



**"De l'ambition à la réalité digitale des activités des dentaires."**



***Abdelaziz Moussaoui***

Fondateur & CEO – Agence MarComDi sarl Marketing & Communication Digital

<https://marcomdi.com/abdelazizceo/>

[www.marcomdi.com](http://www.marcomdi.com) | [www.marcomdi.net](http://www.marcomdi.net) | [contact@marcomdi.com](mailto:contact@marcomdi.com) |

<https://wa.me/212660455343> © 2025 MarComDi – Tous droits réservés

# ■ Comment attirer & fidéliser plus de patients grâce au digital ?

 *Par MarComDi, pour les Dentistes & Cliniques Dentaires*

Cet e-book est bien plus qu'un résumé digital. Il vous dévoile, étape par étape, les leviers à activer, les erreurs à éviter et les opportunités concrètes à saisir pour propulser votre activité dentaire. À lire mot par mot pour comprendre, décider et agir. *Mise à jour chaque année selon les tendances digitales.*

 Aujourd'hui, le parcours patient est **hybride et digitalisé**. Vos patients ne se contentent plus du bouche-à-oreille, l'emplacement géographique ou le réseau relationnel :

- Ils recherchent sur **Google** 
- Ils comparent sur **Facebook & Instagram** 
- Ils contactent sur **WhatsApp** 
- Et ils décident souvent en consultant **votre site web** 

 Sans stratégie digitale adaptée, vous risquez de **perdre des patients** au profit de vos concurrents.

- 
-  Dans ce guide, vous allez découvrir :
- ✓ Comment **attirer** plus de patients en ligne.
  - ✓ Comment **convertir** ces visiteurs en rendez-vous.
  - ✓ Comment **fidéliser** vos patients avec les bons outils.
  - ✓ Comment **surmonter la concurrence** grâce à une présence digitale professionnelle.
  - ✓ Et surtout, comment obtenir un **retour sur investissement performant** .

---

 **MarComDi accompagne les cabinets dentaires** à réussir cette transition en toute simplicité, grâce à des solutions digitales adaptées au marché marocain.



## L'AUTEUR

### **Abdelaziz Moussaoui**

*Fondateur & CEO – Agence MarComDi sarl, Responsable Relations Clients & Coordination de Projets. Je veille à ce que chaque projet soit en phase avec les attentes des clients et à garantir leur satisfaction tout au long du processus.*

### **Expert en stratégie digitale & intelligence artificielle appliquée**

Après plus de 20 ans d'expérience dans les services IT et marketing, j'ai bâti des compétences et une expertise solide en marketing digital et l'intelligence artificielle. Aujourd'hui, j'accompagne les dentistes, cliniques dentaires et marques ambitieuses à accélérer leur performance digitale grâce à des stratégies concrètes, mesurables et durables.

### **Profil certifié & reconnu**

- Master en systèmes d'information
- Consultant & formateur certifié Google Partner, Meta Certified Associate
- Diplômé en Marketing Digital, certifier expert en Emailing, Gestion de Projet, AI For Everyone, Prompte Engineering for ChatGPT, Artificial Intelligence in Marketing et entrepreneuriat.

 [www.marcomdi.com](http://www.marcomdi.com) |  [www.marcomdi.net/](http://www.marcomdi.net/) |  [contact@marcomdi.com](mailto:contact@marcomdi.com) |

 +  <https://wa.me/212660455343> © 2025 MarComDi – Tous droits réservés

- Reconnu pour mon expertise dans la conception web et l'utilisation des CMS (WordPress, Thème et plugin)
- Projet en cours création plateforme « MC Digital Academy » formations en ligne, certifications, workshops.

🚀 En 2020, j'ai fondé **MarComDi**, une agence spécialisée dans les solutions digitales sur-mesure pour TPE/PME, avec une expertise sectorielle forte dans l'automobile. Mon approche est **axée sur les résultats**, avec un **engagement total envers la réussite et la satisfaction de nos clients**.



## 🏢 À propos de MarComDi – Votre partenaire de croissance digitale

**MarComDi sarl** est une agence marocaine spécialisée en stratégie digitale, création de sites web, référencement, publicité en ligne, emailing et automatisation.

💡 **Notre mission :**

🌐 [www.marcomdi.com](http://www.marcomdi.com) | 🌐 [www.marcomdi.net/](http://www.marcomdi.net/) | ✉️ [contact@marcomdi.com](mailto:contact@marcomdi.com) |

📞 + <https://wa.me/212660455343> © 2025 MarComDi – Tous droits réservés

Aider les entreprises à **générer plus de visibilité, plus de leads, et plus de clients** grâce à des écosystèmes digitaux performants, personnalisés et adaptés à leur secteur.

### Nos services :

- Conception de site web optimisé SEO
- Référencement naturel & campagnes publicitaires (Google, Meta)
- CRM & automatisation marketing (email, WhatsApp)
- Marketing de contenu & réseaux sociaux
- Audit digital et diagnostic stratégique

