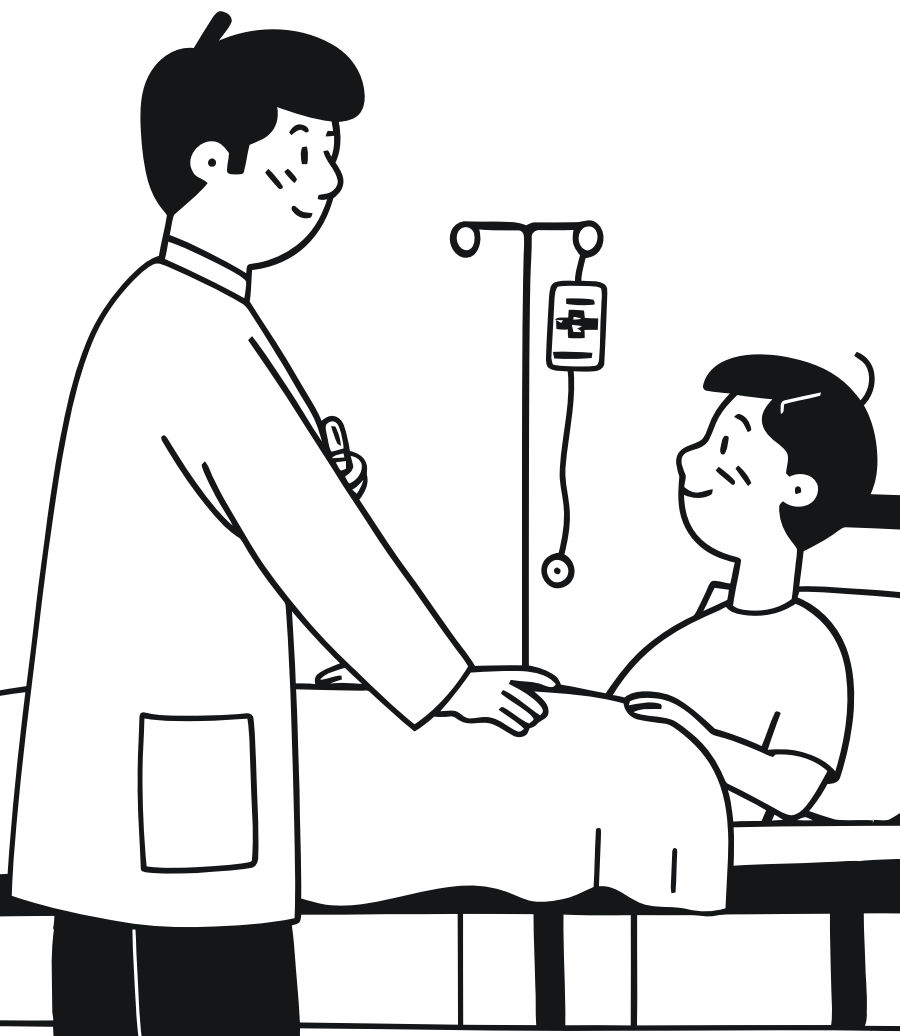


Patient journey digitale: dalla ricerca alla fidelizzazione

Il patient journey digitale è l'insieme delle esperienze che una persona vive prima, durante e dopo il contatto con lo studio medico. Un percorso strategico che unisce tecnologia e attenzione umana per ridurre gli attriti e aumentare la fiducia in ogni fase.





