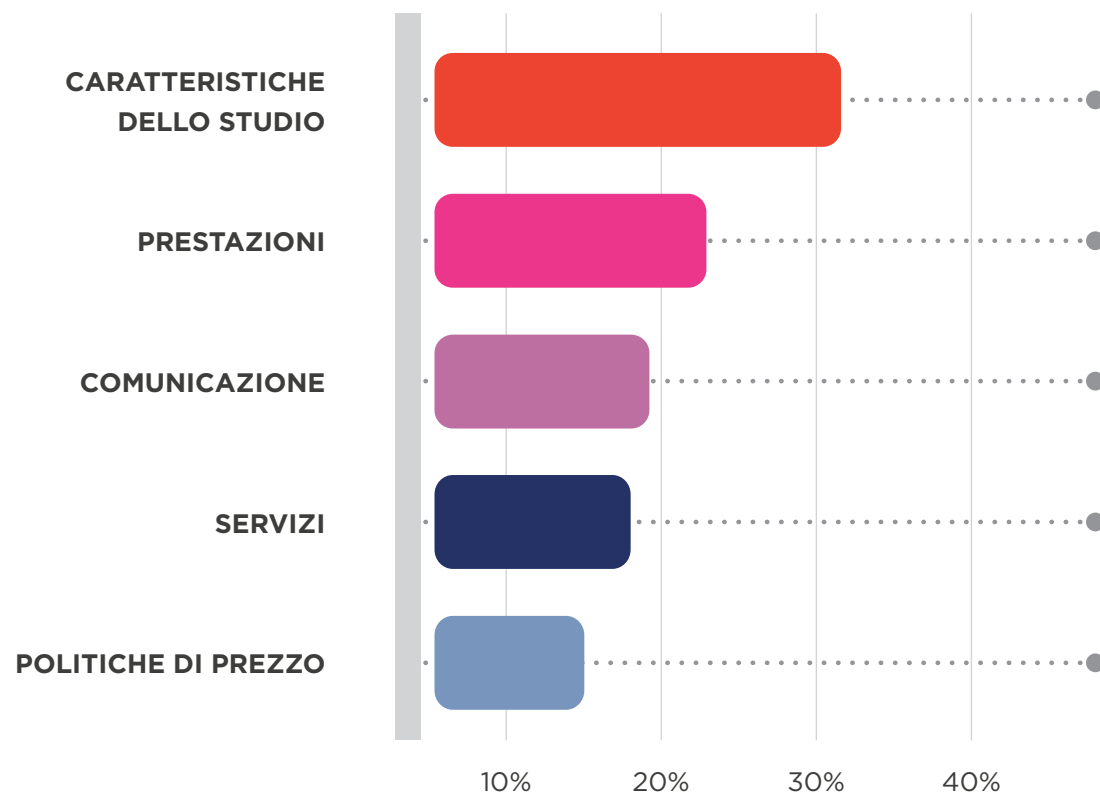
BRAND, KNOW HOW, METODO

- Il nostro brand è riconosciuto come Leader indiscusso in Italia
- Know how e metodo di gestione del cliente protocollato
- Metodo di acquisizione della clientela scientifico e protocollato



- La piattaforma che connette pazienti, odontoiatri e aziende del settore in modo semplice, veloce e gratuito

Quali sono i criteri di scelta dei Pazienti al giorno d'oggi?



FONTE: ricerca di mercato "Criteri di scelta del paziente" KEY STONE



2.

ECOSISTEMA IDEANDUM

I 5 ELEMENTI DEL MARKETING E MANAGEMENT ODONTOIATRICO



MARKETING
STRATEGICO



WEB
MARKETING



CONTROLLO
DI GESTIONE E
ANALISI KPI



CUSTOMER
EXPERIENCE:
"FARSI SCEGLIERE"



RISORSE UMANE
ORGANIZZAZIONE
LEADERSHIP



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. **La somma delle nostre teste dà oltre 100 anni di esperienza nel 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.

IL NOSTRO APPROCCIO



“Voglio aumentare il fatturato e il valore della mia attività.”

“Sto affrontando il passaggio generazionale.”

“Non ho mai tempo per me.”

“La mia comunicazione non valorizza le mie competenze.”



FASE 0	FASE 1	FASE 2
Analisi degli strumenti	Creazione degli strumenti	Utilizzo degli strumenti
MASTERCLASS GENERARE VALORE	BRAND IDENTITY	GESTIONE SOCIAL
MARKETING PLAN	VISUAL FOTO E VIDEO	GENERAZIONE CONTATTI
SETTING START	SITO WEB	POSIZIONAMENTO GOOGLE
ANALISI TECNICA	PASSAPORTO DIGITALE	REPORTISTICA

COSA	1° TRIMESTRE	2° TRIMESTRE	3° TRIMESTRE	4° TRIMESTRE
FORMAZIONE IN AULA	RISORSE UMANE	VENDITA CUSTOMER EXPERIENCE	CONTROLLO DI GESTIONE	OFFICE MANAGER
COACHING CLIENTE	CREAZIONE MISSION E VALORI ORGANIGRAMMA	AUDIT PERCORSO DEL PAZIENTE	FORMAZIONE CHECK GESTIONALE	FORMAZIONE PRATICA ROLE PLAY
COACHING ZOOM	COLLOQUI DIPENDENTI	PROTOCOLLI PERCORSO DEL PAZIENTE	ANALISI CRUSCOTTO	COACHING PERIODICO



MARKETING PLAN
PER LO **STUDIO
DENTISTICO**



**MASTERCLASS
GENERARE
VALORE**



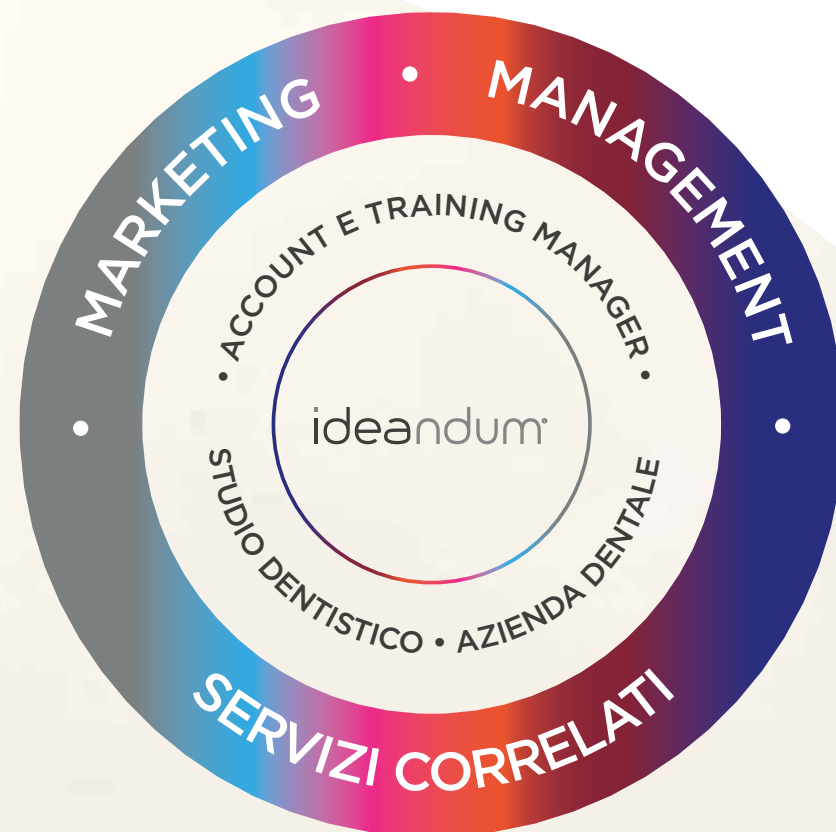
SVILUPPO
SCALA DEL VALORE
PER L'**AZIENDA**



