

Dakomed in rete

Chi non pubblica tende a scomparire. Proprio nel nostro settore, in cui raramente accade qualcosa di spettacolare, è particolarmente importante utilizzare tutti i canali di comunicazione. Qual è la strategia di Dakomed?

Già dalla sua fondazione nell'autunno del 2009, l'associazione mantello Medicina complementare (Dakomed) pubblica due volte l'anno il proprio bollettino. La pubblicazione comprende un editoriale su temi politici attuali nell'ambito della medicina complementare e un tema principale. Nell'estate del 2018 il bollettino è stato ad esempio dedicato alla terapia complementare.

Esso viene pubblicato con una tiratura di quasi 250'000 copie e genera tramite donazioni la maggior parte degli introiti di Dakomed. Questo bollettino è ora intitolato millefolia. Si tratta anche di una newsletter di Dakomed contenente temi attuali.

Come strumento centrale di comunicazione, Dakomed ha lanciato il portale svizzero di informazioni sulla medicina complementare www.millefolia.ch. Il portale ha visto la luce quest'anno come progetto pilota e viene costantemente ampliato. Con articoli giornalistici di collaboratori freelance competenti si intende informare in modo equilibrato e a un livello giornalistico elevato su temi della medicina complementare e attirare l'attenzione di un vasto pubblico.

Viene gradualmente creata un'ampia offerta che spazia da segnalazioni di interessanti studi o libri fino ad articoli su piante medicinali o su determinati metodi della medicina complementare e alternativa medica e non medica.

Come terzo strumento di comunicazione, Dakomed utilizza la sua pagina Facebook intesa a sua volta a richiamare l'attenzione sugli altri canali di comunicazione. Tuttavia proprio sui social bisogna armarsi di pazienza e perseveranza perché occorre molto tempo prima di poter creare una rete di comunicazione utilizzata regolarmente da un elevato numero di lettori o utenti.

A maggior ragione è ancora più importante che organizzazioni con obiettivi uguali o simili si colleghino tra loro, creando così una maggiore visibilità ai propri canali.