



Excellsium

Leading Dental Clinics

La rete di Studi odontoiatrici d'ecceellenza



L'iniziativa odontoiatrica
2014 da non perdere

Voce all'odontoiatria di qualità

Proprio mentre il lavoro negli studi odontoiatrici sta gradualmente ma incessantemente calando e tutti parlano di prezzo, nasce *Excelsium*, un' iniziativa per il sorriso dei pazienti e degli Studi.



Cos'è *Excelsium*?

E' una rete di Studi Odontoiatrici indipendenti d'eccellenza che si propone di guidare i pazienti nella scelta di una prestazione odontoiatrica etica e di qualità superiore, mentre consente agli odontoiatri di posizionarsi al meglio in uno scenario cambiato, più competitivo e pieno di incognite. *Excelsium* è una valida soluzione win-win sia per i pazienti che per gli Studi.

L'ideatore di *Excelsium*, Dr. Armin Bologna, Laurea in economia aziendale. Esperienza solida nel management di aziende internazionali di rilievo, ha ricoperto varie posizioni dirigenziali all'interno del gruppo Ivoclar Vivadent, di cui più di 10 anni come Ad Italia. Fondatore di start-up in vari settori di business



La visione di *Excelsium*

Un riferimento sicuro per la scelta del proprio odontoiatra di qualità

La voce della qualità clinica forte quanto quella del low cost

Studi autonomi con la forza di un gruppo aziendale

Servizi e prestazioni al top per il successo dello Studio

A chi si rivolge *Excelsium*

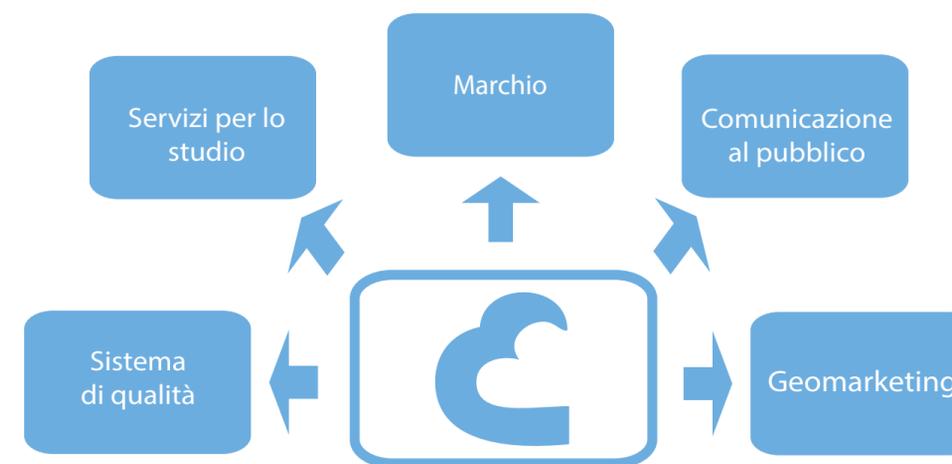
- *Excelsium* è l'iniziativa che coglie i bisogni di quel segmento della popolazione particolarmente sensibile alla propria salute, al proprio benessere e alla propria estetica.
- *Excelsium* dà voce all'odontoiatria di qualità ed è una risposta forte alle iniziative low-cost e ai sistemi di franchising.
- *Excelsium* è la scelta giusta del professionista che intende unire i vantaggi della propria indipendenza con quelli della forza di un gruppo selezionato di colleghi ispirati dagli stessi suoi valori.

Finalmente un riferimento di scelta sicuro per i pazienti

“Mi sai consigliare un bravo dentista?”
Ad oggi le possibilità del pubblico di individuare un odontoiatria di qualità sono piuttosto dispersive. Manca una fonte d'orientamento credibile e affidabile per milioni di persone in cerca di una guida.

Excellsium, attraverso il suo concetto specifico, mira, prima di tutto, a farsi identificare dal pubblico come fonte autorevole di informazione. In questo contesto di alta credibilità l'iniziativa permette ai pazienti di individuare odontoiatri di indubbie qualità cliniche e deontologiche. Con il sistema *Excellsium* il paziente può scegliere un odontoiatra proprio secondo le sue esigenze e preferenze personali. Allo stesso tempo, lo Studio Odontoiatrico riesce ad attrarre esattamente quei pazienti che più si avvicinano alle proprie prestazioni offerte.

