

✦ Successo Cliente

Come una clinica odontoiatrica
multi-sede ha trasformato

620 contatti in
96 appuntamenti qualificati

Gestione Lead Clinica Odontoiatrica Multi-Sede -
Settore Sanità Privata / Odontoiatria



620

Contatti Gestiti



96

Appuntamenti
Fissati



74%

Show-up Rate



14h/sett

Risparmiate

Da Gestione Manuale a Sistema Automatico di Lead Management

f Nuova richiesta
Facebook

G Nuova richiesta
Google Ads

globe Nuova richiesta
Sito Web

whatsapp Nuovo messaggio
WhatsApp



RISPOSTE IN RITARDO
OPPORTUNITÀ PERSE

“ Il problema non era
ricevere richieste.
Era trasformarle in visite
prima che il paziente
scegliesse un'altra clinica. ”



CONTESTO

- Richieste da Facebook, Google Ads, sito web e WhatsApp
- Gestione quasi interamente manuale
- Reception sovraccarica e tempo limitato
- Molti contatti gestiti tardi o senza follow-up strutturato



TRASFORMAZIONE

- Sistema completo Concreta AI: AI scritta, AI vocale, CRM
- Automazioni WhatsApp e booking automatico
- Follow-up intelligenti e personalizzati 24/7
- **96 appuntamenti qualificati in 60 giorni** con risposta immediata

La Situazione: Richieste Frequenti, Gestione Manuale Sovraccarica

INFO CLIENTE

	Tipo:	Clinica odontoiatrica con 2 sedi
	Settore:	Sanità privata / Odontoiatria
	Offerta:	Prime visite odontoiatriche, implantologia, ortodonzia, igiene dentale, trattamenti estetici dentali
	Target:	Privati interessati a cure dentali, implantologia, ortodonzia, estetica dentale

SITUAZIONE

La clinica riceveva ogni giorno numerose richieste da campagne Facebook, Google Ads, sito web e WhatsApp. La gestione era quasi interamente manuale: la reception doveva rispondere, richiamare, qualificare, ricordare appuntamenti e seguire i lead. Nei momenti di picco, molti contatti venivano gestiti in ritardo o non ottenevano alcun follow-up strutturato.

! PROBLEMI EVIDENTI

- 1 La clinica generava abbastanza richieste ma non riusciva a trasformarle con continuità in appuntamenti qualificati
- 2 Reception perdeva troppo tempo in attività ripetitive: primo contatto, domande frequenti, conferme
- 3 Molti lead interessati non venivano seguiti nel momento giusto e si raffreddavano



80%+

Gestione Manuale



35%+

Lead Persi



100%

Reception Sovraccarica

Il Collo di Bottiglia nella **Conversione Lead**



PROBLEMA 1

Velocità di Risposta e Follow-up Inadeguati

La clinica generava abbastanza richieste, ma non riusciva a trasformarle con continuità in appuntamenti qualificati. Il collo di bottiglia era nella velocità di risposta, nella qualifica e nel follow-up.



PROBLEMA 2

Attività Ripetitive Sovraccaricanti

La reception perdeva troppo tempo in attività ripetitive: primo contatto, domande frequenti, conferme e promemoria.



PROBLEMA 3

Lead Non Seguiti al Momento Giusto

Molti lead interessati non venivano seguiti nel momento giusto e si raffreddavano prima di prenotare una visita.



La Soluzione: **Sistema Completo** **AI per Cliniche Odontoiatriche**

✦ **Sistema Completo di Lead Management Sanitario**



MAIN VALUE

Aumentare gli appuntamenti qualificati senza sovraccaricare la reception, ridurre i tempi di risposta e migliorare la gestione dei lead provenienti da campagne e canali digitali.

01



AI Scritta e Vocale per Primo Contatto

Il sistema risponde ai nuovi contatti, qualifica l'interesse, gestisce le domande più frequenti e accompagna il paziente verso la prenotazione.

02



Follow-up Automatico WhatsApp

Automazioni WhatsApp per conferma appuntamento, invio promemoria pre-visita e riduzione del rischio di mancata presenza.

03



CRM e Booking Intelligente

CRM integrato per tracciare ogni interazione, qualificare i lead secondo criteri strutturati e gestire il flusso tra le 2 sedi.

