

Marketing Strategico per la Sanità



Marketing Strategico per la Sanità

Vogliamo aiutarti a migliorare l'esperienza dei pazienti.

La nostra consulenza in marketing strategico nasce dall'esperienza e dalla conoscenza che abbiamo maturato nel settore della Sanità. Il nostro obiettivo è supportare le aziende nella realizzazione di un servizio sanitario che metta al centro il paziente, ascolti le sue esigenze, e quelle delle persone che sono al suo fianco nei percorsi di cura e assistenza contribuendo così a sviluppare un'esperienza positiva e la percezione di una maggiore qualità dei servizi ricevuti.

Il nostro lavoro si incentra su tre aree di intervento:



Marketing Strategico & Data Intelligence



Brand Reputation



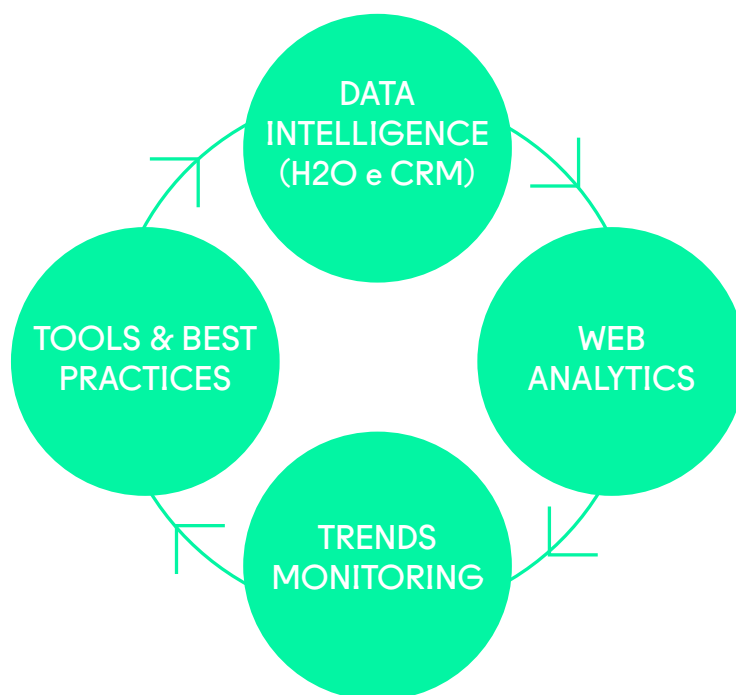
Risorse Umane e Formazione

Supportiamo le aziende nella realizzazione di strategie di marketing mirate e puntuali raccogliendo, analizzando e interpretando dati chiave che forniscono informazioni fondamentali sui comportamenti dei pazienti.

Condividiamo con il management risultati, report e insights rilevanti che permettono loro di prendere decisioni ponderate a livello di business, marketing e comunicazione con il fine di:

- aumentare la capacità di attrazione della struttura
- fidelizzare i pazienti esistenti
- migliorare la qualità dei percorsi di accoglienza, cura e assistenza

Il nostro obiettivo principale è il miglioramento costante del Patient Journey, ossia del percorso del paziente nella sua totalità.



La Brand Reputation è la considerazione di cui un brand gode in virtù della sua capacità di soddisfare le aspettative del pubblico nel corso del tempo.

La nostra consulenza ha come obiettivo quello di lavorare sulle leve del Branding e del Marketing a livello strategico per migliorare costantemente la reputazione delle aziende sanitarie.

Come?

Grazie a tre servizi a valore aggiunto:

1. Brand Audit

2. Pianificazione strategica

3. Monitoraggio della Brand Reputation

1. Brand Audit

Questa fase ha l'obiettivo di analizzare il livello di coerenza di tutti gli asset tradizionali e digitali al fine di definire un perimetro di cambiamento e miglioramento della brand equity.

Questo servizio comprende le seguenti attività:

1	Interviste con gli stakeholder
2	Analisi della visual brand identity
3	Analisi offline di tutte le pre-esistenze a livello corporate identity
4	Analisi online di tutte le pre-esistenze digitali
5	Analisi del posizionamento attuale
6	Analisi dei company statement (Mission, Vision, Values)
7	Analisi della competizione: analisi visiva, canali e prodotti
8	Analisi swot e della brand reputation
9	Mapping del patient journey
10	Analisi del target audience
11	Conclusioni strategiche: definizione del perimetro delle azioni migliorative, e creazione di una "Brand Ladder" (Vision, Mission, Valori del brand, attributi tangibili, USP, benefits funzionali ed emozionali, relazione e impatto a livello sociale.)

