



“Por um lado a clínica não conseguia captar o interesse de um público mais jovem, por outro, não conseguia obter o reconhecimento expectável por parte da classe médica.”

Diatra,  
Imagem médica



Presente no mercado há 56 anos, a Diatra é uma clínica especializada em diagnóstico por imagem. Pioneira nas mais avançadas tecnologias de diagnóstico médico tem como principais elementos de diferenciação um corpo clínico com elevada experiência, equipamentos de última geração, atendimento personalizado e rápida capacidade de resposta.

Ao longo da sua existência a Diatra sempre apostou na qualidade do serviço adoptando uma postura discreta no mercado. Conseguiu acumular credibilidade na sua área de actuação através de um elevado nível de satisfação e experiências positivas dos seus clientes.

Porém, ao enfrentar um mercado cada vez mais competitivo foram constatadas algumas lacunas na sua segmentação e no posicionamento da sua oferta. Por um lado a clínica não conseguia captar o interesse de um público mais jovem, por outro, não conseguia obter o reconhecimento expectável por parte da classe médica. Um outro problema grave colocava-se na ausência

de clareza e reconhecimento do nome da marca e respectiva assinatura.

## A solução

A proposta da Brand Image para a Diatra assentou na objectividade da comunicação do nome DIATRA e na definição do conceito para a marca de 'tecnologia de última geração', através do movimento, luminosidade e sofisticação do símbolo.

A estratégia de comunicação adoptada assentou na segmentação do mercado por oportunidades de negócio e na comunicação diferenciada do mesmo conceito, 'tecnologia de última geração', a todos os públicos-alvo.

**Horário de Atendimento**  
das 8.00 às 19.00 de Segunda a Sexta-feira  
das 8.00 às 13.00 aos Sábados

**Colheitas de Análises:**  
das 8.00 às 10.00 de Segunda a Sexta-feira

☎ 213 515 110  
www.diatra.pt

- Radiologia
- Cardiologia
- Análises
- Check-up
- Consultas

Segmentos de mercado definidos e as respectivas mensagens de comunicação adoptadas:

Actuais clientes

'Nova imagem, modernização e serviço personalizado';

Classe médica

'Tecnologia avançada e experiência';

Público mais jovem

'Capacidade de diagnóstico e simpatia'.

Seguradoras e grandes empresas

'Tecnologia avançada e rapidez de resposta';



