

STRATEGIA E PIANO DI COMUNICAZIONE PER STUDI MEDICI

FASE 1: ANALISI

Step **indispensabile per una comunicazione efficace**, l'analisi riguarda:

- l'attività dello studio (caratteristiche, filosofia, prestazioni offerte, servizi, collaboratori, prezzi, comunicazione)
- il mercato (clienti e concorrenza)

e si traduce in un documento di sintesi (che discuteremo insieme), che include anche una SWOT analysis e l'evidenziazione dei fattori critici di successo e delle questioni chiave da affrontare

- **Metodo:**
 - interviste in profondità ai medici e allo staff dello Studio
 - analisi desk
- **Vantaggi:** patrimonio conoscitivo essenziale per definire in modo efficace *qualsiasi attività di comunicazione*, con un investimento *una tantum*
- **Costi:** a partire da 1.300€
- **Tempi:** circa 3-4 settimane per strutture semplici, mono-specialistiche

FASE 2: STRATEGIA E PIANO DI COMUNICAZIONE

Definizione della strategia e del piano di branding e comunicazione (*Manuale di Brand e Comunicazione*):

- *Definizione degli obiettivi, del posizionamento desiderato e del target ideale*
- *Sviluppo del brand dello studio:* definizione della buyer persona, della proposta di valore, dello stile di comunicazione e delle indicazioni grafiche generali
- *Definizione dei messaggi-chiave* e delle linee guida per la loro declinazione sui diversi media (in particolare, sito web, social media, sala d'attesa)
- **Vantaggi:** una comunicazione più *efficace, distintiva e riconoscibile*, grazie a:
 - messaggi più convincenti, in relazione al target scelto
 - coerenza (di messaggi, di stile e di grafica) – e quindi maggiore efficacia – della comunicazione sui vari media (il Manuale può essere usato come brief per le agenzie per *qualsiasi attività di comunicazione*)
- **Costi:** a partire da 700€
- **Tempi:** circa 2 settimane per strutture semplici, mono-specialistiche

FASE 3: IMPLEMENTAZIONE (OPZIONALE)

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 dipendono dal tipo di attività da realizzare.

FASE 4: FORMAZIONE (OPZIONALE)

Mezza giornata di formazione marketing&comunicazione *personalizzata*, al termine dei lavori.

- **Vantaggi:** la conoscenza necessaria a realizzare le attività e a valutare le proposte delle agenzie e i risultati.
- **Costi e tempi:** preparazione ed erogazione della formazione *personalizzata*: a partire da 750€

I costi sono da intendersi al netto di Rivalsa INPS 4% e di IVA