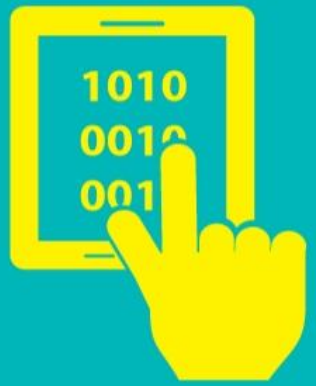
MEDIBOOK*

Prenota i tuoi esami clinici con 1 click

*Logo e naming provvisori

Medibook.com

Medibook è una piattaforma per la prenotazione integrata di esami medico clinici: un CUP (Centro Unificato per le Prenotazioni) per la sanità privata, in particolare per gli ambulatori policlinici.



+di 350

esami clinici

Secondo il Ministero della salute

pet.medibook.com

La Piattaforma permetterà la prenotazione di esami clinici del mondo veterinario.

Prenotazine digitale ad oggi non presente nel panorama web

Le esigenze

L'ESIGENZA

La piattaforma deve soddisfare le esigenze dell'utente che ha urgenza di **prenotare un esame strumentale** nel luogo più vicino o comodo possibile nei tempi e nei modi (prezzo, qualità) scelti.

LA RISPOSTA

La risposta alle query di ricerca, sia su piattaforma che sui motori di ricerca tramite inserzioni geolocalizzate, è il risultato più prossimo alle esigenze dell'utente: un esame clinico prenotabile direttamente online o telefonicamente.

+ produzione referto clinico

L'utente e la sanità online

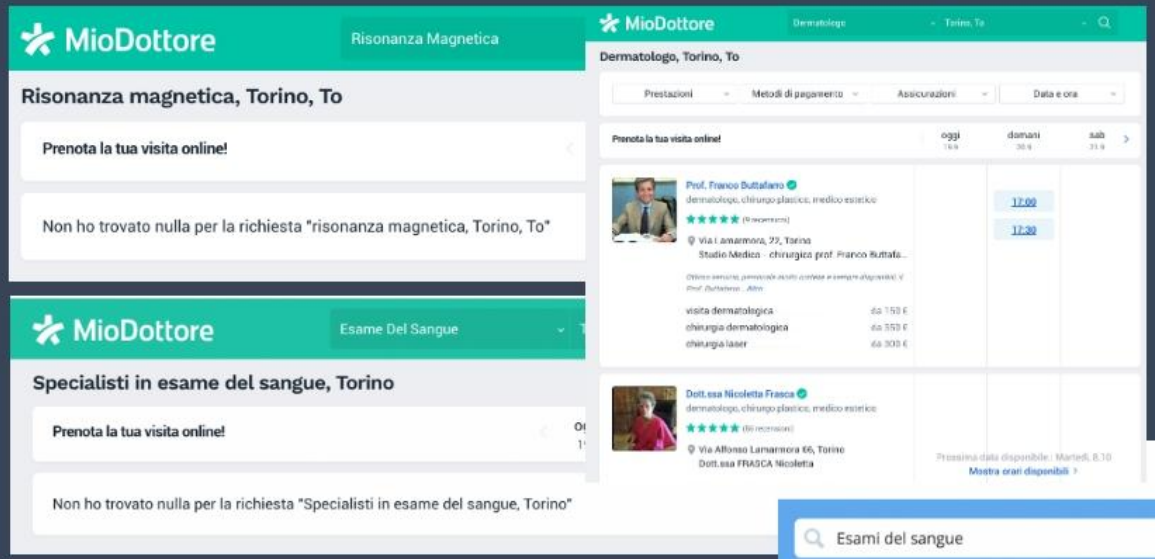
In base ai dati che elaborati e alle ricerche in ambito SEO e soprattutto SEA (Google Ads) l'utente modello è una donna di mezza età che cerca di prenotare degli esami (magari a seguito dell'indicazione del proprio medico) utilizzando smartphone e ricerche vocali, spesso anche per i propri famigliari e con poca dimestichezza con il digital

