

## Studiu de caz

# Dr. Rozina Ali

---

## Chirurg plastic



### COMPANIA

Dr. Rozina Ali este unul dintre cei mai respectați chirurghi plastici din Marea Britanie care a câștigat numeroase premii pentru munca sa. Ea a apărut în numeroase publicații, inclusiv BBC One, BBC Two sau The Huffington Post, fiind, de asemenea, medicul specialist în rol principal în documentarul BBC „Horizon: The Truth About Looking Young”.

### PROVOCAREA

Dr. Rozina Ali s-a bucurat de o carieră de succes, bazată pe colaborări cu cele mai prestigioase clinici și spitale din Londra. Totuși, a simțit că a sosit momentul ca ea să se concentreze și să pună bazele propriilor cabinete, astfel încât să își poată servi mai bine pacienții și să stabilească o nouă categorie în nișa ei - Regenerative Aesthetics.

A fost nevoie de ajutorul unei agenții pentru a lua parte la cercetarea pieței chirurgiei plastice din Marea Britanie și SUA și pentru a crea o strategie de marketing care să crească atât prezența online a Dr. Rozina Ali, cât și numărul pacienților ideali.

## ABORDAREA NOASTRĂ

În doar câteva săptămâni de la primul contact cu agenția noastră, am început să lucrăm împreună, prima lună fiind concentrată pe activitățile de cercetare și strategie care ar duce la abordarea setului corect de tactici care urmează să fie implementate cu prioritate, astfel încât să putem pregăti un plan solid pentru creștere.

Am dezvoltat un plan și o strategie de marketing pe mai multe canale, iar activitățile au fost prioritizate astfel încât să se potrivească atât cu obiectivele de branding, cât și cu cele ale generării de potențiali clienți - profitând în același timp de oportunitățile cele mai la îndemână.

## ACTIVITĂȚI ȘI ACȚIUNI

Întrucât site-ul a fost principalul punct de conversie, am efectuat un refresh al acestuia pentru a actualiza atât conținutul, cât și structura, scopul fiind ca site-ul să ajute semnificativ noii vizitatori să se convertească în potențiali pacienți și să le faciliteze contactul cu cabinetul. Aceste modificări ar permite, de asemenea, activităților noastre Google și SEO să ofere rezultate și beneficii sporite.

Am dezvoltat o strategie de social media și de conținut pentru a oferi valoare și informații către serviciile prioritare și domeniile care generează venituri, cum ar fi chirurgia sânilor și procedurile de transfer de țesut adipos. În timp ce am stabilit o strategie coerentă de branding și conținut pe rețelele sociale pentru facilitarea informațiilor, profesionalismului și încrederii, am creat și gestionat profilul de LinkedIn pentru a spori vizibilitatea parteneriatelor B2B și a clienților cu valoare net ridicată, care erau un segment țintă.

## SOLUȚII FOLOSITE

- 1 Cercetare și strategie
- 2 Plan de marketing cross-channel
- 3 Copywriting
- 4 Paid Ads
- 5 Strategie SEO
- 6 Strategie și gestionare Social Media
- 7 Servicii de creație și design

Strategia de conținut on-site a inclus redactarea bazată pe insight-uri prețioase, care să fie eficientă pentru creșterea vizibilității în motorului de căutare și pentru a aduce trafic organic, de calitate, pe site.

Pentru achiziția de leads plătite, Google a fost canalul ales, deoarece oferă rezultate rapide la costuri bune, punând la dispoziție, în același timp, informații despre concurență și piață în timp real.

## REZULTATE

În primele două luni de la desfășurarea activităților de mai sus, împreună cu Google Ads, site-ul web al doctorului Rozina s-a poziționat pe **locul al doilea față de concurenți** în ceea ce privește vizibilitatea căutării prin Google Ads, în timp ce numărul de solicitări calificate aproape **s-a dublat** față de lunile precedente. Modificările site-ului web au facilitat urmărirea și optimizarea conversiilor, ceea ce a contribuit și la optimizarea eficientă a campaniilor Google Ads.

După primele două luni, activitățile SEO au început să afișeze rezultate: cuvintele cheie relevante vizate intrând în clasament - chiar dacă activitățile au fost implementate doar organic, fără suport extern (deocamdată).

**12,5%**  
mai mult  
engagement



În primele 6 luni de strategie organică pe site

Tendința ascendentă a continuat de la o lună la alta, iar după 6 luni de la începutul colaborării noastre, traficul organic pe site a crescut cu **100%**, în timp ce impresiile organice au crescut cu **420%**.

În ceea ce privește toate sursele de trafic, site-ul Dr. Rozina a înregistrat o creștere de **1147% în doar 6 luni** - nu numai cantitatea traficului a fost îmbunătățită, ci și calitatea, deoarece utilizatorii tind să petreacă acum mai mult timp pe site (**+12,5%** mai mult timp de implicare pe sesiune).

**420%**  
mai multe  
impresii



În primele 6 luni de SEO organic

**100%**  
mai mult  
trafic



În primele 6 luni de conținut de marketing organic

**1147%**  
creștere a  
site-ului



În primele 6 luni de SEO & Paid Ads

“

***I'm no fan of 'vanity metrics' but I'm a huge fan of high-quality leads! Who knew a marketing company would care so much about my business, be so involved and elicit such amazing results.***

”

## Google Ads / Lead Generation

În următoarele 2 luni, costul pe lead a scăzut la doar  $\frac{1}{3}$  comparativ cu prima lună, în timp ce numărul de lead-uri generate prin paid acquisition a reprezentat până la 75% din totalul lead-urilor potențiale. După 5 luni de la începutul colaborării noastre, afacerea a crescut de la primirea a 2-3 clienți pe săptămână, la primirea a până la **5-6 clienți pe zi**.

**700% +**  
leads



creștere lunară după  
primele 5 luni de Google  
Ads

**6,24%**  
Conv. rate



după doar 2 luni de  
rulat Google Ads

Site-ul web al Dr. Rozina s-a poziționat pe **primul loc** în ceea ce privește vizibilitatea căutării (procentajul de afișări) de atunci, chiar și cu bugete mai mici decât concurenții corporativi, iar ajustările sumelor licitate ne-au permis să oferim rezultate sporite în afara bugetului stabilit, chiar și cu o concurență sporită care vine ca răspuns activității noastre - păstrând în același timp costurile per lead semnificativ sub media industriei. Rata de conversie a campaniei a crescut cu până la **6,24% CR** (valoarea de referință a industriei fiind de 1-1,5%).

Parteneriatul se dezvoltă și în prezent pe diferite canale de marketing și suntem bucuroși să-o sprijinim pe dr. Rozina Ali în întemeierea clinicii din centrul Londrei și în a-și extinde afacerile în timp ce sprijină femeile și bărbații să atingă stare de siguranță de sine răvnită.

“

***Phenomenal outcome and  
phenomenal support.***

”

Ne-am bucura să vedem cum am putea să îți ajutăm și ție afacerea să atingă rezultate remarcabile!

CONTACTEAZĂ-NE



marketiu.ro



hello@marketiu.ro



+44 7845 370 910