

INFORMATIONSSTELLE GESUNDHEIT GMBH



Wir über uns - Agentur für Patientengewinnung

Die Informationsstelle Gesundheit ist eine Agentur für Patientengewinnung. Bereits 1994 haben wir die erste Patienteninformationsveranstaltung "Zahn-Implantate" durchgeführt. Seit 2000 firmiert die Agentur unter dem Namen Informationsstelle Gesundheit GmbH. Im Laufe dieser mehr als siebzehnjährigen Tätigkeit im Gesundheitsbereich sammelt sich naturgemäß Erfahrung an. Davon sollen unsere Kunden profitieren.

Über 1.500 von uns durchgeführte Patientenveranstaltungen zu verschiedenen Gesundheitsthemen mit über 100.000 Teilnehmern, circa 400 Business-to-Business-Events und mehr als 300.000 Patiententelefonate haben zu dem Hintergrundwissen geführt, das unsere Kunden erfolgreich macht.

Wir sind für Sie da! Rufen Sie uns an unter ☎ **0211 280 722 - 0**.

Die Marketingbausteine dafür sind:

1. Anzeigengestützte Patientengewinnung für
 - Zahnersatz-Regelversorgung
 - Keramik-Zahnersatz
 - Zahn-Implantate
 - Informations- / Imageanzeigen
2. Patienten-Reaktivierung
3. Praxis-Newsletter
4. Urlaubs-Telefondienst
5. Patienten-Informationsveranstaltungen
6. Aufbau von Überweisernetzen
7. Internes Empfehlungsmanagement
8. Praxis-Check
9. Praxis-Analyse
10. Aufbau eines Qualitäts-Management-Systems und Zertifizierung
11. Wertsteigerung pro Patient
12. Praxis-/Klinik-Homepage Erstellung
13. Online-Empfehlungsmanagement
14. Suchmaschinenoptimierung
15. Facebook-Seitenerstellung
16. Praxis-Newsletter online
17. Internet-Reputations-Analyse
18. Permanente Internet-Reputations-Überwachung

Marketingbaustein 1:

Anzeigengestützte Patientengewinnung

Ziel:

Anzeigen- oder Themenwerbung schafft Patienteninteresse, wobei Interessenten entweder von der Informationsstelle Gesundheit oder von der Praxis selbst informiert werden.

Vorgehensweise:

Die Informationsstelle Gesundheit schaltet Anzeigen (auf Wunsch erfolgt die direkte Nennung der Praxis in der Anzeige) zu den gewünschten Themen:

- Zahnimplantate
(Zahnimplantate 60+, Zahnimplantate für Allergiker und Chroniker, Zahnimplantate ab 999,- €, Zahnimplantate mit navigierter Implantation, Zahnimplantate im Schlaf, Zahnimplantate Knochenaufbau, Zahnimplantate bei Nichtanlage, Zahnimplantate Business-Patienten, Zahnimplantate mit Verträglichkeitstest, Zahnimplantate mit Garantie, Zahnimplantate mit 3D-Röntgen, Zahnimplantate mit sanfter Implantation)
- Vollkeramik-Zahnersatz
- implantatgetragener Zahnersatz
- Ästhetische Zahnheilkunde
- Laserzahnheilkunde
- Cerec3
- Angstpatienten

Die sich meldenden Interessenten werden direkt und ausschließlich der teilnehmenden Praxis durchgeleitet.

Anzeigenbeispiele:

**Zahn-Krone zum Sparpreis
bis zur Bio-Keramik-Komplettsanierung**

+Patient

bietet **preisgünstigen** Zahnersatz an.
Wir nennen Ihnen Zahnärzte in Ihrer Nähe.

 **0800 - 100 43 55**
(gebührenfrei aus allen dt. Fest- und Mobilfunknetzen)

 www.pluspatient.de[®]

Unsere Aufgabe: **Ihr Foto Lächeln**

- ✓ 30 Jahre zahnärztliche Erfahrung
- ✓ Sanfte Behandlungsmethoden für Angstpatienten
- ✓ Nachhaltige Zahnbehandlung durch LASER
- ✓ Auswahl verträglicher Materialien
- ✓ Zahnersatz von preiswert bis premium
- ✓ Bezahlbare Zahnimplantate
- ✓ Samstags- und Spezialsprechstunden

Rufen Sie uns an, wir haben Zeit für Ihre Wünsche.

Praxislogo

Musterstr. xx • PLZ Ort

 (xxx) XXXXXXX **Foto**

www.drmuster.de

©www.informationsstelle-gesundheit.de

Zahn-Implantate mit Garantie

Viele Menschen möchten Zahn-Implantate, scheuen aber das **finanzielle Risiko**. Modernes 3D-Röntgen, implantologische Erfahrung und professionelle Nachsorge machen Zahn-Implantate so sicher, dass wir unseren Patienten **XX Jahre Garantie** auf die implantologische Arbeit geben können.

Mehr Informationen unter:

 0800-Nummer oder

Eingefügtes Praxislogo

©www.informationsstelle-gesundheit.de

Nutzen:
Neuakquise von Patienten

Kosten:
ab 500,- € zzgl. MwSt.

Marketingbaustein 2:

Patienten-Reaktivierung

Ziel:

1. Verlorengegangene Patienten reaktivieren
2. Gründe für ihr Fernbleiben ermitteln

Vorgehensweise:

Die Informationsstelle Gesundheit ruft nach einer vom Arzt vorgegebenen Liste diejenigen Patienten an, die trotz HKP nicht gekommen oder nach einer Beratung ferngeblieben sind. Der Trick dabei ist, dass es sich im Grunde um einen Qualitätssicherungs-Recall handelt, bei dem wir dem Patienten die Möglichkeit geben, Verbesserungsvorschläge zu äußern bzw. ihn auf den HKP hinweisen.