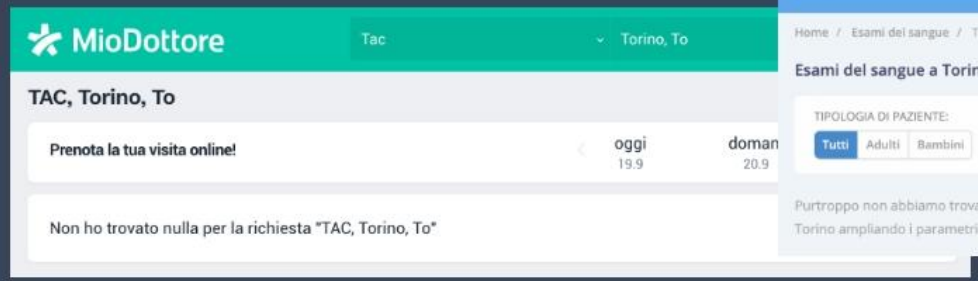
In sintesi l'utente modello risulterebbe:

+ interessato a prenotare un esame strumentale nei luoghi e nei tempi più prossimi alle proprie esigenze

− a consultare elenco dispersivo di medici da contattare.

Piattaforme medici

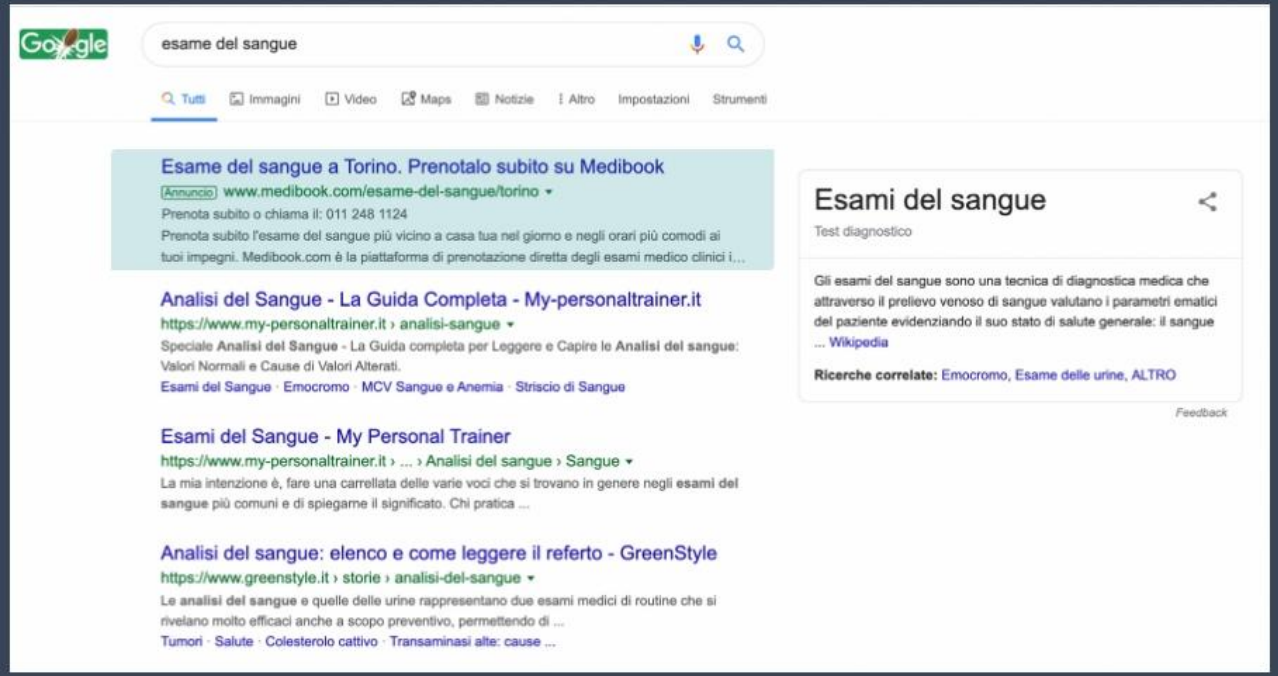




La **concorrenza** (miodottore.it e dottori.it) produce un lungo elenco di medici specializzati e localizzati da contattare e funziona su affiliazione.

Medibook permette di prenotare direttamente esami strumentali.

Marketing sanitario



La salute online è trend di ricerca in enorme crescita. Diagnostica, prenotazioni on line un ambito SEO: sì, solo alcuni ambulatori
Ambito SEA: solo alcune specializzazioni mediche attraverso piattaforme dottori.it, miodottore.it.

Poca geolocalizzazione.

Territorio quasi completamente inesplorato in ambito SEA (annunci Google ADS) quello degli esami strumentali.

