

# impiantiorali.org, nasce il servizio di Sympla per dentisti e pazienti

Dalla «filosofia di attenzione per il cliente» nasce un portale per promuovere l'incontro tra pazienti e strutture odontoiatriche che praticano l'implantologia.

All'interno è attivo anche un forum per dialogare e confrontarsi con i colleghi



► Andrea Venturelli

Sympla è una realtà aziendale che si è affacciata da qualche anno in un mercato competitivo e apparentemente maturo come quello implantologico. «Sympla non è esattamente una nuova società, bensì quello che in termine tecnico si definisce *spin-off* della divisione implantologica Simit Dental attiva sin dagli anni '80 - spiega **Andrea Venturelli**, Ceo di Sympla -. Nel 2010 da questa scissione nasce Sympla con l'obiettivo di instaurare un rapporto ancora più stretto con la propria clientela. Infatti le linee di impianti attualmente presenti e precedentemente distribuite da Simit Dental vengono usate con successo da oltre vent'anni da numerosi professionisti, numero che grazie alla nuova struttura di vendita diretta sta crescendo ogni anno nonostante un mercato così frammentato come quello implantologico».

**Anche il mercato dell'implantologia sta risentendo della crisi economica che sta toccando un po' tutti i comparti?**

Il settore dell'implantologia è cresciuto molto negli ultimi

anni e il mercato italiano è di fatto il primo in Europa in termini di numero di pezzi venduti.

La stima da una recente ricerca di mercato di Key-Stone è di un valore settoriale che si aggira intorno ai 230 milioni di Euro, con un numero di impianti di 1,4 milioni. I pazienti trattati nel 2010 risultano essere circa un milione mentre per il 2011 si prevede, nonostante il periodo economico non favorevole, un aumento del +2%, segnale che l'implantologia rimane sempre un settore in crescita.

**Torniamo a Sympla, quali sono i motivi della scelta di uno *spin-off* da Simit Dental?**

Perché l'implantologia richiede il servizio di consulenti specializzati, che siano molto preparati tecnicamente e culturalmente sulla materia. Sympla si avvale di *line specialist* di pluriennale esperienza nel campo implantologico che possano così offrire una vera e propria consulenza tecnico-scientifica al servizio del cliente. D'altronde oltre il 90% del mercato implantare oggi opera un rapporto diretto con il medico.

**A due anni dalla nascita di Sympla, cosa la differenzia dalle altre aziende presenti sul mercato?**

In Italia sono presenti oltre 200 aziende tra produttori e distributori di linee implantologiche e crediamo fortemente che una differenziazione in termini di servizi e qualità siano fondamentali per guadagnarsi la fiducia dell'odontoiatra.

Dando per scontato che i prodotti storici Pitt Easy, Endopore e i nuovi che vi abbiamo aggiunto sono assolutamente affidabili, abbiamo lavorato su altri valori che fossero differenzianti.

I passaggi che ci eravamo posti avevano questi obiettivi:

- creare un eccellente servizio per la clientela, affidabile, rapido ed efficiente;
- strutturare un'azienda attenta al risparmio, snella, senza costi inutili e in rapporto diretto con la fabbrica di produzione;
- incrementare il numero dei nostri specialisti sul territorio al fine di garantire un miglior servizio;
- diventare un partner importante per i nostri clienti aiutandoli ad avere sempre maggior successo nella loro professione.

Ai primi tre punti abbiamo dedicato tutto il 2010 e il primo semestre 2011, rinnovando completamente la gamma dei prodotti e mettendoci a garanzia la nostra firma: Sympla.

Per aumentare la visibilità dei nostri clienti e procurare loro nuovi contatti abbiamo invece attivato il nuovo sito [www.impiantiorali.org](http://www.impiantiorali.org).

**A chi è rivolto impiantiorali.org?**

Il sito ha due sezioni ben distinte. Quella pubblica è dedicata al paziente, quindi a tutti coloro che desiderano avere maggiori informazioni sull'implantologia.

Quella specialistica è invece riservata agli odontoiatri, che posso usufruire di una "vetrina" personalizzabile in cui presentarsi e di un forum per dialogare con i colleghi.

**Cosa offre il sito a un utente che voglia capire meglio cos'è l'implantologia?**

Un linguaggio semplice e nello stesso tempo professionale. Delle risposte ai suoi dubbi di base: che vantaggi mi dà l'implantologia? Che rischi ho? È dolorosa? È duratura?

Tutte le risposte a questi dubbi sono nel sito, con in più la possibilità di avere informazioni aggiuntive e personalizzate, a richiesta. Infine c'è la possibilità di effettuare una prima visita gratuita presso uno dei centri specializzati.

**Quali sono i vantaggi per gli odontoiatri?**

È ovvio a tutti che anche un imprenditore atipico come l'odontoiatra non deve solo controllare i costi ma anche operare per un aumento del suo volume d'affari, che poggia su due obiettivi di base: mantenere i clienti/pazienti attuali e ricercarne di nuovi.

Nel primo caso operiamo con Sympla, che garantisce i suoi clienti non solo a parole ma con impegni pubblici di grande rilievo. Questi impegni sono la "**Carta diritti dei clienti**" e la "**Garanzia ai clienti**", pubblicati anche sul sito [www.sympla.it](http://www.sympla.it), dove primi e unici nel settore ci impegniamo formalmente nei confronti di chi si affida a noi per le sue soluzioni implantari.

A procurare nuovi clienti stiamo lavorando con il sito [www.impiantiorali.org](http://www.impiantiorali.org) in cui offriamo in modo professionale un'area di contatto tra la domanda di una implantologia di qualità e un'offerta di strutture adeguate.

**E per l'aspetto professionale? Cosa offrite all'implantologo?**

Offriamo un libero luogo di colloquio e confronto, molto basato sull'esperienza clinica, non solo ai clienti Sympla ma a tutti gli implantologi interessati. Amiamo la semplicità e crediamo che "incontrarsi" tra colleghi resti un fondamentale momento di crescita professionale.

## La semplicità è scelta



# SyEASYSER

**Il nuovo punto di riferimento per la consulenza e l'acquisto di soluzioni implantari.**

**sympla**  
SELECTED IMPLANT SOLUTIONS

info@sympla.it www.sympla.it

46100 Mantova ( Italy) - Tel. +39 0376 265 711 Fax +39 0376 265 777