



Media Mix



economia - organizzazione - risorse umane - marketing - comunicazione - management

Direttore Responsabile: Antonio Pelliccia - Impaginazione e grafica: Nuly&Nuly Pubblicità - Ai sensi della Legge 675/96 sulla tutela dei dati personali, si informa che è nel diritto del ricevente richiedere la cessazione dell'invio e/o l'aggiornamento dei dati in nostro possesso. Mediamix è iscritta all'autorità Garante per le Comunicazioni e certifica ad ogni numero le copie spedite. Editore: ARIANTO S.r.l. - Corso Trieste 175, 00198 Roma - Redazione: Via G. Griziotti 3, 20145 Milano - Tel. 02 4800053 Fax 02 95441174/02 700506796 - e-mail info@arianto.it - Registrato il 15/01/2001 con N. 12 presso il Tribunale di Milano. Periodico iscritto al Registro Nazionale della Stampa con N. 11186 ed al Registro Operatori di Comunicazione con N. 7057.

Anno 8, Numero 16, Maggio 2009

Costruiamo Fiducia



l'editoriale

Il "Business dell'Odontoiatria"



Editoriale da Pelliccia

Antonio Pelliccia

Il tuo AGGIORNAMENTO GRATUITO!!

Il dentalGo diventa il primo Congresso Italiano che **guarda l'Ambiente**. Abbiamo detto **NO** al consumo di carta e **NO** all'uso eccessivo di inchiostri. **Difendi**, insieme a noi, **la natura** evitando consumi inutili. **Programmi, Iscrizioni, Ecm, Notizie** sul Congresso le trovi **solo on line !!!**

Esiste un nuovo modello di dentista? Come cambierà la professione?

Negli anni '70 con lo sviluppo dell'Odontoiatria italiana si sviluppò la necessità di "velocizzare" il lavoro; di rendere "ergonomica" l'attività. Negli anni '80 si acquisirono in odontoiatria sempre maggiori competenze cliniche attraverso la diffusione dell'ortodonzia e della pionieristica implantologia, che a quei tempi era stata introdotta in Italia. Negli anni '90 si presentò la necessità di aumentare le conoscenze economiche e gestionali; le norme fiscali si facevano sempre più cogenti e l'introduzione di indicatori di reddito (Studi di Settore) hanno imposto una maggiore attenzione e consapevolezza manageriale. Gli anni 2000 sono caratterizzati dalla necessità di una maggiore consapevolezza da parte dei pazienti per una qualità sempre più diffusa, da una cultura mass mediatica, da un Internet sempre più presente e da esigenze sempre più specifiche ed estetiche. In questi trent'anni siamo passati da un modello tayloristico di dentista al dentista mediatico. Questa esperienza ci ha fatto capire moltissime cose. La prima verità è che non esiste un solo "modello" di odontoiatria, ad esempio non è vero che lo studio momoprofessionale sia superato da nuove forme di organizzazione

come lo studio associato o le società sanitarie. Non è vero che la pubblicità e la liberalizzazione delle tariffe ha aumentato la domanda di cure da parte dei pazienti. Non si è dimostrato vera la necessità di certificarsi, di accreditarsi, di convenzionarsi, ... Non è vero che solo i gruppi di studi organizzati in network avranno pazienti. Non è vero che tutto dipende dal team di studio, Non è vero che chi controlla bene i costi sia un dentista di successo e guadagni di più. Non è vero che imitare un collega possa essere un insegnamento migliore di un manager specializzato in economia sanitaria, anzi. Non è vero l'associazionismo di categoria non sia di fondamentale importanza. Insomma, non è vero che esiste "una soluzione", un modello esclusivo. Il Management è una branca delle scienze e delle discipline economiche aziendalistiche, che insegna a conoscerne i rischi, le metodologie ed i processi teorico pratici di gestione delle tre risorse fondamentali; umane, economiche e di mercato. Ho notato attraverso la mia consulenza in diverse aziende (studi dentistici) con diverse caratteristiche estrinseche ed intrinseche che ognuno ha la sua realtà con specifiche necessità e soluzioni. (Antonio Pelliccia)

continua su www.arianto.it

CPA CORSO PRATICO ANNUALE

A PAG 3

3A SETTIMANA AZZURRA

A PAG 5



Associazione Nazionale Dentisti Italiani

HAI VISTO LA WEBTV?