LEGGE DI BILANCIO 2019, introdotti vincoli marketing sanitario. La mancata abrogazione della normativa preesistente e, anzi, l'esplicito richiamo alla Legge Bersani, consente, dunque, di individuare i contenuti minimi del messaggio pubblicitario (ivi denominata "pubblicità informativa"). In particolare, ai sensi dell'art. 2 co. 1 lett. a), la comunicazione informativa in ambito sanitario potrà (dovrà) contenere:i titoli e le specializzazioni professionali dei medici;le caratteristiche del servizio offerto; ele condizioni economiche delle prestazioni.

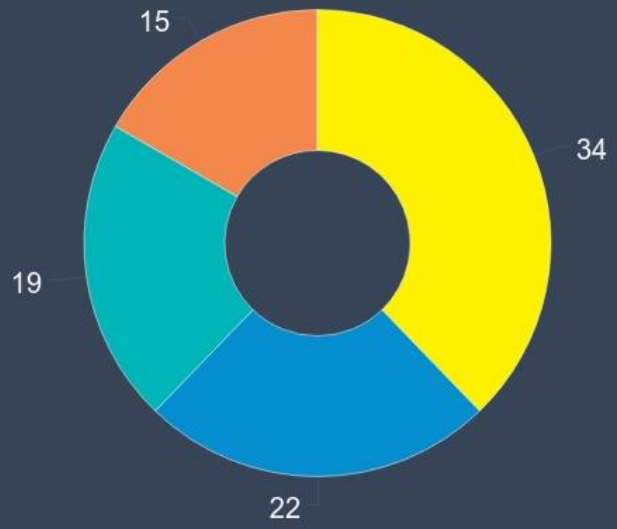
Alcuni dati

1 su 20

Una ricerca su 20 riguarda su Google riguarda il mondo della salute, con un tasso di crescita del 14% negli ultimi tre anni. Di queste l'80% riguarda la ricerca di informazioni su patologie di varia natura ma anche su strutture sanitarie, servizi, diagnosi...*

Healthcare Industry
Manager Southern Europe

Web & sanità on-line



Informazioni sui sintomi	34
Strutture e servizi	22
Prenotazione di esami	19
Consulto medico diretto	15

Alcuni dati

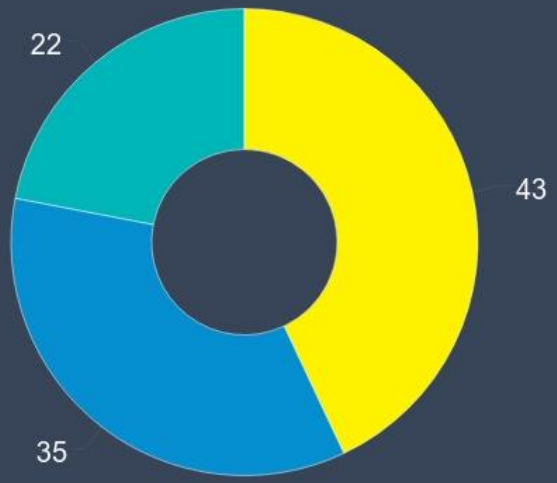
46%

vuole ricevere una diagnosi

Due adulti su tre hanno utilizzato internet per tentare di risolvere un problema di salute. Tra tutti gli utenti alla ricerca di soluzioni online, il 46% vuole ricevere una diagnosi per risolvere il proprio problema*

*Ibsa Foundation

Medici on-line?



- Poco attendibile, non userebbe medici online 43
- Attendibile, prenota in base a feedback 35
- Non si è fatto un'idea 22

Web Marketing: c'è mercato #1

▶ Case study ambulatorio Vinovo

Dati area geolocalizzata: medicina generalistica 15 Km di raggio Vinovo
Dati medicina generalista
Date 1 - 10 Settembre 2019
Costo Google €110,26
Impressions 6.879 - CTR 5,71% - Click 393 - CPC €0,28
Telefonate dirette annuncio 26 - Form 18
Telefonate complessive + form canale web 72

Visite prenotate **29** (una visita non specialistica vale circa €35,00 di guadagno per la struttura)

1

905€ di ROI

Statistiche SEA con valori molto positivi in termini di conversioni finali e di ROI: chi cerca di prenotare un esame, se trova un servizio ad hoc, conclude l'azione

Web Marketing: c'è mercato #1

▶ Case study ambulatorio Torino

Geolocalizzazione: medicina specialistica 20 Km di raggio Collegno
Date 1 – 10 Settembre 2019
Budget Google: €250
IMPRESSION 9.012 – CTR 9,68% - Click 872 – CPC €0,29
Telefonate dirette annuncio 52
Form 11
Telefonate complessive + form canale web 108
Visite prenotate **21** (una visita non specialistica vale circa €45,00 di guadagno per la struttura