**CORPORATE
PLAN**

GENERARE VALORE

L'ECOSISTEMA IDEANDUM



“

Tutti vogliono avere successo fino a quando non vedono ciò che è effettivamente necessario.

”

ideandum®
think up



MARKETING
STRATEGICO



WEB
MARKETING

ideandum®
academy



RISORSE UMANE
ORGANIZZAZIONE
LEADERSHIP



CONTROLLO
DI GESTIONE
E ANALISI KPI



CUSTOMER
EXPERIENCE:
"FARSI SCEGLIERE"

ideandum®
smart

MARKETING

MARKETING STRATEGICO
COSTRUZIONE DEL BRAND
GRAPHIC DESIGN
WEB MARKETING E GESTIONE SOCIAL
CAMPAGNE GENERAZIONE CONTATTI

MANAGEMENT

FORMAZIONE IN AULA
TRAINING SUL CAMPO
CUSTOMER EXPERIENCE
CONTROLLO DI GESTIONE
GESTIONE RISORSE UMANE

SERVIZI CORRELATI

IDEANDUM GAIA
IDEANDUM TALENT
TROVA DENTISTI

Durante i primi anni di attività di Ideandum ci occupavamo esclusivamente di **Marketing**. Studiavamo campagne, landing page, siti e profili social, generavamo moltissimi contatti, ma quando arrivava il momento del confronto, da un lato c'eravamo noi, forti dei numeri, dall'altro il professionista, non totalmente soddisfatto. Abbiamo iniziato a **vivere all'interno degli studi dentistici** e ci siamo accorti che mancavano totalmente protocolli di gestione e di formazione delle risorse umane. Quindi questo significava che ogni **attività di marketing e comunicazione**, da sola, non era sufficiente

per ottenere risultati concreti. A questo punto ci siamo fermati per analizzare e consapevolizzare.

Ecco quindi che nasce **Ideandum Academy**: la nostra Business Unit dedicata alla formazione manageriale, la nostra chiusura del cerchio.

Il vero vantaggio? Con una visuale a 360° sul progetto ci è possibile monitorare costantemente il suo andamento e individuare esattamente i punti dove intervenire. Così come una bilancia, Ideandum si occupa di mantenere in equilibrio i due pesi fondamentali per l'**ecosistema del tuo Studio Dentistico**: il Marketing e il Management.

Passo dopo passo ti aiutiamo a scoprire tutto quello di cui hai bisogno per **far decollare il tuo business** e ottenere i risultati che desideri. **Lavoriamo al tuo fianco** in ogni fase della lavorazione, diventando il tuo interlocutore unico, fidato.

SERVIZI PER LO STUDIO DENTISTICO E L'AZIENDA DEL SETTORE DENTALE

MARKETING



MANAGEMENT

ACCOUNT MANAGER



CLIENTE



TRAINING MANAGER



ANALISI TECNICA CON L'ACCOUNT

Ascolto, pianificazione, condivisione: il nostro account **si prenderà cura delle tue esigenze** e dei tuoi obiettivi, sviluppando su carta un **piano di azione su misura**.



AUDIT CON TRAINER MANAGER

Analisi approfondita relativa all'accoglienza: dal percorso del paziente alla segreteria, dagli ambienti alla gestione dello Studio. Pianificazione delle **azioni migliorative** da programmare.

