

Come funziona una ricerca su MioDottore?

I pazienti che utilizzano il nostro portale possono effettuare una ricerca utilizzando la barra di ricerca nella nostra homepage, semplicemente digitando:

- a. un sintomo/una patologia
- b. una prestazione
- c. una categoria medica/specializzazione
- d. il nome e cognome dello specialista

Le ricerche possono essere geolocalizzate per città, regione/distretto.

Ad esempio, i pazienti che cercano una consulenza online possono scegliere se visualizzare i professionisti di una città specifica oppure no, a seconda dei propri bisogni. Sappiamo che spesso i pazienti preferiscono visualizzare specialisti vicini alla propria abitazione o al luogo di lavoro ma in un momento di emergenza, come ci insegna l'esperienza del COVID-19 e della quarantena di questi mesi, non vogliamo escludere alcuna opzione. I pazienti possono trovare uno specialista disponibile ad effettuare una consulenza online a prescindere da dove è situato il suo studio.

Dopo aver effettuato una ricerca, **è possibile affinare i risultati filtrando per patologie, prestazioni, assicurazioni, metodi di pagamento e consulenze online.** Infine, è possibile scegliere di visualizzare solo gli specialisti che visitano i **bambini**, solo chi ha **un'agenda prenotabile online** e indicare il **tipo di profilo** preferito (specialista o centro medico).

Ogni ricerca è orientata al paziente. Il nostro marketplace è stato realizzato per favorire i pazienti e permettere loro di scegliere il miglior specialista in modo del tutto indipendente, a seconda dei propri bisogni. Ecco perché i risultati delle ricerche e il posizionamento degli specialisti è unico per ogni paziente ed ogni ricerca. Poiché ogni giorno ed ogni ora nuovi specialisti creano un profilo su MioDottore, **i risultati oscillano giornalmente in modo dinamico.** Il nostro obiettivo è fare in modo che ogni paziente possa ottenere i risultati sperati.

Quali sono i fattori che determinano la posizione di uno specialista o di un centro medico nell'elenco dei risultati?

Prendiamo in considerazione svariati fattori, ognuno focalizzato sull'esperienza del paziente. Le **ricerche dei pazienti** rappresentano uno degli aspetti più importanti: ciò significa che l'ordine degli specialisti nei risultati di ricerca può variare a seconda delle metriche utilizzate dai pazienti. **Ogni profilo viene "valutato" in base all'esperienza fornita al paziente e a quanto risulta "attraente" e "rilevante" per la ricerca effettuata in quel preciso momento.**

Poiché i risultati delle ricerche sono unici per ogni paziente, l'elenco oscilla in modo dinamico a seconda della **ricerca** avviata da ciascun paziente, della **disponibilità oraria** degli specialisti e per finire anche in base ai **filtri** utilizzati.

Riteniamo che i bisogni di pazienti e specialisti siano unici e possano differire in base alla specializzazione/categoria medica. Per questo motivo abbiamo formato un team di consulenti specializzati, i quali hanno il compito di seguire e guidare i nostri clienti **portandoli al successo**. Ciascun **Account Manager** dedicato ha lo scopo di comprendere i bisogni di ogni professionista, supportandolo e aiutandolo a mantenere il proprio profilo MioDottore aggiornato, ottimizzando l'utilizzo del nostro prodotto.

Esistono, tuttavia, alcuni suggerimenti basilari che ogni specialista dovrebbe seguire per ottenere un buon profilo e pertanto una buona conversione del traffico in prenotazioni e recensioni. Vediamo di seguito quali sono.

1. Prenotabilità e disponibilità orarie

Gli utenti che utilizzano il nostro portale cercano uno specialista al fine di effettuare una prenotazione online. Ecco perché avere un'agenda online prenotabile è un elemento essenziale per ogni professionista. Il nostro obiettivo è fornire una vasta gamma di specialisti tra i quali poter scegliere e prenotare una visita rendendo l'esperienza di ricerca e di prenotazione online quanto più completa possibile. **I criteri di ricerca di ciascun utente possono variare da persona a persona**: alcuni arrivano su MioDottore con la necessità di prenotare urgentemente una visita, altri non hanno un vincolo temporale così stretto e preferiscono trovare l'orario che meglio si adatta alle proprie necessità. Per questo suggeriamo vivamente ad ogni specialista di impostare gli effettivi orari di ricevimento e di tenerli aggiornati, per poter fornire un'alternativa ad ogni tipologia di paziente (può succedere ad esempio che alcuni pazienti abbiano bisogno di prenotare una visita nel fine settimana).

2. Costruzione di un profilo "attraente"

Riteniamo che un aspetto fondamentale sia attrarre l'attenzione degli utenti nella fase "esplorativa", ossia quando stanno cercando e comparando i risultati. Per questo è importante fornire tutti i dettagli necessari al paziente per effettuare una scelta. **È importante che il profilo dello specialista risulti "attraente", accurato e aggiornato. Per ottenere questo risultato ti suggeriamo di:**

- inserire una foto profilo adeguata
- elencare tutte le prestazioni che si possono effettuare presso lo studio, comprensive di prezzi ed eventuali assicurazioni (ricordiamo che è alquanto improbabile che un paziente prenoti una visita se non può conoscerne il prezzo, la fascia di prezzo o la copertura assicurativa)
- completare il profilo in modo accurato (descriversi come professionista - parlare della propria esperienza e specialità; fornire dettagli come ad esempio quali sono le

tipologie di pazienti trattati, quali sono le lingue parlate, oppure come raggiungere lo studio).

3. Le opinioni dei pazienti contano

Sappiamo che i pazienti sono particolarmente interessati alle opinioni di altri pazienti e che per questo motivo le recensioni possono influenzare una loro scelta. Ecco perché riteniamo che ogni specialista debba **mostrarsi aperto alle recensioni**. Inoltre, riteniamo che un professionista che dedica del tempo a rispondere alle recensioni, che siano positive o no, mostri attenzione e impegno verso il paziente, altri due aspetti fondamentali nel processo decisionale.

Pertanto le recensioni rappresentano un elemento importante per la valutazione dell'esperienza del paziente. Ciò non significa che prendiamo in considerazione soltanto il numero di recensioni: al contrario, valutiamo anche la qualità e l'attualità delle stesse (quanto sono recenti).

Che tipo di profilo è possibile avere su MioDottore per uno specialista?

I nostri clienti possono scegliere tra:

1. **un profilo BASIC** - in questo caso si tratta di un account gratuito che permette allo specialista di costruire il proprio profilo inserendo delle informazioni di base sulla propria professione e sulle esperienze professionali.
Ad esempio, un cliente con un profilo BASIC può ottenere recensioni ma non può ricevere prenotazioni online poiché l'agenda online è una funzionalità dedicata agli account PREMIUM.
2. **un profilo PREMIUM** - questa opzione permette allo specialista di accedere a molti più servizi e funzionalità che consentono di ottenere maggiore visibilità, convertire il traffico in prenotazioni online e fornire un miglior servizio e una migliore esperienza al paziente.
Ad esempio, se uno specialista ha un profilo PREMIUM è possibile consentire ai pazienti di prenotare una visita online. È possibile inoltre gestire le visite utilizzando la nostra agenda e usufruire di tanti altri benefit offerti da tutte le nostre funzionalità.