

CORSO FORMATIVO PER ODONTOIATRI E MEDICI

ideandum®



**I M P R O V E**

**y o u r s e l f**



*“Concretizza ora il tuo valore creando un  
ecosistema che generi risultati.”*

Improve Yourself si svolge periodicamente, contattaci per  
ricevere info sulle prossime date!

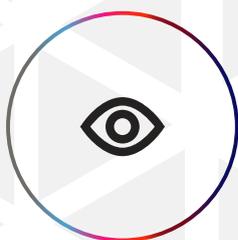
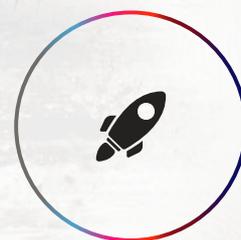


# CHI SIAMO E COSA FACCIAMO?



Siamo la più grande azienda specializzata in comunicazione e formazione per il settore odontoiatrico e medicale. Nati nel 2013, oggi siamo centro propulsore di innovazione e passione.

Esperti nel settore dentale e medicale per creare un innovativo ponte di comunicazione tra il paziente, il professionista e l'azienda.



Perseguire l'eccellenza, anticipando le tendenze per diventare il punto di riferimento del mercato.

## BUSINESS UNIT

ideandum®  
think up

WEB DESIGN  
WEB MARKETING  
GRAPHIC DESIGN  
MARKETING STRATEGICO

ideandum®  
academy

FORMAZIONE IN AULA  
TRAINING DA CLIENTE  
FORMAZIONE ONLINE  
CONSULENZA STRATEGICA

# I NOSTRI NUMERI

800

Clienti soddisfatti  
dal 2013

34548

Conversioni web  
generate

2345

Esperienze digitali  
create

48

Collaboratori  
qualificati

## ALCUNI DEI NOSTRI CLIENTI

*Gli Studi Dentistici*

*Le aziende*

W&F  
WEINSTENSPANCETTI  
1911 1914

pieroni

UNIDI

EXPO  
DENTAL  
MEETING

ODONTOBI  
STUDIO DENTISTICO

ABACO  
STUDIO DENTISTICO

camfil

QUINTESSENCE PUBLISHING  
ITALIA

LF prof. Lorenzo Favero  
ODONTOIATRIA SPECIALISTICA

FONZAR  
DENTISTI IN FRIULI VENEZIA GIULIA

PASTELLI

B&B DENTAL  
IMPLANT COMPANY

RIVA

cemisa

XDENT  
Odontoiatria

straumann

## IDEANDUM È...

passione

rispetto

determinazione

innovazione

responsabilità

# COME ERAVAMO PRIMA

2013



Riccardo Lucietti  
*Fondatore*

1

Business  
Unit attiva

6

Collaboratori  
in agenzia

20

Clienti, tra  
Studi e aziende

# COME SIAMO ORA

2020



Riccardo Lucietti  
*Fondatore*



Alessandro Zanella  
*Socio*



Fabio Fusai  
*Socio*



Armida Parigi  
*Socio*



Andrea Ometto  
*Socio*

3

Business  
Unit attive

48

Collaboratori  
in azienda

800

Clienti, tra  
Studi e aziende



***Fai percepire il tuo valore ai pazienti, diventa il numero uno, elevati alla massima potenza.***



# CHE COS'È IMPROVE YOURSELF?

Improve Yourself è un **percorso di due giornate formative rivolte a te**, professionista del settore dentale e medicale, pensato e strutturato per **rendere il tuo Studio un business di successo**, grazie alla creazione di un ecosistema che possa farti raggiungere grandi risultati.

**Pratica e teoria in un unico corso** concepito per **darti una visione chiara e completa** di quelle che sono le scelte strategiche per elevare il tuo Studio.

**VUOI RICHIEDERE MAGGIORI INFORMAZIONI**

**689 euro + iva**



Chiamaci o scrivici su WhatsApp al numero:  
**3402952082**



# Ti riconosci in una di queste situazioni?

## X

*“Il mio fatturato rimane costante nonostante tutto il mio impegno e gli investimenti.”*

*“Ho la sensazione che in Studio tutto dipenda da me.”*

*“Non so come interpretare i numeri.”*

*“Sembra che i miei collaboratori lavorino per se stessi.”*

*“I pazienti guardano al prezzo e non capiscono il mio valore.”*

*“Sembra che la mia sala d’attesa sia sempre vuota.”*

*“Spesso il mio staff non segue le mie direttive.”*

## X



Se è così...  
...IMPROVE YOURSELF è il corso perfetto per te.



