DIECI
STRATEGIE VINCENTI

dentisti-italia.it

STRATEGIE EFFICACI E RISULTATI CONCRETI

PER IL TUO STUDIO DENTISTICO

DALL'IDEATORE DEL PORTALE ODONTOIATRICO DENTISTI-ITALIA.IT

INDICE

PASSAPAROLA E FIDELIZZAZIONE

EVITA I FALSI APPUNTAMENTI

LAVORA CON I BAMBINI

IL NUMERO VERDE

LE PROMOZIONI STAGIONALI

EVITA I RITARDI

LA COMUNICAZIONE IN SALA D'ATTESA

IL SITO WEB

ATTENZIONE ALLE TRUFFE

IL TUO STUDIO ANCHE SU FACEBOOK

IL POSTO MIGLIORE PER FARSI TROVARE

PASSAPAROLA E FIDELIZZAZIONE

- Sai che molti dei tuoi nuovi pazienti arrivano nel tuo studio attraverso il fenomeno del "passaparola"?

Da un'indagine svolta dalla NIELSEN su un campione costituito da più di 29.000 intervistati risulta che ben l'84% della popolazione dichiara di fidarsi, nel momento di prendere decisioni su un prodotto o servizio, delle opinioni di amici e parenti.

AUMENTA DEL 50%
IL PASSAPAROLA TRA I TUOI PAZIENTI

- Ma come sfruttare al meglio il passaparola all'interno di uno studio dentistico?

Dobbiamo riuscire a trasformare il paziente in un vero e proprio strumento di comunicazione. Un vettore potente che trasmetterà l'esperienza positiva "vissuta sulla sua pelle" alle persone che conosce.

- Basta fornire prestazioni di alto livello?

NO. Molti dentisti sono convinti che basti garantire un servizio di buon livello per fare in modo che il fenomeno del passaparola si attivi automaticamente e nella maniera più proficua.

BISOGNA AVERE UN CONTROLLO ATTIVO SUL FENOMENO DEL PASSAPAROLA ASSICURANDOSI DI SFRUTTARLO IN MODO CORRETTO E IL PIÙ POSSIBILE REDDITIZIO.

Grazie ai preziosi consigli contenuti in questo eBook gratuito e che ho scritto proprio aiutando professionisti come te in tanti anni di carriera, scoprirai gli strumenti ideali per utilizzare al meglio il potente motore del passaparola.

IL COUPON PROMOZIONALE

Il meccanismo è semplice e possiamo dividerlo in 3 STEP:

PRIMO STEP:

Si dividono i pazienti (quelli attualmente in cura) in 3 gruppi:

1 pazienti che hanno speso negli ultimi 2 anni meno di € 5.000

2 pazienti che hanno speso negli ultimi 2 anni da € 5.000 a € 10.000

3 pazienti che hanno speso negli ultimi 2 anni più di € 10.000

SECONDO STEP:

Si creano una serie di promozioni da destinare ai pazienti in relazione al gruppo di appartenenza.

ESEMPIO 1
Sconto del 40% sul trattamento di Igiene Orale destinato al Gruppo 1

ESEMPIO 2
Sconto del 50% su uno sbiancamento professionale LED da destinare al Gruppo 2

ESEMPIO 3
Sconto del 60% sulla realizzazione di un bite personalizzato da destinare al Gruppo 3

TERZO STEP:

Si realizzano e distribuiscono i COUPON ai pazienti in relazione al gruppo di appartenenza. Ogni coupon potrà essere attivato dal paziente stesso o regalato ad un suo amico/parente, entro la data riportata sullo stesso.

Con queste semplici mosse trasformeremo i nostri pazienti in un motore propulsivo per nostra attività.

3 STEP CONCRETI

É importante assicurarsi che tutti i nostri pazienti, a fine di un trattamento, tornino nel nostro studio almeno 1 volta l'anno. Grazie ai Coupon Promozionali il paziente rimane maggiormente ancorato allo studio, avendo interesse a non sprecare quel vantaggio economico a lui riservato.

"SE IL PAZIENTE NON SI SENTE LEGATO ALLO STUDIO È FACILE CHE SCELGA QUALCUN ALTRO."

I VANTAGGI
DI QUESTA STRATEGIA:

- FIDELIZZI AL MEGLIO IL PARCO CLIENTI
- AVVICINI ALLO STUDIO NUOVE PERSONE GIÀ POSITIVAMENTE INFLUENZATE DAI FEEDBACK DI AMICI/PARENTI
- AUMENTI NEGLI ANNI LA SPESA MEDIA DI OGNI PAZIENTE

IL COUPON PROMOZIONALE

+ INVESTI SUI TUOI PAZIENTI + HAI UN RITORNO ECONOMICO

Con un esempio pratico chiariamo meglio questo concetto.
Quest'anno lo studio ha attivato 40 Coupon. Per applicare tutti gli sconti ha investito un totale 5.000 euro. Lo studio, attraverso i Coupon, ha fidelizzato 34 pazienti che non solo ritornano periodicamente per usufruire degli sconti, ma hanno portato 6 nuovi pazienti che si sono avvicinati al nostro studio grazie al meccanismo dei Coupon e al feedback positivo del nostro vecchio paziente (colui che gli ha rilasciato il coupon). Quest'ultima componente (feedback positivo) ci permette di avvicinare a noi nuovi "pazienti buoni" , quelli cioè che già partono da un'idea positiva sul nostro studio (in quanto è il nostro paziente soddisfatto che lo avvicina a noi, non una pubblicità passiva) e che sono più propensi a spendere per trattamenti di qualità.

