CSA

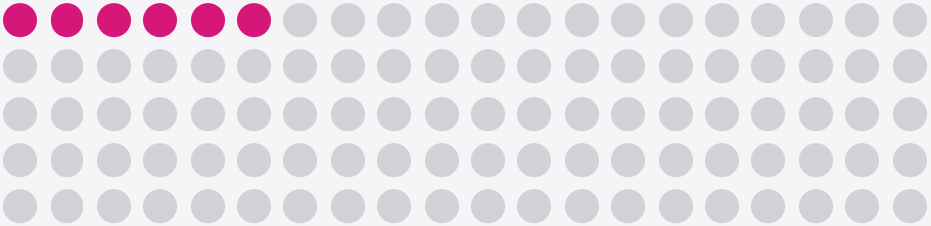
GUIDA GRATUITA CSA · 2026

Come i pazienti scelgono il loro dentista di fiducia.

Una guida sulla comunicazione degli studi dentistici.
E cosa vuol dire per il tuo.

csapubblicita.it · 0883 596630

Solo 6 pazienti su 100 scelgono il loro dentista online.



Fonte: Osservatorio Compass.

E gli altri 94, come ci arrivano? →

Due su tre scelgono un nome che conoscono già.

Glielo consiglia la famiglia, un amico, un collega. Oppure è il dentista di sempre.

67%

Il dentista non si cerca. **Si sceglie tra i nomi che si conoscono.**

Fonte: Osservatorio Compass.

Allora basta il passaparola? →

Il passaparola sta calando.

Resta il primo modo per scegliere un dentista. Ma in quattro anni è sceso di dodici punti.

Prima

79% → **67%**

Ultima rilevazione

Pazienti che conoscono lo studio tramite famiglia, amici o conoscenza diretta. Fonte: Osservatorio Compass.

E intanto, cosa cresce? →

Cresce la scelta.

Ci sono più nomi in giro. E alcuni si fanno vedere molto.

quasi 4.000

odontoiatri iscritti all'albo in Puglia.

Fonte: FNOMCeO.

6% → 11%

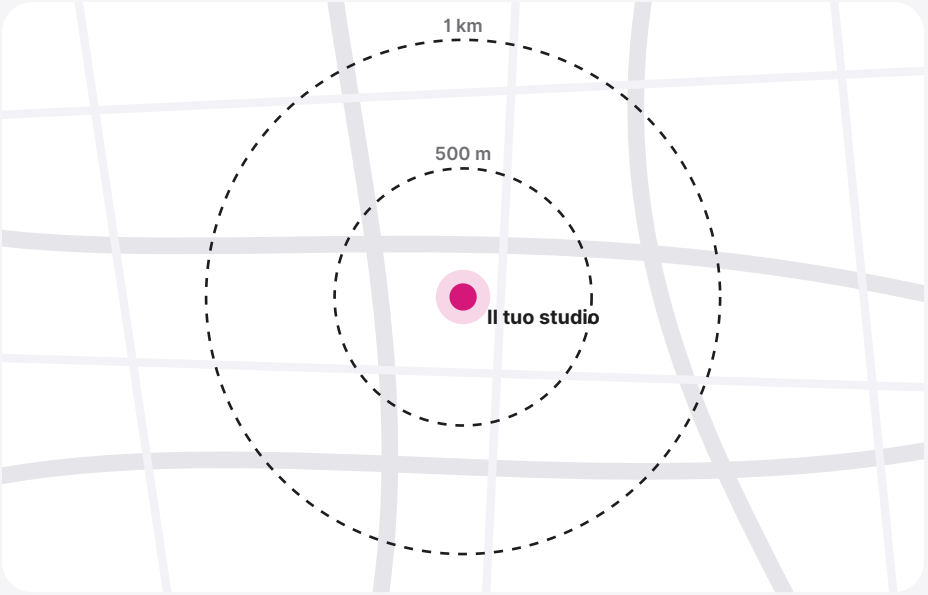
chi si è curato in un centro di catena, in quattro anni.

Fonte: Osservatorio Compass.

E intorno al tuo studio, quanti sono? →

Conta gli studi intorno al tuo.

Il tuo studio è al centro. Segna i colleghi che conosci entro un chilometro.



Studi entro 1 km: _____

Chi abita vicino a te ha tutti questi studi a pochi passi. Sceglierà il nome che conosce già.

E un nome, come si fa a conoscerlo? →



Impianti CSA a Molfetta.

Vedendolo. Ogni giorno, nella sua città.

Il sito lo trova chi ti sta già cercando. I social li vede chi ti segue già. Per strada ti vedono tutti: andando al lavoro, accompagnando i figli a scuola, facendo la spesa.

Per farti scegliere, devi farti conoscere. Nella tua città.

Ma uno studio medico può farlo? →

Sì. Con un messaggio informativo.

