

Sabato 13 Aprile - Roma

Dental Marketing Revolution

Aumentare il fatturato dello studio
rendendo digitale (e velocizzando) il passaparola

by

 **FRADEANI**
EDUCATION

Sede Corso
Sala Corsi Burzacchi Srl
Via Tiburtina, 257 (mura del Verano)
Parcheggio Riservato
00162 Roma

Info e iscrizioni
Segreteria corsi
06 4441534 int. 205 Siriana Brancaccia
web@burzacchi.it

Whatsapp 3334676062


Gruppo **onda**

KAVO
Dental Excellence


**PASSAPAROLA DIGITALE
ODONTOIATRICO**
BY FAGIANI CONSULTING

Il perché di questo corso....

Sono il dott. Federico Emiliani, sono un odontoiatra titolare di due studi, situati nel Lazio, a Roma e a Frosinone. Fin dall'inizio della mia carriera ho voluto approfondire la conoscenza del marketing applicato al settore odontoiatrico.

Ho frequentato diversi corsi dedicati a queste tematiche, collaborato con diverse agenzie marketing e social media manager, ho letto una marea di libri, speso molti soldi... e molto spesso i risultati che ottenevo fino a un po' di anni fa, in termini di aumento di prime visite nei miei studi, erano veramente scarsi. Spesso mi sentivo dire dai vari "esperti del settore" con cui ho collaborato o che incontravo che era necessario abbassare i prezzi per essere più appetibile, o che era meglio avere lo studio in un piccolo centro rispetto ad una grande città, o ancora che, per avere successo, l'unica strada era spendere decine di migliaia d'euro per affidarsi ai migliori guru del settore.

Insomma, per farla breve, ho passato anni a provare diverse strategie di marketing (online e offline), spendendo tanti soldi, trovandomi nello stesso punto di prima.

Per fortuna non mi arrendo facilmente e finalmente, nel 2021, la soluzione ai miei problemi di marketing è arrivata. Ho deciso di sfruttare le potenzialità dei social media in maniera differente rispetto al passato, e parlare ai miei futuri pazienti in maniera più coinvolgente ed efficiente. E i risultati si sono iniziati a vedere!

Fondamentale in questo percorso l'incontro con Daniele Fagiani, social media manager e fondatore della Fagiani Consulting, grazie al quale ho avuto la fortuna di conoscere un nuovo modo di fare marketing ed essere scelto online da molti nuovi pazienti, senza abbassare i prezzi e senza scendere a compromessi.

Ho imparato come sfruttare a mio vantaggio le piattaforme social per aumentare la mia visibilità e il numero di nuove prime visite, senza sacrificare troppo il mio tempo e, soprattutto, il mio portafoglio. Risultato: aumento di pazienti e di fatturato!!!

In questo corso ti racconterò nei dettagli la mia storia, gli errori che ho commesso, e come si è evoluta l'attività marketing nei miei studi. Parleremo di come riuscire a dedicarsi alle strategie di acquisizione di nuovi pazienti in maniera efficiente, senza togliere tempo eccessivo all'attività clinica, e come saper comunicare efficacemente e in maniera etica i propri protocolli clinici per essere scelti da nuovi pazienti.

Il corso sarà arricchito anche dall'intervento di Daniele Fagiani. Col suo prezioso contributo ti spiegheremo quali sono gli strumenti necessari per sviluppare il passaparola digitale odontoiatrico, con risultati certi e senza troppi fronzoli, attraverso molti esempi pratici.

PROGRAMMA

A chi è rivolto il corso

- Titolari di studi dentistici che non hanno esperienza di marketing online e vogliono partire da subito col piede giusto.
- Odontoiatri che non amano fare troppi esperimenti e ottenere risultati certi.
- Odontoiatri che hanno voglia di aumentare il numero di pazienti e il proprio fatturato.
 - Odontoiatri delusi dalle precedenti esperienze avute nel mondo del marketing digitale.

A chi NON è rivolto il corso

- A chi non ha bisogno di nuovi pazienti
- A chi non ha voglia di cambiare.
- A chi pensa che il marketing non serva a niente.