A PAG 7

La Formazione Post Lauream

Prof. Enrico Gherlone



Articolo da Pelliccia

Japan Dental GO



Articolo da Pelliccia



FAD

formazione a distanza

FACILITÀ ED ECONOMICITÀ

FAD

È la modalità più semplice ed economica di tutte. Non esistono vincoli orari, non si sostengono costi di trasferta, non si deve chiudere lo studio e può essere acquisita 24 ore su 24 in ogni periodo dell'anno. Per facilità di accesso ed economicità è la forma di comunicazione per la cultura clinica e gestionale più diffusa a livello internazionale. FAD ANDI: facile, utile ed economica. Soprattutto libera.

facile

Istruzioni per l'uso alla portata anche dei navigatori meno esperti e immediato accesso ai contenuti scelti dall'utilizzatore grazie all'interfaccia realizzata.

utile

L'apprendimento è a portata di click: contenuti sempre nuovi e redatti in collaborazione con i più autorevoli esperti del settore per rispondere alle necessità formative del dentista.

economica

La FAD ANDI è tra i più economici strumenti formativi per i dentisti.

libera

Perchè aperta anche ai non soci ANDI; perchè "utilizzabile" ovunque e in qualsiasi momento; perchè "libera" tempo ed energie permettendo di apprendere con tempi inferiori a quelli della formazione tradizionale.

FACILIO E FACILIA

Due icone della nuova piattaforma per la comunicazione dedicata agli oltre 22.000 soci Andi. Protagonisti d'eccellenza del progetto FAD ANDI, Facilio e Facilia introducono gli utenti all'utilizzo degli "strumenti di lavoro" e, insieme, rappresentano gli stessi dentisti, che, da oggi, possono contare sul modo più facile, utile ed economico per apprendere. Facilio e facilia: un modo nuovo per comunicare con semplicità e immediatezza con gli utilizzatori della piattaforma.



www.dentistionline.it
il tuo partner nella formazione a distanza di qualità collegati e scoprirai perchè



Associazione Nazionale Dentisti Italiani

Corso Pratico Annuale di Management
GPA - 6ª edizione

Dal 1996 la qualità del Management per l'Odontoiatria

www.arianto.it

Relatore: Prof. ANTONIO PELLICCIA

in collaborazione con il Centro Corsi 

28 crediti ECM

Arianto Edizioni Mediche

L'esclusivo corso di Management originale del Prof. Antonio Pelliccia
"Dalla gestione economica a quella fiscale, dalle risorse umane al marketing"

Partecipa anche tu, prenota subito!

Per una didattica veramente interattiva, il CPA è a numero chiuso, le prenotazioni sono già aperte e sono pochi i posti disponibili. Il CPA (Corso Pratico Annuale) è più simile ad una consulenza personalizzata con continue esercitazioni, che ad una lezione frontale in aula.

Per informazioni e prenotazioni, una mail alla Segreteria del CPA: info@arianto.it

Questo corso è alla sua quinta edizione ed ha ottenuto il giudizio di merito più favorevole in assoluto da parte dei partecipanti, per la caratteristica pratica e didattica, dove tra un incontro e l'altro il Team dello studio potrà applicare e rendere oggettivo l'insegnamento e le metodologie illustrate con un ampio forum di discussione per la risoluzione delle criticità gestionali.

Il CPA (Corso Pratico Annuale) di Management Odontoiatrico, nelle due sedi a vostra scelta, di Milano e di Roma, ma potete organizzare una sessione anche nella vostra Città inviando

Quanto costa il marketing per un dentista?

Per parlare di marketing è doveroso soffermarci su alcune non tanto ovvie considerazioni alla base delle quali vi è sempre la consapevolezza che il marketing sia una cosa seria, come un farmaco per l'azienda e che vada somministrato da professionisti specializzati, sebbene sembri più logico, ma non scientifico, "copiare l'esperienza da un dentista collega". Vi fareste prescrivere la dieta da un conoscente solo perché lui è dimagrito in qualche modo qualche kg? Oppure andreste da uno specialista dietologo, da un medico della nutrizione? Scegliete voi ma sappiate: la strategia di marketing è sempre individuale, perché non esiste la decisione giusta ma la migliore in quel momento. Il Marketing è una branca delle scienze e delle discipline economiche aziendali, chi la insegna deve conoscerne i rischi, le metodologie ed i processi teorico pratici attraverso la consulenza in diverse aziende (studi dentistici) con diverse caratteristiche estrinseche ed intrinseche. (Antonio Pelliccia)

Ho stabilito 46 domande sul Marketing Odontoiatrico. Vediamo le prime 4 domande e nei prossimi numeri della rivista esamineremo di volta in volta le altre...