TEAM

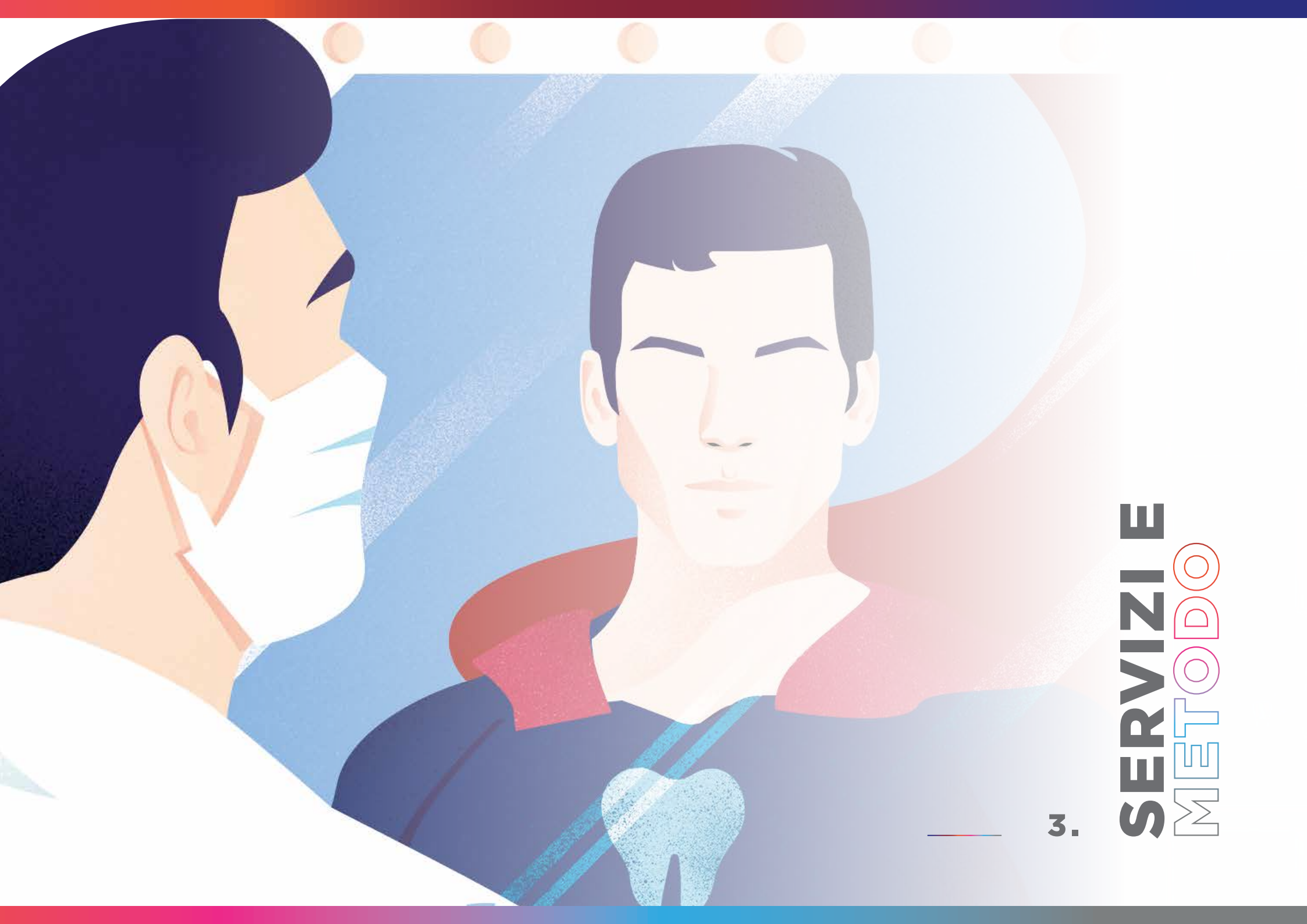
GRAPHIC
WEB MASTER
DIGITAL

L'ACCOUNT MANAGER E IL TUO TEAM

L'analisi tecnica prende forma grazie alle **competenze multidisciplinari del team** a te assegnato: social media and content creator specialist, digital advertising specialist, grafico e web master in grado di trasformare i tuoi traguardi in strategie creative, concrete e misurabili.

LA FORMAZIONE EXTRA-CLINICA

Lezioni teoriche ed esercitazioni pratiche con il tuo **Training Manager** permetteranno di **metterti alla prova**, interiorizzare le nozioni e rendere tue le attività che rendono **efficiente il tuo Studio**.



3.

SERVIZI E METODO



GRAPHIC DESIGN

LOGO
MARKER SOMATICO
LINEA COORDINATA
BROCHURE
CATALOGO
GRAFICHE INTERNE
SERVIZIO FOTOGRAFICO
VIDEO EDITING



WEB DESIGN

USER EXPERIENCE
WEBSITE ONE PAGE
WEBSITE MULTIPAGINA
TRACCIAMENTO DATI



WEB MARKETING

PASSAPORTO DIGITALE
GESTIONE SOCIAL NETWORK
LANDING PAGE
CAMPAGNA GENERAZIONE CONTATTI
INFLUENCER INSTAGRAM
POSIZIONAMENTO GOOGLE ORGANICO
CAMPAGNA GOOGLE ADS

IL NOSTRO METODO

PERCHÉ LA NOSTRA STRATEGIA FUNZIONA? PERCHÉ SEGUIAMO LA NOSTRA TIMELINE DEL WEB MARKETING

WHY

Gran parte di coloro che vogliono fare Marketing inizia con moltissimo entusiasmo, avendo l'obiettivo di fare lead generation e l'aspettativa di ottenere subito dei contatti profilati. Il problema è che **spesso non si ottengono questi risultati**.

Perché? Il motivo è che intraprendono il percorso con l'approccio sbagliato, **saltando gli step necessari** per arrivare agli obiettivi.

STEP

Affinché il **progetto di comunicazione** sia performante e la comunicazione sia corretta, è importante seguire una **giusta temporalità** e **definire le azioni** primarie e secondarie da intraprendere.

PERFORMANCE

Le **azioni di comunicazione integrate** che prevedono l'utilizzo e lo sviluppo di marketing multicanale e multi media **rendono maggiormente** in termini di ROI (Ritorno sull'investimento) e redemption (Indice di conversione).

STRATEGIA & ANALISI

Noi di **Ideandum** operiamo con **metodo predittivo**, in base al quale ogni iniziativa deve essere misurata e implementata con gli step successivi. Uno degli strumenti che raccomandiamo è il **Report**, un elemento quotidiano in Ideandum, atto a **migliorare** costantemente e modificare le nostre strategie per **raggiungere** le preventivate **aspettative di Budget**.



