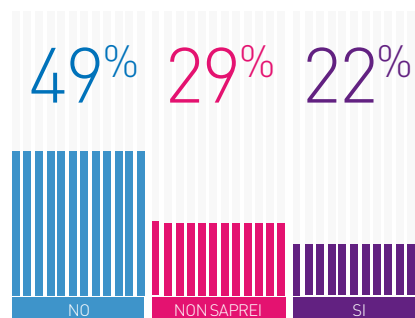


Franchising e Network Odontoiatrici

Sondaggio su **220** responder

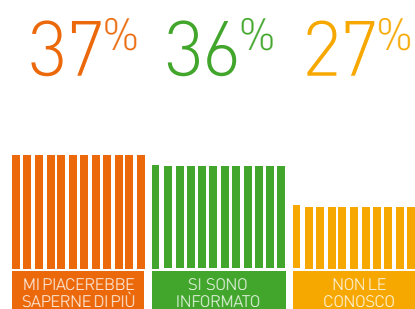
Lei pensa che aderire ad un network sia una opportunità per lo Studio professionale?

Sì	49	22%
No	107	49%
Non saprei	64	29%



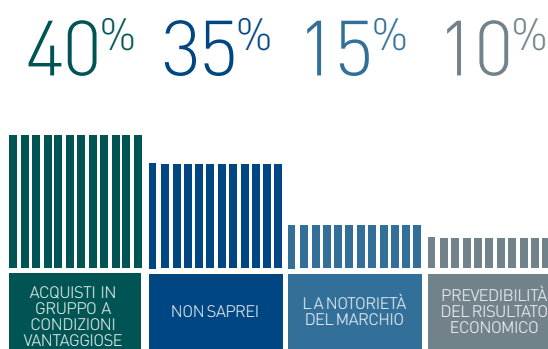
Conosce abbastanza bene le differenze (operatività, vantaggi, costi) fra i vari franchising e "catene"?

Sì, sono piuttosto informato	79	36%
Mi piacerebbe saperne di più	82	37%
No non le conosco	59	27%



Secondo lei, quale fra questi motivi trova più interessante per aderire ad un network o ad un franchising?

La prevedibilità del risultato economico	21	10%
La possibilità di acquisti in gruppo a condizioni vantaggiose	90	40%
La notorietà del marchio	33	15%
Non saprei	76	35%



Il presente sondaggio ha solo valore informativo e rappresenta una manifestazione di opinioni degli iscritti al portale Infodent.it

