

# Contenuto della testimonianza del paziente

Completare questa verifica per identificare le lacune nel percorso del paziente al fine di migliorare l'esperienza di comunicazione del paziente e aumentare l'accettazione del trattamento

## Strategia di marketing

### Strategia di contenuto sociale organico

#### Publicare contenuti attraverso

- Facebook
- Instagram
- TikTok
- Snapchat
- LinkedIn
- YouTube

#### Nei seguenti posizionamenti

- Feed
- Storie
- Reels

#### Testimonianze dei pazienti

NOTE

#### Percorso del paziente e contenuti dietro le quinte

NOTE

#### Formazione su ortodonzia e ClearCorrect

NOTE

#### Pagina web ClearCorrect creata sul sito web dello studio

NOTE

#### Selfie con i pazienti per l'inizio e l'avanzamento del trattamento

NOTE

#### Scarica il pacchetto ClearCorrect per i social media e personalizza i post

NOTE

## Marketing interno

**La visita di controllo deve includere conversazioni sul monitoraggio del movimento dei denti**

NOTE

**Introduzione di scansioni IOS gratuite per i pazienti generici**

NOTE

**Visualizzazione della letteratura POS ClearCorrect nell'area di ricezione**

Poster

Foglietti illustrativi

Totem

Video ClearCorrect sulla TV della sala d'attesa

NOTE

**Usare ClearCorrect per segnalare una carta amico per aumentare il passaparola**

NOTE

**Programmare una giornata per la scoperta ClearCorrect ogni trimestre**

NOTE

## Media a pagamento e generazione di contatti

**Pubblicità su Facebook e Instagram**

NOTE

**Pubblicità su Google**

NOTE

**Pubblicità su TikTok**

NOTE

**Annunci su YouTube**

NOTE

**Annunci pubblicitari Snapchat**

NOTE

## Richiesta di comunicazione di verifica

Comunicazione post-richiesta e post-consultazione per aumentare il tasso di conversione dell'accettazione del trattamento.

**Processo di verifica iniziale della richiesta di informazioni di 12 settimane**

NOTE

**Modelli di risposta alle richieste per e-mail e SMS**

NOTE

**Processo di verifica post-consultazione di 12 settimane**

NOTE

**Modello di comunicazione post-consultazione per e-mail e SMS**

NOTE

**Utilizzare il nuovo script telefonico del paziente ClearCorrect e la scheda di richiesta.**

NOTE

**Condividi le foto del paziente prima e dopo nella verifica**

Richiesta iniziale     Post-consultazione

NOTE

**Condividere testimonianze video nella verifica**

Richiesta iniziale     Post-consultazione

NOTE

**Condividere le recensioni di Google nella verifica**

Richiesta iniziale     Post-consultazione

NOTE

**Utilizzare un sistema CRM**

Richiesta iniziale     Post-consultazione

NOTE

## Consultazione e consenso

### Comunicazione pre-, durante e post-consultazione

**Testo per e-mail e telefono che informa il paziente su cosa aspettarsi durante la visita iniziale e il percorso.**

NOTE

**Scansione IOS che mostra le basi prima e dopo la simulazione**

NOTE

**Fotografia e co-diagnosi del paziente**

NOTE

**Condividere testimonianze video durante la consultazione**

NOTE

**Condividere le recensioni di Google durante la consultazione**

NOTE

**Discutere costi, opzioni finanziarie e fasi successive**

NOTE

**Condividere la simulazione di ClearPilot con il paziente:**

- E-mail al paziente
- Presentare tramite videochiamata
- Presentare all'appuntamento TCO
- Presente all'appuntamento con il dentista

NOTE

**Processo di verifica iniziale della richiesta di informazioni di 12 settimane**

- E-mail di ringraziamento
- Biglietto di ringraziamento

NOTE

## Appuntamento per il consenso

Approvare in Doctor Portal di ClearCorrect per la produzione di allineatori

NOTE

Domanda di finanziamento con il paziente e pagamenti di deposito

NOTE

Spiegazione del consenso e moduli firmati

NOTE

## Trattamento

Comunicazione con il paziente durante il trattamento e i processi

### Appuntamento per l'adattamento dell'allineatore

**Adattamento e istruzioni dell'allineatore**

NOTE

**Istruzioni per la cura degli allineatori**

NOTE

### Rivedere gli appuntamenti

**Appuntamento di persona con il dentista per il controllo**

NOTE

**Appuntamenti e formazione sull'IPR Engager**

NOTE

**Nuovo processo di trasferimento del set di allineatori**

NOTE

## Trattamento completo

I processi di fine trattamento per migliorare l'esperienza del paziente, creare contenuti di marketing, incoraggiare prove sociali e segnalazioni

### Trattamento completato

**Ringraziamenti e celebrazioni**

NOTE

**Apparecchio di contenzione con fili metallici**

NOTE

**Apparecchio di contenzione rimovibile e formazione**

NOTE

**Spiegazione dell'igiene e del piano dentale**

NOTE

**Ulteriori trattamenti discussi, ad es. legante composito o faccette in porcellana**

NOTE

**Richiesta di revisione Google**

NOTE

**Richiesta di testimonianza video**

NOTE

**Scheda Segnala un amico di ClearCorrect processo di consegna**

NOTE

**Creazione e pubblicazione di contenuti social**

NOTE

Selfie di festeggiamento

Rivelazione del sorriso

Mini testimonianza video