...continua su www.arianto.it

Arianto S.R.L.
EDIZIONI MEDICHE

"Corso di Comunicazione e Marketing in Odontoiatria"

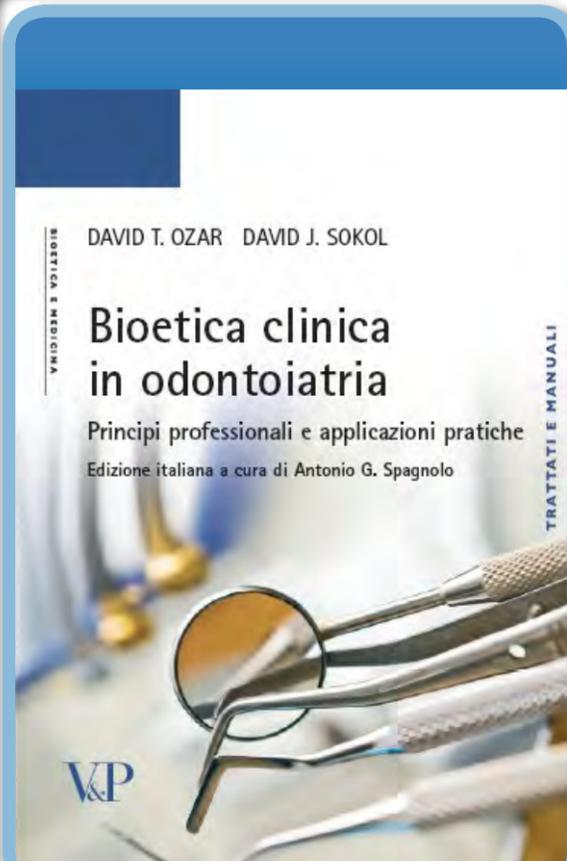
Milano 3 e 4 luglio 2009
2 giorni con il Prof Antonio Pelliccia
Tanto materiale didattico, informazioni e strategie aggiornate ...
info@arianto.it

Completare il testo da Pelliccia

Bioetica clinica in odontoiatria
Principi professionali e applicazioni pratiche
Edizione italiana a cura di Antonio G. Spagnolo

DAVID T. OZAR DAVID J. SOKOL

TRATTATI E MANUALI





SCEGLI MIAGENDA e...

DIMENTICA
LE LUNGHE ATTESE
TELEFONICHE
PER UNA
PRENOTAZIONE
MEDICA...

...CON UN CLICK
SCOPRIRAI IN QUALSIASI
MOMENTO DELLA GIORNATA,
7 GIORNI SU 7,
COME, DOVE E QUANDO
PRENOTARE LA VISITA
DALLO SPECIALISTA
CHE FA PER TE.

Registrati gratuitamente
e scopri tutti i vantaggi di Miagenda

www.miagenda.it

info 0971.942603

miAgenda
il gestionale di prenotazioni on line.

adv_www.linearte.it

Con MIAGENDA... il tuo medico sarà sempre disponibile!



miAgenda

DIMENTICA
LE LUNGHE ATTESE
TELEFONICHE PER UNA
PRENOTAZIONE MEDICA

Miagenda è il gestionale completo che si rivolge al medico specialista ed ai pazienti desiderosi di rimanere padroni del proprio tempo. Il servizio, è il risultato di un'attenta analisi della routine quotidiana, a volte troppo frenetica per conciliare, in perfetto equilibrio, vita privata, mondo lavorativo ed esigenze pratiche.

Con **Miagenda** non dimenticherai più il tuo appuntamento grazie all'invio di un sms e di una e-mail di promemoria nelle 24 ore precedenti la visita.