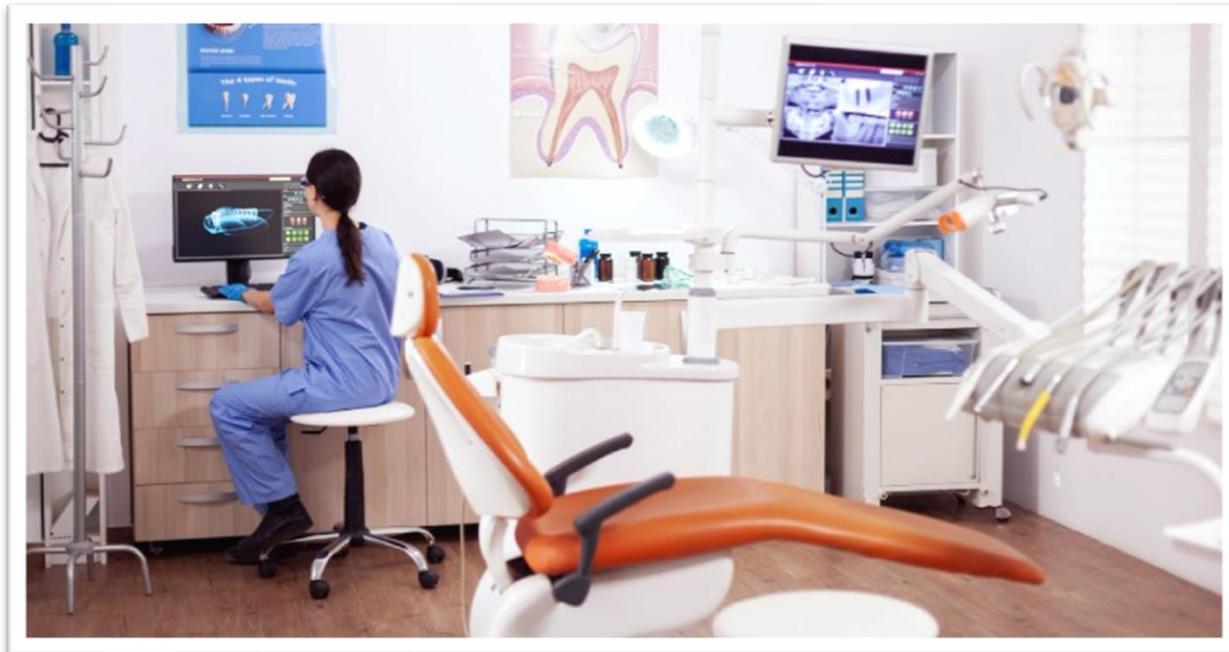
### Contact MarComDi :

-  WhatsApp Business : <https://wa.me/212660455343>
-  Téléphone : [+212 6 60 455 343](tel:+212660455343)
-  Téléphone fixe : [+212 5 20 758 208](tel:+212520758208)
-  Site web agence : [www.marcomdi.com](http://www.marcomdi.com)
-  Modèles Sites: [www.marcomdi.net](http://www.marcomdi.net)
-  Adresse : Groupe Anassi, Lot 37, IMM 2, N°21, RDC, Q-Bernoussi, Casablanca,

### Sommaire

1. Introduction – Pourquoi ce guide ?
2. Le constat actuel au Maroc (le problème digital)
3. Le parcours patient moderne : digital + confiance
4. Les risques de l'absence de stratégie digitale
5. La solution : le site web vitrine comme cœur de votre communication
6. Packs MarComDi (Démarrage et Avancé)
7. Cas pratique / Exemple réel
8. Conclusion

## – Pourquoi ce guide ?



👉 Aujourd'hui, la majorité des patients cherchent **leurs médecins et dentistes sur Google** avant même de prendre rendez-vous. Pourtant, beaucoup de cabinets dentaires au Maroc n'ont **aucune visibilité digitale**, ce qui les rend **invisibles pour une grande partie de leurs futurs patients**.

🚨 Le constat est alarmant :

- Un cabinet bien situé, bien équipé, peut **perdre jusqu'à 50% de patients potentiels** faute de présence en ligne.
- Les recommandations « bouche à oreille » restent utiles ✅, mais elles ne suffisent plus à l'ère du digital.
- Les concurrents déjà présents sur internet **captent une grande partie du marché**, même avec des services de qualité moyenne.

💡 La clé ? **Un site web professionnel.**

Un site web est **le cœur de votre identité digitale** :

🌐 C'est votre **carte de visite en ligne** accessible 24h/24.

📍 Il permet d'être trouvé sur **Google Maps et la recherche locale**.

📅 Il peut intégrer un **système de prise de rendez-vous en ligne**, ce qui fait gagner du temps au cabinet et aux patients.

📱 Connecté aux réseaux sociaux et à WhatsApp, il devient **la base de votre prospection digitale**.

🎯 Objectifs de ce guide :

🌐 [www.marcomdi.com](http://www.marcomdi.com) | 🌐 [www.marcomdi.net/](http://www.marcomdi.net/) | ✉️ [contact@marcomdi.com](mailto:contact@marcomdi.com) |

📞 + <https://wa.me/212660455343> © 2025 MarComDi – Tous droits réservés

1. Mettre en lumière les **conséquences de la négligence digitale** pour un cabinet dentaire.
2. Montrer **comment un site web couplé à une stratégie digitale simple** peut devenir un allié stratégique pour attirer et fidéliser les patients.
3. Présenter des **solutions concrètes et adaptées au marché marocain**, avec des packs accessibles (Démarrage & Avancé).
4. Accompagner les cabinets dans une **transition simple et efficace vers le digital**.

✦ Chez **MarComDi**, nous croyons que **le patient doit être au cœur de la stratégie** de chaque cabinet. Et aujourd'hui, le patient est sur **Google, WhatsApp, Facebook, Instagram...** et surtout, il attend de vous trouver sur un **site web clair, rassurant et professionnel**.