2

695€ di ROI

10 giorno di campagna. Statistiche SEA con valori molto positivi in termini di conversioni finali e di ROI: chi cerca di prenotare un esame, se trova un servizio ad hoc, conclude l'azione

La piattaforma

UX/UI

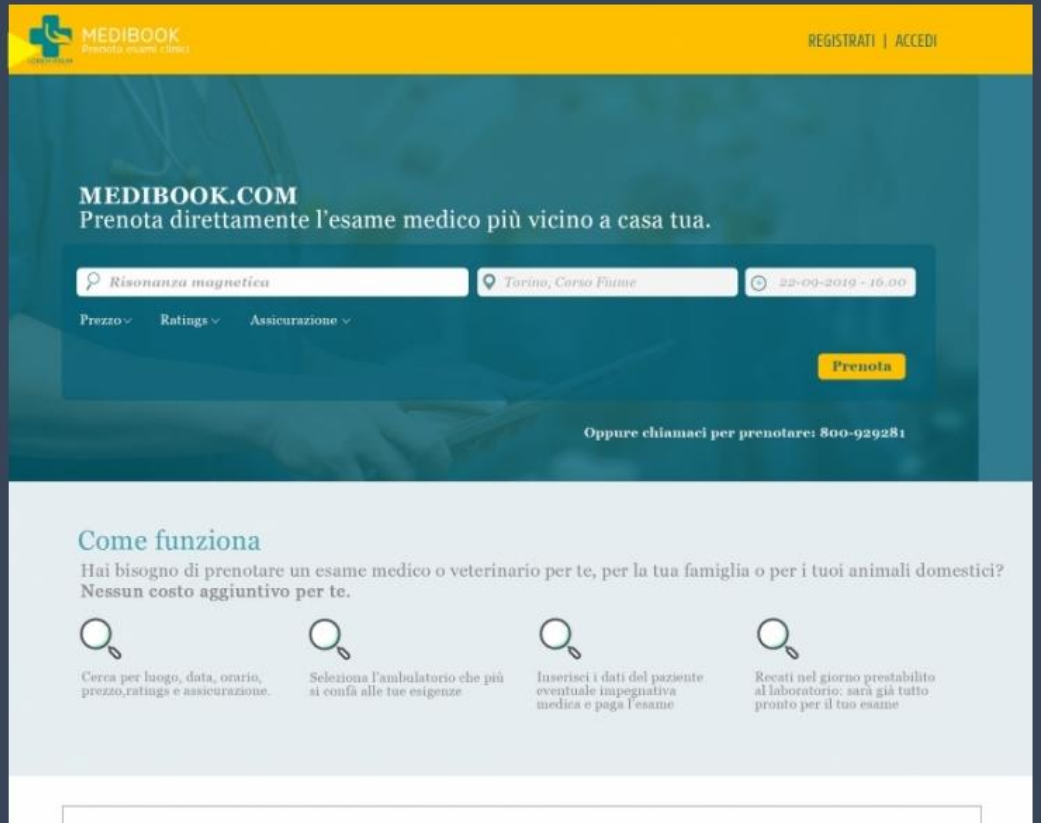
Device

- Mobile
- APP