Puntare sulla qualità: un concetto lungimirante



Puntare sulla qualità anche in futuro

Operare su un livello clinico superiore non è un caso, ma fa parte della personalità e convinzione del clinico. E' un filo rosso che si protrae su tutto il proprio percorso professionale. Questa scelta, nel contesto attuale dominato da budget di spesa ridotti e da offerte di prestazioni concentrate sul prezzo, viene messa a dura prova. Con *Excellsium*, puntare sulla qualità rimane un'opzione strategica valida, oggi e domani.

Un concetto semplice e convincente

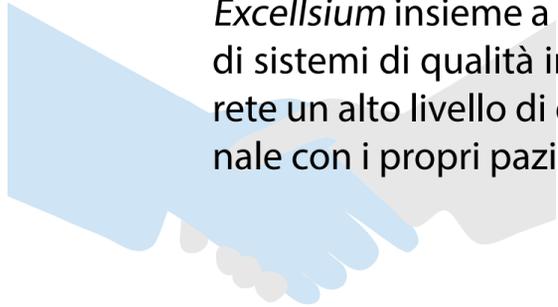
Excellsium abbina i fattori chiave più importanti per la soddisfazione del paziente a quelli del successo professionale dello Studio:

- la scelta di agire in gruppo
- l'accurata selezione degli Studi
- il marchio comune legato alla salute e al benessere dei pazienti
- la politica di qualità rigorosa
- il sistema di miglioramento continuo
- la comunicazione mediatica mirata
- il geomarketing
- servizi specifici per gli Studi

Assoluta autorevolezza e affidabilità

I criteri di adesione

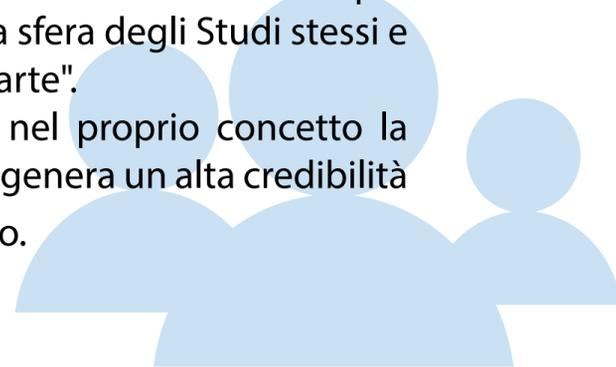
I criteri definiti in collaborazione con una selezione di Studi *Excelsium* insieme a esperti di medicina legale e specialisti di sistemi di qualità in ambito sanitario garantiscono alla rete un alto livello di qualità clinica, deontologica e relazionale con i propri pazienti.



La commissione di Garanzia delle Parti

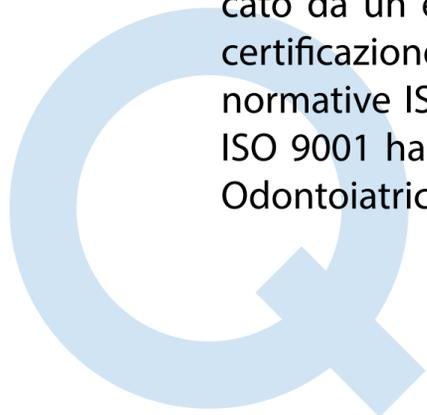
Una delle maggiori difficoltà di comunicazione in odontoiatria è dovuta al fatto che le informazioni ai pazienti in genere provengono dalla sfera degli Studi stessi e rischiano di essere percepiti "di parte".

Excelsium va oltre! Inglobando nel proprio concetto la rappresentanza dei consumatori, genera un'alta credibilità e un grado di accettazione elevato.



La qualità certificata *Excelsium*

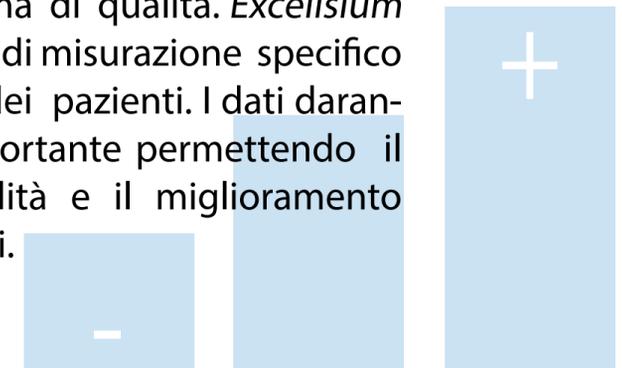
L'iniziativa dispone di un proprio sistema di qualità certificato da un ente certificatore qualificato. Si tratta di una certificazione di servizio e di processo in conformità con le normative ISO. Questo tipo di certificazione, rispetto alla ISO 9001 ha il vantaggio di essere specifica per gli Studi Odontoiatrici.



