INQUADRA QUI PER
VISUALIZZARE IL SITO

Direttore Scientifico
Massimo Filippo Dr. Gattuso
Medico Chirurgo
Chirurgia Maxillo Oro Facciale docente università la Sapienza Roma

GRUPPO STOMATOLOGICO ITALIANO ®

G.S.I.

Business Group Expansion

www.gruppostomatologicoitaliano.it

IL progetto prevede la collaborazione

con 50 studi odontoiatrici, selezionati, nei prossimi due anni

Gruppo Stomatologico Italiano

Costi laboratorio

- All on 4 provvisoria € 300
- All on 4 definitiva € 600
- Elem. in cer. lega. € 80
- Elem. zirc.ceram.M € 90
- Elem zirc.ceram.S € 110
- Protesi mobile def. € 230
- Protesi Mob. Prov. € 170
- I prezzi sono riferiti al mese di febbraio 2023, se ci saranno adeguamenti lo comunicheremo tempestivamente e non comprendono eventuali attacchi o componentistica implantoprotesica

Costo collaboratori medici

- A04. € 800 inserimento impianti
- AO4 € 110. protesi provvisoria
- AO4. € 230 protesi definitiva
- (anche protesi totale o scheletrati.
- Elementi di protesi fissa € 60 cad.

*I prezzi sonoriferiti al mese di febbraio 2023, se ci saranno adeguamenti lo comunicheremo

Caratteristiche per aderire al progetto

- Almeno due riuniti operativi
- Personale ausiliario adeguato alle prestazioni offerte
  (Assistente con esperienza in implantologia
  che sappia gestire anche il front office oppure,
  in aggiunta all'assistente, una segretaria)
-
- Disponibilità ad usare Impianti dentali della JD Dentalcare
- Propensione a lavorare in team al confronto e
  la collaborazione con altri professionisti .
- Spiccate capacità comunicative

Cosa offriamo

- Il Gruppo Stomatologico Italiano si avvale collaborazione con società primaria nel settore del marketing odontoiatrico con oltre 20 anni di esperienzanella comunicazione con i pazienti e offre ai candidati oltre ad un contratto esclusivo vantaggioso per l'acquisto degli impianti.

- Incremento del fatturato nel primo anno di attività, senza rischio economico da parte dell'accettante ,inserimento nell'elenco delle prestazioni delle Griglie iuxtaossee e degli impanti zigomatici, aumentando la possibilità di offrire servizi sempre più avanzati ai propri pazienti.

Cosa offriamo

- Ricerca dei pazienti a costo zero, la società di marketing **CI ACCOLLEREMO TUTTI I COSTI** inerenti la comunicazione sui social, Google, numero VERDE (Solo in. casi eccezionali e con l'adesione del 100% dei convenzionati potremmo decidere di effettuare delle campagne Nazionali televisive o radiofoniche

Cosa offriamo

- Costo dei laboratori convenzionati adeguati allo standard del Gruppo. oppure possibilità di utilizzare il proprio laboratorio odontotecnico , (sino ad oggi hanno aderito tutti i laboratori odontotecnici)

Cosa offriamo

- Nessun obbligo per acquisto materiali da nostri fornitori ad esclusione degli impianti e che il laboratorio accetti il nostro listino.

- Gli interventi per le griglie iuxtaossee e per zigomatici o interventi. di particolare difficoltà saranno eseguiti, su richiesta dello studio, dai nostri professionisti

Cosa offriamo

Nessuna percentuale per pubblicità
o per materiali informativi sul fatturato.
ma una cifra fissa mensile al raggiungimento di un minimo di **€ 20.000 di fatturato**

€ 1.000 iva compresa ogni € 20.000 fatturati ovvero incassati.

Costo

- Fee d'ingresso di **€ 20.000 oltre iva** per entrare nel gruppo che **sarà corrisposta decurtando il 30% dall'incasso mensile iva compresa** (quindi **nessun anticipo il** pagamento avverrà con il lavoro **procurato da Noi!!**) Per gli altri anni **non** sarà corrisposta **nessuna Fee d'ingresso** .
- Royalties di € 1000 iva compresa per tutta la durata del contratto, per ogni €20.000 di fatturato **incassato**

Premessa

- Negli studi convenzionati co G.S.I. , si effettuano **prestazioni di Implantologia e chirurgia estrattiva** e, protesi fissa e mobile
- L’obiettivo principale è preservare il benessere del paziente, e il **rispetto di tutte le norme sanitarie .**

Premessa

- Nuova concezione di odontoiatria.
- Qualità delle cure
- Attenzione al paziente
- Accessibilità economica
- Avere la stessa Equipe che prenderà in cura
- il paziente dall'inizio alla fine delle prestazioni

Obiettivi

Effetto che si vuole ottenere

- Fiducia, accessibilità, differenziazione rispetto alla concorrenza.
- Paziente al centro
- Valorizzare l’unicità del paziente, garantire un servizio impeccabile facendo vivere al paziente una vera e propria esperienza positiva.

Marketing, comunicazione e Trasparenza

- Numero Verde gratuito sempre a disposizione
- Google
- Pagina Facebook, dedicata a tutte le attività di informazione
- Sito internet, una finestra sempre aperta per informare i pazienti.

www.gruppostomatologicoitaliano.it

Punti di forza

Esperienza consolidata :

Abbiamo testato negli anni le procedure, garantendo una qualità eccellente

- **Esclusività delle prestazioni** Ci occupiamo solo ed esclusivamente di Implantologia
- Giornata dell'intervento con lo studio dedicato **esclusivamente ad un paziente**

Punti di forza

- **Garanzia ECONOMICA 10 anni** scritta
- (soggetta a condizioni)

- **Accessibilità del servizio**

- Prestazioni eccellenti con un prezzo accessibile a tutti.