PAZIENTE GIÀ ACQUISITO

- COUPON A LUI RISERVATI → FIDELIZZAZIONE E AUMENTO DELLA SPESA COMPLESSIVA
- COUPON PER AMICI E PARENTI → ACQUISIZIONE DI NUOVI "PAZIENTI BUONI"

NELLA PROSSIMA PAGINA
TROVERAI ALCUNE IDEE
PER REALIZZARE I TUOI COUPON
E UN PREZIOSO CONSIGLIO
SU COME AVERLI GIÀ PRONTI

IL COUPON PROMOZIONALE

IDEE PER I TUOI COUPON

- 30 / 50 / 70% DI SCONTO SU UN TRATTAMENTO DI IGIENE ORALE
- 30 / 50 / 70% DI SCONTO SU UN TRATTAMENTO DI SBIANCAMENTO PROFESSIONALE
- 30 / 50 / 70% DI SCONTO SU UN BITE PERSONALIZZATO
- 30 / 50 / 70% DI SCONTO SU UNA VISITA GNATOLOGICA

SCONTO FAMIGLIA

- SCONTO € 400 ORTODONZIA
- SCONTO € 400 IMPLANTOLOGIA

A chi è rivolto:
ai nuclei familiari in cui almeno 2 membri della famiglia sono già in cura.
L'offerta è valida solo per il terzo membro della famiglia.

SCONTO SECONDO FIGLIO

- SCONTO € 400 ORTODONZIA

A chi è rivolto:
a chi ha terminato un trattamento ortodontico per il figlio.

SCONTO NIPOTE

- SCONTO € 400 ORTODONZIA
- SCONTO € 400 IMPLANTOLOGIA

A chi è rivolto:
- a chi ha acquistato una protesi
- a chi ha messo almeno 2 impianti

PUOI ACQUISTARE I NOSTRI VOUCHER GIÀ PRONTI ALL'USO
CHIAMANDO IL NUMERO VERDE DI DENTISTI-ITALIA.

Numero Verde
800 58 97 53

FARE PUBBLICITÀ (NELLA MANIERA CORRETTA!) NON VUOL DIRE
“SVENDERE LA PROPRIA PROFESSIONE” MA AIUTARE LA GENTE
A TROVARE LA GIUSTA SOLUZIONE AI PROPRI PROBLEMI.

EVITA I FALSI APPUNTAMENTI

Ipotizziamo che il nostro studio "subisca" uno o due mancati appuntamenti a settimana. Se il costo orario dello studio è di € 150, significa che in un anno di 48 settimane perdiamo circa € 15.000.

PROBLEMA:

In molti casi i pazienti di uno studio non avvertono il problema che si genera dietro un mancato appuntamento. Spostare il proprio appuntamento, anche all'ultimo minuto, può risultare un'operazione facile e priva di conseguenze.

SOLUZIONE:

Sensibilizziamo i nostri pazienti attraverso un cartello ben visibile in sala d'attesa e dei biglietti di "memo appuntamenti" con scritto:
"In caso di impedimento si prega di avvisare almeno 24 ore prima dell'appuntamento preso. Si fa presente che ogni prenotazione richiede l'impegno di una sala operativa per almeno 30 minuti."

SAI CHE PER OGNI 2 APPUNTAMENTI MANCATI A SETTIMANA

PERDI € 15.000 OGNI ANNO?

PUOI ACQUISTARE IL CARTELLO E IL MEMO APPUNTAMENTI CHIAMANDO IL NUMERO VERDE DI DENTISTI-ITALIA.

Numero Verde
800 58 97 53

LAVORA CON I BAMBINI

É facile associare il bambino a una semplice carie o a uno spreco di tempo mal ripagato. Mettiamo, però, il bambino sotto una lente di ingrandimento e vediamo cosa realmente può rappresentare per il tuo studio.

IL PASSAPAROLA

- Sai dirmi chi più di un bambino ha la capacità di raccontare ciò che accade nella sua vita alle altre persone?

  Già mi immagino Flavio che, dopo essersi tolto un dentino senza aver sentito il minimo dolore, fa vedere ai suoi amici il regalo ricevuto dal Dr. Bruno subito dopo l'estrazione.

- Sai dirmi chi più delle mamme ha la capacità di raccontare le prodezze dei propri figli alle altre mamme?

  Già mi immagino Eleonora che, dopo aver portato il suo bambino dal Dr. Bruno per un'estrazione di un dentino, racconta entusiasta alle amiche quanto il suo piccolo sia stato coraggioso e quanto il Dr. Bruno sia stato bravo e attento nel trattare il piccolo.

  Viene da se, con estrema naturalezza, che il flusso di feedback positivi che ne deriva non potrà che portare nuovi contatti allo Studio.

L'INDOTTO

- "Se siamo amati dai bambini, presto anche i genitori e i nonni dei bambini ci ameranno!"

  Su questo punto non credo ci sia bisogno di aggiungere altro.

