

CASE STUDY

INNOVAZIONE DIGITALE



*I Centri Iperbarici di
Ravenna e Bologna e il loro
percorso di digitalizzazione*

Indice

03-05

BREVE STORIA DEL CLIENTE

06

CHE PROBLEMI PRESENTAVA

07-12

COSA ABBIAMO FATTO NOI

12-14

COSA HA OTTENUTO IL CLIENTE

15

CONCLUSIONI

16

CONTATTI



Breve storia del cliente

Il **Centro Iperbarico Srl**, opera dal 1990 nel campo dell'ossigenoterapia iperbarica e dispone di due sedi, Ravenna e Bologna, entrambe considerate delle eccellenze nel campo della terapia iperbarica.

La **terapia iperbarica** è un trattamento terapeutico che consiste nella respirazione di **ossigeno puro al 100% in un ambiente a pressione più alta di quella atmosferica, la camera iperbarica.**



In questo modo si ottiene a un aumento significativo della concentrazione di ossigeno nel sangue e nei tessuti del corpo, innescando effetti di tipo farmacologico, utili nella cura di numerose patologie, fra le quali:

- **Incidente da decompressione**
- **Embolia gassosa arteriosa**
- **Intossicazione da monossido di carbonio**
- **Infezioni necrosanti progressive**
- **Traumi complessi**
- **Osteomielite cronica**
- **Osteonecrosi asettica e algodistrofia**
- **Ulcere cutanee in ritardo di guarigione**
- **Radiolesione osso e tessuti molli**
- **Ipoacusia neurosensoriale improvvisa e Acufeni**
- **Trombosi dell'arteria centrale retinica**
- **Patologie neurodegenerative e sindrome fibromialgica**



Il **Centro Iperbarico srl** è operativo da **oltre 30 anni** ed è considerato nella comunità medico scientifica un polo di riferimento e di **eccellenza nazionale** per i risultati conseguiti nella cura dei pazienti e nei progetti di ricerca e formazione realizzati con le più autorevoli Università e Associazioni mediche italiane.

Inoltre, presso il Centro Iperbarico di Ravenna viene ospitato il **Centro Cura Ferite Difficili (CCFD)** divenuto in pochi anni **punto di riferimento per il trattamento di ferite** che non si rimarginano con trattamenti tradizionali.



Che problemi presentava

1

Siti web dal design obsoleto e con problemi strutturali

2

Mancata organizzazione delle informazioni da poter condividere con i pazienti

3

Difficoltà nella gestione dei ticket e mancato tracciamento delle richieste dei pazienti

4

Assenza di una chat di assistenza online

5

Sezione del blog non ottimizzato dal punto di vista SEO

6

Assenza di Pillar page e Landing Page

7

Mancato monitoraggio degli analytics e delle conversioni



Cosa abbiamo fatto noi

I Centri Iperbarici di Bologna e di Ravenna si trovavano di fronte a diverse sfide nel loro approccio digitale e necessitavano di risposte chiare e di rinnovamento. Pertanto è stato necessario implementare una **strategia di digital marketing** completa, utilizzando anche la piattaforma Hubspot.



In collaborazione con il cliente, abbiamo sviluppato e implementato una soluzione digitale completa per raggiungere i loro obiettivi aziendali.



1 KNOWLEDGE BASE CON HUBSPOT

Abbiamo creato una knowledge base centralizzata utilizzando le potenti funzionalità di **Hubspot**. Questo ha permesso al cliente di **organizzare, gestire e condividere facilmente le informazioni** con pazienti e potenziali clienti.



2 GESTIONE TICKET

Abbiamo implementato un sistema avanzato di gestione dei ticket utilizzando **Hubspot**. Questo ha risolto il **problema della perdita di lead** e ha migliorato la gestione delle richieste dei clienti. Il cliente è ora in grado di monitorare, tracciare e risolvere le richieste dei pazienti e potenziali pazienti in modo tempestivo, garantendo un servizio di alta qualità.



3 CAMPAGNE A PAGAMENTO

Abbiamo pianificato, creato e gestito campagne pubblicitarie a pagamento su diverse piattaforme, come **Google Ads**. Questo ha permesso al cliente di aumentare la **visibilità del centro**, attrarre **traffico qualificato** al sito web e generare **nuovi lead**.



4 RIFACIMENTO DI ENTRAMBI I SITI

Abbiamo completamente **ristrutturato i siti web**, migliorando il design, la navigabilità e le prestazioni. Abbiamo creato un'esperienza utente coinvolgente e intuitiva per i visitatori, facilitando la conversione di lead in pazienti.



5 IMPLEMENTAZIONI AI SITI

Abbiamo implementato funzionalità aggiuntive, come moduli di contatto, call-to-action e chat automatizzata per migliorare l'interazione con i visitatori.