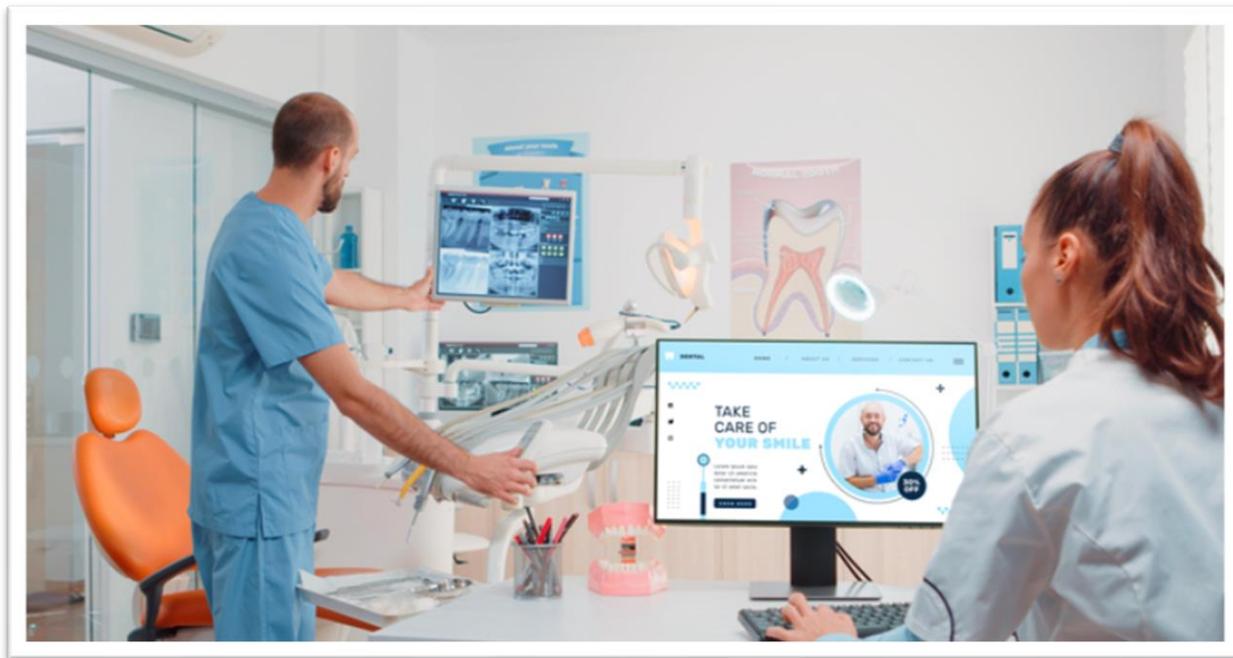
---



+



## 📌 2 – La réalité actuelle des cabinets, centres et cliniques dentaires face au digital



### 🔥 2.1 – Le premier problème critique : l'absence de site web

Aujourd'hui, la majorité des patients recherchent un dentiste sur Google avant de prendre rendez-vous.

- 👉 Sans site web, un cabinet est **invisible** en ligne, comme s'il n'existait pas.
- 👉 Conséquence : les patients choisissent le concurrent qui, lui, a une vitrine digitale rassurante.
- 👉 Résultat : perte directe de nouveaux patients et dépendance au bouche-à-oreille, de moins en moins efficace.

**Un site web n'est plus un luxe, mais une nécessité vitale.**

C'est la **vitrine professionnelle** qui rassure, informe et oriente les patients vers votre cabinet 24h/24.

---

### 📱 2.2 – Les réseaux sociaux : un levier complémentaire

Facebook, Instagram ou TikTok permettent de :

- 🌟 Mettre en avant vos réalisations (avant/après)

🌐 [www.marcomdi.com](http://www.marcomdi.com) | 🌐 [www.marcomdi.net/](http://www.marcomdi.net/) | ✉️ [contact@marcomdi.com](mailto:contact@marcomdi.com) |

📞 + <https://wa.me/212660455343> © 2025 MarComDi – Tous droits réservés

- ✦ Humaniser la relation avec les patients
- ✦ Créer une communauté autour de votre expertise

👉 Mais attention : **sans site web, vos réseaux sociaux tournent en rond**, car ils manquent d'un centre de gravité où rediriger vos prospects.

---

### 📱 2.3 – WhatsApp Business : la relation instantanée

De plus en plus de patients veulent une réponse **immédiate** :

- ✓ Questions rapides (tarifs, horaires, disponibilités)
- ✓ Prise de rendez-vous instantanée
- ✓ Suivi post-consultation

👉 Là encore, le site web peut intégrer directement un bouton **WhatsApp**, transformant la curiosité en rendez-vous confirmé.

---

### 🔍 2.4 – Google My Business & référencement local

Un patient qui tape “**dentiste Casablanca**” tombe sur une carte Google Maps avec plusieurs options.

- 👉 Sans optimisation locale, un cabinet disparaît derrière ses concurrents.
  - 👉 Avec un site web relié à Google Business, la visibilité est **multipliée**.
- 

### ⚖️ 2.5 – Conclusion du chapitre

- ➡ Les cabinets dentaires qui négligent leur présence digitale prennent un risque énorme :
  - ✗ invisibilité
  - ✗ perte de patients
  - ✗ image de marque affaiblie

➡ Ceux qui adoptent une stratégie digitale simple (site web + réseaux + outils connectés) deviennent **les cabinets de référence dans leur zone**.

💡 **Le site web est la pierre angulaire.** Les autres canaux (réseaux sociaux, WhatsApp, Google Business) ne sont efficaces que s'ils renvoient vers une base solide et professionnelle.