LAVORA CON I BAMBINI

LE PRESTAZIONI

I trattamenti odontoiatrici che un bambino dovrà affrontare negli anni sono molteplici e, quindi, in grado di portare complessivamente entrate economiche di assoluta rilevanza. Estrazioni, carie, cure canalari, frenulectomia, sigillatura, igiene, ortodonzia, sono solo alcuni degli interventi a cui il bambino potrà avere la necessità di essere sottoposto durante la crescita.

COSA NON DEVE MANCARE ALL'INTERNO DELLO STUDIO?

UN TABLET IN SALA D'ATTESA

Abbiamo sperimentato che la presenza di un Tablet riduce notevolmente l'ansia del bambino durante l'attesa. Faremo trovare al piccolo paziente un Tablet già connesso su Internet e pieno di giochi scaricati. Con questa mossa, semplice ma efficace, lo studio dentistico risulterà agli occhi del piccolo paziente una base sicura, capace di fornirgli dei mezzi per superare, con serenità, quel momento carico di stress.

Puoi acquistare il tablet e il relativo supporto per bancone direttamente su Amazon:
Tablet: http://amzn.to/2dpoYqd
Supporto Tablet: http://amzn.to/2dp3ESC

COMUNICAZIONE EFFICACE

Attraverso un simpatico cartello colorato potrai far notare (a genitori e bambini) l'attenzione che lo studio dentistico ripone verso i più piccoli.

Puoi acquistare questo cartello chiamando il numero verde di Dentisti-Italia.

Numero Verde
800 58 97 53

LAVORA CON I BAMBINI

MASCHERE PEDIATRICHE

Con l'utilizzo di simpatiche mascherine pediatriche gli interventi saranno resi meno preoccupanti e la situazione di pericolo, avvertita dal bambino, verrà vissuta con meno angoscia.

Puoi acquistare le mascherine pediatriche direttamente qui (prezzo 54,29 €): http://bit.ly/Mascherine

UN PREMIO PER I BAMBINI CORAGGIOSI

Basta con i soliti animaletti e dentifrici!
Ecco un simpatico regalo da lasciare ai piccoli pazienti dopo aver terminato le cure!
Sarà bello identificarsi con il proprio Dentista e ripetere tutti i trattamenti sul proprio pupazzetto.

Puoi acquistarlo a 9,99€ direttamente su Amazon: http://amzn.to/2cPJrkL

HAI MAI SENTITO PARLARE DI POZIONI MAGICHE?

Trasformare l'esperienza medica del bambino in un'avventura legata al mondo della fantasia. É l'obiettivo di Super Poteri, che propone un servizio finalizzato a ridurre la paura, l'ansia e l'avversione dei bambini nei confronti della visita.
Per info visita il sito: *www.superpoteri.com*

SCONTO FINO AL 30% CHIAMANDO IL NUMERO VERDE DI DENTISTI-ITALIA

Numero Verde
800 58 97 53

POCA TEORIA, TANTA PRATICA.
NOI DI DENTISTI-ITALIA TI PROPONIAMO SOLO SOLUZIONI CONCRETE
IN GRADO DI DARTI IMMEDIATI E TANGIBILI RISCONTRI.

IL NUMERO VERDE

Dotare il proprio studio dentistico di un numero verde è semplice e non costa tanto. I vantaggi sono molteplici e vanno da una migliore percezione agli occhi dei pazienti ad un maggiore controllo sulle chiamate entranti. Attraverso un semplice pannello di controllo sarà possibile vedere quante chiamate non ricevono risposta ogni mese individuando, in pochi minuti, possibili margini di miglioramento economico per il tuo studio.

Ecco un possibile utilizzo del Numero Verde.

Molti dentisti stanno investendo su Internet, radio, giornali o altri canali pubblicitari senza avere l'esatta percezione di quanto le azioni marketing intraprese stiano fruttando in termini economici. Se dedicassi un numero verde solo per monitorare i risultati provenienti da un singolo canale, saprei con esattezza quanti contatti derivano dall'azione intrapresa su quel canale.
Un esempio pratico: inserisco il numero verde su tutto ciò che riguarda Internet. Chiunque trova il mio studio attraverso il web dovrà chiamare il numero verde. Attraverso l'area gestionale del numero verde potrò vedere, mese per mese, quante chiamate ho ricevuto dal numero verde (quindi da Internet). In poco tempo potrò così definire quante di quelle chiamate si sono convertite in pazienti e che gettito economico ho avuto attraverso il web.

Ecco una schermata del pannello di controllo dove poter vedere le telefonate ricevute:

DETTAGLI DI TRAFFICO

Possono essere visualizzati solamente i dettagli relativi agli ultimi sei mesi come da disposizioni di Legge

Dal: 1/10 2016
Al: 19/10 2016
Tasto IVR: Nessuno
invia

DATA	CHIAMANTE	TERMINAZIONE	TASTO IVR	DURATA	IMPORTO	NOTE
19/ott/2016 12.02.23	066629	3349689		69	0.7100	
19/ott/2016 10.14.29	anonimo	3349689		8	0.7500	
19/ott/2016 10.06.28	anonimo	3349689		5	0.7500	
19/ott/2016 02.30.18	3895405			13	0.4300	non disponibile
18/ott/2016 13.19.44	3493799	3349689		280	3.3500	
18/ott/2016 12.51.47	3402927	3349689		167	2.0500	
18/ott/2016 09.47.25	3472863			13	0.4300	non disponibile
18/ott/2016 00.55.36	3920441			13	0.4300	non disponibile
17/ott/2016 17.54.13	3494947	3349689		15	0.7500	
17/ott/2016 15.41.35	089757	3349689		153	1.0400	
17/ott/2016 14.35.41	3208304			0	0.0000	
17/ott/2016 11.29.47	3406085	3349689		162	2.0500	
17/ott/2016 10.47.28	3285395	3349689		258	3.3500	
17/ott/2016 10.04.07	3408876	3349689		3	0.7500	
17/ott/2016 10.00.42	3408876	3349689		14	0.7500	