Miagenda si propone, pertanto, di **ottimizzare i tempi** e di offrire al professionista ed al paziente, 24 ore su 24, 7 giorni su 7, la possibilità di velocizzare alcune incombenze, quali la gestione dello studio medico o la prenotazione di una visita specialistica. ●●●●

CON UN CLICK
SCOPRIRAI IN
MOMENTO DELLA
7 GIORNI SU 7,
COME, DOVE E
PRENOTARE LA
DALLO SPECIALISTA
CHE FA PER TE

POTRAI COMODAMENTE
A MOLTEPLICI SERVIZI
ED IN QUALSIASI MOMENTO

GRAZIE ALLA REGISTRAZIONE
GRATUITA AL SISTEMA
USUFRUIRE DI MOLTI

- ❖ ricercare studi per zona
- ❖ visualizzare l'effettiva
medico d'interesse;
- ❖ prenotare on line in modo
la propria visita in tempo
conferme;
- ❖ possibilità di modificare
momento i propri appuntamenti
disagio alla gestione d
- ❖ visualizzare la cronologia
appuntamenti in ogni m

FISCO



Articolo da Pelliccia

Investimenti



Articolo da Pelliccia

Consulente Lavoro



Articolo da Pelliccia

www.miagenda.it

QUALSIASI
ELLA GIORNATA,
QUANDO
LA VISITA
ALISTA
E...
ENTE ACCEDERE
VIZI, OVUNQUE SARAI
OMENTO.
STRAZIONE
EMA, POTRAI
TEPLICI VANTAGGI:
 a e specializzazione;
 disponibilità dello studio
 modo facile, veloce e sicuro
 po reale, senza ulteriori
 re o **eliminare** in qualsiasi
 ntamenti senza creare alcun
 ello studio;
 gia e lo status dei tuoi
 omento ed in totale privacy.

SCEGLI MIAGENDA e...

SEMPLIFICA
LA TUA VITA
PROFESSIONALE
CON UN'AGENDA
ON LINE
SEMPRE DISPONIBILE
ED AGGIORNATA...

...GESTISCI
IL TUO LAVORO
IN MODO
AUTONOMO,
FUNZIONALE
ED EFFICIENTE.



www.miagenda.it



info 0971.942603

adv_www.limearte.it

Con MIAGENDA... il tuo studio sarà sempre aperto!



miAgenda

SEMPLIFICA
LA TUA VITA PROFESSIONALE
CON UN'AGENDA ON LINE
SEMPRE DISPONIBILE
ED AGGIORNATA

Miagenda è il gestionale completo che si rivolge al medico specialista ed ai pazienti desiderosi di **rimanere padroni del proprio tempo**. Il servizio, è il risultato di un'attenta analisi della routine quotidiana, a volte troppo frenetica per conciliare, in perfetto equilibrio, vita privata, mondo lavorativo ed esigenze pratiche.

Miagenda si propone, pertanto, di **ottimizzare i tempi** e consente al professionista di offrire ai propri pazienti un servizio di prenotazione on line sempre accessibile 24 ore su 24 - 7 giorni su 7.

GESTISCI
IL TUO LAVORO
IN MODO AUTONOMO,
FUNZIONALE
ED EFFICIENTE

L'UTILIZZO
DEL SISTEMA È GRATUITO.*

POTRAI, INOLTRE,
USUFRUIRE DI MOLTEPLICI VANTAGGI:

- ❖ **utilizzare** un'agenda funzionale e completamente personalizzabile, di facile consultazione e sempre disponibile nell'arco delle 24 ore e 7 giorni su 7;
- ❖ **ottimizzare** i costi di gestione del tuo studio, riducendo e semplificando il lavoro dei tuoi collaboratori;
- ❖ **gestire** autonomamente il tuo planning in totale sicurezza;
- ❖ **fidelizzare** ed **incrementare** il numero dei pazienti grazie ad una maggiore visibilità offerta da internet e all'intensificarsi di un'utenza on line sempre più consistente;
- ❖ **garantire** una gestione più efficace delle visite di controllo, con scadenza temporale di 3/6/12 mesi, tramite l'invio di sms di promemoria al paziente;
- ❖ **automatizzare** ed **ottimizzare** la gestione delle prenotazioni per via telematica creando un filo diretto con il paziente tramite mail sms o sul sito per comunicare conferma, modifica o anticipo degli appuntamenti;
- ❖ **ridurre** l'eventuale perdita di appuntamenti tramite l'invio al paziente di un sms di promemoria nelle 24 ore precedenti la visita;
- ❖ **visualizzare** la cronologia e lo status degli appuntamenti dei pazienti.