FASE 0

Analisi degli strumenti
Consapevolezza e strategia



GENERARE VALORE

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

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



PASSAPORTO DIGITALE

Google Maps, Youtube, Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter

05



WEB MARKETING

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

06



WEB ADVERTISING

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

07



ANALYTICS REVIEW

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

08



SEO

Analisi e scelta parole chiave, posizionamento, indicizzazione, monitoraggio

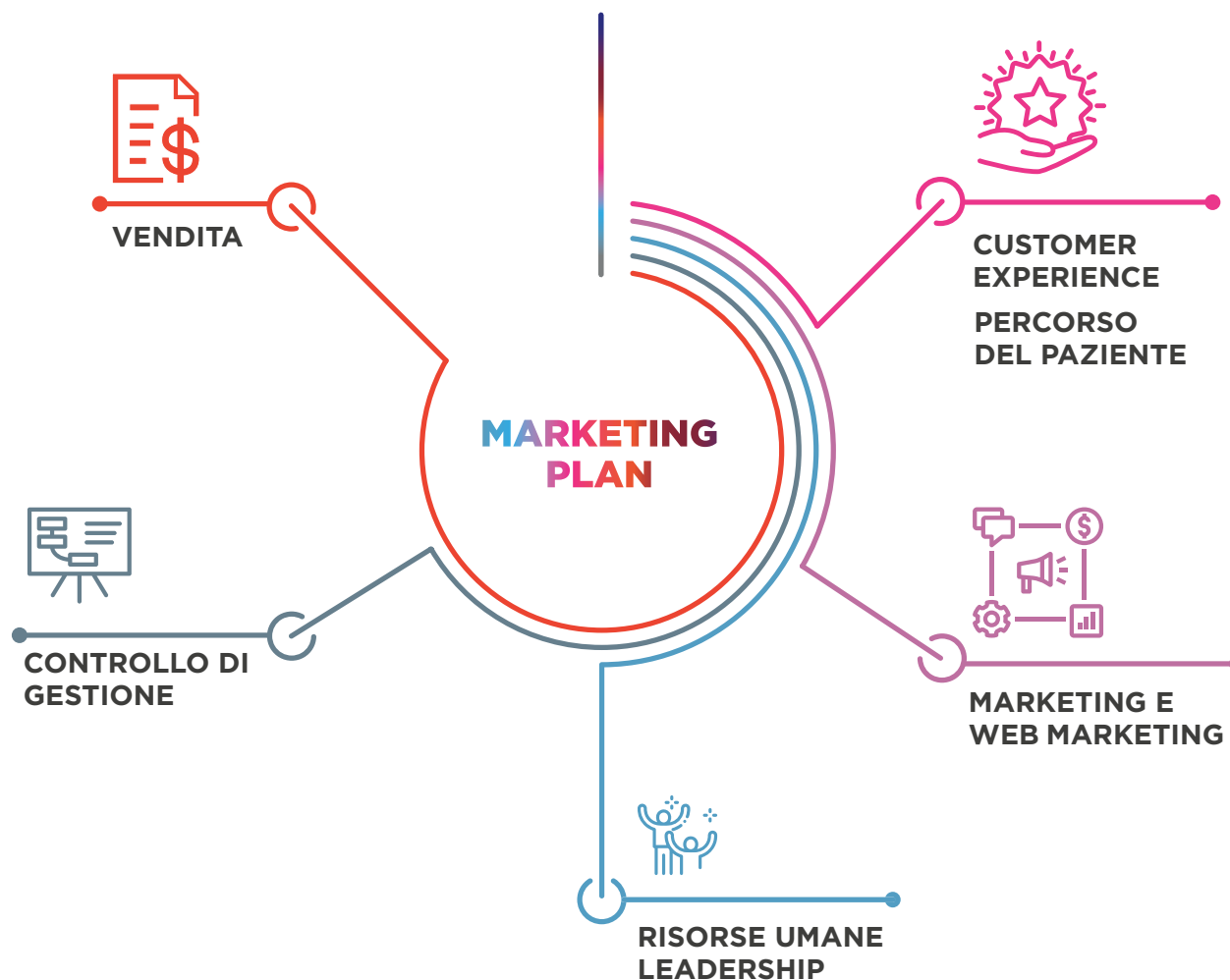
09



MARKETING:

NON SI PUÒ FARE UN'ATTIVITÀ DI MARKETING
SENZA UNA **FASE DI PREPARAZIONE**.

NON SI PUÒ FARE UNA PREPARAZIONE SENZA
UN **MARKETING PLAN** ADEGUATO.





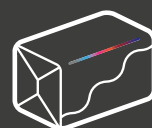
Gli ingredienti del Marketing Plan



- KPI (Key Performance Indicator)
- Analisi SWOT



- Obiettivi
- Fattori differenzianti



- Posizionamento
- Target
- Buyer Persona



- Organizzazione
- Storia del tuo Studio
- Staff
- Tecnologie
- Valori



CREAZIONE DEGLI STRUMENTI

Fase di costruzione

FASE 1



BROCHURE



IMMAGINE COORDINATA





MARKER SOMATICO



PASSAPORTO DIGITALE



IMMAGINE COORDINATA





FASE 1 CREAZIONE DEGLI STRUMENTI

Fase di costruzione



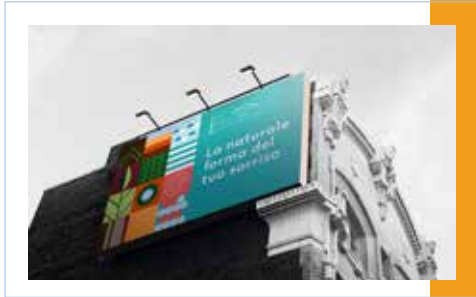
MARKER SOMATICO



SITO MULTIFUNZIONE



SERVIZIO FOTOGRAFICO





FASE 1 CREAZIONE DEGLI STRUMENTI

Fase di costruzione

SITO MULTIFUNZIONE



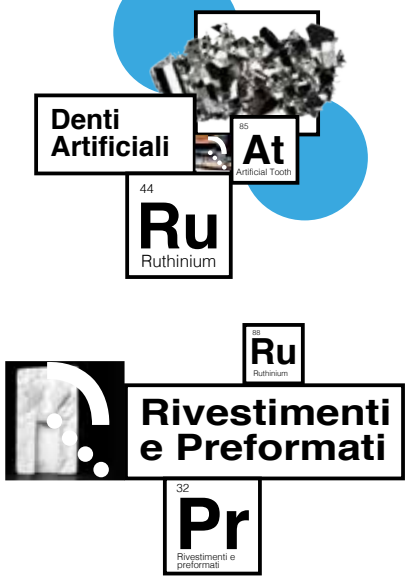
PASSAPORTO DIGITALE



BROCHURE



MARKER SOMATICO

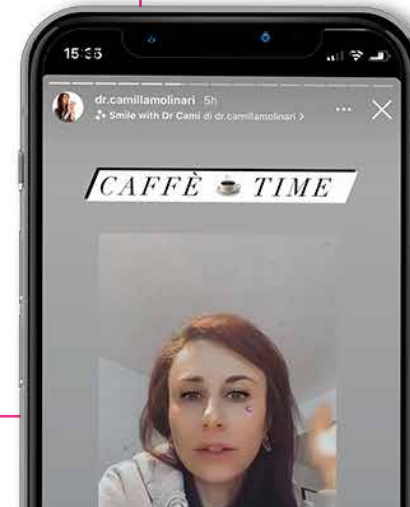
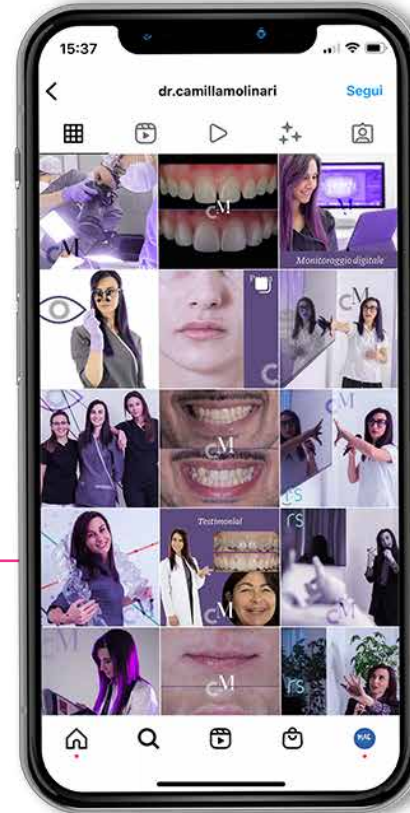




LANDING PAGE



GESTIONE SOCIAL NETWORK





LANDING PAGE

GESTIONE SOCIAL NETWORK



FASE 2 UTILIZZO DEGLI STRUMENTI
Fase di marketing



CALENDARIO EDITORIALE

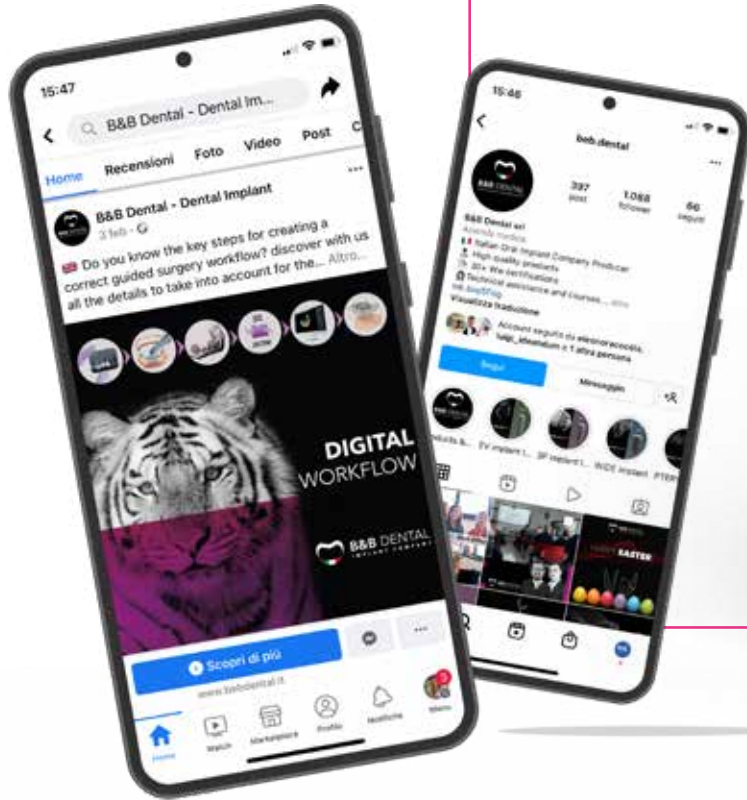
LANDING PAGE



LANDING PAGE



LANDING PAGE



GESTIONE SOCIAL NETWORK

FASE 2 UTILIZZO DEGLI STRUMENTI
Fase di marketing



TOFU

TOP OF THE FUNNEL



PUBBLICO FREDDO DI UTENTI

Campagna di Brand Awareness che punta a far conoscere Straumann.