INVESTIMENTO
↓
CHIAMATE
AL NUMERO VERDE
↓
PAZIENTI
↓
ENTRATE
ECONOMICHE
↓
RITORNO SU
L'INVESTIMENTO

Quante telefonate vengono perse dallo studio?

Attraverso un pannello di controllo potrai vedere tutte le telefonate che non hanno ricevuto risposta. Ciò ti permette di acquisire dei dati fondamentali per una corretta gestione delle chiamate in entrata.

Dove acquistare il N. Verde?

Vai su www.numeroverde.com o su www.numeroverde.it e in pochi minuti potrai attivare il tuo numero verde al costo di 180€/anno.

PERCHÉ MOLTE AZIONI DI MARKETING NON FUNZIONANO SE APPLICATE AD UNO STUDIO DENTISTICO?

PERCHÈ MOLTI DENTISTI CREDONO INGENUAMENTE CHE BASTI ABBASSARE IL COSTO DELLE LORO PRESTAZIONI PER AUMENTARE IL NUMERO DEI PAZIENTI, SENZA PENSARE MINIMAMENTE ALLE CONSEGUENZE NEGATIVE CHE TALE SCELTA COMPORTA SULL'ANDAMENTO ECONOMICO DELLO STUDIO E SULLA QUALITÀ DEI TRATTAMENTI OFFERTI.

LE PROMOZIONI STAGIONALI

Avete mai comunicato ai vostri pazienti che nel mese di LUGLIO è possibile prenotare un trattamento di IGIENE+SBIANCAMENTO PROFESSIONALE ad un prezzo scontato?

Si perché noi ci teniamo che i nostri pazienti partano per le vacanze con un sorriso che lasci il segno!

Comunicare all'interno dello studio PROMOZIONI riservate esclusivamente ai nostri pazienti è un ottimo modo per stabilire con loro un rapporto solido e duraturo nel tempo. Più li facciamo sentire "coccolati" e "previlegiati" più i nostri pazienti saranno legati a noi con il mastice della fiducia.

EVITA I RITARDI

Non pensare mai che far attendere i pazienti più di 20 minuti sia naturale, giustificando il fatto che alcuni interventi richiedono più tempo del previsto. Il "ritardo" denota la bassa considerazione che lo Studio ha dei propri pazienti e viene percepito da essi esattamente come una grave disattenzione.

Il paziente che sta aspettando, in sala d'attesa, per farsi curare una piccola carie non va considerato come l'equivalente di un'entrata pari a pochi euro. Quel paziente potrebbe già aver fatto altri interventi nel Tuo Studio, portando entrate economiche non indifferenti, o potrebbe in futuro avere la necessità di dover tornare per qualche grosso intervento. Trascurare questo paziente potrebbe voler dire rinunciare a un'entrata economica sicura e importante per lo Studio.

LA COMUNICAZIONE IN SALA D'ATTESA

La sala d'attesa rappresenta il luogo ideale dove possiamo rafforzare l'immagine dello studio e farci conoscere meglio dai nostri pazienti. La maggior parte dei dentisti non sfrutta questa grande opportunità, presentando durante l'attesa materiale informativo che nulla ha a che fare con lo studio dentistico, generalmente brochures su prodotti di altre aziende, riviste di gossip o imprigionando i propri pazienti dietro una televisione che proietta film, telegiornali o canali di musica.

COSA E COME COMUNICARE

BROCHURE TEMATICHE

Informazioni utili, semplici ed efficaci, inserite in brochure appositamente studiate, possono aiutare i tuoi pazienti a comprendere meglio, e in tempo, le soluzioni che lo studio dentistico propone per risolvere le problematiche legate alla salute della loro bocca.

Ecco alcuni esempi:

PUOI ACQUISTARE LE BROCHURE CON UNO SCONTO FINO AL 30%

CHIAMANDO IL NUMERO VERDE
DI DENTISTI-ITALIA

Numero Verde
800 58 97 53

LA COMUNICAZIONE IN SALA D'ATTESA

QUADRI EMOZIONALI

E perché, a questo punto, non farci aiutare nella comunicazione anche da quadri che suscitano emozioni positive?

Ecco alcuni esempi:

ACQUISTA IL TUO QUADRO SUL SITO
www.marketingodontoiatria.it/quadri-odontoiatria

IL SITO WEB

CHI È PRESENTE SU INTERNET HA SICURAMENTE PIÙ VANTAGGI DI CHI NON CI STA, ESSERCI SIGNIFICA AVERE LA POSSIBILITÀ DI ESSERE TROVATO.

