

amicodentista.com



i tuoi denti al giusto prezzo

Scelte strategiche e ottimizzazioni

Realizzato per AssoLowcost

Ottobre 2009



Databank S.p.A. - Corso Italia, 8 - 20122 Milano - Italia
Telefono (02) 721071 - Telefax (02) 72107333

Scelte strategiche e ottimizzazioni nella catena del valore che consentono la riduzione dei costi (1/3)

Economie di scala e/o di apprendimento	Elevate economie di apprendimento frutto di esperienze più che decennali che garantiscono un ottimale impiego delle attrezzature ed un'ottimizzazione dei tempi necessari per ogni fase operativa
Sinergie di gruppo o con altri business aziendali	Creazione di un network di studi dentistici localizzati nel territorio lombardo, che favorisce l'attivazione di canali di comunicazione condivisi
Localizzazione e delocalizzazione geografica	Studi localizzati in centri urbani anche non capoluogo di provincia, di facile accessibilità e dotati di un articolato bacino di riferimento
Innovazione di prodotto e/o di processo	Progettazione de piano di cura fondato sulla razionalizzazione della metodica clinica

Scelte strategiche e ottimizzazioni nella catena del valore che consentono la riduzione dei costi (2/3)

Ampiezza di gamma	Gli studi dentistici specializzati in generale nell'implantologia sono in grado di attivare professionisti per garantire la copertura di prestazioni sanitarie specifiche
Acquisti e approvvigionamenti	La centralizzazione degli acquisti permette di ottenere una sensibile riduzione di costi. I fornitori non superano le 5 unità per macro categoria per ottimizzare i costi di gestione e per mantenere un elevato potere negoziale. I singoli associati sono tuttavia liberi di ricorrere ad altri fornitori rispetto a quelli segnalati dal network. Le riduzioni di costo più importanti (fino al 40%) riguardano gli acquisti di impianti. Per le strumentazioni sono preferite quelle più collaudate nel tempo, per evitare fermi macchina e/o interventi ricorrenti di manutenzione
Pianificazione della produzione	L'attività medica è programmata sulla base delle specifiche riportate nel protocollo operativo. I tempi di ogni seduta sono standardizzati per il 90% delle prestazioni e ciò consente un'ottimizzazione nell'utilizzo delle poltrone
Know how tecnologico e automazione	L'informatizzazione completa di dati e informazioni e la digitalizzazione delle immagini consentono rapidità nei tempi di diagnosi e comunicazione. Preferenza per laboratori odontotecnici con elevata impronta tecnologica in particolare attraverso l'impiego della tecnologia cad cam e dei sinterizzatori laser.

Scelte strategiche e ottimizzazioni nella catena del valore che consentono la riduzione dei costi (3/3)

Advertising e comunicazione	<p>Utilizzo di diversi canali al fine di indirizzare i pazienti a consultare il sito e/o a contattare il call center. Ricorso ai quotidiani locali soprattutto per sostenere le nuove aperture/affiliazioni.</p> <p>Il network investe nella comunicazione il 5% del proprio fatturato.</p> <p>Il sito mantiene elevati volumi di traffico, tra quelli medici italiani si colloca tra i primi 15 (certificazione Skinystat)</p>
Gestione dei canali distributivi	<p>I pazienti entrano in contatto con il network tramite il sito e il call center. Gli operatori del call center fissano le visite dirottandole allo studio localizzato più vicino al luogo di residenza del paziente</p>
Gestione del personale specializzato	<p>L'ammissione dei nuovi affiliati è molto attenta e segue un iter di valutazione che, nel complesso, richiede circa sei mesi. Con frequenza settimanale i medici dei rispettivi studi si confrontano, in videoconferenza, su casi particolari</p>
Procedure di controllo di qualità	<p>La direzione sanitaria svolge azioni di controllo operativo continuative sia sulle modalità delle prestazioni, sia sullo stato delle attrezzature.</p>
Analisi della soddisfazione dei clienti	<p>Alto tasso di soddisfazione dei pazienti verificato attraverso test somministrati al termine delle cure. Il 30% dei nuovi pazienti deriva infatti dal passaparola.</p>