* Il servizio non prevede alcun canone o abbonamento e nessuna stipula di contratto. L'invio dei messaggi è **facoltativo**, al costo di un normale sms (€ 0.125 + iva).

Marketing



Articolo da Pelliccia

Risorse Umane



Articolo da Pelliccia

Comunicazione



Articolo da Pelliccia

The screenshot shows the GlamSmile website interface. At the top, there are images of a smile and teeth, with the text: "The veneers are fixed in the mouth in one go, which means that the process is rapid and ensures a brand new smile just one hour later." Below this is a navigation menu with links: Home, Dental, Our Smiles, FAQ, Locations, Simulations, Contact.

GlamSmile
In meno di un'ora ti faremo sorridere di nuovo.

Da un punto di vista visivo i denti hanno un impatto fortissimo non solo

sull'attrazione che una persona esercita sugli altri ma anche sul proprio aspetto e sulla fiducia in se stessi. Studi hanno dimostrato che l'aspetto estetico di una persona contribuisce fortemente al suo successo sociale e professionale, influenzando il modo in cui gli altri si rapportano con noi.

Mentre i denti sono uno dei fattori più importanti fra quelli che contribuiscono alla bellezza del viso, stranamente spesso sono quelli più trascurati. Una persona con scarsa autostima, dovuta al suo aspetto fisico, spesso può essere aiutata da un trattamento estetico-dentale. Il semplice sbiancamento dentale non sempre produce un effetto benefico (ad esempio nei casi di macchie dovute alla tetraciclina, di fluorosi, etc...) e non tutti hanno il sorriso perfetto che sognano.

Oggi, GlamSmile può rimuovere all'istante tutti questi ostacoli e darti quel sorriso che hai sempre sognato di avere.

Procedura

Nel corso di una prima visita dal dentista vengono prese le impronte e scattate alcune foto dei tuoi denti e del tuo viso. In tal modo possiamo assicurarci che le nuove faccette saranno perfettamente adatte, da un punto di vista estetico, ai tratti somatici del tuo viso.

Le faccette sono prodotte nel laboratorio GlamSmile dai nostri tecnici specializzati e verranno sistemate nella tua bocca con un semplice movimento nel corso della seconda visita. La procedura è assolutamente indolore e la struttura dei tuoi denti non viene assolutamente intaccata (cosa che invece accade con le faccette tradizionali). Grazie proprio al fatto che la struttura dei denti non viene intaccata il trattamento è del tutto reversibile e non c'è bisogno di anestesia.

We know we can make you smile again

Additional elements in the screenshot include a 'Men's Health' magazine cover, a 'Check out our brand new GlamSmile Studios in Ghent' banner, and a 'Want to see our results?' section with a 'Click here' button. Footer text includes: © 2006 GlamSmile. All Rights Reserved. GlamSmile ITALIA s.r.l. (spagnola) Viale Libertà, 37 P.le. E. Scelà A (CD) ITALY. Info: glamsmile@tiscali.it



The graphic features a stylized blue dental chair with various mechanical and digital elements. A logo in the upper right corner reads "BLISS your solution".

Arianto S.R.L.
 EDIZIONI MEDICHE

VIRTUAL
Manager
 Dental MORE

Software di Gestione dello studio dentistico
 il primo software multiplatforma integrato per la gestione clinica, amministrativa e relazionale dello studio.

Il video del Tuo Studio



Questo prodotto, realizzato dalla nostra Casa Editrice permette di fornire, ai pazienti in sala d'attesa, un utile strumento di informazione visiva, attraverso il quale possono essere veicolate notizie sull'igiene, sul mal di testa ed il bruxismo, sui bambini e la prevenzione, sull'alimentazione e l'apparato stomatognatico, sui materiali dentali, sul significato di una corretta occlusione, sulla posturologia, ... I pazienti vedranno con molto interesse questo videoclip, ne percepiranno il contenuto informativo, e attribuiranno valore aggiunto allo studio dentistico. Questo videoclip è un DVD che può essere proiettato con un computer, con uno schermo al plasma o a cristalli liquidi, ma anche semplicemente con un lettore ed il classico televisore!