Stai attento a non improvvisare la tua comparsa in rete! Presentarsi attraverso un sito web mediocre vuol dire risultare mediocri agli occhi della gente. Non affidare il delicato compito di comunicare chi sei ad amici, parenti o ancor peggio pazienti che si improvvisano grafici o web master.
Essere superficiali in questa delicata fase di costruzione della propria "identità virtuale" può essere pericoloso e controproducente.

COME FARE A SAPERE QUALE AGENZIA PUÒ COMUNICARE AL MEGLIO CHI SEI?

Semplice! Basta chiedere all'agenzia a cui voglio affidarmi cosa ha realizzato per altri colleghi. Se l'agenzia ha costruito decine di siti web per dentisti e il risultato è buono è probabile che sia in grado di gestire al meglio anche la tua visibilità. Non farti abbindolare dalle chiacchere, non farti ipnotizzare con termini come mobile, responsive, web performance.
Valuta solo attraverso cose reali e dimostrabili.

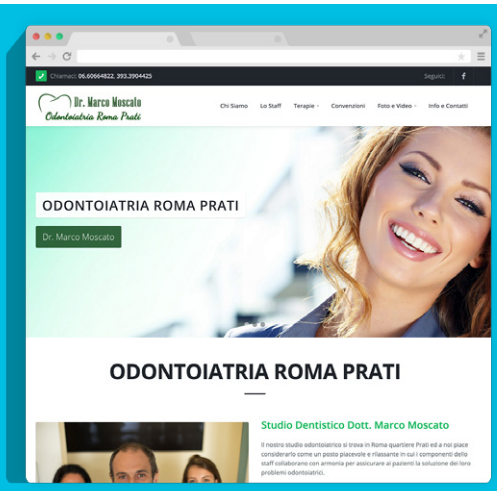
UN ESEMPIO DI AGENZIA WEB?

Noi naturalmente! Da oltre 10 anni, io e i miei collaboratori aiutiamo gli studi dentistici nello sviluppo di strategie marketing efficaci.