---

👉 **Résultat : ne pas avoir de site web, c'est comme avoir un cabinet sans plaque à la porte.**



## – Chiffres clés

Chiffre	Contexte & Impact
<b>83 % des patients</b> utilisent Google avant de choisir un professionnel de santé	Sans visibilité en ligne → perte directe de patients potentiels
<b>46 % des recherches</b> sont locales et <b>88 % mènent à un contact sous 24h</b>	Le référencement local (Google Business) est vital
<b>76 % des recherches “dentiste près de moi”</b> aboutissent à un rendez-vous dans la semaine	Un site clair + prise de RDV en ligne = conversion rapide
<b>70 000 recherches santé/minute</b> (7 % de toutes les recherches Google)	Opportunité énorme pour capter du trafic santé
<b>91 % des patients</b> attendent des infos fiables et à jour	Un site web inspire confiance et crédibilité
<b>50 % des recherches maladies/douleurs</b> déclenchent une action (RDV, contact)	Le contenu du site devient un levier direct de patientèle
≈ <b>2,4 milliards MAD</b> : valeur du marché de la santé digitale au Maroc (2024), croissance annuelle de +8 %	Les cabinets marocains doivent saisir cette croissance



## 3 – Les Conséquences de négligence ou d’ignorance Marketing Digitale.



**Ne pas investir dans le digital aujourd’hui, c’est comme fermer volontairement la porte à des dizaines de patients potentiels chaque mois. Les cabinets et cliniques dentaires qui négligent leur présence en ligne paient le prix fort — en silence.**

### 1. Une porte d’entrée fermée : pas de site web

- Sans site web, un cabinet **n’existe pas aux yeux des nouveaux patients.**
- 7 patients sur 10 cherchent un dentiste sur Internet avant de prendre rendez-vous.
- Résultat : **les concurrents visibles en ligne captent vos patients avant même qu’ils ne connaissent votre nom.**

### 2. Invisibilité dans les recherches locales

- Ne pas apparaître sur Google Maps, c’est **laisser les patients chercher... et trouver ailleurs.**
- Les jeunes générations ne demandent plus « où est ton dentiste ? », elles tapent “dentiste près de moi”.

 [www.marcomdi.com](http://www.marcomdi.com) |  [www.marcomdi.net/](http://www.marcomdi.net/) |  [contact@marcomdi.com](mailto:contact@marcomdi.com) |

 +  <https://wa.me/212660455343> © 2025 MarComDi – Tous droits réservés

- Si votre cabinet n'est pas là → **vous êtes invisible**.
- 



### 3. Perte de crédibilité sur les réseaux sociaux

- Aujourd'hui, un dentiste sans page Facebook ou Instagram paraît **moins professionnel**.
  - Les patients veulent voir :
    - des avis ★ ★ ★ ★ ★ ,
    - des photos avant/après,
    - la proximité et l'humanité du cabinet.
  - Sans présence digitale, le patient doute et préfère un concurrent plus « moderne ».
- 



### 4. Dépendance au bouche-à-oreille

- Certes, le bouche-à-oreille reste important, mais **il n'est plus suffisant**.
  - Résultat :
    - croissance lente,
    - patientèle vieillissante,
    - pas de nouveaux patients réguliers.
- 



### 5. Retard accumulé difficile à rattraper

- Plus un cabinet tarde à se digitaliser, plus il devient **difficile et coûteux de rattraper le retard**.
  - Les concurrents avancent : référencement SEO, avis clients, automatisation...
  - Vous, vous restez au point mort.
- 



### Conséquence finale :

Ignorer le digital, ce n'est pas seulement **perdre des patients**.  
C'est **perdre sa place sur le marché**, jusqu'à risquer **le déclin du cabinet, centre ou clinique** face à une concurrence mieux préparée.

---



## – Exemple réel : Dentiste sans site web vs. Dentiste digitalisé

 Situation	 Dentiste A (sans site web ni réseaux sociaux)	 Dentiste B (digitalisé : site web + Google + réseaux sociaux)
 Visibilité	Dépend uniquement du bouche-à-oreille	Visible sur Google Maps, site vitrine, et réseaux sociaux
 Nombre de nouveaux patients / mois	5 à 8 maximum	20 à 30 en moyenne
 Avis & crédibilité	Aucune visibilité en ligne → patient doute	Avis Google  → attire confiance
 Croissance annuelle	+2 à 5 % (limitée à la recommandation)	+15 à 20 % grâce à la visibilité digitale
 Temps gagné	Aucun outil digital → RDV par téléphone manuel	RDV en ligne automatisés → gain de temps pour le staff
 Revenus estimés	~ 8 000 – 12 000 MAD/mois de nouveaux patients	~ 30 000 – 45 000 MAD/mois de nouveaux patients

## 🌟 4 – Les opportunités offertes par le digital aux cabinets, centres et cliniques dentaires



### 🚀 1. Plus de visibilité, plus de patients

- Être trouvé en quelques secondes par un patient qui cherche "dentiste Casablanca" sur Google.
- Une présence digitale multiplie par **3 la probabilité d'attirer de nouveaux patients**.

### 📱 2. Améliorer la relation patiente

- Site web = disponibilité 24h/24 : présentation des services, tarifs, infos pratiques.
- Outils digitaux = prise de RDV en ligne, rappels automatiques, suivi simplifié.

### ★ 3. Construire une réputation solide

- Avis Google et témoignages patients → preuve sociale incontournable.
- Réseaux sociaux = créer de la confiance par du contenu éducatif et rassurant.

### 🕒 4. Gagner du temps et réduire les appels

- Automatisations : confirmations de RDV, rappels SMS/WhatsApp.
- Le personnel se concentre davantage sur la qualité des soins.

### 💰 5. Augmenter le chiffre d'affaires

- Plus de patients = plus de revenus.

🌐 [www.marcomdi.com](http://www.marcomdi.com) | 🌐 [www.marcomdi.net/](http://www.marcomdi.net/) | ✉️ [contact@marcomdi.com](mailto:contact@marcomdi.com) |

📞 + <https://wa.me/212660455343> © 2025 MarComDi – Tous droits réservés

- Possibilité de cibler de nouveaux segments (ex. implants, esthétique dentaire).