➤ FRANCHISING ODONTOIATRICI

					
Denominazione dell'insegna	DENTAL CENTER	IMPLADENT SRL	NGF METHOD	ODONTOSALUTE	SMILECLIN
Proprietario dei diritti dell'insegna	PV Management Enterprise	Impladent srl	Epoché Srl	Progetto Dentale Apollonia srl	Dott. Fabio Gramaglia
Anno di inizio attività	2008	2004	2010	2008	2009
Numero strutture di proprietà (anno 2013)	2	4	1	7	1
Numero totale dipendenti delle strutture di proprietà	•	10	3	154	8
Superficie media delle strutture di proprietà (Mq)	140	150	•	500	200
Totale fatturato delle strutture di proprietà (anno 2013)	•	Euro 800.000,00	Euro 400.000,00	Euro 24.232.800,00	•
Numero strutture in franchising (anno 2013)	10	4	3	5	3
Totale fatturato (anno 2013) delle strutture in franchising	•	Euro 800.000,00	•	Euro 5.657.000,00	•
Numero totale strutture aperte in franchising dall'inizio attività al 31.12.2014	10	4	4	11	10
Numero totale strutture che hanno cessato l'attività in franchising al 31.12.2014	0	0	0	0	0
Numero medio delle poltrone delle strutture in franchising	3	3	2	10	3
Quota di ingresso (anno 2015)	•	Euro 15.000,00	Da euro 28.000,00 a euro 46.000,00	Euro 35.000,00	Euro 30.000,00
Canoni periodici e royalties in % sul fatturato (anno 2015)	5	3-5	Euro 250,00 mese	3 mensili	3 pubblicità + 5 royalties
Servizi forniti al franchisee inclusi nelle quote	Avvio con assistenza di personale esperto della casa madre, programmi informatici e moduliistica, aggiornamento su normative, acquisti centralizzati, assistenza Mktg operativo e strategico	Avvio con assistenza di personale esperto della casa madre, programmi informatici e moduliistica, aggiornamento su normative, acquisti centralizzati, laboratorio protesico	Avanzata formazione ortodontica/protesica con tecnologia neurofisiologica trigeminale	Avvio con assistenza globale in fase di preapertura, avvio con personale esperto della casa madre, software di gestione aziendale riservati agli affiliati, monitoraggio continuo, formazione ed aggiornamento continuo, centrale di acquisto, altri servizi	Avvio con assistenza di personale esperto della casa madre, programmi informatici e moduliistica, aggiornamento su normative, acquisti centralizzati, sistema di affiliazione chiavi in mano
Sistemi di gestione per la qualità ISO	Si	Si	•	Si	No
Organizzazione di governo clinico	Si	Si	•	Direz. Clin., resp.li Equipe per aree cliniche	Si
Info azienda	Tel. 800.985047 www.franchisingdentale.it	Tel. 035.4821132 www.impla-dent.it	Tel. 06.9804953 www.epomed.net	Tel. 043.2972772 344.1484226 www.odontosalute.it	Tel. 800.800.701 www.smileclin.com