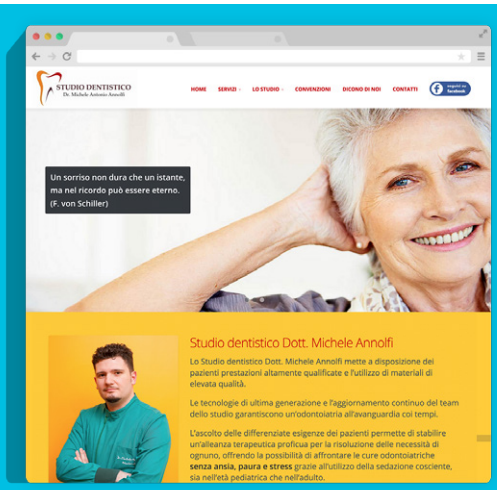
NELLA PROSSIMA PAGINA TROVERAI ALCUNI SITI WEB REALIZZATI PER I TUOI COLLEGHI

ALCUNI SITI WEB REALIZZATI

www.studiomazzotta.it

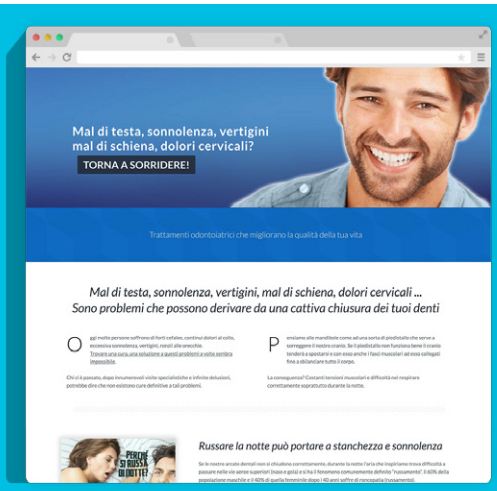


www.odontoiatriaromaprati.it

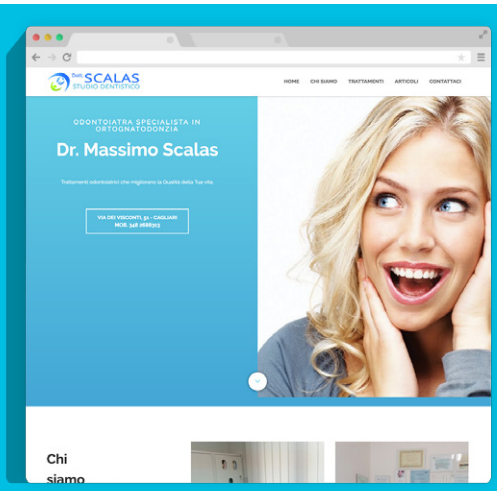


http://www.studiodentisticoannolfi.it

www.dentistaperbambiniroma.it

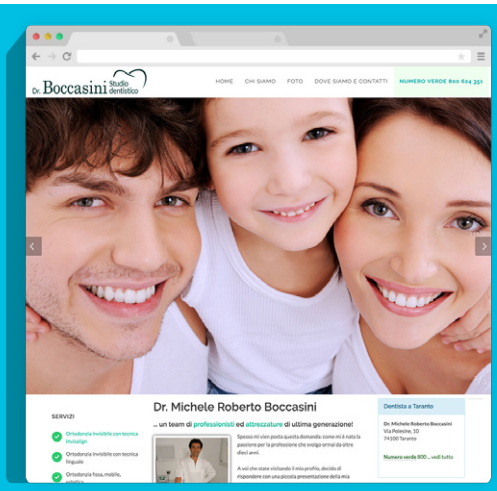


www.gnatologi.it

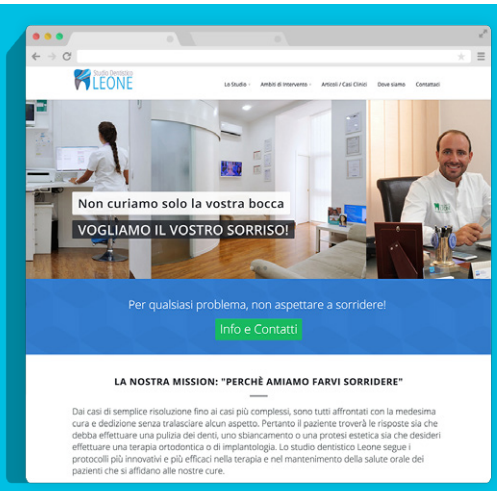


www.dentistacagliari.com

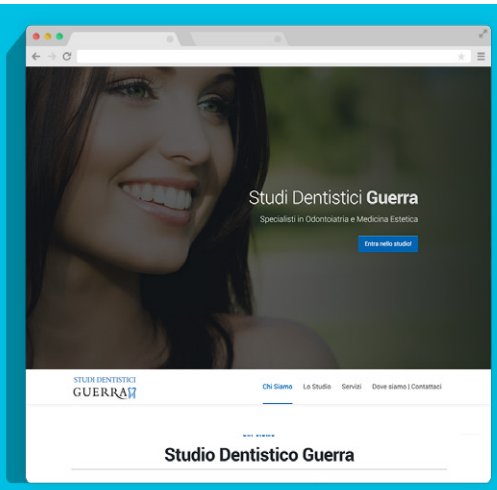
ALCUNI SITI WEB REALIZZATI



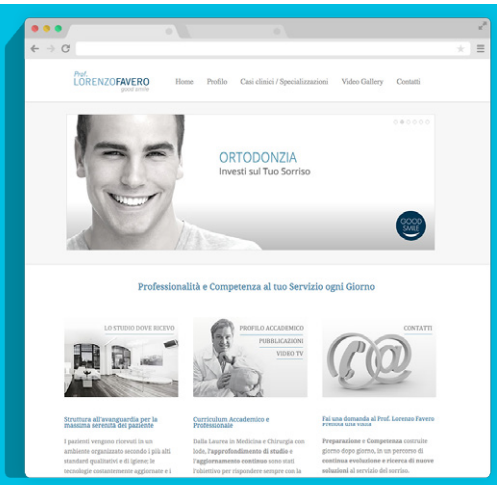
www.dentistataranto.it



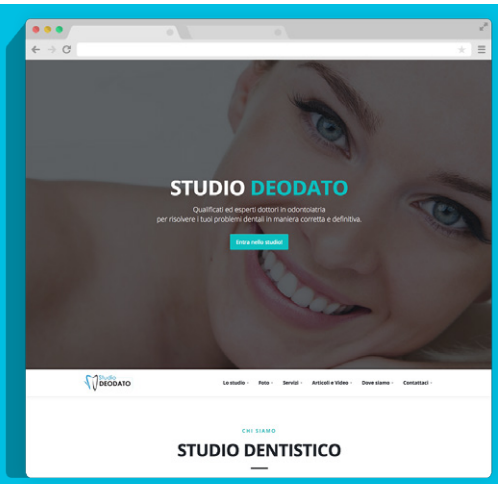
www.studiodentisticoleone.it



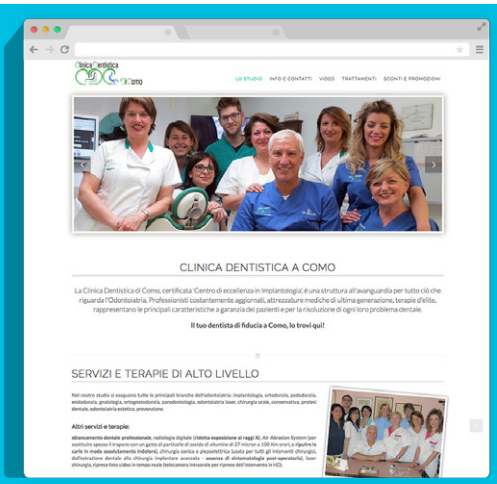
www.studidentisticiguerra.it



www.lorenzofavero.it



www.studiodeodato.com



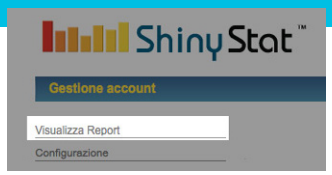
www.dentistacomo.it

QUANTE VISITE RICEVE IL TUO SITO?