## – Cas pratique chiffré : Le digital, un investissement qui rapporte

 Scénario	 Dentiste sans digital	 Dentiste digitalisé
 Visibilité	Dépend du bouche-à-oreille	Trouvé en ligne 24h/24 (Google, réseaux sociaux)
 Nouveaux patients / mois	5 à 8 (limités aux recommandations)	15 à 25 (grâce aux recherches en ligne)
 Revenus moyens mensuels	~60 000 MAD	~120 000 à 150 000 MAD
 Organisation	Secrétariat saturé d'appels	RDV en ligne, rappels automatiques
 Réputation	Locale, peu d'avis visibles	Avis Google + contenus rassurants
 ROI	Non mesurable	+400 % à +800 % (selon services)

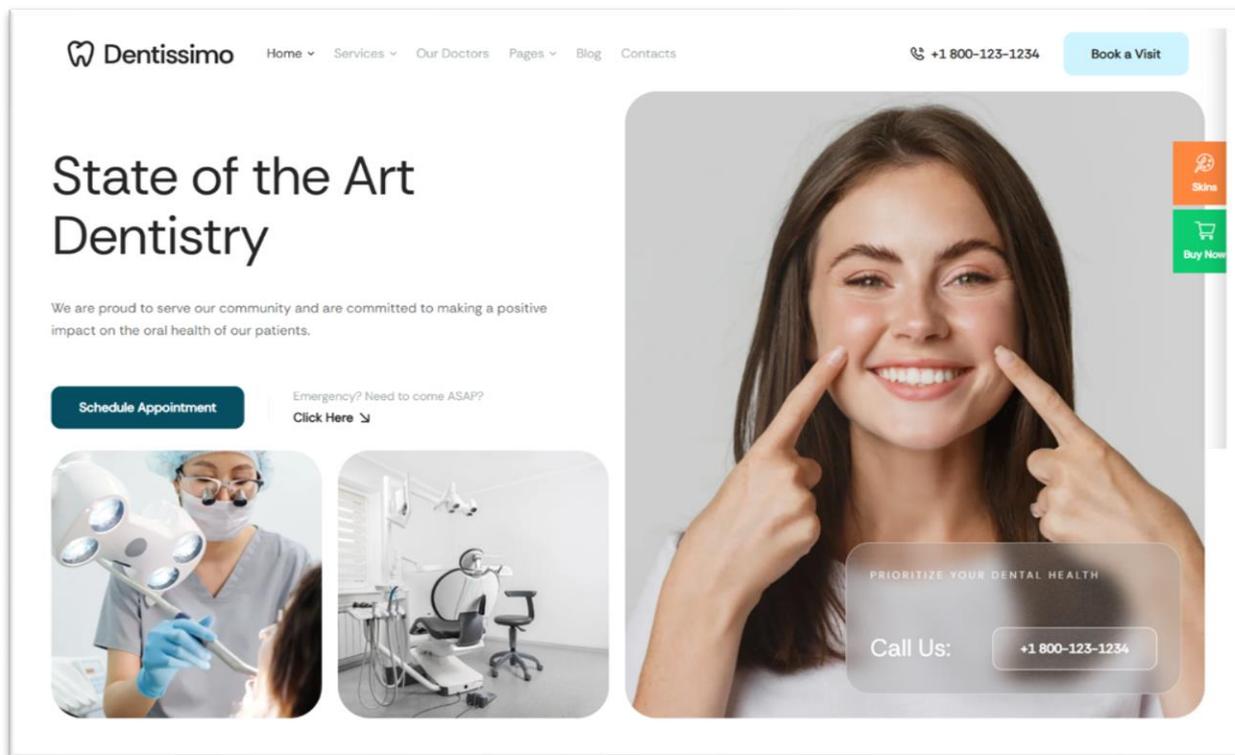
### Exemple concret :

Un cabinet investit **3 000 MAD/mois** en digital (site web + référencement local + réseaux sociaux).

- ➔ Grâce à la visibilité en ligne, il attire **10 patients de plus par mois**.
- ➔ Si 3 d'entre eux choisissent un traitement esthétique ou implantaire (10 000 MAD chacun) → **+30 000 MAD de revenu supplémentaire mensuel**.

👉 Résultat : **ROI de x10** minimum... et souvent plus.

## ! 5 : Les erreurs fréquentes des dentistes face au digital



### ◆ 1. Absence de site web professionnel 🌐

Se contenter d'une page Facebook est insuffisant. Les patients recherchent un site crédible avec des infos claires et rassurantes.

### ◆ 2. Négliger le référencement (SEO) 🔍

Un site invisible sur Google = un site inutile. Sans stratégie SEO locale, vous perdez les patients qui recherchent "dentiste Casablanca" ou "implants dentaires Rabat".

### ◆ 3. Communication incohérente sur les réseaux sociaux 📺

Publier sans stratégie, avec des visuels de faible qualité ou des messages contradictoires, nuit à l'image professionnelle.

### ◆ 4. Ignorer la gestion des avis patients ⭐

Les patients consultent en moyenne **3 à 5 avis** avant de choisir un dentiste. Ne pas gérer sa e-réputation, c'est laisser des avis négatifs impacter son activité.

### ◆ 5. Manque de suivi des résultats 📊

Beaucoup investissent en publicité ou en réseaux sociaux sans mesurer les retours (patients, appels, RDV). Sans suivi, impossible d'optimiser son budget.

## Exemple réel

 **Dentiste A** → publie 1 photo par mois sur Facebook sans stratégie → 0 patients supplémentaires.

 **Dentiste B** → site web + SEO + contenu régulier → +12 nouveaux patients/mois.

 **Résultat : la différence n'est pas la qualité médicale, mais la communication digitale.**

### **Recommandation MarComDi**

Ne pas investir dans le digital ou le faire de manière désorganisée = perte d'opportunités. Une **stratégie digitale claire et suivie** est la clé d'un ROI réel et durable.

