

STRATEGIA E PIANO DI MARKETING PER STUDI MEDICI

FASE 1: AUDIT

- **Oggetto:** analisi approfondita, report e discussione su:
 - attività dello studio (caratteristiche, filosofia, prestazioni, servizi, collaboratori, costi, prezzi)
 - mercato (clienti attuali e potenziali, concorrenza)
 - SWOT analysis (opportunità/minacce dal mercato, plus/minus dello Studio)
 - fattori critici di successo e questioni chiave da affrontare per un marketing efficace
- **Metodo:**
 - interviste ai medici e allo staff dello Studio
 - questionari ai clienti
 - analisi desk (mercato e concorrenza)
- **Vantaggi:** patrimonio conoscitivo essenziale per *qualsiasi attività marketing*, con un investimento *una tantum*
- **Costi:** a partire da 1.500€ + IVA
- **Tempi:** circa 1 mese per strutture semplici, mono-specialistiche

FASE 2: STRATEGIA DI MARKETING E COMUNICAZIONE

- **Oggetto:** Piano Marketing e Brand Manual:
 - *Obbiettivi, posizionamento desiderato e target ideale*
 - *Strategia di prodotto* (ottimizzazione prestazioni)
 - *Strategia di prezzo*
 - *Strategia di branding e comunicazione:* sviluppo del brand dello studio (definizione buyer persona, proposta di valore, stile di comunicazione, linee guida grafiche), dei messaggi-chiave e delle linee guida per la loro declinazione sui diversi media (in particolare, sito web, social media, sala d'attesa)
- **Vantaggi:** la guida essenziale *per qualunque attività di marketing* e da usare come briefing per le agenzie
- **Costi:** a partire da 750€ + IVA
- **Tempi:** circa 2 settimane per strutture semplici, mono-specialistiche

FASE 3: IMPLEMENTAZIONE (OPZIONALE)

- **Oggetto:** realizzazione chiavi in mano delle attività del piano (in collaborazione con le agenzie del vostro studio oppure con i partner di Razzano ManageMED) e impostazione del monitoraggio periodico dei risultati.
- **Costi e tempi** potranno essere definiti solo dopo aver definito il Piano di Marketing e quindi le attività necessarie

FASE 4: FORMAZIONE (OPZIONALE)

- **Oggetto:** mezza giornata di formazione marketing *personalizzata*, al termine dei lavori.
- **Vantaggi:** la conoscenza per realizzare attività di marketing, valutare le proposte delle agenzie e i risultati.
- **Costi e tempi:** preparazione ed erogazione della formazione *personalizzata*: a partire da 750€ + IVA