Dott. Federico Emiliani

- La transizione dal passaparola tradizionale al passaparola digitale negli studi odontoiatrici.
- L'importanza di scegliere bene il proprio posizionamento.
- Presenza nei social media: cosa realmente è necessario fare per far emergere il proprio studio odontoiatrico e distinguersi dalla concorrenza?
- Come creare contenuti multimediali accattivanti senza essere esperti di digital marketing.
- Come organizzare il proprio tempo per seguire la clinica e al tempo stesso le attività di digital marketing.
- Perché i pazienti si affidano sempre più al web per trovare un nuovo dentista?
- Agenzie marketing: valide alleate o "succhiasoldi" dello studio odontoiatrico?
- Come ottimizzare l'organizzazione dello studio odontoiatrico per ottenere il massimo della conversione dalle attività di marketing.



Daniele Fagiani

- Cosa serve ad un dentista per acquisire nuovi pazienti online nel 2024.

- Il Passaparola Digitale Odontoiatrico: il nuovo modo per essere scelti dai pazienti senza svendersi e scendere a compromessi.

- Google, Facebook, Instagram, YouTube, LinkedIn, siti web... quali strumenti funzionano meglio, e quali sono indispensabili?

- Strategie “old style” VS “Passaparola Digitale Odontoiatrico”.

- Quanti soldi bisogna spendere per ottenere risultati soddisfacenti nel marketing online?

- Per essere scelti da nuovi pazienti bisogna per forza fare contenuti video o esistono strategie alternative?

- Piccolo centro o grande città: esiste una differenza nelle strategie e nei risultati?

- Storie di successo: quanto fatturano i dentisti che utilizzano il Passaparola Digitale Odontoiatrico come migliora la loro attività quotidiana.

Partecipazione corso € 220,00 + IVA

Tutti i partecipanti avranno diritto ad una Consulenza Strategica Implementativa (per dare un riscontro PRATICO a quanto imparato) + Manuale Operativo “Intelligenza Artificiale al servizio del tuo Marketing”



Daniele Fagiani

Daniele Fagiani inizia ad occuparsi di marketing insieme al suo socio e fratello, Alessandro Fagiani, nel 2019.

Dopo una parentesi iniziale in cui collabora con le attività del suo quartiere, decide di focalizzarsi nel settore odontoiatrico.

Frequenta numerosissimi corsi di marketing dei più importanti esponenti del settore negli Stati Uniti, come quelli di Dan Kennedy, Sam Ovens e Al Ries.

Le informazioni apprese lo portano ad inventare nel 2021 il sistema di Passaparola Digitale Odontoiatrico e a fondare, insieme ad Alessandro Fagiani, la Fagiani Consulting, azienda di consulenza marketing operante esclusivamente nel settore odontoiatrico.

Nel 2024 Fagiani Consulting è la mente dietro alle strategie di oltre 50 studi dentistici italiani ed è la prima realtà nel settore odontoiatrico per numero di casi di successo testimoniati.

Ad oggi hanno superato il milione di euro di fatturato generato per i propri clienti (calcolando solamente i clienti che hanno rilasciato una dichiarazione).



Dott. Federico Emiliani

Federico Emiliani si laurea in Odontoiatria e protesi dentaria presso l'Università degli Studi di Roma "Tor Vergata" nel 2009.

Nello stesso anno apre il suo primo studio odontoiatrico a Roma. Contemporaneamente presta attività di collaborazione in diversi studi d'Italia fino a quando, nel 2013, apre il suo secondo studio odontoiatrico, a Frosinone, insieme al Dott. Domenico Crescenzi.

Frequenta diversi corsi di aggiornamento post-laurea in ambito nazionale e internazionale, tra cui il master in Protesi fissa del Dott. Mauro Fradeani, il master in Implantologia del Dott. Stefano Gori, e altri corsi nell'ambito dell'odontoiatria estetica e della chirurgia.

Esercita la libera professione nei suoi studi dedicandosi alla cariologia, all'odontoiatria restaurativa e protesica, all'estetica e all'implantologia.

Nel 2017 entra a far parte del team Fradeani Education (fondato dal dott. Mauro Fradeani) come relatore.

Svolge attività didattica e congressuale in Italia e all'estero sulle tematiche della cariologia, della prevenzione, dell'odontoiatria protesica e digitale.

Nel 2023 pubblica, insieme al Dott. Roberto Turrini, il libro di testo per odontoiatri e igienisti dentali "Black&White - Protocolli clinici multidisciplinari di cariologia, sbiancamento e trattamento delle discordie dentali" (Edra editore).