Disporre delle informazioni per pianificare il proprio successo

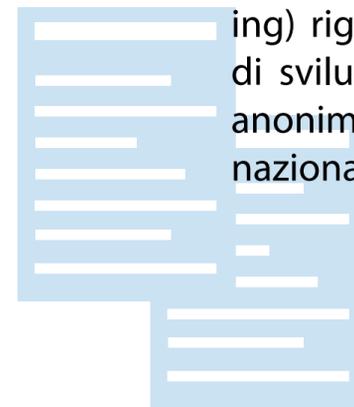
Conoscere la soddisfazione dei propri pazienti

La valutazione della soddisfazione dei propri clienti costituisce la base di ogni sistema di qualità. *Excelsium* opera attraverso un suo concetto di misurazione specifico e continuo della soddisfazione dei pazienti. I dati daranno allo Studio un feedback importante permettendo il monitoraggio della propria qualità e il miglioramento continuo delle proprie prestazioni.



Disporre dei dati per formulare la propria strategia competitiva

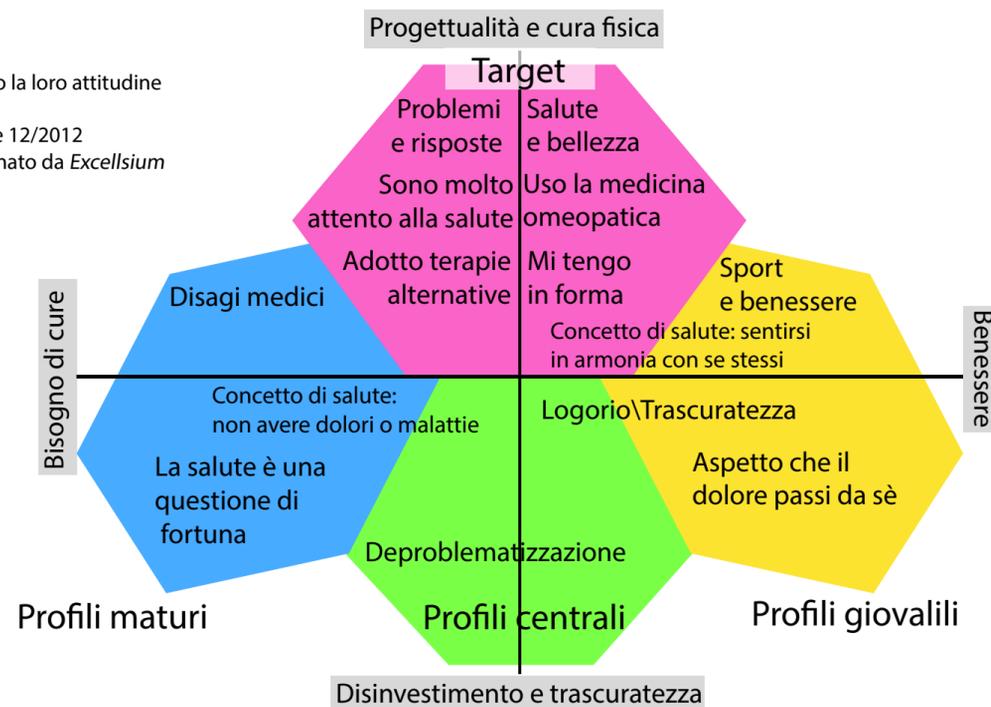
Disporre dei dati strategici permette agli Studi *Excelsium* di posizionarsi al meglio verso i pazienti. *Excelsium* offre agli Studi aderenti le informazioni fondamentali per conoscere la propria posizione competitiva (benchmarking) riguardo ai pazienti in modo da formulare obiettivi di sviluppo e strategie vincenti. Mantenendo la propria anonimata, ogni Studio disporrà dei dati medi regionali e nazionali della rete *Excelsium*.



Attrarre i pazienti giusti: la segmentazione Excellsium

Uno dei principi base del marketing è quello di rivolgersi a chi è in grado di apprezzare e valorizzare al meglio i propri prodotti o servizi. In odontoiatria, questo concetto è ancora poco applicato. *Excellsium* opera sulla base di una precisa segmentazione, ottenendo un fit ideale tra pazienti e studi ottimizzando l'efficacia della comunicazione.

