



Mens sana in bocca sana

START UP E-COMMERCE

FOUNDER & CEO

Dott. Stefano Brusati
Igienista dentale





Negli ultimi anni è avvenuta una vera rivoluzione digitale a supportare la quotidianità professionale di ogni igienista dentale.



Alzando il livello qualitativo delle prestazioni, motivando e istruendo i pazienti del buon proseguimento delle terapie.

... e i prodotti?



Nel 2020 funziona ancora così



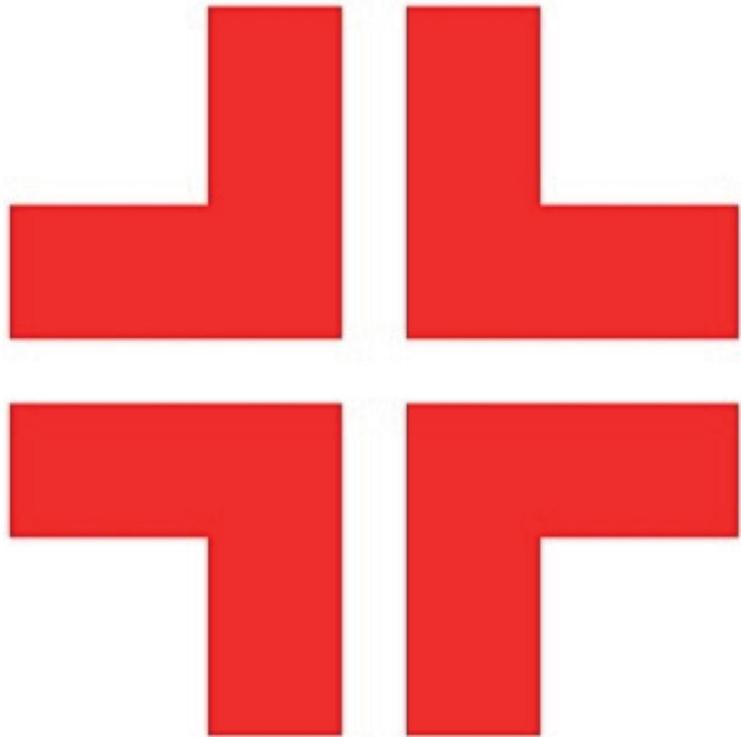
Prescrizione cartacea

- **che si perde**
- **che non si legge**
- **che diventa fonte di contagio covid-19**

Se la prescrizione per sbaglio arrivasse in farmacia?!?



- I prodotti nonostante siano in commercio, non vengono distribuiti dal grossista farmaceutico
- La farmacia risulta più costosa
- Mi vengono venduti dei prodotti analoghi ma con efficacia diversa
- Devo “girare” più farmacie prima di trovare il prodotto giusto





**La soluzione è una
prescrizione digitale
tramite condivisione
del carrello!**

COME FUNZIONA ORALMENTE

Team Odontoiatrico

- 1.** Professionista affiliato a Oralmente.
- 2.** Al termine della seduta odontoiatrica scelgo i prodotti insieme al paziente.
- 3.** Posso concludere l'ordine ora oppure gli condivido un link del carrello.
- 4.** Ricevo una % sulle vendite.

Paziente

- 1.** Posso ricevere il link del carrello tramite sms, mail, whatsapp.
- 2.** A casa accedo al sito tramite account ospite e concludo l'ordine dei prodotti scelti dal mio igienista.
- 3.** Aspetto 24-48h per la consegna dei prodotti a casa in packaging personalizzato.
- 4.** Posso impostare un acquisto ricorrente per la massima comodità.

Diamo i numeri in base al lavoro
medio di un igenista dentale...