Legenda:  approfondimento  focus prodotto

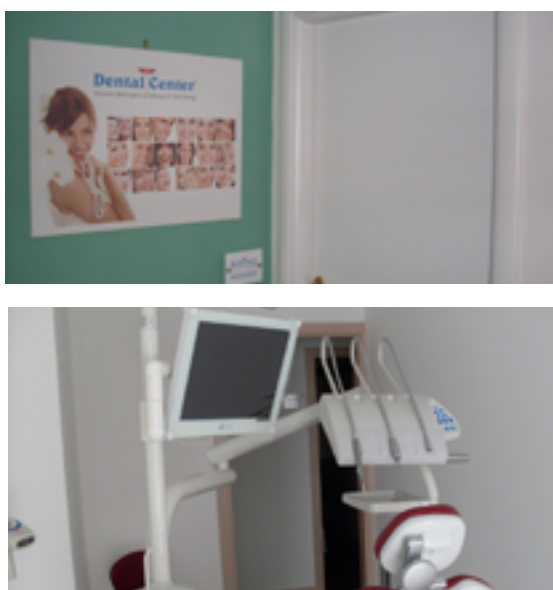
* I prezzi si intendono al netto di IVA

> NETWORK ODONTOIATRICI

Denominazione del marchio	DENTALPRO	DENTALWELLNESS	IMPLADENT FRANCHISING NETWORK	LE CLINICHE ODONTOIATRICHE SRL	ORAL INSTITUTE	SMILECLIN
Proprietario dei diritti del marchio	DP Group srl	Dr. Mario Botti e Luca Innocente	Impladent srl	Le Cliniche Odontoiatriche srl	Oral Institute srl	Dr. Fabio Gramaglia
Anno di inizio attività	2010	2011	2004	2010	2012	2009
Numero studi/strutture aderenti al network	30	13	4	9	9	10
Numero totale studi/strutture aderenti al network dall'inizio attività al 31.12.2014	29	13	4	9	9	10
Numero totale studi/strutture che hanno rinunciato a partecipare al network al 31.12.2014	0	0	0	0	0	0
Numero medio delle poltrone di studi/strutture aderenti	3/4	2,92	3	10	3-4	3
Quota di ingresso (2015)	•	•	Euro 15.000,00	•	Euro 5.000,00	Euro 30.000,00
Quota annuale (2015)	•	•	3-5% del fatturato	•	Euro 450,00 a poltrona al mese	Nessuna
Servizi forniti all'affiliato inclusi nelle quote	•	Pubblicità istituzionale, convenzioni per acquisti, ente certificatore di qualità, corsi di aggiornamento implantologia	Pubblicità istituzionale, convenzioni per acquisti, laboratorio protesico	Gestione personale, gestione amministrativa, sviluppo business, gestione Operation di clinica (processi e procedure)	Pubblicità istituzionale, convenzioni per acquisti, programma gestionale, sito internet, prenotazione online, formazione e gestione delle risorse umane, marketing di studio, allestimento e realizzazione dello studio o struttura sanitari, convenzioni grandi gruppi sociali, comunicazione istituzionale locale, assistenza nella gestione della struttura sanitaria	Pubblicità istituzionale, convenzioni per acquisti
Info azienda	www.dentalpro.it	Tel. 800.168250 www.dentalwellness.it	Tel. 035.4821132 www.impla-dent.it	Tel. 06.88816691 www.lco.it	Tel. 800.146333 www.oralinstitute.it	Tel. 800.800.701 www.smileclin.com

AVVERTENZE IMPORTANTI PER IL LETTORE - I dati e le informazioni pubblicati in questa sezione, e negli eventuali approfondimenti pubblicati nella successiva collegata, sono forniti dalle aziende produttrici e/o importatrici e/o distributrici dei prodotti, le quali si assumono tutte le responsabilità legate alla loro veridicità e correttezza. In questa sezione i prodotti, quando possibile, sono raggruppati per omogeneità di destinazione d'uso, ed in ordine alfabetico secondo la denominazione commerciale. La presente rubrica ha finalità di informazione giornalistica, non di repertorio, non ha pretesa di esaustività e non vuole esprimere giudizi sui prodotti. Il lettore è invitato a non interpretare come una scelta redazionale la elencazione di prodotti o la mancata citazione di altri.

Organizzazione, gestione e marketing



sembrata fin da subito il franchising, con il quale potevamo replicare la struttura e il successo del format". Oggi sono dieci i franchisee che hanno aderito alla rete. Un'attività in franchising di vero successo in odontoiatria, è rappresentata dalla sinergia tra l'esperienza clinica del professionista, anche per strutture preesistenti, e quella manageriale, legati ai must dell'attività imprenditoriale. Da tempo con Dental Center è possibile sviluppare questo nuovo concept del franchising in odontoiatria, che nasce proprio da questa sinergia.

Organizzazione, gestione e marketing, questi i tre capisaldi del buon franchising secondo la filosofia del progetto di centri odontoiatrici Dental Center. "Lungo tutta la nostra storia - afferma Vito Potenza,

project manager franchising - abbiamo sempre prestato fede a questi tre must". L'azienda nasce nel 1995 e spiega Potenza il motivo: "Dal sito istituzionale ricevevamo molte richieste dai pazienti

che volevano usufruire delle nostre prestazioni a prezzi competitivi. Ci siamo resi conto che accontentare tutti sarebbe diventato ingestibile. La soluzione più immediata e strategicamente vincente ci è

➤ **PER INFORMAZIONI**
Dental Center
Tel. 800.985047
info@franchisingdentale.it

SWHT

MedicinaContabilitàWeb

Affidarsi a professionisti conviene.

Scheda Clinica

Il tuo software gestionale dallo studio al network odontoiatrico

Contattaci, da noi troverai la soluzione più adatta alla tua azienda

Agenda

- Cartella Clinica
- Agenda Centralizzata
- Statistiche Aggregate
- Amministrazione
- Monitoraggio Utenti
- Sicurezza dei Dati
- e molto altro.

SWHT Softwork srl
Via G.Barucchi 37
37139 Verona VR

Tel. 045 9251 255
info@swht.it
www.swht.it