## Tableau Comparatif – Erreurs vs Bonnes pratiques digitales

 Erreurs fréquentes	 Bonnes pratiques à adopter
 Pas de site web (ou un site amateur)	 Site web professionnel, sécurisé & optimisé SEO
 Ignorer le référencement (SEO)	 Optimisation locale (Google Maps, mots-clés "Dentiste Casablanca")
 Réseaux sociaux mal gérés (contenu rare, visuels basiques)	 Stratégie éditoriale claire, visuels professionnels & réguliers
 Ne pas gérer les avis patients	 Encourager les avis positifs + gestion proactive de la e-réputation
 Pas de suivi des résultats	 Suivi des KPI (patients, appels, RDV) + optimisation continue
 Se fier uniquement au bouche-à-oreille	 Système mixte : bouche-à-oreille + visibilité digitale (site, réseaux, Google)
 Attendre que le patient "viene de lui-même"	 Stratégie proactive d'acquisition & fidélisation patients

### **Recommandation MarComDi**

 Les dentistes qui évite les erreurs classiques et adoptent une **démarche structurée** gagnent en visibilité, en crédibilité et en patients.

## 💡 6 – Les solutions digitales concrètes pour les cabinets, centres et cliniques dentaires



### 🖥️ 1. Le site web : votre base incontournable

Votre site web est le cœur de votre stratégie digitale :

- Présente vos services, horaires, tarifs et équipe 📄
- Permet la **prise de rendez-vous en ligne** 📅
- Sert de **point central** pour tous les autres leviers digitaux 🌐

💡 Astuce : un site web bien conçu rassure vos patients et crédibilise votre cabinet.

### 🔍 2. SEO & référencement local

Pour être visible quand un patient cherche un dentiste à proximité :

- Optimisez votre **Google Business** et vos avis ⭐
- Travaillez vos **mots-clés géolocalisés** (ex : “Dentiste Casablanca”)
- Résultat : être trouvé **au bon moment, au bon endroit** 🕒

### 3. Réseaux sociaux : créer de la confiance et attirer

- Partagez vos réalisations avant/après 
  - Publiez conseils et contenus éducatifs 
  - Humanisez votre cabinet et construisez la confiance 
  - Complétez votre site web en redirigeant les patients vers votre vitrine digitale 
- 

### 4. WhatsApp Business & messagerie instantanée

- Répondre rapidement aux questions des patients 
  - Faciliter la **prise de rendez-vous instantanée** 
  - Raccourcir les délais et alléger le travail de votre équipe  
- 

### 5. Suivi et automatisation : mesurer pour optimiser

- Suivi des **KPI** : appels, RDV, conversions patients 
  - Automatisation des **rappels RDV, emails de suivi ou promotions** 
  - Mesurer les résultats permet **d'améliorer continuellement le ROI** 
- 

### **Recommandation MarComDi**

Le digital n'est pas un gadget.

C'est un **écosystème cohérent** où le **site web** est la base, et les autres leviers (SEO, réseaux sociaux, WhatsApp, automatisation) viennent **maximiser votre visibilité, crédibilité et patientèle**.

## Exemple pratique : utilisation combinée des leviers digitaux

 Levier	 Sans stratégie digitale	 Avec stratégie digitale complète
 Site web	Aucun site → patients perdus	Site vitrine professionnel avec présentation services, RDV en ligne
 SEO / Référencement local	Invisible sur Google Maps et recherches locales	Optimisation locale → trouvé immédiatement par patients proches
 Réseaux sociaux	Page Facebook inactive, contenus rares	Publication régulière de contenus éducatifs et avant/après → humanisation du cabinet
 WhatsApp / messagerie	Réponses lentes, prise de RDV manuelle	Prise de RDV instantanée, réponses rapides → gain de temps et satisfaction patient
 Suivi & automatisation	Aucun suivi, impossible de mesurer l'impact	KPI suivis, rappels automatisés → ROI mesurable et amélioration continue
 Résultat patientèle	5 à 8 nouveaux patients/mois	20 à 30 nouveaux patients/mois
 Revenus mensuels additionnels	~60 000 MAD	~150 000 – 200 000 MAD (ROI x3 à x5 minimum selon services)

### Recommandation MarComDi :

La combinaison **site web + SEO + réseaux sociaux + messagerie + automatisation** transforme un cabinet :

- **Visibilité** : les patients vous trouvent en quelques clics
- **Crédibilité** : image professionnelle rassurante
- **Productivité** : gain de temps pour le personnel
- **ROI** : retour sur investissement réel et mesurable

# Découvrez nos packs adaptés aux besoins des dentistes et cabinets dentaires

## Pack Essentiel – Vitrine

 **Promo spéciale : A partir de 3 500 MAD HT** (au lieu de ~~5 000 MAD HT~~)  
Paielement possible en 2 fois. « **Offre valable jusqu'au 30/09** »

 *Le premier pas digital* **indispensable**  **Être présent et visible en ligne, Se différencier des concurrents**

 Idéal pour les dentistes indépendants ou petits cabinets qui veulent exister en ligne sans se ruiner.

 Contenu & Fonctionnalités :

-  Site vitrine professionnel, (5 pages standard)
-  Design moderne & responsive (mobile friendly)
-  Thème premium personnalisable
-  Contenu interactif adapté au secteur dentaire
-  Intégration Google Maps + WhatsApp direct (1 compte)
-  Intégration des réseaux sociaux
-  Formulaire de contact simple (email/WhatsApp)
-  Google Business Profile (création/optimisation)
-  Sécurité SSL  + hébergement & domaine inclus 1ère année
-  1 email professionnel inclus
-  SEO local basique (ex : “dentiste Casablanca quartier ...”)
-  Formation rapide de la réceptionniste
- Plugins sécurités et performances standard
-  Maintenance & support 3 mois incluse

 Prix accessible : à partir de **3 500 MAD HT**/~~5000 MAD HT~~ (paiement en 2 fois).