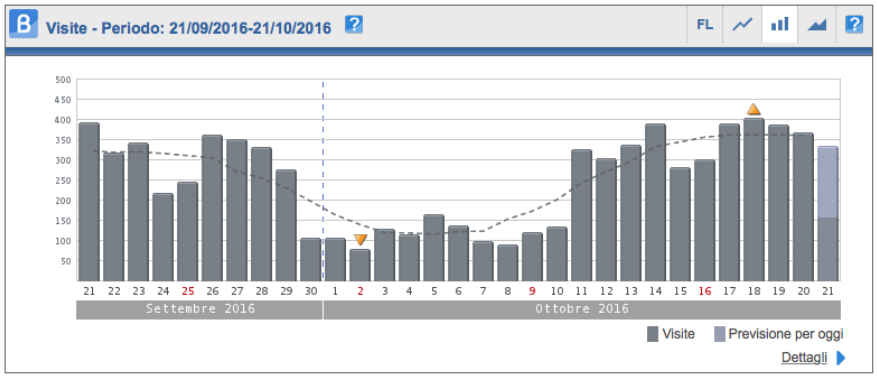
É importante avere un'idea esatta del numero di visite che il tuo sito web genera ogni mese. Ed è altrettanto importante sapere con quali "parole chiave" il sito è stato trovato dagli utenti.

Per questo abbiamo deciso di metterti a disposizione GRATUITAMENTE uno dei migliori sistemi di analisi dell'andamento del proprio sito web: ShinyStat.

MONITORARE IL NUMERO DI VISITE MENSILI?



Basta cliccare su "Visualizza Report"



CON QUALI PAROLE CHIAVE VIENI TROVATO?

Clicca su "Provenienza" e poi "Chiavi di ricerca"

	bruxismo		60	1,58%	+206,7%	1,1	54	90,00%
	bruxismo sintomi		13	0,34%	+233,3%	2,9	12	92,31%
	gnatologia		7	0,18%	-44,4%	6,0	7	100,00%
	gnatologo		7	0,18%	+33,3%	6,0	5	71,43%
	bite dentale postura		2	0,05%	-100,0%	6,0	2	100,00%

Non bisogna limitarsi a costruire un sito per poi abbandonarlo al suo destino. Monitorare le visite, i tempi di permanenza, le pagine di entrata e di uscita di chi vi naviga, le frasi che fanno confluire più utenti, il gradimento dei contenuti, gli accessi alla pagina dei contatti, sono tutti fattori che, se studiati ed analizzati correttamente, permettono di portare il sito ad avere sempre più successo nel tempo.

UN REGALO DA € 256

Vogliamo farti un regalo: attiveremo per te GRATUITAMENTE la versione Business di Shinystat, la più potente in assoluto.

Per attivare gratis la versione Business chiamaci al N. Verde

Numero Verde 800 58 97 53

Sulla pagina http://www.shinystat.com/it/biz/biz_costi.html troverai tutte le informazioni su questo potente strumento di analisi.

ATTENZIONE ALLE TRUFFE

Negli ultimi mesi molti dentisti hanno ricevuto, da parte di sedicenti interlocutori che dichiarano essere consulenti di Google, offerte "non veritiere" sulla vendita di alcuni servizi di visibilità che garantiscono la presenza in prima pagina di Google, nella parte riservata alle mappe, ad un prezzo che oscilla tra i 150,00 e i 300,00 euro una tantum.

Per evitare questo tipo di truffe, ricordatevi sempre che:

- AGGIUNGERE LA PROPRIA ATTIVITÀ SULLA MAPPA DI GOOGLE È TOTALMENTE GRATUITO. *Vedi https://www.google.it/intx/it/business/*
- NON ESISTONO PERSONE CHE POSSONO VENDERE SERVIZI A NOME DI GOOGLE. GOOGLE NON HA CONSULENTI COMMERCIALI.
- CHIUNQUE GARANTISCA O CERCHI DI FARVI CREDERE DI POSSEDERE PRIVILEGI O SCORCIATOIE PER POSIZIONARVI NELLA PAGINA DEI RISULTATI (NATURALI, NON A PAGAMENTO) DEL MOTORE DI RICERCA, VI STA INGANNANDO.

Le uniche chiamate "vere" che potreste ricevere da Google sono da parte di esperti Adword che in maniera totalmente GRATUITA vi seguono per ottimizzare le vostre campagne Adword.
Ma anche in questo caso fate attenzione: fidatevi solo se le telefonate le ricevete con numero in chiaro riconoscibile col prefisso +353 (Irlanda).

Discorso diverso è per le agenzie che hanno certificazioni rilasciate da Google per la gestione di campagne Adword o per i video da inserire nelle Mappe. Ma sono agenzie che hanno Certificazioni di Google, non lavorano per Google!

