

amicodentista.com



i tuoi denti al giusto prezzo

Profilo e catena del valore aziendali

Realizzato per AssoLowcost

Ottobre 2009



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

Amicodentista è nato per offrire un servizio di assistenza dentistica in linea con i nuovi comportamenti di acquisto delle famiglie italiane, in grado cioè di garantire:

- prestazioni sanitarie a prezzi chiari e trasparenti
- qualità garantita da comprovate esperienze e capacità professionali
- prestazioni dentistiche definite da precisi protocolli operativi
- informazioni dettagliate e comprensibili ad un pubblico non specializzato

Il business model di Amicodentista si fonda su:

- un progetto di servizio di cura dentistica progettato per intercettare la domanda italiana coperta dagli studi dentistici dei paesi dell'Est Europa
- un target con livelli di istruzione medio – alti, che apprezza un servizio dentistico trasparente con un piano di attività predefinito
- la creazione di un network di studi che si associano in quanto, condividendo il progetto sotto il profilo etico, concorrono alla copertura delle spese di comunicazione del brand
- la presenza tra i soci fondatori di dentisti con elevata competenza ed esperienza
- Una razionalizzazione delle procedure operative volta ad ottimizzare la qualità delle prestazioni

- **Prezzo:** le condizioni economiche sono vantaggiose chiare e trasparenti.
- **Ottimizzazione dei costi derivanti da:** riduzione del rischio d'insoluto (contro valori di settore che possono raggiungere il 15% dei ricavi) e dei costi amministrativi, vantaggi dovuti alla creazione di un gruppo d'acquisto, utilizzo di un laboratorio odontotecnico di dimensione europea, riduzione dei margini compensata dall'aumento dei volumi
- **Elevata capacità di acquisizione di nuovi pazienti:** grazie alla comunicazione mirata geograficamente ed al passaparola.
- **Qualità del servizio:** impiego di protocolli consolidati
- **Offerta innovativa:** prima visita gratuita con il dentista titolare dello studio e successiva proposta di percorso sanitario con il relativo preventivo

- **Bassi costi commerciali:** buoni investimenti in comunicazione con una loro ripartizione tra gli studi che aderiscono al network.
- **Ottimizzazione dei fornitori:** ricorso a pochi produttori e laboratori qualificati, in particolare per gli impianti, con know how coerente con la qualità proposta dal network ed in grado di garantire significative riduzioni dei prezzi, grazie ai volumi movimentati ed all'assenza di intermediazioni.

- **Prime visite:** nel periodo marzo 2008 – febbraio 2009 le prime visite gratuite sono state oltre 2.500, con un tasso di conversione del 68%
- **Fatturato 2009:** relativo agli studi associati (al momento sono 5) di circa 3 milioni di euro, quasi raddoppiato rispetto a quello del 2008
- **Traffico sul sito:** in media ogni giorno il sito registra 850 visite

La mappa del posizionamento competitivo di Amicodentista