Perché mappare il percorso del paziente

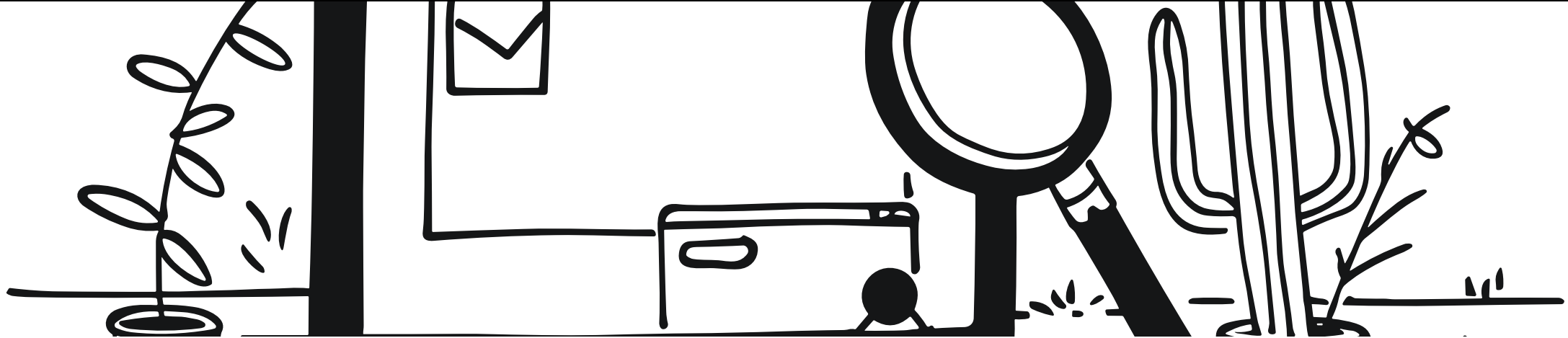
Identificare le opportunità

La mappatura consente di capire dove si perdono opportunità e dove nascono le decisioni dei pazienti.

In sanità la semplicità non è un vezzo estetico: è un fattore di sicurezza e di fiducia che incide direttamente su prenotazioni, no-show e continuità di cura.

Ridurre le frizioni

Individuare punti di contatto, attese e frizioni per rendere il percorso più semplice e prevedibile.



Fase 1: Scoperta e primo impatto

Ricerca online

Il percorso inizia quando una persona avverte un bisogno. Il primo impatto avviene quasi sempre online: Google, Google Maps, articoli informativi.

Coerenza delle informazioni

Dati come indirizzo, orari, specialità e modalità di prenotazione devono essere uniformi ovunque per generare affidabilità.

Fase 2: Considerazione e fiducia

Dopo il primo contatto, il potenziale paziente confronta alternative. In sanità la decisione non è mai puramente razionale: si valutano competenza percepita, esperienza degli altri e qualità dell'informazione.



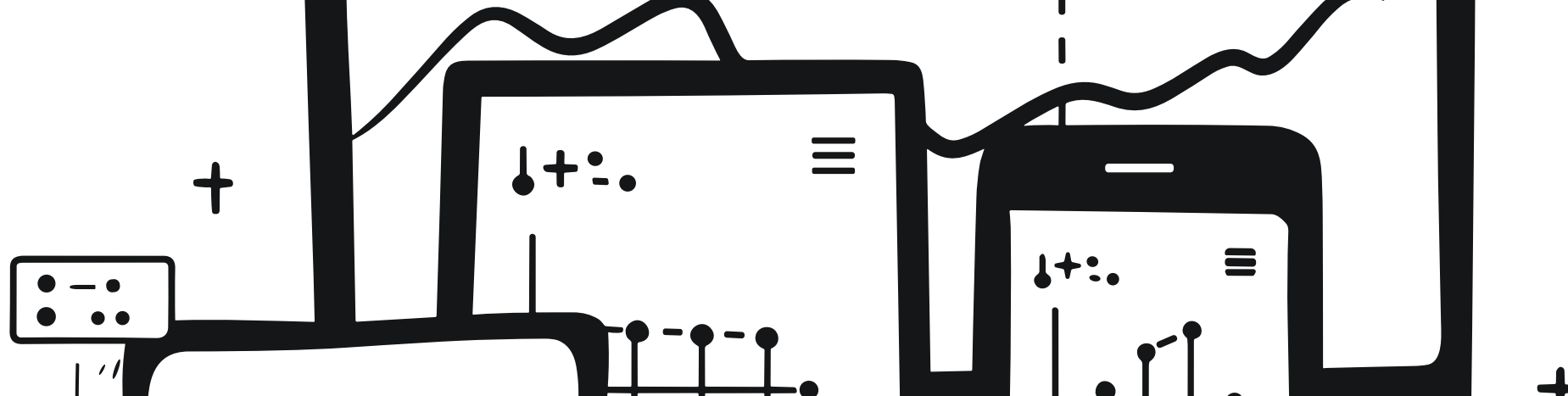
Contenuti rassicuranti

Pagine servizio con linguaggio semplice, foto autentiche dello staff e biografie solide costruiscono fiducia.



Testimonianze verificabili

Recensioni e testimonianze confermano ciò che la persona spera di trovare nello studio.



Fase 3: Prenotazione e riduzione dell'attrito

Ogni passaggio superfluo fa perdere conversione. L'obiettivo è permettere la prenotazione in pochi passaggi, con orari e prestazioni subito comprensibili.



Agenda online

Integrata con Google e sito web per eliminare interruzioni nel processo.