Il sito del Tuo Studio

Questo prodotto, realizzato dalla nostra Casa Editrice permette di fornire, ai pazienti in sala d'attesa, un utile strumento di informazione visiva, attraverso il quale possono essere veicolate notizie sull'igiene, sul mal di testa ed il bruxismo, sui bambini e la prevenzione, sull'alimentazione e l'apparato stomatognatico, sui materiali dentali, sul significato di una corretta occlusione, sulla posturologia, ... con un computer, con uno schermo al plasma o a cristalli liquidi, ma anche semplicemente con un lettore ed il classico televisore!



WEB TV

Articolo da Pelliccia

il Team Media Mix



Antonio Pelliccia



Arianna Mazzuka



Maria Sagliocca



Francesco Sinatti



Giovanni Sinatti

Arianto S.R.L. EDIZIONI MEDICHE

MARKETING MANAGEMENT ITALIA
CONSULENTE DI DIREZIONE PER LE STRATEGIE
D'IMPRESA E PER LA GESTIONE STRATEGICA
DELLE RISORSE UMANE



CONTINUING
MANAGEMENT
EDUCATION

AIUTIAMO IL MEDICO A:

- Acquistare o vendere lo studio
- Scegliere l'ubicazione logistica di un nuovo studio
- Scegliere il programma gestionale e le tecnologie informatiche
- Pianificare l'organizzazione del lavoro e dei tempi
- Redigere il listino delle prestazioni
- Organizzare le procedure di segreteria
- Stipulare contratti (consulenti, collaboratori, fornitori, ...)
- Costituire studi associati
- Coordinare i soci nella costituzione di ambulatori polispecialistici con direzione sanitaria
- Certificarsi ISO
- Accreditare lo studio come "struttura sanitaria" presso la Regione
- Parlare in pubblico
- Comunicare la propria Qualità Percepita ai pazienti
- Controllo dei costi e analisi dei margini di profitto
- Controllo e Analisi della redditività e degli incassi
- Gestione del Rischio di Impresa
- Realizzazione siti Internet.

SVILUPPIAMO L'ORGANIZZAZIONE DEI RAPPORTI CON:

- Soci
- Team
- Pazienti
- Colleghi
- Fornitori
- Consulenti
- Banche
- Assicurazioni
- Istituzioni
- Internet.

MIGLIORIAMO LA GESTIONE DEL TEAM CON:

- Selezione e formazione del personale
- Identificazione dei compiti e delle competenze all'interno del Team
- Motivare il Team (Coaching automotivazionale - Leadership situazionale)
- Organizzazione e gestione di stage (corsi pratici in altre strutture) per il personale
- Informatizzazione e gestione della comunicazione attraverso le immagini digitali
- Organizzazione della Reception e della Sala d'attesa
- Organizzazione del magazzino, degli ordini e dei consumi
- Sviluppo di modelli personalizzati per la presentazione dei preventivi
- Aumento della Qualità Percepita dai pazienti
- Miglioramento delle capacità comunicazionali dei singoli
- Preparazione della modulistica interna allo studio e esterna verso i pazienti
- Gestione delle aree di crisi della segreteria attraverso corsi sul "Problem Solving"
- Identificazione dei compiti e delle competenze all'interno del Team
- Motivare il Team (Coaching automotivazionale - Leadership situazionale)
- Organizzazione e gestione di stage (corsi pratici in altre strutture) per il personale
- Informatizzazione e gestione della comunicazione attraverso le immagini digitali
- Organizzazione della Reception e della Sala d'attesa
- Organizzazione del magazzino, degli ordini e dei consumi
- Sviluppo di modelli personalizzati per la presentazione dei preventivi
- Aumento della Qualità Percepita dai pazienti
- Miglioramento delle capacità comunicazionali dei singoli
- Preparazione della modulistica interna allo studio e esterna verso i pazienti
- Gestione delle aree di crisi della segreteria attraverso corsi sul "Problem Solving".

BMT SRI

RESEARCH MARKETING TRADING



 **PSI**
Member
10030

 ASSOCIAZIONE
ITALIANA
PRODUTTORI E
DISTRIBUTORI
ARTICOLI
PER DIRECTORI
E PROMOZIONALI