MOFU

MIDDLE OF THE FUNNEL



PUBBLICO TIEPIDO che conosce e ha interagito con Straumann ma non è ancora convinto all'acquisto.

Campagna "Fai il test" che punta ad approfondire la relazione con l'utente e aumentare la sua consapevolezza del Brand.

BOFU

BOTTOM OF THE FUNNEL



PUBBLICO CALDO pronto a essere contattato da Straumann ed eventualmente ad acquistare.

Campagna diretta alla landing informativa che punta a farlo iscrivere al corso di Straumann.



TESTO DI UN POST











L'innovazione digitale è alle porte! Sei sicuro di non essere rimasto indietro? Scopri il livello digitalizzazione del tuo studio. #digitalperformancetour



NON CI LIMITIAMO A DIRTI COSA FARE, LO FACCIAMO INSIEME A TE!

Il **nostro metodo** si basa sulla certezza che siano esempio ed esercizio a radicare conoscenza ed efficienza. Forti di un team esperto nel settore, ti seguiremo con **formazione teorica e pratica** dall'inizio alla fine del progetto fornendoti **obiettivi e strategie tailor made**. L'organizzazione dello Studio sarà ottimizzata attraverso **protocolli definiti** e condivisi e contemporaneamente le performance delle risorse miglioreranno attraverso il **coaching con il Training Manager**.



ANNO 1												
I FONDAMENTALI	SETTING START	AUDIT LIVE SKYPE RISORSE MISTERY CALL	MODULO SEGRETERIA									
MODULI IN IDEANDUM			FINANCE		GESTIONE RISORSE UMANE		VENDITA			WEB MARKETING		
TRAINING			SKYPE	SKYPE	SKYPE	LIVE	SKYPE	LIVE	SKYPE	SKYPE	SKYPE	LIVE
	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12

IL NOSTRO PERCORSO

Solo attraverso un **confronto continuo** maturano le strategie, le idee e le attività che consentono di raggiungere gli obiettivi numerici ed organizzativi prefissati. **Moduli Formativi, Live e Web meeting** concorrono alla crescita manageriale ed al raggiungimento di competenza ed efficienza professionale.

CONTROLLO DI GESTIONE

MODULO HR e LEADERSHIP

VENDITA

WEB MARKETING

LEADERSHIP E CONFLITTI

GESTIONE STRESS E PROBLEM SOLVING

BOOT CAMP OFFICE MANAGER

VENDITA EMOZIONALE PER MEDICI

1. SERVIZIO DI AUDIT

Il primo step è svolto all'interno dello Studio dove il **Training Manager effettuerà un'analisi approfondita** relativa all'accoglienza, al percorso del paziente, alla segreteria, agli ambienti ed alla gestione dello Studio. Al termine dell'Audit il Trainer fornirà un'analisi scritta comprensiva della **lista di azioni migliorative da programmare**.

2. TRAINING LIVE / WEB MEETING

Giornate in studio e incontri web di formazione, pianificazione strategica, controllo risultati, confronto e coaching personalizzati. L'alternanza di **lezioni teoriche ed esercitazioni pratiche** permetteranno di mettersi alla prova, interiorizzare le nozioni e rendere proprie le attività che rendono **efficiente ed efficace uno Studio**.

3. MODULI FORMATIVI IN SEDE IDEANDUM

Trainer esperti insegnano **concetti e strategie specifiche del settore dentale** e medicale integrando l'opportunità di condividere l'esperienza con altri professionisti. Selezioniamo i **moduli più idonei al percorso di crescita**.



IL METODO FORMATIVO

Come farsi scegliere.

Hai mai pensato che l'**esperienza che l'utente** vive all'interno della tua attività non si limita solo alla consulenza in sé? **Include anche l'accoglienza**, la **proposta del servizio** e il **momento del pagamento**. Lo scopo di Ideandum Academy è quello di **accompagnarti lungo questo percorso formativo** fidelizzando il cliente e portandolo infine a pensare: "Mi voglio affidare a voi".

Controllo di gestione.

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. Il tuo **listino prezzi** è in linea con il mercato e il tuo target? Quali **modalità di pagamento** metti a disposizione? È giunto il momento di prendere consapevolezza dei tuoi numeri.

La gestione delle Risorse Umane: la tua più grande ricchezza.

Come diventare leader causativi? Sei così sicuro di sapere come gestire il front office 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 tutte le soluzioni di Management Odontoiatrico per **motivare le tue risorse** umane e condividere con loro **mission, vision** e i **valori** della tua attività.







Percorso del Paziente



CREIAMO I PROTOCOLLI INSIEME A TE E FORMIAMO IL TUO PERSONALE

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

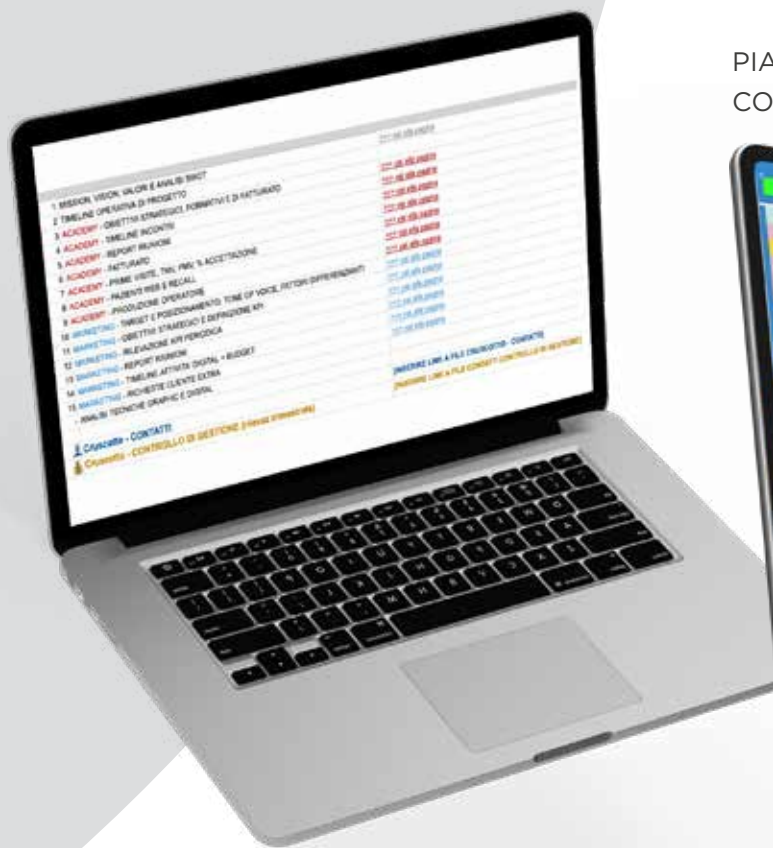
Sapevi che il tuo paziente è il migliore strumento di marketing? Attraverso questo percorso imparerai a motivare il paziente e a renderlo il **testimonial ideale** per il tuo studio. **Passaparola, crossselling, nuovi lead** sono solo alcuni dei benefici che andrai a ottenere. Ogni percorso è studiato nei minimi dettagli per **massimizzare i tuoi risultati** minimizzando lo sforzo.