Igienisti dentali in italia: **8000**

Fascia d'età: **20-45 anni**

Numero di studi dentistici per ogni igienista: **da 2 a 4**

Numero di pazienti trattati settimanalmente: **da 30 a 50**

Spesa media prodotti per ogni paziente: **30 euro**

Calcoliamo nelle condizioni peggiori:

250 igienisti

30 pazienti settimanali

30 euro di spesa a paziente

$30 * 30 * 250 = 225.000$ euro di fatturato settimanale

$225.000 * 40$ settimane lavorative = **9 milioni di fatturato annuo**

NETTO SUL FATTURATO

10% ovvero 900.000€ in fase di start up

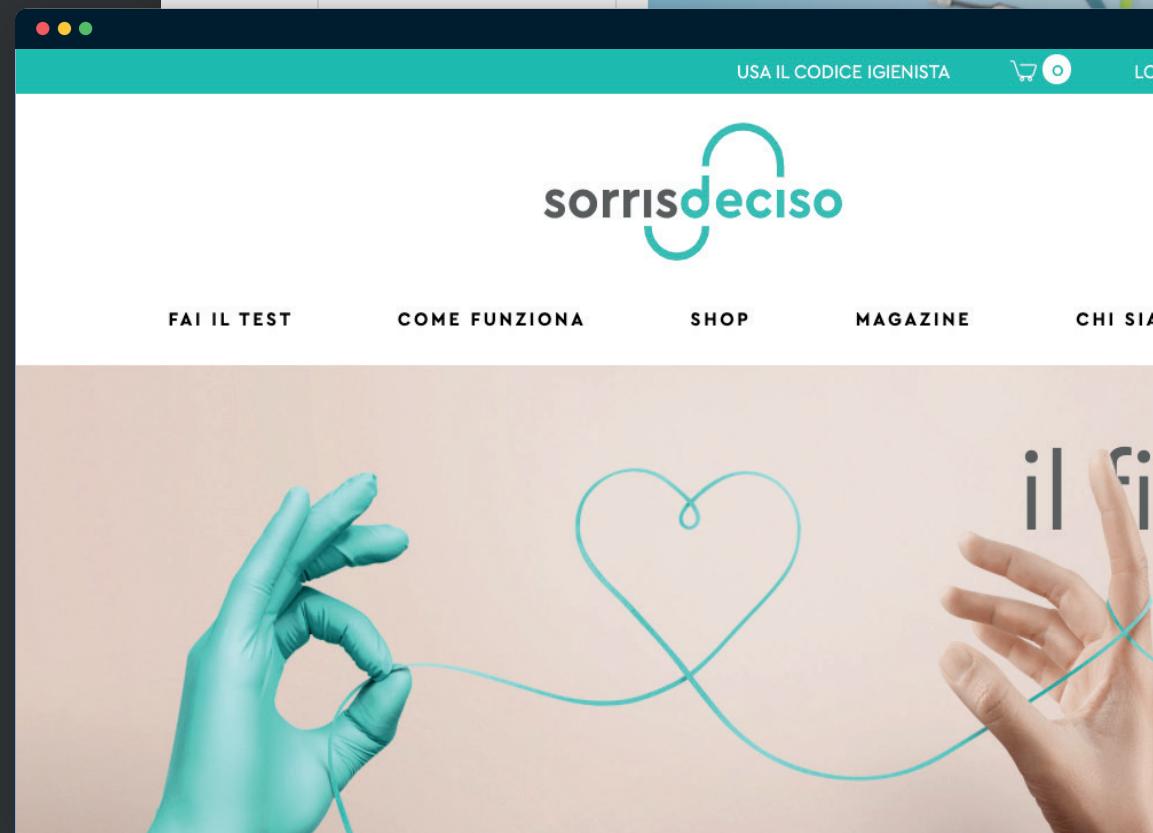
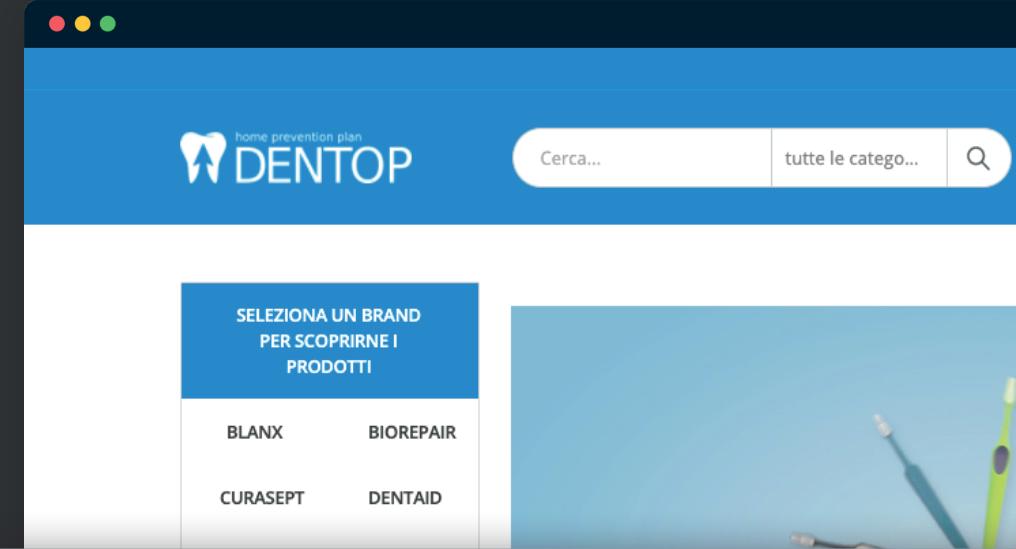
Senza valutare acquirenti esterni