Gli Italiani secondo la loro attitudine verso la salute
Eurisko/Mindshare 12/2012
Studio commissionato da *Excellsium*

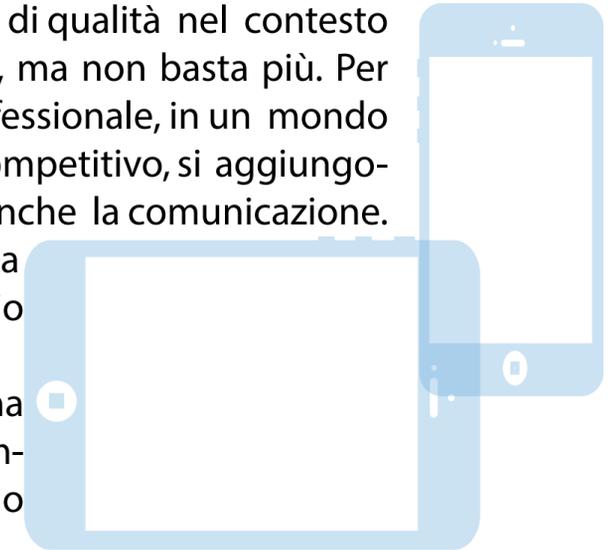


Il segmento pazienti Excellsium

Nonostante l'innegabile trend verso prestazioni odontoiatriche a prezzo contenuto, sono ben 8,5 milioni gli italiani che riguardo alla propria salute seguono un concetto di progettualità e di attenzione alle cure fisiche. Sono persone che vivono uno stile di vita sano ed equilibrato, fanno i controlli medici periodicamente, si considerano persone attive e praticano sport. Sono proprio questi i pazienti in cerca di prestazioni mediche di qualità. Raggiungerli significa offrirgli ciò che cercano. *Excellsium* attraverso una strategia mirata di comunicazione, si concentra proprio su questo segmento valorizzando al meglio l'impegno del professionista per la salute e il benessere dei propri pazienti.

Comunicare con straordinaria visibilità

Offrire prestazioni odontoiatriche di qualità nel contesto attuale rimane un'ottima scelta, ma non basta più. Per assicurare il proprio successo professionale, in un mondo dai ritmi accelerati e sempre più competitivo, si aggiungono ulteriori competenze, tra cui anche la comunicazione. *Excellsium* punta fortemente sulla comunicazione e grazie al marchio di qualità che accomuna tutti gli affiliati, è in grado di proporre una comunicazione forte e con un'ampia divulgazione dando al singolo Studio una straordinaria visibilità.



La comunicazione mirata su larga scala

Aumenta il numero delle ricerche su internet

E dirige i pazienti verso lo Studio affiliato

L'investimento importante, infatti, permette all'iniziativa di utilizzare strumenti, metodi e canali difficilmente accessibili al singolo Studio. Solo così si può raggiungere quell'estensione e quell'intensità necessaria per ancorare il marchio nella mente del pubblico, per creare campagne "appealing" e per acquisire i mezzi di comunicazione al miglior prezzo. In più, *Excellsium* è in grado di creare quel contesto di credibilità e di fiducia che una comunicazione considerata "di parte" non riesce ad ottenere, sollevando il professionista dall'imbarazzo di doversi autopromuovere.

Una propria zona per ogni Studio: il geomarketing



Excelsium selettivamente punta sull' adesione di un numero ridotto di Studi di qualità superiore (1-2% degli Studi italiani). Tale dimensione garantisce un giusto equilibrio tra la necessaria capillarità della rete per i pazienti, gli spazi di crescita per lo Studio e l' impatto e l' efficienza delle azioni del marchio. *Excelsium* utilizza i concetti avanzati del geomarketing suddividendo il territorio nazionale in aree e assegnando ad ogni singolo Studio una propria area d' interesse. La dimensione delle aree viene calcolata in base a una serie di indicatori statistici che rispecchiano sia la presunta domanda da parte dei pazienti che il potenziale di erogazione dei servizi degli Studi. L' area d' interesse non restringe le attività geografiche dello Studio che rimane libero di sviluppare le proprie attività in qualsiasi punto geografico.

I vantaggi di *Excelsium* per lo Studio in un colpo d'occhio

Branding

Comunicazione
e pubblicità

Campagne
e iniziative

Excelsium
Club

Sistema
Qualità

Analisi
soddisfazione
pazienti
continua

Benchmarking

Formazione
e consulenza

Acquisto servizi
agevolato



www.ilnostrosorriso.it

335-6513566

excellsium@yahoo.it