# COME SI SVILUPPA IL CORSO?

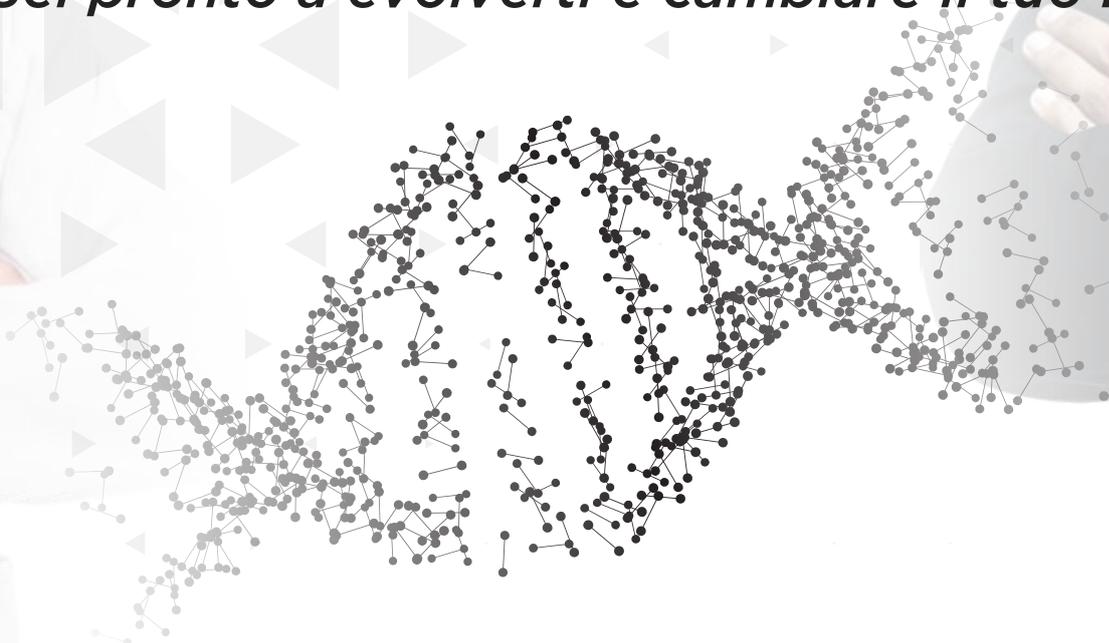
## DUE GIORNATE

durante le quali verranno affrontati diversi temi volti a migliorare la tua attività, direzionandola **verso il successo.**

Avrai l'occasione di:

- affrontare **temi fondamentali** legati al mondo odontoiatrico e medicale
- confrontarti con professionisti del settore e **fare networking creando nuovi business**
- svolgere esercitazioni sia teoriche che **pratiche**

*Sei pronto a evolverti e cambiare il tuo DNA?*





*“Sono **Riccardo Lucietti** e ho fondato Ideandum sette anni fa e, in questo periodo di tempo, **ho imparato che la chiave del successo è la tenacia.** Iniziare un progetto, infatti, è facile, è sufficiente avere un’idea, ma portarlo avanti, nonostante le difficoltà e gli ostacoli, denota grande perseveranza e volontà di arrivare alla meta prefissata. **La tenacia, quindi, è una virtù fondamentale, perché il talento, se non accompagnato dalla costanza e dalla determinazione, non è sufficiente”.***

**QUESTA CONSAPEVOLEZZA MI HA GUIDATO NEL MIO  
PERCORSO PROFESSIONALE E MI HA PORTATO AD ESSERE CHI  
SONO OGGI. PER DIMOSTRARLO, VORREI CONDIVIDERE CON TE  
IL PERCHÉ È NATO IMPROVE YOURSELF:**

I **primi anni** di attività ci occupavamo **solo di marketing**: studiavamo campagne, landing page e curavamo il sito e i profili social dei nostri clienti. Tutte queste attività **generavano moltissimi contatti**, ma contatti freddi, quelli che vengono definiti cold lead. Quando **arrivava infatti il momento di confronto**, da un lato **c'ero io, forte dei numeri** che il web marketing aveva generato, e **dall'altro il professionista, non totalmente soddisfatto dei risultati**.



Ma io **credevo fortemente nella mia attività ed ero determinato a capire quale fosse il problema**. Ho iniziato a “vivere” all’interno degli Studi e **ho capito che mancavano totalmente dei protocolli di gestione e di formazione delle risorse umane**. Questo significava che **qualsiasi attività di marketing e comunicazione da sola non era sufficiente** per ottenere risultati tangibili, ma doveva essere correlata ad una struttura organizzata a livello manageriale, proprio come un’azienda e, per farlo, **era necessario lavorare sia sulla formazione sia sul marketing**.