Competitors

Attualmente sul mercato sono presenti 2 competitor diretti:

- **Sorriso Deciso**, online da aprile 2020
- **Dentop**, online da metà 2019

Questo trend va ad evidenziare la notevole richiesta di questa nicchia di mercato, aumentata esponenzialmente dalla pandemia da Covid19 .



In cosa si differenzia Oralmente dai competitors

- Forte brand identity
- Supporto dei migliori igienisti dentali in italia come brand ambassador e contenent creators
- Creazione di 2 blog: sia per b2c sia per b2b
- Progetto ORALMINDER per la creazione di una vera e propria community odontoiatrica
- Servizio di spedizione in 24h



Influencer marketing Affiliate marketing Link building e SEO

- **Magliette e gadgets:** sviluppo di una linea di magliette o abbigliamento brandizzato con grafica satirica (es: biofilm killer, ilove ultimo paziente ecc)
- **Prodotti professionali:** sviluppo e ampliamento prodotti venduti entrando nel settore b2b
- **Sponsor corsi e fiere:** a fini di marketing e pubblicitari sviluppare con i più importanti corsi professionali e ed eventi in Italia delle collaborazioni e sponsorizzazioni.
ORALAWARDS PREMI RICERCA SCIENTIFICA
- **Podcast e corsi da igienisti:** possibilità di creazione contenuti da parte di qualsiasi igienista iscritto al programma oralminder
- **Vendita all'estero:** apertura a nuovi orizzonti di vendita

- **Prodotti sviluppati da igienisti con categoria esclusiva:** nel tempo alcuni colleghi hanno sviluppato articoli e prodotti autonomamente, rimanendo però senza una vetrina di vendita di ciò che hanno creato.
- **Scelta frase delle confezioni:** esempio di contest da sviluppare: all'interno del packaging di spedizione verrà stampata una frase motivazionale o d'ispirazione che verrà scelta tramite un concorso. I contest saranno di tipologia fotografica e di ricerca
- **Negozi brandizzati:** apertura a nuovi orizzonti commerciali
- **Linea pet:** apertura a nuovi progetti commerciali sempre riferiti alla salute orale
- **Portale corsi learning:** implementazione di una sezione dedicata interamente alla parte learning quando si raggiungerà una discreta quantità di corsi e contenuti pubblicabili
- **App con video consulti:** sviluppo digitale per migliorare l'offerta di servizi per i clienti



**Mens sana in
bocca sana**

Fondazione di Oralmente srl: **13.07.2020**

Un team di professionisti freelancer

Inizio sviluppo concept
Gennaio 2020

Digital Marketing strategist
Miriam Bertoli

Messa Online sito
Seconda metà Novembre 2020

Digital Marketing, Social media
Federico Redolfi

0 dipendenti Capitale sociale
30.000€

Design e sviluppo sito web
Marco Milanese

Investimento totale
120.000€

Grafica e logo
Roberto Terrinoni

Un magazzino in full outsourcing
Calicantus srl

Fotografia still life prodotti
Skatti

Packaging personalizzato
Cartimballo