 Découvrez nos Démo de base **Pack Essentiel** :

 <https://denticare.marcomdi.net/>

 <https://dentalcare.marcomdi.net/>

 <https://dentistedivi1.marcomdi.net/>

 [www.marcomdi.com](http://www.marcomdi.com) |  [www.marcomdi.net](http://www.marcomdi.net) |  [contact@marcomdi.com](mailto:contact@marcomdi.com) |

 +  <https://wa.me/212660455343> © 2025 MarComDi – Tous droits réservés

## 2 Pack Avancé (Recommandé ) – Croissance & Fidélisation

 **Promo spéciale : A partir de 6 000 MAD HT** (au lieu de 7 500 MAD HT)  
Paiement possible en 3 fois. « **Offre valable jusqu'au 30/09** »

 *Le standard professionnel qui attire et fidélise plus de patients*

 Idéal pour les cabinets et cliniques qui veulent automatiser, professionnaliser leur image et augmenter leurs RDV.

 Contenu & Fonctionnalités :

- Tout le Pack Essentiel +
-  15–20 pages (Services détaillés, Équipe, Blog santé bucco-dentaire, Tarifs, RDV, etc.)
-  Chaque service dispose de sa **page catalogue dédiée, avec Bouton de prise de rendez-vous** et contact directement.
-  Prise de rendez-vous en ligne intégrée (WhatsApp Business, Calendly...)
-  WhatsApp direct (multicompte jusqu'à 4 contact)
-  Rappel automatique RDV (SMS / WhatsApp / Email)
-  Galerie photos & vidéos (cabinet, témoignages)
-  SEO avancé (ex : “dentiste Casablanca”)
-  2 emails professionnels inclus
-  Intégration optionnelle de campagnes Google Ads / Facebook Ads
- Plugins sécurités et performances premium
-  Maintenance 6 mois incluse
-  Sécurité SSL  + hébergement & domaine inclus 1ère année

 Prix meilleur rapport qualité/prix **investissement plus élevé**, mais ROI direct (plus de RDV, meilleure image, fidélisation). **Pack recommandé** : à partir de **6 000 MAD HT / 7 500 MAD HT** (paiement en 3 fois).

 Découvrez nos Démonstrations de base Pack **Avancé** :

 <https://dentalist.marcomdi.net/>

 <https://dentalx.marcomdi.net/>

 <https://porto-dentiste.marcomdi.net/>

 [www.marcomdi.com](http://www.marcomdi.com) |  [www.marcomdi.net](http://www.marcomdi.net) |  [contact@marcomdi.com](mailto:contact@marcomdi.com) |

 +  <https://wa.me/212660455343> © 2025 MarComDi – Tous droits réservés

### 3 **Pack Premium – Sur-Mesure** (à partir de 12 000 MAD HT)

 (paiement en 3 fois) « Offre réservée aux 20 premiers projets »

 Pour les cliniques ambitieuses qui veulent une image haut de gamme et un ROI maximal

#### ✓ Contenu & Fonctionnalités :

- Tout le Pack Avancé +
-  Design UX/UI et contenu 100% personnalisé **sur-mesure**
-  Pages illimitées à base de besoin
-  Catalogue interactif des services
-  WhatsApp direct (multicompte Nombre au besoin )
-  Personnalisation complète des fonctionnalités
-  Formulaire de contact Avancé Multi Formulaire **adapté** à chaque service
-  Automatisations avancées (formulaires intelligents, espace patient, etc.)
-  Site multilingue (FR/EN/AR)
-  SEO complet & optimisé multi-mots clés
-  Emails pro illimités
-  Maintenance & support 1 an inclus
-  Accompagnement stratégique digital sur-mesure
-  Sécurité SSL  + hébergement & domaine inclus 1ère année
  
-  Prix solution premium, met en valeur votre expertise et attire les cliniques structurées qui veulent répondre aux besoin **sur-mesure**.  
: à partir de **12 000 MAD HT** (paiement en 3 fois), ( **Offre réservée aux 20 premiers projets**)

 Demandez votre Démon de base **Pack Premium** :

 WhatsApp immédiat : <https://wa.me/212660455343>

 Prenez rendez-vous :  <https://marcomdi.com/parler-a-un-expert/>

### Pour tous nos packs :

20 % de TVA non incluse dans les tarifs affichés, elle sera ajoutée dans la facture.

Investissez sans pression : Payez-en 2 ou 3 fois sans frais et démarrez votre transformation digitale dès aujourd'hui.

Hébergement Cloud Hostinger & nom de domaine inclus la 1ère année (puis 1 000 MAD / an )

 [www.marcomdi.com](http://www.marcomdi.com) |  [www.marcomdi.net](http://www.marcomdi.net) / |  [contact@marcomdi.com](mailto:contact@marcomdi.com) |