Le **sfere che vedrai di seguito sono necessarie** quindi per arrivare alla meta, per poter costruire un solido progetto di sviluppo dello Studio: **ecco perché nasce Improve Yourself**, due giornate di formazione che si basano proprio su questi aspetti, **pensato quindi per professionisti** che credono nelle proprie capacità, **determinati a garantire un solito futuro alla propria attività!**



**LE SFERE ESSENZIALI PER CONCRETIZZARE IL TUO VALORE CON UN ECOSISTEMA CHE GENERI RISULTATI.**

## **AMBITO FORMAZIONE**

### **Il controllo di gestione**

Impara ad **analizzare i numeri**: se non ti rendi conto di quale sia il tuo fatturato, di quale sia il tuo core business, di quale sia il tuo paziente “tipo”, come puoi fare delle **scelte strategiche e intelligenti** per il futuro del tuo Studio?

### **Organizzazione e gestione delle risorse umane**

**Organizza al meglio i flussi all'interno del tuo Studio** e assegna una job description ad ogni risorsa interna. Puoi anche fare del **buon marketing**, ma **se non sei organizzato in modo sostenibile non serve a nulla!**

### **Il percorso del paziente e la vendita etica**

Qual è il **modus operandi corretto per chiudere al meglio una trattativa?** Sai qual è la differenza tra hot lead e cold lead? **Aumenta la performance** durante i richiami e **fidelizza** al massimo i tuoi pazienti.



## AMBITO MARKETING

### Linea temporale e step efficaci del marketing

Quando affronti un progetto di comunicazione **devi sempre tenere presente la Timeline del Marketing**. Che senso ha costruire i canali social se prima non si ha un sito dove far atterrare gli utenti per poi farli convertire?

### Strategie di marketing

Hai idea di quello che il marketing e il web marketing possono offrire? Questo mondo è complesso e caotico se lo si affronta da soli. È giusto conoscere i pro e i contro, ma soprattutto le grandi potenzialità del mondo online.

### Realizzazione di un piano strategico

Come funziona questa attività? Sii consapevole di quali sono le tue priorità e soprattutto le priorità del tuo Studio. Non partire senza prima essere entrato nell'ottica che creare **un futuro sostenibile per la tua attività è fondamentale!**



# IL PRIMO GIORNO



## **L'IMPORTANZA DEI NUMERI**

- *Chi siamo noi di Ideandum?*
- *Il cambiamento dello scenario dentale*
- *Gli scenari futuri possibili*
- *L'importanza del reporting*
- *I 4 macro report che bisognerebbe sempre analizzare*



## **IL FATTORE UMANO**

- *L'importanza del fattore umano nel tuo studio dentistico*
- *I 6 fattori chiave per una gestione ottimale delle risorse*
- *Esercitazioni pratiche in aula*
- *Dott. Angelo Riva, Business Case: "Perché è importante attivare il cambiamento ora. Impegno e risultati, il mio percorso con Ideandum."*



## **COME CONVINCERE**

- *Le basi dei processi decisionali*
- *I 3 pilastri della comunicazione*



## **VENITE IN DUE!**

Iscrivendoti hai la possibilità di far partecipare **GRATUITAMENTE** una figura del reparto segreteria.

# IL SECONDO GIORNO



## **STRATEGIA D'IMPRESA**

- *Mission, vision e valori*
- *I capisaldi di una corretta strategia d'impresa*



## **MARKETING, WEB MARKETING E PIANO STRATEGICO**

- *Com'è cambiato il web marketing*
- *Come si costruisce un brand*
- *Come costruire un business plan efficace*
- *Esercizio pratico: come strutturare il tuo piano strategico in 4 step*



## **IL CAMBIAMENTO**

- *Sei pronto al cambiamento? Le leve per un cambiamento duraturo*



### **VENITE IN DUE!**

Iscrivendoti hai la possibilità di far partecipare **GRATUITAMENTE** una figura del reparto segreteria.

# I BENEFICI DEL CORSO

I benefici che avrai da questo corso sono moltissimi. Ecco alcuni punti fondamentali che verranno sviluppati:



## Migliore Customer Experience

*Impara a metterti nei panni del paziente che entra nel tuo Studio e fagli vivere un'esperienza unica!*

## Aumento del fatturato

*Sfrutta tutti gli strumenti a tua disposizione per ottimizzare il tuo Studio e aumentare il fatturato!*



## Diagnosi e prognosi al tuo studio

*Saprai identificare i punti di debolezza e di forza del tuo Studio, creando un business solido.*

## Migliore leadership con clienti e team

*Fai percepire il tuo valore al team con cui lavori e ai tuoi clienti. Aumenta la tua autorevolezza e genera risultati!*



## Consapevolezza del marketing

*Impara a interpretare i numeri del tuo Studio e, grazie ad azioni di marketing, aumenta i risultati costantemente!*

## Generare passaparola

*Potenzia il tuo passaparola e rendilo ancora più efficiente, sviluppandolo al 2.0!*



# I RELATORI



## **RICCARDO LUCIETTI**

ideandum

**Fondatore & Amministratore Delegato di Ideandum**

*"La creatività da sola non è sufficiente se non supportata da strategie di marketing correlate da una conoscenza specifica del mercato odontoiatrico."*

Riccardo Lucietti annovera diverse esperienze in prestigiose multinazionali operanti nel mercato dentale in ambito sales & marketing. Nel 2013 ha fondato Ideandum, azienda che si occupa di formazione e marketing nel settore dentale e medicale.