STACK TECNOLOGICO



AI scritta + AI vocale
per gestione lead



Sistema di qualifica
automatica



Booking appuntamenti
multi-sede



Automazioni
WhatsApp



CRM
integrato



Come Funziona il Sistema:

Dal Lead alla Visita Confermata



I Numeri della Trasformazione

 60 giorni



620

contatti gestiti

Tutti i lead provenienti da campagne Facebook, Google Ads, sito web e WhatsApp gestiti automaticamente dal sistema



284

conversazioni qualificate

Conversazioni completate con successo che hanno portato a qualifica strutturata secondo i criteri definiti



96

appuntamenti fissati

Appuntamenti qualificati fissati automaticamente dal sistema nelle 2 sedi della clinica



74%

show-up rate

Percentuale di pazienti che si sono effettivamente presentati alle visite confermate



14

ore/settimana risparmiate

Ore settimanali di attività ripetitive eliminate dal carico della reception

Benefici **Oltre i Numeri**

01



Risposta Più Rapida ai Nuovi Lead

Risposta più rapida ai nuovi lead provenienti da campagne digitali, sito web e WhatsApp, riducendo drasticamente i tempi morti

02



Meno Contatti Persi

Meno contatti persi per ritardo o mancato follow-up, ogni lead viene gestito con continuità e seguito nel momento giusto

03



Reception Più Libera

Reception più libera dalle attività ripetitive come primo contatto, domande frequenti e conferme, può concentrarsi su attività ad alto valore

04



Migliore Esperienza Paziente

Appuntamenti più qualificati e promemoria automatici prima della visita, migliore esperienza per il paziente dal primo contatto alla visita

I Fattori di **Successo** del Sistema



01

Qualifica Strutturata dei Lead

L'AI qualificava ogni richiesta secondo criteri chiari: trattamento richiesto (implantologia, ortodonzia, estetica, igiene), urgenza, sede più comoda tra le 2 disponibili, disponibilità oraria, interesse reale alla visita, eventuale necessità di finanziamento o piano di cura.



02

Follow-up Automatico WhatsApp

Il follow-up WhatsApp automatico confermava l'appuntamento, inviava promemoria prima della visita e riduceva drasticamente il rischio di no-show, mantenendo il paziente ingaggiato fino alla visita.



03

Risposta Immediata 24/7

Il sistema rispondeva immediatamente a tutti i nuovi contatti da Facebook, Google Ads, sito web e WhatsApp, riducendo il rischio che i pazienti scegliessero un'altra clinica per mancanza di tempestività.



La Conferma del Successo: **Validazione sul Campo**

“

Il 74% di show-up rate dimostra che il sistema non solo generava volume, ma produceva appuntamenti di qualità reale.
71 pazienti presentati in clinica in 60 giorni.

”



96 appuntamenti qualificati in 60 giorni con gestione automatica dei lead.

14 ore settimanali di attività ripetitive eliminate dalla reception, permettendo al team di concentrarsi sulla cura dei pazienti e sulle relazioni ad alto valore.

METRICHE CHIAVE



74%
Show-up Rate



96
Appuntamenti
Fissati



71
Pazienti
Presentati

L'Impatto Trasformativo sul Business

“ Il problema non era ricevere richieste.
Era **trasformarle in visite** prima che
il paziente scegliesse **un'altra clinica.** ”

Concreta AI ha trasformato un processo manuale sovraccarico in un sistema automatico e tracciabile. La clinica odontoiatrica ha ottenuto **risposta rapida ai lead, appuntamenti più qualificati**, reception liberata dalle attività ripetitive e gestione ordinata tra le 2 sedi.

Il risultato: più visite prenotate, meno lavoro manuale per la reception e una gestione dei lead più rapida e ordinata.

IL FUTURO



Crescita
Sostenibile



Sistema
Scalabile



Qualità
Costante

Pronto a Trasformare la Gestione Lead della Tua Clinica?

Vuoi trasformare più richieste in visite prenotate?

Prenota una **consulenza gratuita** e scopri come automatizzare la gestione dei lead della tua clinica.



Prenota Consulenza Gratuita



Website

www.concretaai.io

