

LET YOUR
DATA DO THE



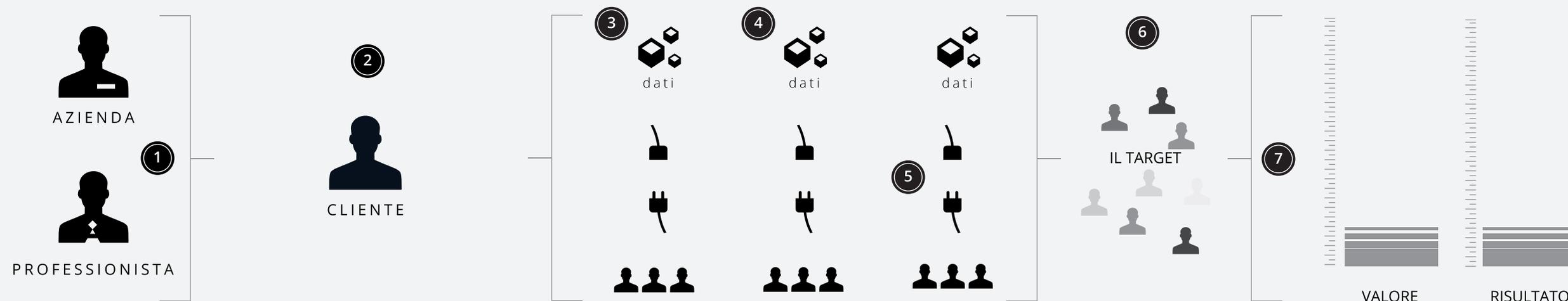
TALKING

clariscience.com
info@clariscience.com



Con un approccio rigoroso basato su un mix di competenze eterogeneo, Clariscience crea dati o ne trasforma di esistenti, convertendoli in messaggi che aggiungono valore al valore.

Clariscience libera il valore racchiuso nei dati tecnici, scientifici e clinici. Affianca l'azienda nella produzione di messaggi concreti che motivino il cliente all'acquisto e che forniscano argomenti convincenti alla forza vendita. Mette in luce il valore del professionista esaltandone le capacità, accrescendone la visibilità e ampliandone le possibilità di collaborazione.



- Il settore biomedicale è strettamente connesso ai progressi del sapere tecnico-scientifico, imponendo così a chi vi opera di **investire tempo e risorse in innovazione e ricerca** per essere competitivo ed offrire un servizio di qualità.
- L'azienda e il professionista producono dati tecnici, scientifici e clinici potenzialmente utili a valorizzare la qualità dei propri prodotti e servizi ma in questo tentativo **sono soli, con risorse di tempo limitate e privi di competenze specifiche**.
- Senza una precisa strategia di ideazione e comunicazione, **i dati raccolti non seguono una logica coerente** e non compongono un messaggio univoco e chiaro.
- Privi di un rationale solido e di un'adeguata elaborazione, **i dati prodotti non sono pubblicabili** sulle riviste scientifiche di settore, dove invece troverebbero visibilità e riconoscimento.
- Alla creazione dei dati **non segue alcuna azione di comunicazione**, perdendo occasioni importanti per stimolare clienti e forza vendita.
- In assenza di un piano di comunicazione organico, il target viene raggiunto **in misura limitata e in maniera poco chiara e convincente**.
- Quando la produzione di dati non è affiancata da un processo di valorizzazione e veicolazione, **il valore in essi racchiuso rimane inespresso**, rendendoli poco utili alla crescita del professionista o dell'impresa. Questo significa **vanificare l'investimento affrontato per produrli**.



- Il cliente di Clariscience è il professionista o l'azienda** (fabbricante o distributrice) che opera nel settore biomedicale.
- Clariscience affianca il cliente** nell'analisi di:
 - obiettivi
 - punti di forza
 - dati esistenti
 - disponibilità di risorse interne
- Clariscience definisce assieme al cliente **un percorso di produzione di dati** tecnici, scientifici e clinici **in linea con gli obiettivi prefissati e col messaggio** che si vuole veicolare.
- Clariscience affianca alla produzione dei dati **l'elaborazione di un piano di pubblicazioni** occupandosi anche della scrittura, traduzione e sottomissione dei lavori scientifici alle riviste scientifiche d'interesse.
- Clariscience elabora **un piano di comunicazione con strumenti mirati**, per una trasmissione chiara ed efficace dei dati prodotti e dei risultati ottenuti.
- I dati grezzi sono stati trasformati in un messaggio coerente e questo è stato veicolato con azioni di comunicazione dedicate: **viene raggiunto un target più ampio e in modo mirato ed efficace**.
- Clariscience **libera il valore racchiuso nei dati scientifici e clinici** trasformandoli in uno strumento spendibile ed efficace per valorizzare al meglio qualità e competenze e **massimizzare la resa dell'investimento**.