 +  <https://wa.me/212660455343> © 2025 MarComDi – Tous droits réservés

## Tableau comparatif des Packs Sites Web Cabinets Médicaux

Fonctionnalités / Packs	Pack Essentiel 🖨️ À partir de 3 500 MAD/HT (paiement en 2 fois)	Pack Avancé 🚀 (★ Recommandé) À partir de 6 000 MAD/HT (paiement en 3 fois)	Pack Premium 👑 À partir de 12 000 MAD/ HT (paiement en 3 fois)
<b>Objectif</b> 🎯	Premier pas digital : être présent & visible	Croissance & fidélisation patients	Image haut de gamme & ROI maximal
<b>Nombre de pages</b>	🌐 5 pages standard	📄 15–20 pages détaillées (services, équipe, tarifs, blog, RDV...)	📄 Pages illimitées selon besoins
<b>Design &amp; Expérience</b>	📱 Design moderne & responsive + 🎨 Thème premium personnalisable	Design pro optimisé conversion + galerie photos/vidéos	🎨 Design UX/UI et contenu 100% personnalisé
<b>Contenus inclus</b>	📄 Contenu interactif adapté au secteur dentaire	Chaque service = page catalogue + bouton RDV direct	📖 Catalogue interactif des services
<b>Prise de rendez-vous</b>	✉️ Formulaire simple (email/WhatsApp)	📅 RDV en ligne intégré + 🔔 rappels automatiques (SMS/WhatsApp/Email)	📅 RDV avancé + automatisations (espace patient, formulaires intelligents)
<b>SEO (référencement)</b>	📈 SEO local basique (ex: "dentiste Casablanca quartier...")	📈 SEO avancé (ex: "dentiste Casablanca")	🔍 SEO complet & multi-mots clés
<b>Emails professionnels</b>	✉️ 1 email inclus	✉️ 2 emails inclus	✉️ Emails illimités
<b>Marketing digital</b>	★ Google Business Profile inclus	🇺🇸 Option Ads (Google/Facebook) intégrable	👤 Accompagnement stratégique digital sur-mesure
<b>Hébergement &amp; Sécurité</b>	🔒 SSL + domaine & hébergement inclus (1ère année)	🔒 SSL + domaine & hébergement inclus (1ère année)	🔒 SSL + domaine & hébergement inclus (1ère année)
<b>Maintenance &amp; Support</b>	🔧 3 mois inclus	🔧 6 mois inclus	🔧 1 an inclus + support premium
<b>Formation</b>	🎓 Formation rapide réceptionniste	🎓 Formation complète (gestion site + RDV)	🎓 Formation personnalisée (site + marketing avancé)

## **Projet réalisé par MarComDi : [www.kinesitherapie-casablanca.com](http://www.kinesitherapie-casablanca.com)**

Notre agence a accompagné le cabinet dans la **création et l'optimisation complète de son écosystème digital** :

-  **Site web professionnel et responsive**
-  **Pages détaillées par service** (rééducation, thérapie manuelle, kinésithérapie sportive...)
-  **Prise de rendez-vous en ligne intégrée**
-  **Optimisation SEO locale** (Google Maps, mots-clés ciblés : “kinésithérapeute Casablanca”, etc.)
-  **Mise en avant de la confiance et de l'expertise** (à propos, témoignages patients, photos du cabinet)

---

## **Résultats observés après lancement**

-  Apparition immédiate dans les résultats Google pour la zone Casablanca.
-  Trafic web croissant chaque mois (avec des patients trouvant le cabinet directement via le site).
-  Prise de rendez-vous simplifiée → réduction des appels manqués.
-  Image de marque professionnelle renforcée face aux concurrents.

---

## **Recommandation MarComDi**

Ce projet démontre concrètement que même un **cabinet médical ou paramédical de proximité** peut :

- Passer du **bouche-à-oreille limité** à une **visibilité digitale solide**.
- Gagner en **crédibilité et en attractivité** auprès des patients.
- Obtenir un **retour sur investissement rapide** grâce à la digitalisation.

---

## **Passez à l'action dès aujourd'hui**

« Ce que vous pensez économiser en n'investissant pas **3 500 MAD** dans votre présence digitale... vos concurrents le transforment déjà en clients et en revenus.

 Chaque jour d'attente, c'est une opportunité perdue pour vous, et une victoire pour eux.

 [www.marcomdi.com](http://www.marcomdi.com) |  [www.marcomdi.net/](http://www.marcomdi.net/) |  [contact@marcomdi.com](mailto:contact@marcomdi.com) |

 +  <https://wa.me/212660455343> © 2025 MarComDi – Tous droits réservés

La bonne nouvelle ? Pour un montant accessible, vous pouvez dès maintenant **prendre votre place en ligne**, attirer vos clients et bâtir une visibilité qui rapporte.

🎯 Avec MarComDi, chaque dirham investi devient un **levier de croissance durable**.

👉 Le choix est simple : **laisser vos concurrents avancer sans vous... ou passer à l'action aujourd'hui et prendre l'avantage.** »

---

### 🔥 Choisissez maintenant votre action :

- 📞 **Appel direct** : [+212 6 60 455 343](tel:+212660455343)
- 💬 **WhatsApp immédiat** : <https://wa.me/212660455343>
- 📅 **Prenez rendez-vous** : [🔗 https://marcomdi.com/parler-a-un-expert/](https://marcomdi.com/parler-a-un-expert/)
- ✉️ **Par email** : [contact@marcomdi.com](mailto:contact@marcomdi.com)
- 📞 **Téléphone fixe** : [+212 5 20 758 208](tel:+212520758208)
- 🌐 **Site web agence** : [www.marcomdi.com](http://www.marcomdi.com)
- 🌐 **Modèles Sites** : [www.marcomdi.net](http://www.marcomdi.net)
- **Nous Visité** : Groupe Anassi, Lot 37, IMM 2, N° 21, RDC, Q-Bernoussi, Casablanca

---

### Autres Ressources relatives :

[https://marcomdi.com/Qu'est-ce qu'un bon écosystème digital pour les TPE/PME ?](https://marcomdi.com/Qu'est-ce-qu'un-bon-ecosysteme-digital-pour-les-TPE/PME/)

### Conseils & Astuces :

<https://marcomdi.com/blog/>

### Brief client création site web :

<https://marcomdi.com/brief-pour-site-web/>



**Avec MarComDi**

**" Vos rêves deviennent des objectifs, vos objectifs une réalité quotidienne."**



***Abdelaziz Moussaoui***

Fondateur & CEO – Agence MarComDi sarl Marketing & Communication Digital

[🌐 https://marcomdi.com/abdelazizceo/](https://marcomdi.com/abdelazizceo/)

[🌐 www.marcomdi.com](http://www.marcomdi.com) | [🌐 www.marcomdi.net/](http://www.marcomdi.net) | [✉ contact@marcomdi.com](mailto:contact@marcomdi.com) |

[📞 + <https://wa.me/212660455343>](https://wa.me/212660455343) © 2025 MarComDi – Tous droits réservés