Lo chiede la legge. Il messaggio lo prepariamo noi, lo approvi tu con il tuo direttore sanitario. Più o meno così:



Sì	No
Nome, titoli, prestazioni	Prezzi e sconti
Indirizzo, orari, contatti	Superlativi e confronti
Apertura o nuova sede	Promesse di risultato
Direttore sanitario	Testimonianze di pazienti

Sintesi pratica, non parere legale. L. 145/2018, art. 1, c. 525; Codice di deontologia medica, artt. 55–57. Il bozzetto si può sottoporre all'Ordine prima della stampa.

E dove lo metti? →

Sulle strade dei tuoi pazienti.



Impianti CSA a Molfetta.

Oltre 2.100

impianti autorizzati in 36 città, dal nord barese all'area di Bari.

Cartelli e paline vicino allo studio, preinsegne per chi è in una via laterale, poster 6x3 sulle strade che portano da te, MUPI nelle zone pedonali, centri commerciali.

Pensiamo il piano.
Stampiamo.
Montiamo noi.

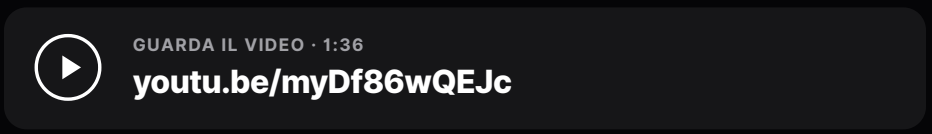
Chi l'ha già fatto con noi? →

Quattro clienti CSA. Nessuno è uno studio dentistico, ma tutti vivono della stessa cosa: la fiducia della loro città.

"Mi hanno consigliato e riservato i posti migliori, offrendomi un servizio di pianificazione che ha portato tutta la zona industriale a conoscermi dopo solo pochi mesi."

Zincomet

È proprio quello che serve a uno studio: che la città conosca il tuo nome prima del momento della scelta.



Esperienza riferita dal cliente: non è una previsione per il tuo studio.

"Impianti visibili e ben posizionati. CSA ci ha dato la possibilità di essere veramente onnipresenti".

Montrone, caseificio di Andria

Il passaparola sceglie il nome che si ricorda. Esserci con costanza, sulle strade dei tuoi pazienti, è il modo per restare quel nome.



GUARDA IL VIDEO · 1:42

youtu.be/XLIt7uhOfZM

"Sono rimasto stupito dalla loro professionalità, disponibilità e collaborazione, facendoci capire la potenzialità e l'importanza del posizionamento. Sicuramente saranno in grado di consigliarvi al meglio la soluzione più adatta a voi."

Chiarappa Impianti, Modugno

Ogni posizione ha il suo motivo: la strada, il percorso, chi la percorre ogni giorno. Scegli sapendo perché.



GUARDA IL VIDEO · 1:26

youtu.be/lsXrYXUX0q0

"Abbiamo trovato un partner a 360°. Abbiamo riscontrato un incremento del 15% del fatturato".

FG Service, forniture industriali e utensileria

Dall'analisi al montaggio pensiamo a tutto noi. Tu continui a fare il tuo lavoro.

GUARDA IL VIDEO · 2:17

youtu.be/kfE5_1H2jRc

Risultato riferito dal cliente: ogni attività è diversa, non è una previsione per il tuo studio.

E per il tuo studio, da dove si comincia? →

Testimonianze su CSA, non su uno studio: non entrano mai nel messaggio di uno studio.

Ogni città ha le sue strade.

Farsi conoscere non vuol dire farsi vedere ovunque. Vuol dire farsi vedere sulle strade che i tuoi pazienti fanno ogni giorno. E quelle strade dipendono dal tuo studio.

Da dove arrivano i tuoi pazienti?

Quanti colleghi hai intorno?

Dove ha senso far vedere il tuo nome?

Per questo serve un piano. Su misura per il tuo studio.

Chi lo prepara? →

CSA

SOLO PER DENTALEVANTE 2026

Lo prepariamo noi. Gratis.

Come fai tu con una panoramica: prima la diagnosi, poi il piano di trattamento. Il piano strategico del tuo studio contiene:

1. **I tuoi pazienti.** Da quali vie e percorsi arrivano.
2. **I colleghi intorno a te.** Contati, nel raggio di 1–2 km.
3. **Dove farti vedere.** Le posizioni e i formati adatti, ognuno con il suo motivo.
4. **Tre scenari.** Tre livelli di investimento. Scegli tu se e quale.

Richiedi il piano strategico gratuito del tuo studio.

Inquadra il QR, oppure chiama lo

0883 596630

Ci lavoriamo noi e te lo mandiamo entro 3 giorni lavorativi. Non ti impegna a nulla.

Richiedi il piano →

Prima di sceglierti, devono conoscerti.

Richiedi il piano strategico gratuito del tuo studio.

Richiedi il piano →

CSA

C.S.A. S.r.l. · Concessionaria di pubblicità esterna · Andria (BT)
csapubblicita.it · 0883 596630

Come è fatta questa guida. CSA ha raccolto e messo in fila i dati pubblici sulla scelta del dentista: Osservatorio Compass e FNOMCeO. Le conclusioni e le proposte sono di CSA. Novembre 2026.

Dentalevante 2026 · Bari, 13–14 novembre