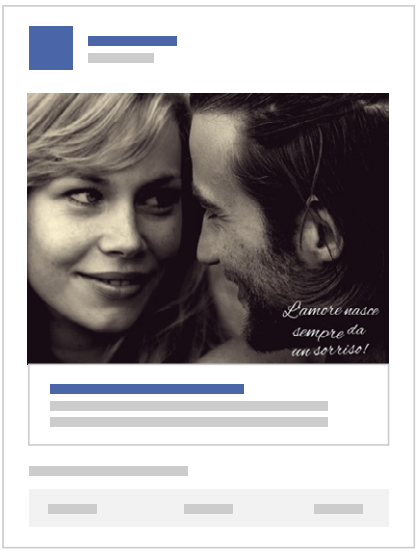
IL TUO STUDIO ANCHE SU FACEBOOK

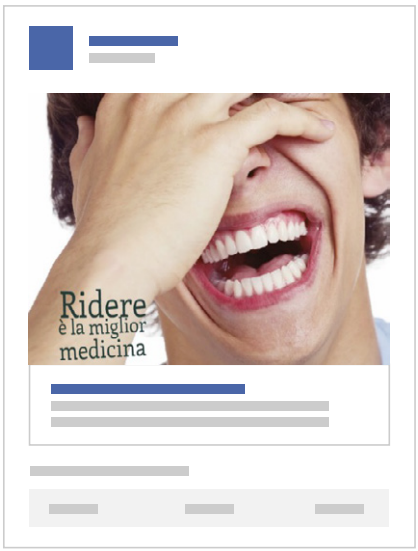
Ormai anche i dentisti si sono affacciati sul più importante social network di tutti i tempi.
Molti però si chiedono cosa postare, che tipo di notizie pubblicare. Alcuni improvvisano l'invio di foto scattate al momento all'interno dello studio. Altri pubblicano informazioni sulla corretta igiene orale o sui soliti argomenti riguardanti i denti.

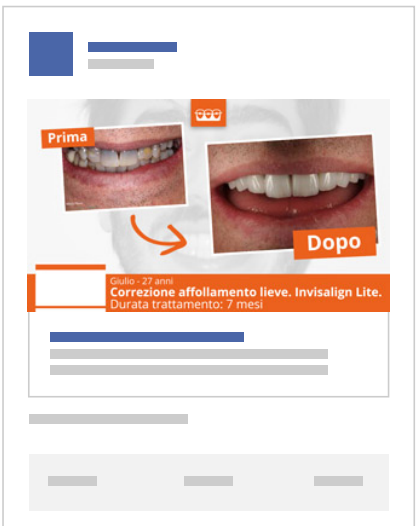
Nessuno spazio all'improvvisazione!

Ecco alcuni consigli su cosa postare: immagini virali intervallate da immagini di casi clinici in grado di far percepire facilmente la qualità dei trattamenti erogati dallo studio.

Alcuni post che puoi subito pubblicare sulla tua pagina Facebook:







RICORDATI CHE SU
FACEBOOK
PUOI MOSTRARE I TUOI CONTENUTI AD UN PUBBLICO ESTREMAMENTE PRECISO E SELEZIONATO:

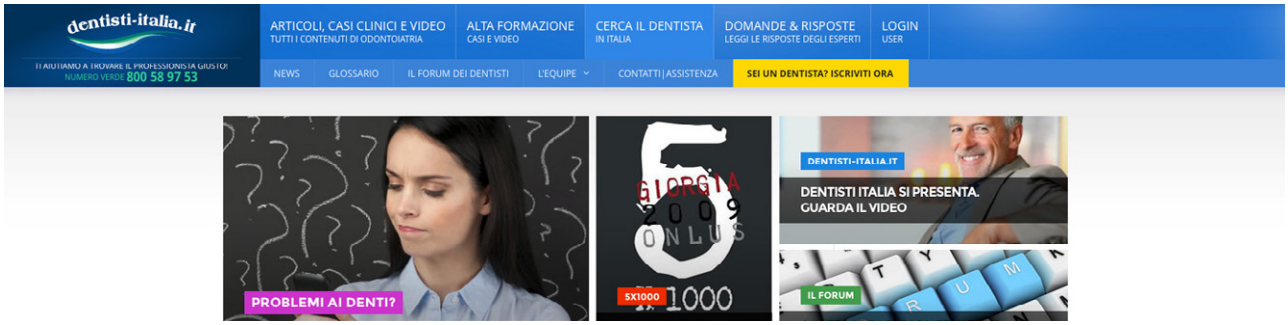
- PERSONE CHE ABITANO IN CAP SPECIFICI
- UOMINI E DONNE DI UNA DETERMINATA FASCIA DI ETÀ E ISTRUZIONE
- GENITORI E BAMBINI DI UNA DETERMINATA FASCIA DI ETÀ

SCEGLIENDO IL PUBBLICO GIUSTO, LE TUE COMUNICAZIONI POTRANNO ESSERE VEICOLATE ALLE PERSONE MAGGIORMENTE INTERESSATE AI TUOI SERVIZI.

IL POSTO MIGLIORE PER FARSI TROVARE

Non puoi certo farti scappare l'iscrizione sul più importante portale di Odontoiatria online: Dentisti-Italia.it

- OLTRE 67.600 RISPOSTE PUBBLICATE
- PIÙ DI 74.000 CONTATTI DAI PAZIENTI
- 33 MILIONI DI VISITE



Grazie alla grande visibilità ottenuta attraverso Dentisti-Italia.it siamo in grado di soddisfare al meglio le esigenze degli Studi Dentistici che vogliono fare del Web un trampolino di lancio per la propria immagine.

LA REGISTRAZIONE É SEMPLICE E VELOCE:

- VAI SU: http://www.dentisti-italia.it/registrazione-odontoiatra-1.html
- COMPILA I CAMPI RICHIESTI
- VERIFICA LA MAIL

IN POCHI MINUTI POTRAI ANCHE TU ENTRARE A FAR PARTE DELLA GRANDISSIMA FAMIGLIA DI DENTISTI-ITALIA.

PER OTTENERE LA FIDUCIA DEI NOSTRI PAZIENTI NON BASTA ESSERE INECCEPIBILMENTE BRAVI IN CAMPO ODONTOIATRICO, BISOGNA FAR BRECCIA NEL TERRITORIO EMOTIVO DELLE SENSAZIONI.

dentisti-italia.it