ideandum		KPI												OBIETTIVI	
		ANALISI PRIME VISITE/TMV/PMV/% ACCETTAZIONE													
STUDIO DENTISTICO ALFA		ANNO	GEN	FEB	MAR	APR	MAG	GIU	LUG	AGO	SET	OTT	NOV	DIC	TOTALE
Nr. prime visite agendate	Actuali		30												
Nr. Prime visite effettuate	Actuali		28												
Perdita netta	Actuali		79%												
nr. Prime visite accettate	Actuali		15												
% accettazione	Actuali		54%												
Valore preventivato	Actuali		€ 24.000												
Valore accettato	Actuali		€ 20.000												
% accettazione valore	Actuali		83%												
PMV	Actuali		€ 857												
TMV	Actuali		€ 714												
Nr. prime visite agendate	Actuali +1														
Nr. Prime visite effettuate	Actuali +1														
Perdita netta	Actuali +1														
nr. Prime visite accettate	Actuali +1														
% accettazione	Actuali +1														
Valore preventivato	Actuali +1														
Valore accettato	Actuali +1														
% accettazione valore	Actuali +1														
PMV	Actuali +1														
TMV	Actuali +1														
Nr. prime visite agendate	Actuali +2														
Nr. Prime visite effettuate	Actuali +2														
Perdita netta	Actuali +2														
nr. Prime visite accettate	Actuali +2														
% accettazione	Actuali +2														
Valore preventivato	Actuali +2														
Valore accettato	Actuali +2														
% accettazione valore	Actuali +2														
PMV	Actuali +2														
TMV	Actuali +2														

CRUSCOTTO KPI

CRUSCOTTO MONITORAGGIO PROGETTO



PIANIFICAZIONE CONTATTI



CRUSCOTTO PERFORMANCE

Account e Training Manager, la trait d'union del Marketing e del Management della tua attività, la garanzia del tuo risultato.

L'unione tra **Marketing e Management di Ideandum**, la nostra chiusura del cerchio, trova la sua espressione nelle figure professionali dell'**Account** e del **Training Manager**. Questi sono i punti di riferimento per il Professionista durante **tutta la durata del progetto**. Il primo, l'**Account Manager**, è il **responsabile del progetto**, della sua organizzazione e di tutti gli aspetti legati al **Marketing Strategico**.

Il **Training Manager** accompagna il cliente attraverso un **percorso di formazione extra-clinica costante** e strutturato su una timeline ben definita. Questo ci consente di affrontare ogni aspetto del tuo progetto **in modo vincente, puntuale e in prima persona**.

CORSI FORMULA & DENTAL MENTOR



Dott. **Angelo Riva**



Dott. **Gianluca Mancini**



Dott. **Mario Rossi**



Dott.ssa **Petra Sgobazzi**



Mariella Gilioli



Dott.ssa **Laura Gueli**



Dott.ssa **Camilla Molinari**



Marco Pallaro



Dott.ssa **Federica Galassini**



Dott. **Giacomo Pompilio**



Dott. **Vittorio Ferri**

MASTERCLASS della durata di due giornate cadauna



**PERSONAL
BRANDING**



**ALLINEATORI
TRASPARENTI**



**IGIENISTA
IMPRENDITORE**



**DOCTOR
IMPLANT
MANAGER**



**BAMBINI
SORRIDENTI**

CORSI AVANZATI della durata di una giornata cadauno



**EFFICIENZA
STUDIO
DENTISTICO**



**CORSO
CONVENZIONI**



FORMAZIONE PER AZIENDE

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. Area Forza Vendite 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.**



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.

COME ATTUARE LA RICERCA



1 ANALISI DEI BISOGNI
Colloquio introduttivo gratuito
con talent scout di Ideandum

**2 CONFERMA & PRESA IN
CARICO DEL PROGETTO**
Definizione delle esigenze
specifiche e partenza

**3 DEFINIZIONE JOB DESCRIPTION &
PIANIFICAZIONE ATTIVITÀ DI RICERCA**
Avvio dello scouting e dell'iter di
valutazione dei candidati

**4 SELEZIONE DEL
CANDIDATO IDONEO**
Selezione del candidato e
presentazione dell'offerta

**5 CONSULENZA PER CONFERMA
CANDIDATO E VERIFICA**
Conferma e fattura di chiusura
servizio dopo 45/60 giorni



5.

IDEANDUM
TALENT

Le **figure professionali** che cerchi, **selezionate** dai **Professionisti del Settore Dentale**.

Solo con le giuste risorse è possibile raggiungere gli obiettivi che ci poniamo: la vera forza di un'attività di successo sono le **persone**.

Ideandum Talent nasce dal metodo efficiente applicato dai nostri **Professionisti** qualificati con esperienza di 15 anni nel panorama **odontoiatrico**. Siamo infatti in grado di soddisfare le esigenze dei Professionisti del Settore Dentale nel campo della **ricerca** delle migliori **risorse umane** disponibili.

A chi è rivolta?



STUDIO DENTISTICO

Dottori Senior
Dottori Junior
Igienisti
Segreteria
Office Manager
ASO
ASO/Segreteria Junior Stage



AZIENDA DENTALE

Agenti Corporate
Impiegati Corporate
Manager Corporate

Ideandum Talent offre soluzioni integrate per la **ricerca e selezione di personale medico, di staff e in generale nell'ambito odontoiatrico**.

Grazie alla nostra esperienza sul campo il cliente avrà sempre un **servizio customizzato** in ogni fase del progetto: dall'analisi dei bisogni alla definizione delle figure da ricercare andando a verificare competenze tecniche trasversali e valoriali in linea con la cultura e i valori del cliente (Studio Odontoiatrico o Azienda).