## **ARMIDA PARIGI**

ideandum

**Managing Director di Ideandum Academy**

*Annovera un'esperienza nel settore dentale di 18 anni, avendo lavorato come manager per aziende di livello internazionale.* La sua passione per il mondo della comunicazione e del web marketing, l'hanno portata a studiare l'interconnessione di questi elementi, diventando dei tasselli che ogni studio dentistico deve conoscere e padroneggiare. Come Managing Director, si occupa della gestione dell'unità Ideandum Academy.



## **DOTT. ANGELO RIVA**



**Odontoiatra e imprenditore**

*Laureato in Odontoiatria e Protesi Dentaria nel 1996 presso la Facoltà di Medicina e Chirurgia dell'Università di Milano,* ha conseguito il Postgraduate University Course in Function and Dysfunction of the Masticatory Organ presso la Donau University (Vienna). Socio, con il fratello Emanuele, degli Studi dentistici Riva Dental Clinic di Figino Serenza e Alzate Brianza, in provincia di Como.

## Informazioni sul corso

Improve Yourself ha una durata di **2 giorni e un costo di**

**689 euro + iva**

## Il corso si svolge nella nostra sede

Le due giornate formative avranno luogo nella sala corsi presso la **nostra sede in Via Vecchia Ferriera 5, a Vicenza**. È disponibile un ampio parcheggio!

## Non partecipare da solo!

Sai che puoi portare con te **GRATUITAMENTE** una figura del reparto segreteria?

**Entra GRATIS e può seguire l'intero corso!**

## Ricapitolando...



**2 giorni  
689 euro + iva**



**in sede  
Ideandum**



**ripeti il  
corso!**



**partecipate  
in due**

Ah, a proposito...

FORMULA  
**SODDISFATTO O RIMBORSATO**



Pensi di non aver compreso totalmente alcuni argomenti? Certi temi non ti sono chiari e vorresti avere la possibilità di approfondirli di nuovo?

**RIPETI L'INTERO CORSO GRATUITAMENTE!**

Credi di aver perso tempo e credi che il corso non sia stato utile?

**TI RIMBORSIAMO!**



Chiamaci o scrivici su WhatsApp al numero:  
**3402952082**

# Loro e molti altri si sono già affidati a noi...

## Alcune aziende



## Alcuni Studi Dentistici



# Ed ecco cosa dicono di noi! ★★★★★



*“Prima di intraprendere il cammino con Ideandum in Studio eravamo in cinque. A metà del nostro primo anno di contratto eravamo in undici e stavamo aprendo una nuova sede.”*

**CHIARA MORO E ALESSANDRO MINNITI**  
**Odontoiatri**  
**Studio Dentistico Minniti Moro**



*“Sanno esattamente di cosa parliamo e cosa vogliamo. Sanno esattamente su quali canali vogliamo puntare e ci danno molti spunti, idee che stiamo portando avanti assieme a loro.”*

**FEDERICA GALASSINI**  
**Odontoiatra e Titolare di Studio**  
**Studio Galassini**



*“Ci siete sembrate le persone più indicate e dirette per risolvere i problemi del passato dello Studio Cemisa. Persone assolutamente competenti, esperte nel settore e disponibili in tutto.”*

**LAURA GUELI**  
**Igienista**  
**Studio Cemisa**



*“Ne parlo con grande interesse ed entusiasmo. Questo studio ha caratteristiche adeguate per farci raggiungere tutti i nostri obiettivi, utilizzando però tecniche ed informazioni di marketing corrette.”*

**MARCO SFORZA**  
**Odontoiatra e Titolare di Studio**  
**COS**

*Siamo stati scelti da oltre 800 clienti del settore dentale e medicale tra Studi Dentistici, Studi Medici, Cliniche e Laboratori in tutta Italia.*



**2345**

ESPERIENZE  
DIGITALI



**34548**

CONVERSIONI WEB  
GENERATE



**687**

CLIENTI  
SODDISFATTI



**48**

PERSONE  
DEL TEAM



**VUOI RICHIEDERE MAGGIORI INFORMAZIONI  
O ACQUISTARE IL CORSO?**



Chiamaci o scrivici su WhatsApp al numero:  
**3402952082**



[www.ideandum.com](http://www.ideandum.com)