- **Impianti dentali di primaria marca**

Punti di forza

LAVORO EFFETTUATO IN GIORNATA O
IN 24 ORE CON PROVVISORIO FISSO
INSERITO (OVE POSSIBILE)

Obiettivi

Il nostro obiettivo

- Sviluppare il passaparola è importantissimo per infondere la fiducia tramite il consiglio di amici/parenti/conoscenti.

- Orgogliosamente, possiamo asserire senza tema di smentita,
che il 100% dei nostri pazienti si ritiene pienamente soddisfatto.

Obiettivi

Il nostro obiettivo per gli studi convenzionati

- Fare in modo che lo studio convenzionato abbia un flusso di pazienti costante e che sia soddisfatto dei servizi da noi offerti .

.

HOTEL

Esempio di comunicazione su Facebook

Ogni intervento viene effettuato con l'ausilio della sedazione cosciente con **anestesista specialista in sede**

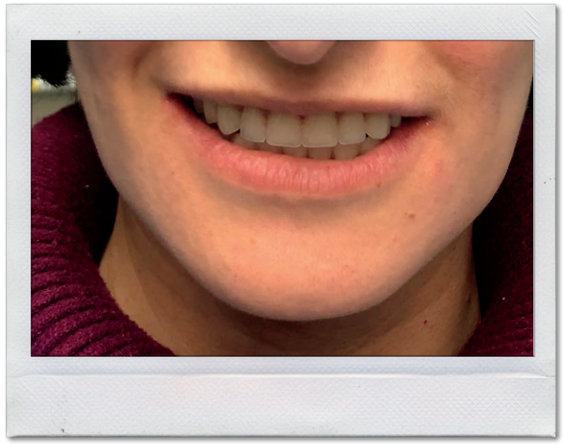
L'odontofobia, un ricordo!

Chiedi informazioni!

Esempio lavori effettuati

Antonia :

Doppio carico **(due arcate)** Immediato in giornata

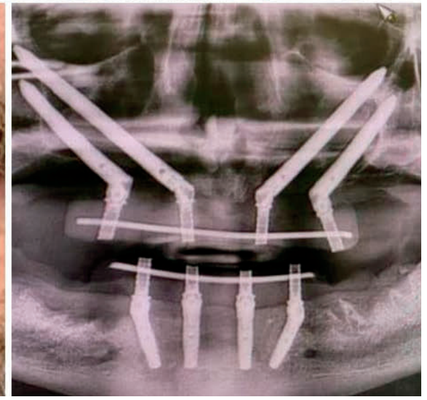


Esempio lavori effettuati :
I lavori pubblicati si riferiscono a
protesi provvisorie FISSE inserite in giornata,
a distanza di 5 mesi, saranno realizzati
i lavori definitivi FISSI .

CRISTINA : Intervento di implantologia a carico immediato in giornata

Esempio lavori effettuati

Impianti zigomatici e All on Four
Carico immediato superiore in giornata



I VOSTRI COMMENTI

DALLA SVIZZERA : Grazie a Cristina Jonela e a Suo marito!! ".. Salve mia moglie mi ha riferito del trattamento che le avete riservato per le premure la disponibilità cordialità e professionalità ecc. non bastano le parole per dire a lei e tutti coloro che hanno assistito mia moglie la mia gratitudine nei vostri confronti grazie di cuore a tutti voi mia moglie è rimasta stupefatta ed io con lei dal suo racconto"...Grazie di cuore!Intervento di 4 impianti Zigomatici e provvisorio fisso IN GIORNATA!!

Pasquale : intervento effettuato ieri !"Buongiorno grazie a tutti siete stati fantastici stamattina sono in forma e con l'entusiasmo a mille . A presto per i successivi controlli "

Salvatore:
Un caro saluto e abbraccio a tutto lo staff.
Ho fatto l'intervento di implantologia il 21 di questo mese, sedazione cosciente, senza nemmeno accorgermi di nulla senza alcuna preoccupazione, la sera del 21(non erano nemmeno le 18) uscivo sorridendo (nel vero senso della parola).È passato quasi un mese, nessun dolore e nessun problema.Un caro saluto al meraviglioso staff.

Tutti i commenti riportati sono VERI e possono essere controllati dai nostri pazienti!

FONDAMENTALE

Il professionista che collaborerà con lo studio convenzionato, qualora lo specialista non sia anche parte della proprietà fatturerà il costo della prestazione per l'inserimento dell'impianto in un range di :

Impianto singolo € 110/175 meno la ritenuta d'acconto.

All on four esclusa la protesi € 800

Protesizzazione compreso provvisorio € 330 (suddivisi € 110 al provvisorio e € 230 al definitivo)

Zigomatici € 3.200 meno ritenuta d'acconto compreso impianti (4)

La prestazione dovrà essere saldata entro il giorno 15 del mese successivo all'intervento.

FONDAMENTALE

Nel raro caso in cui l'impianto non dovesse osteointegrarsi lo studio è tenuto a pagare il solo costo del nuovo impianto, salvo accordi diversi con il professionista, senza alcun compenso per il professionista che lo dovrà reinserire.
Ricordiamo che i pazienti usufruiranno di una garanzia di 10 anni ECONOMICA

Marketing

Ogni business è un business di servizi. La vostra offerta di servizi determina il sorriso sul volto del cliente?
-Philip Kotler-

Consulente del Gruppo Stomatologico Italiano nello studio il giorno delle visite

Parliamone

EVITIAMO CHE I PAZIENTI VADANO ALL'ESTERO!