Gestione telefonica

Rapida e tracciabile con messaggi di cortesia fuori orario.

Prenotazione diretta

Collegamenti diretti che riducono i passaggi necessari.

Fase 4: Pre-visita e preparazione

Comunicazione pre-appuntamento

Una comunicazione chiara inviata il giorno precedente riduce ansia e assenze. Include:

- Documenti necessari
- Indicazioni per raggiungere lo studio
- Informazioni su parcheggio e accesso
- Modalità di pagamento accettate
- Richiesta di conferma presenza



Un promemoria cortese aiuta lo studio a organizzare agenda e sale, mentre un pre-triage evita sorprese.



Fase 5-6: Visita e congedo

1

Accoglienza e qualità percepita

L'esperienza in studio consolida le attese create online. Cortesia, chiarezza sui tempi e trasparenza sui costi sono fondamentali.

2

Documentazione digitale

Strumenti digitali alleggeriscono il carico amministrativo, lasciando più tempo alla relazione medico-paziente.

3

Chiusura e istruzioni

Riepilogo digitale con prossimi passi, preparazione esami e recapiti per dubbi. Trasparenza su pagamento e fatturazione elettronica.

Fase 7-8: Follow-up e reputazione

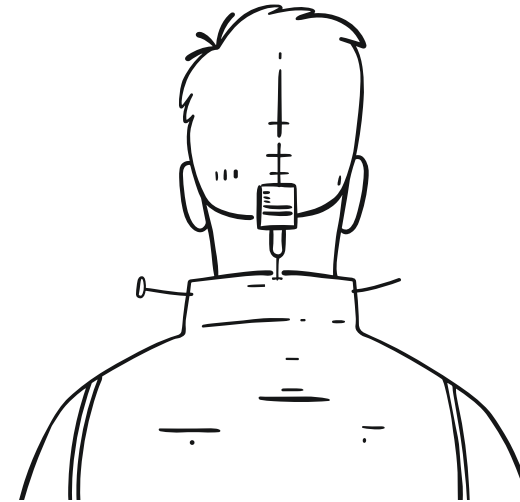
Continuità di cura

Messaggio post-visita che ringrazia e chiarisce i canali di contatto. Programmazione richiami per percorsi cronici mantenendo il filo della relazione.

- Comunicazione pianificata nel tempo
- Coerente con consenso privacy
- Memoria della storia del paziente

Gestione recensioni

Invito gentile a condividere l'esperienza. Risposta professionale e rispettosa a tutti i feedback, costruendo un patrimonio di fiducia.



Strumenti e ottimizzazione



Integrazioni fluide

Agenda online sincronizzata, moduli collegati al sistema di gestione, promemoria automatici con tono cortese.



Microcopy efficace

Linguaggio concreto e sereno: "prenota la tua visita" comunica azione chiara, riducendo ansia e indecisione.



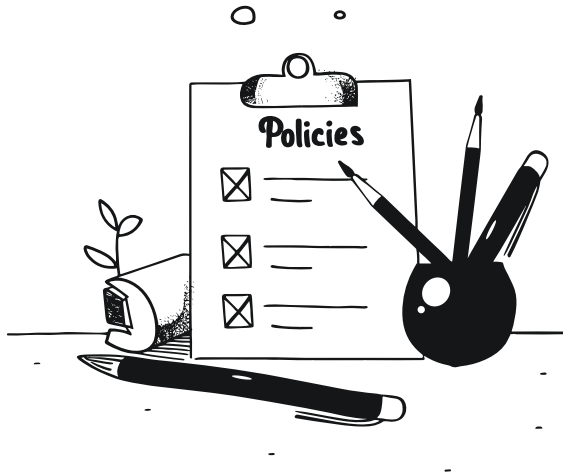
Misurazione continua

Indicatori chiave: tasso conversione prenotazioni, no-show, tempi di risposta, richiami effettuati.



Privacy e implementazione

Conformità e trasparenza



Ogni passaggio deve rispettare GDPR e norme deontologiche, garantendo consensi chiari e separati e spiegando l'uso dei dati raccolti.

- ❑ La trasparenza non è solo adempimento: è parte dell'esperienza che rafforza la fiducia nel tempo.

- ❑ Vuoi disegnare il patient journey del tuo studio? **OSM Medical** può aiutarti a mappare i punti di contatto e misurare l'impatto.

Studi singoli vs multi-sede



Negli studi singoli il percorso dipende dall'organizzazione del professionista. Nelle multi-sede, servono protocolli comuni per mantenere coerenza nell'implementazione.