

Publicizzarsi

perchè

chi

tutti hanno necessità di far conoscere la propria attività

nello spazio e nel tempo

la gente non ama che si speculi sulla sua salute

non è considerato eticamente corretto

la salute appartiene ai bisogni primari

2

nelle professioni mediche non si può fare una pubblicità troppo spinta

bisogna studiare metodi di pubblicizzazione (rendere pubblico) non invasivi e se possibile targhettizzati

La sfida per la pubblicità è lavorare con misura.

come

E quando si lavora per un prodotto nuovo o a rischio alto, o per una nuova marca, informare è più importante che sedurre. Ci sono diversi tipi di rischio ...

meglio stupire che deludere: no alle asserzioni tipo "curo tutto, anche l'unghia incarnita" perchè genera un'aspettativa che può essere facilmente delusa

non deludere il paziente

tre cose fondamentali che i consumatori si aspettano dalla nostra pubblicità:

- informazione
- divertimento e
- fiducia.

paura del crack

medici generici e medici di settore

pazienti interessati alle nostre terapie

diffidenza

quando

- acquisizione
- molto agli inizi
- mantenimento
- continuamente

customer care

dove