- Desktop

10101010
00100010
0011

DESKTOP

Ricerca/query

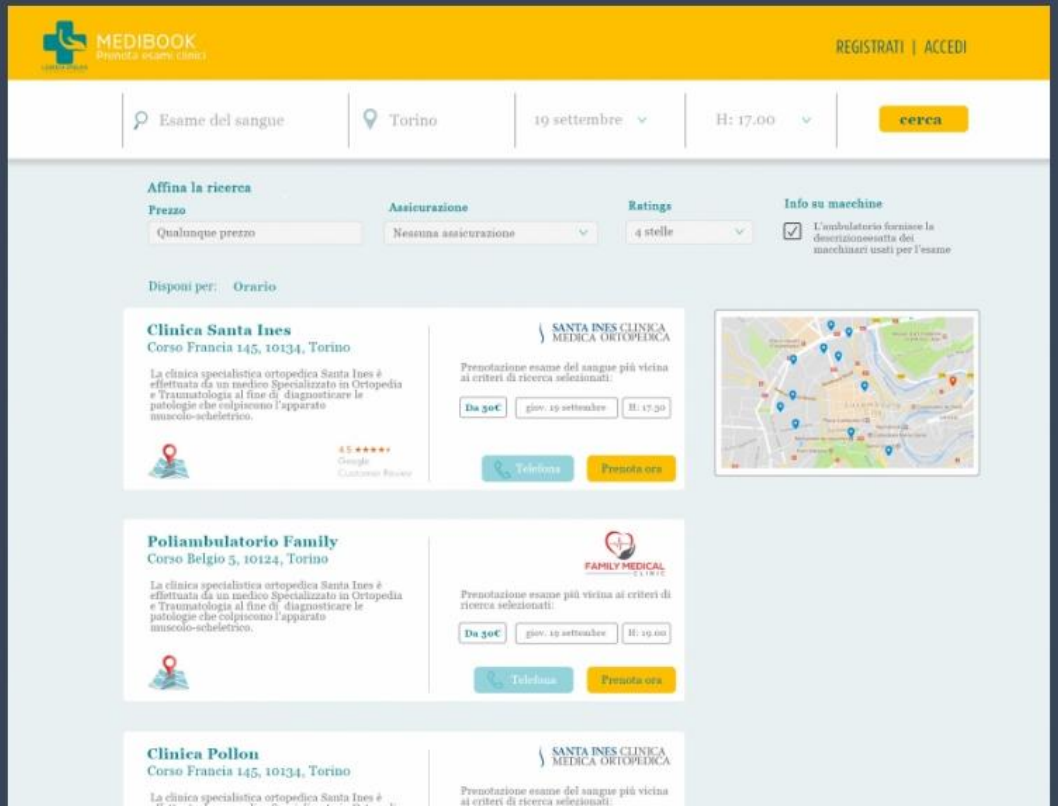


UX/UI

Device

- Mobile
- APP
- Desktop

DESKTOP
Results

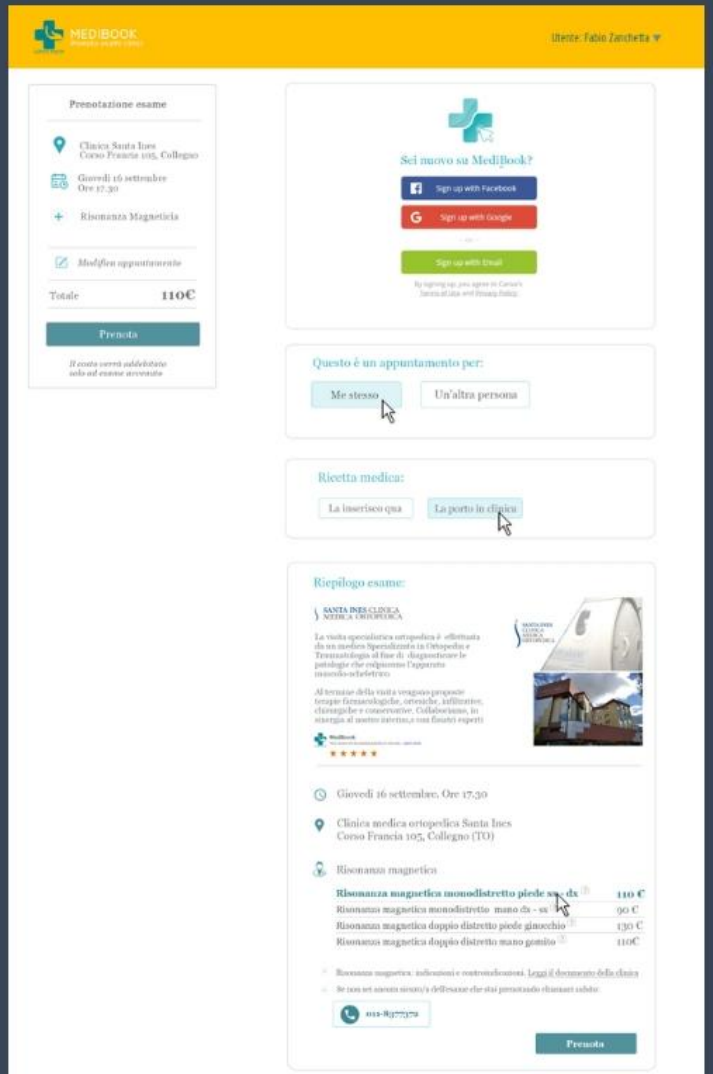


UX/UI

Device

- Mobile
- APP
- Desktop

DESKTOP
Prenotazione



Thank You
for listening!