- IL SETTORE DENTALE A 360°: DALLO STUDIO DENTISTICO ALL'AZIENDA
- PROFESSIONISTI CHE CERCANO PROFESSIONISTI
- IL KNOW-HOW EXTRA-CLINICO DI IDEANDUM ACADEMY APPLICATO AL MONDO DELLE RISORSE UMANE
- ANALISI E SELEZIONE DEL PERSONALE COERENTI ALL'ECOSISTEMA E AI PROCESSI INTERNI AZIENDALI
- INVESTIMENTO SICURO E RISPARMIO DI TEMPO PER DELLE RISORSE FEDELI AL CREDO E AI VALORI DELLA TUA STRUTTURA
- ORGANIZZAZIONE DI UNA STRUTTURA INTERNA EFFICACE BASATA SUI RUOLI DEI TUOI COLLABORATORI
- POSSIBILITÀ DI UN PERCORSO FORMATIVO AD HOC GRAZIE AL METODO IDEANDUM ACADEMY
- PROFESSIONISTI VERTICALIZZATI NEL SETTORE ODONTOIATRICO



ISABEL GONZALEZ

ARMIDA PARIGI



Inbound

Pack di gestione delle chiamate in entrata

- > analisi del contesto
- > qualificazione del contatto
- > analisi e motivazione della chiamata



Pack servizi per le chiamate in uscita

Outbound

- richiamo contatti arriviati dal website <
- promemoria appuntamenti <
- richiami pazienti dormienti <
- richiami e sondaggio per Customer Satisfaction <



7 giorni su 7, 24 ore su 24, **Ideandum Gaia** risponde sempre.



Mantiene **un'agenda e un'organizzazione ordinate** all'interno del tuo Studio Dentistico.



Favorisce la **customer experience**, generando empatia con il paziente e assegnando le corrette priorità di risposta.



Ideandum Gaia si integra con il tuo CRM restituendo statistiche dettagliate su tutto il processo di customer experience.



Traccia tutte le chiamate in entrata e in uscita, migliorando l'efficienza dei richiami.



Monitora, controlla e assiste il paziente negli appuntamenti sulla base degli obiettivi dello Studio.



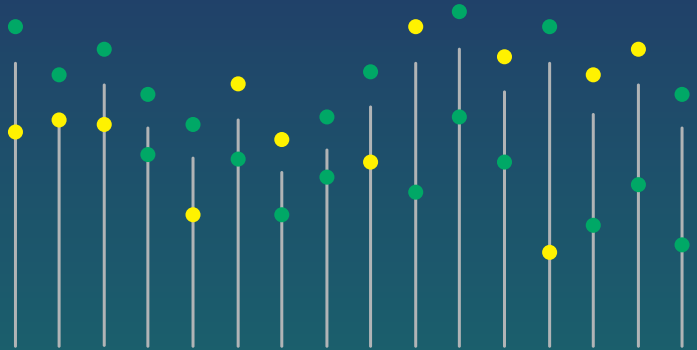
Esserci, oggi, quando serve

ideandum® 
smart

...

5.

IDEANDUM
GAIA



SOFTWARE INTEGRATO

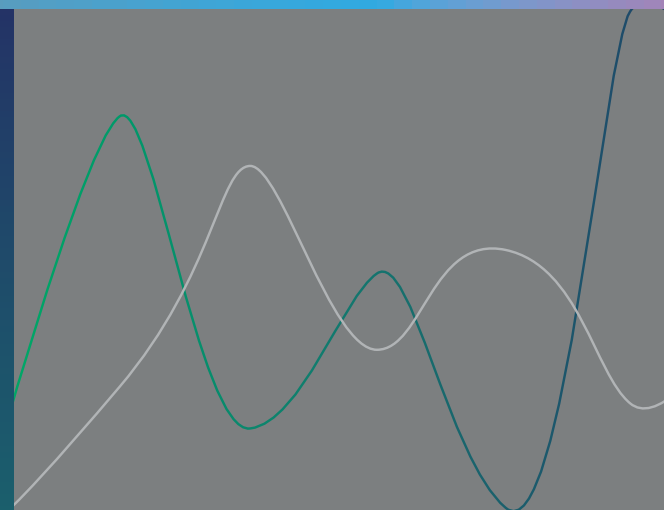
- Nessuna perdita di dati e facilità di organizzazione del lavoro.
- Statistiche di performance aggiornate.

CUSTOMER SATISFACTION

- Monitora, controlla e assiste il paziente negli appuntamenti sulla base degli obiettivi dello studio.

EFFICIENZA ECONOMICA

- Assicura di evitare la dispersione dei contatti.
- Monitoraggio e controllo delle attività di segreteria.
- Compatibile con Bonus 4.0.
- Statistiche sugli appuntamenti.



MARKETING

- Differenziazione dai competitor.
- Qualificazione dei contatti.
- Tracciamento automatico dei canali di provenienza.

SALES

- Possibilità di concentrarsi sul rapporto umano con i pazienti.
- Processi e script di gestione del contatto personalizzati ed efficaci.
- Multicanalità del messaggio.

RECALL

- Risveglio pazienti dormienti senza sprechi di tempo/soldi.
- Gestione automatizzata del servizio.

OPERATORE VIRTUALE

Lavora 7 giorni su 7, per 24 ore al giorno, non va mai in malattia, non fa mai le ferie, ti assicura di non perdere le telefonate in entrata ed è un partner affidabile per programmare le telefonate in uscita.

Il reparto segreteria è libero di accogliere i pazienti, creare una relazione umana e migliorare la customer experience all'interno dello studio finalizzata a sostenere l'attività di vendita. Ideandum Gaia sopperisce ad eventuali assenze improvvise e garantisce un lavoro costante, preciso e puntuale.

Com'è lavorare in team con Ideandum GAIA?
Hai la possibilità di conoscere le sue potenzialità per
3 mesi, gratuitamente e senza impegno.

Perché lo facciamo?
Siamo certi che questo software sia un **valore aggiunto**
decisivo per **l'efficienza dello Studio Dentistico.**

**Metti alla prova Ideandum GAIA e lasciati guidare
dalla voce dell'esperienza.**

**L'operatore che risponde
come se fossi tu, quando tu non puoi.**



Esserci, oggi, quando serve.

Ci serviamo delle più avanzate tecnologie nel campo dell'**intelligenza artificiale** per migliorare l'esperienza del paziente e l'efficienza dello Studio Dentistico. Ideandum Gaia è la risorsa di cui hai sempre avuto bisogno ma che non credevi di poter avere. L'**assistente virtuale** multicanale che risponde, chiama, invia mail e chatta con i tuoi pazienti, **24 ore su 24**, 7 giorni su 7, instaurando una **comunicazione efficace**, personalizzata e guidata dall'esperienza dei **Professionisti del Settore Dentale.**

ideandum®
smart



Alcuni tra gli oltre **1000 clienti** con i quali abbiamo avuto l'onore di collaborare in quasi **10 anni di attività**.



“

Non c'è vento favorevole
per chi non sa in quale
porto approdare. ”

6.