2. Pianificazione strategica

In partnership con il team di marketing interno alla struttura e la direzione aziendale, i nostri consulenti vi supporteranno nella realizzazione di un Piano Marketing strategico, così strutturato:

A. Background aziendale	
1.	Overview Azienda
	Legame con il territorio
	Posizionamento strategico
	USP
	Punti di forza, Es. specializzazioni, location, macchinari, professionisti, storia pregressa, prezzi, etc.
	Mission statement
B. Definizione degli obiettivi	
1.	Macro-obiettivi
	ES1: Lancio nuovi pacchetti, prodotti, servizi etc.
	ES2: Acquisizioni nuovi macchinari
	ES3: Novità di struttura, Es: nuove sale chirurgiche
2.	Micro-obiettivi
	ES1: Strategia digitale, piano editoriale
	ES2: Campagne, definizione dei canali di comunicazione per il lancio dei nuovi prodotti
	ES3: Eventi a cui partecipare, materiale collaterale, etc.
C. Definizione del budget	

Dieci motivi per cui è fondamentale avere un piano marketing

- 1 Supportare l'azienda nella crescita di prodotti e servizi
- 2 Definire le aree e le modalità di penetrazione del mercato
- 3 Allocare in anticipo le risorse finanziarie
- 4 Implementare strategie di lungo termine
- 5 Definire le modalità di engagement con i propri consumatori
- 6 Definire il tono della voce e creare un piano di comunicazione ponderato
- 7 Creare metriche di riferimento per gli anni successivi
- 8 Calcolare i ritorni sugli investimenti
- 9 Creare strategie a supporto dei reparti commerciali
- 10 Conoscere meglio la propria impresa

Ricorda:

Indipendentemente dal mese in cui andremo a prenderci carico della stesura del piano di marketing, andremo a valutare insieme gli obiettivi dell'anno in corso e quelli dell'anno successivo a livello macro.

3. Monitoraggio della Brand Reputation

Grazie agli strumenti di cui disponiamo, riusciamo a monitorare e suggerire eventuali azioni correttive per migliorare costantemente la vostra brand reputation.

Le principali azioni che possiamo intraprendere:

1	Mostrare sul vostro sito commenti e review dei vostri pazienti
2	Monitorare e attivare le dovute risposte su Google MyBusiness;
3	Monitorare le review su Facebook
4	Gestire attivamente questionari PUSH (totem in loco, tablet, TEXT, email) di soddisfazione attraverso la piattaforma CRM
5	Per la gestione della reputazione dei vostri medici e professionisti, grazie alla partnership con il #1 marketplace leader Italiano www.miodottore.io abbiamo la possibilità di gestire le review di tutti i dottori che sono presenti all'interno della piattaforma.

La nostra consulenza si adatta alle vostre esigenze.

Possiamo lavorare in partnership con il vostro team o mettere a vostra disposizione i nostri consulenti specializzati che saranno coinvolti presso la vostra struttura o in smart-working.

L'obiettivo è quello di arricchire la conoscenza e affinare le tecniche di Marketing del vostro team attraverso:

- Executive Coaching
- Giornate di workshop e formazione a distanza



ANALYTICS DASHBOARD

Last Updated:
3 min ago

92%

Data Availability



More info

95%

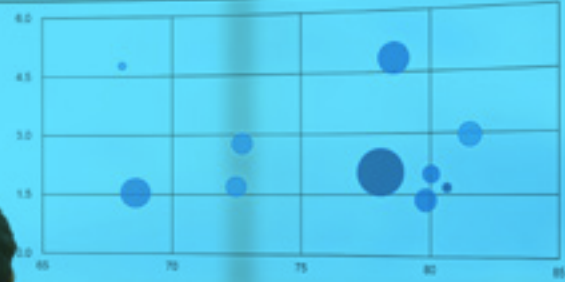
Actual vs Target



More info

Evolution	Metric	Actual vs Target	Actual	Target
	Revenue		\$3.4M	82.0%
	Profit		\$1.2M	108.7%
	Avg. Order Size		\$850.3	71.0%
	On Time Delivery		96.0%	96.0%
	New Customers		15432	145.0%
	Cust. Satisfaction		98.3%	100%
	Market Share		46.9%	80%

Products positioning



Sales per countries



Top 10 products