6 REVISIONE DEL BLOG

Abbiamo rivisto e ottimizzato in ottica SEO il blog aziendale utilizzando le best practice di **content marketing**. Ciò ha migliorato la qualità dei contenuti, l'ottimizzazione per i motori di ricerca e l'engagement degli utenti, posizionando il blog come una fonte autorevole di informazioni nel settore, anche grazie alla **collaborazione del cliente**.



7 PILLAR PAGE

Abbiamo creato delle pillar page, una pagina di contenuto di alto valore che copre in modo approfondito degli argomenti specifici, lo abbiamo fatto per l' **Iperbarico di Bologna** con la pagina **“La cura dell’acufene e dell’ipoacusia”**. Questo ha consentito al cliente di organizzare e strutturare in modo efficace i contenuti correlati sul loro sito web, migliorando la navigazione e l'esperienza dell'utente.

8 MATERIALE SCARICABILE PREMIUM

Abbiamo creato ebook di alta qualità e altri materiali scaricabili con l'intento di creare un valore aggiunto per i visitatori del sito web. Questo ha contribuito a generare lead qualificati, in quanto gli utenti devono fornire le proprie informazioni di contatto per accedere al materiale.

9 PRODUZIONE ARTICOLI

Abbiamo creato e pubblicato articoli di blog di alta qualità, fornendo contenuti rilevanti e interessanti per il loro pubblico target. Ciò ha migliorato l'autorevolezza del cliente nel settore e ha contribuito a generare **traffico organico** al sito.



10 GESTIONE E MONITORAGGIO DEGLI ANALYTICS E DELLE CONVERSIONI

Abbiamo configurato e monitorato attentamente gli analytics e le conversioni del sito web. Ciò ha permesso al cliente di ottenere una visione chiara delle prestazioni del loro marketing digitale e di prendere decisioni informate per migliorare i risultati.

11 FORMAZIONE HUBSPOT

Abbiamo fornito al cliente una formazione completa su come utilizzare al meglio le funzionalità di Hubspot. Ciò ha consentito al loro team di sfruttare appieno la potenza della piattaforma e di gestire autonomamente le attività.



Cosa ha ottenuto il cliente



**AUMENTO DELLA
GENERAZIONE DI LEAD
QUALIFICATI**



**MIGLIORAMENTO DELLE
CONVERSIONI DEL SITO
WEB**



**AUMENTO DEL
TRAFFICO ORGANICO**



**MIGLIORAMENTO DELLA
SODDISFAZIONE DEI
PAZIENTI**



**GESTIONE DEI TICKET
PIÙ EFFICIENTE**



**MAGGIORE
POSIZIONAMENTO
SULLA SERP DI GOOGLE**



Centro Iperbarico di Ravenna



AUMENTO DELLE SESSIONI

**600****375**

Gruppo di interazioni con il sito web in un determinato arco di tempo (nel nostro caso un giorno).

AUMENTO DELLE VISUALIZZAZIONI DI PAGINA

**+79%****+6%**

DIMINUIZIONE DELLA FREQUENZA DI RIMBALZO

**-19%****- 38/%**

AUMENTO DELLE KEYWORD IN TOP 3

**145**

Centro Iperbarico di Bologna



AUMENTO DELLE SESSIONI



1.199

Gruppo di interazioni con il sito web in un determinato arco di tempo (nel nostro caso una settimana, da luglio a ottobre).

370



Conclusioni

La nostra collaborazione con i **Centri iperbarici di Ravenna e Bologna** ha dimostrato come una **strategia digitale** ben pianificata e l'uso della piattaforma Hubspot possa trasformare l'approccio aziendale al marketing digitale, migliorando:

■ **La redditività**

■ **La soddisfazione del cliente**

■ **L'efficienza operativa**



Dott. Di Donato Ferruccio

Direttore Sanitario Centro Iperbarico di Bologna

"Siamo estremamente soddisfatti dei servizi forniti da SocialCities. Hanno dimostrato una profonda conoscenza del settore sanitario e ci hanno aiutato a sviluppare una strategia di marketing digitale efficace sia per il Centro Iperbarico di Bologna sia per quello di Ravenna. Grazie al loro lavoro, siamo riusciti a raggiungere molti obiettivi, tra cui: aumento di traffico organico, dei lead e delle conversioni, maggior posizionamento su Google e una migliore gestione dei ticket, in modo da diventare ancora più efficienti nella soddisfazione dei pazienti."



SOCIAL CITIES

NUOVE DESTINAZIONI DIGITALI



TELEFONO

+39 0542 010 000



DOVE SIAMO

Via Selice 191/B, 40026, Imola BO



EMAIL

info@socialcities.it



SITO WEB

www.socialcities.it