IL PRIMO
PASSO

Se c'è una cosa che abbiamo imparato in quasi 10 anni è che **ogni attività rappresenta un caso a sé**. È proprio per questo che **i nostri servizi** di marketing e management odontoiatrico vengono **cuciti su misura** per ogni cliente.

Di cosa stiamo parlando?

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 quelli che saranno l'**Account Manager** e il **Training Manager** di riferimento.

PROFESSIONAL



Scegli tra i nostri best service. Ti aiutiamo a comporre il **piano di sviluppo ideale** a seguito di un'analisi e di una strategia di marketing e formazione condivisa: il primo step prevede lo studio di quali servizi attivare, in un secondo momento andiamo a selezionare i prodotti a catalogo più adatti per creare un **piano di successo**.

I PERCORSI ADVANTAGE & PROFESSIONAL



PER L'AZIENDA

CORPORATE PLAN

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

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.

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**. Ottimizzi 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**.

GENERARE VALORE: LA **MASTERCLASS DI MARKETING E MANAGEMENT ODONTOIATRICO** CHE HA RAPPRESENTATO IL **PUNTO DI PARTENZA** PER LA CRESCITA DI OLTRE 500 TUOI COLLEGHI



Una volta si lavorava solo ed esclusivamente con il passaparola, oggi il passaparola resta però non basta perché il mondo corre e bisogna cercare di stargli dietro.

DR ANTONIO FERRO



Sono interessato a migliorare organizzativamente e non solo la mia realtà. Ideandum credo che possa fare al caso nostro.

DR ANGELO BANZI



Mi piace pensare che ci sia un modo efficace ed efficiente per dire al mondo chi sono e cosa faccio.

DR PAOLO MARTI



Grazie a questo corso ho capito i limiti che mi bloccano nel raggiungere gli obiettivi che mi ero prefissato.

DR ALESSANDRO PELLIZZON (W LA DIGA)



Devo dare merito a questi ragazzi di avermi fatto venire tante idee e tanti dubbi sulle cose che io facevo, forse troppi!

DR MARIO ROSSI



Questo corso è stato illuminante: ci ha indicato la via.

DR.SSA LAURA ANACCLERIO



Sicuramente stimolante perché mi ha dato tantissimi spunti di riflessione.

DR.SSA CHIARA DI BARTOLOMEO



Non basta fare, bisogna far sapere.

DR PAOLO DAL SOGLIO



Libro Generare Valore

Masterclass di Marketing e Management

GENERARE VALORE

5 elementi che generano valore e mantengono in equilibrio l'ecosistema del tuo Studio Dentistico

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 **Generare Valore**: 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 Strategico



Web Marketing



Risorse Umane, organizzazione e Leadership



Customer experience: "farsi scegliere"



Controllo di gestione e Analisi KPI

PER L'ODONTOIATRA



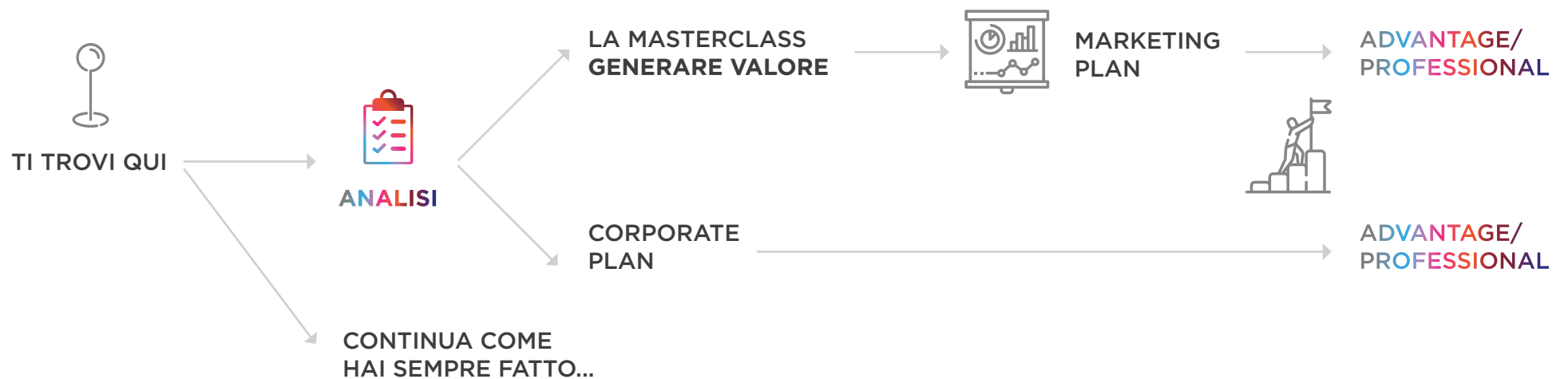
COSA TI PORTI A CASA?

- 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



Per iniziare un **progetto strutturato e vincente** è dunque fondamentale prendere le misure, in altre parole “sedersi a tavolino insieme” e, grazie a un **confronto strategico**, analizzare la **situazione di partenza**, i **mezzi a disposizione** e, soprattutto, gli **obiettivi** che si vogliono **raggiungere**.

Ecco i percorsi che puoi intraprendere:



COMINCIA DALL'ANALISI

Come affrontare
un progetto in modo vincente?
Parola d'ordine: consapevolezza.

La fase di Analisi è un **appuntamento riservato a te** durante il quale potrai raccontarci la tua storia e parlarci dei tuoi obiettivi. Non solo. È anche fondamentale **comprendere assieme le tue priorità** e definire di conseguenza le giuste temporalità per le attività riguardanti i **5 elementi del Marketing e del Management Odontoiatrico**.





LA FAMIGLIA DI IDEANDUM



Mettiamoci comodi,
facciamo un'**analisi**.

PAGINA FACEBOOK @ideandum.marketingstudiodentistico

PROFILO INSTAGRAM @ideandum_

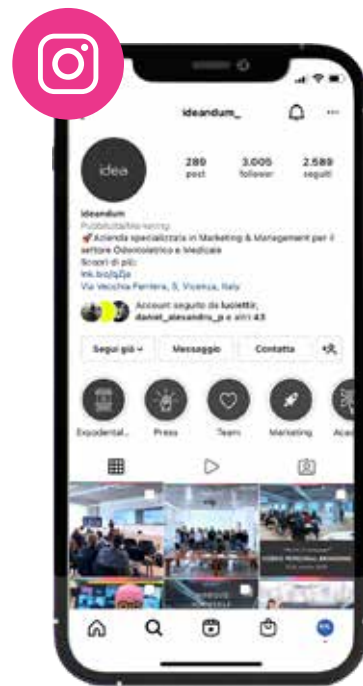
GRUPPO MARKETING ODONTOIATRICO @groups/MarketingOdontoiatrico

AREA RISORSE BONUS www.ideandum.com/materiali-bonus

LIBRO GENERARE VALORE su Amazon

Raccontaci la tua storia, parlati dei
tuoi obiettivi e **capiamo assieme**
come possiamo aiutarti.

Scansiona il
QR Code per
accedere
velocemente
ai link



www.ideandum.com

0444 351203