Auf diese Weise erhält man ein detaillierteres Bild des Praxiszustandes als bei der Durchführung des Recalls vom eigenen Praxispersonal, da dieses der Situation oft befangen gegenüber steht. Das Ergebnis des Recalls bildet die Basis für gezielte Investitionen, Trainings- und Marketingmaßnahmen.

Nutzen:

- Ca. 10 % der Patienten kommen sofort wieder in die Praxis
- Die Gründe für das Fernbleiben können abgestellt werden
- Weniger Patientenverluste nach Beratung

Kosten:

ab 500,- € zzgl. MwSt.

Marketingbaustein 3: Praxis-Newsletter

Nutzen:

Der Praxis-Newsletter dient in erster Linie der Gewinnung von Neupatienten in der direkten Umgebung der Praxis.

Vorgehensweise:

Dazu werden die Praxisthemen in einfachen Worten dargestellt, Sonderaktionen bekannt gegeben und Aktuelles aus der Praxis selbst dem Patienten näher gebracht. Natürlich geht der Praxis-Newsletter auch auf die Spezialisierungen der Praxis ein.

Gerne übernehmen wir auf Wunsch die Verteilung des Praxis-Newsletters.

Beispiel:

Die Praxiszeitung


Zahnarztpraxis

Ausgabe 01/2009

Liebe Patientinnen und Patienten,

Sie halten heute eine neue Ausgabe unserer Praxiszeitung in Ihren Händen, mit der wir Sie in gewohnter Weise über unsere speziellen Beratungs- und Behandlungsmöglichkeiten informieren und Sie auf aktuelle Neuigkeiten zum Thema Zahngesundheit aufmerksam machen möchten.

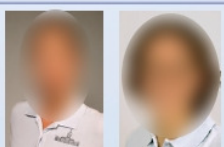
Unser Praxisteam und wir, Ihre Zahnärztinnen, möchten Ihnen gerne bekannt geben, dass unsere Praxis zum zieht. Die Telefonnummer ändert sich nicht – dafür bekommen wir einen neuen Namen.



Unsere neuen Räumlichkeiten befinden sich in fußläufiger Entfernung zum bisherigen Praxisstandort und sind bequem mit den öffentlichen Verkehrsmitteln zu erreichen. Wir freuen uns, Sie bald in unserer neuen und modernen Praxis begrüßen zu dürfen.

Aus dem Inhalt:

- * Familienzahneheilkunde
- * Laser tötet Bakterien
- * Vollkeramikkrone
- * Wenn der Biss nicht stimmt
- * Sonderaktionen
- * Serviceangebot Business-Sprechstunde
- * Gewinnspiel



Es grüßen Sie herzlich Ihre Zahnärztinnen


Schützen Sie die Zahngesundheit Ihrer Familie!

Karies (Zahnfäule) und Parodontitis (entzündliche Erkrankung des Zahnfleisches und des Zahnhalteapparates) sind durch Bakterien verursachte Infektionskrankheiten. Diese Bakterien werden über den Speichel auf bestehende Personen übertragen. Vor allem ist die Ansteckungsgefahr unter Familienmitgliedern sehr hoch. Bereits die Nutzung des selben Löffels kann ein Auslöser sein.

gehörigen teilnehmen, kann ein wirksamer Schutz gegen Infektionen und deren Übertragung gewährleistet werden.

Schwangeren-Prophylaxe

Ganz besonders liegt uns die Zahngesundheit von Schwangeren am Herzen. Während der Schwangerschaft sind werdende Mütter anfälliger für Zahnprobleme und Erkrankungen können schwerwiegende Folgen für das Kind haben: Eine Parodontitis erhöht das Risiko einer Frühgeburt deutlich, das Geburtsgewicht des Neugeborenen ist oftmals reduziert. Regelmäßige zahnärztliche Kontrollen sowie eine besonders gründliche Mundhygiene sind während der Schwangerschaft besonders wichtig – wie beraten Sie gerne!




Kinder-Prophylaxe

Die ersten Lebensjahre sind bereits ausschlaggebend für die Zahngesundheit Ihrer Kinder! Ist das Milchgebiss von Karies befallen, kann sich diese Infektion auch auf die nachfolgenden Zähne übertragen. Deshalb ist es besonders wichtig, das Milchgebiss gesund zu erhalten – durch richtige Putztechniken und gesunde Ernährung erhält Karies keine Chance. Denn immer gilt: Vorbeugen ist besser als heilen.

Partner- und Familien-Prophylaxe

Unser Therapiekonzept besteht darin, dass wir durch professionelle Partner- und Familienprophylaxe diese Infektionskette analysieren und unterbrechen. Hochmoderne Testverfahren ermöglichen die Bestimmung von Bakterienarten und deren Konzentration im Speichel. Anhand dieser Ergebnisse werden individuelle Prophylaxe- und Ernährungspläne erstellt. Außerdem ermitteln wir gerne mit speziellen Tests Ihre genetische Veranlagung für Parodontitis.

Um die Infektionskette effektiv zu unterbrechen, bietet sich zusätzlich zu den individuellen Ernährungsplänen eine Professionelle Zahnreinigung (PZR) an. Diese schmerzarme Behandlungsmethode sorgt für eine gründliche Säuberung der Zähne, Zahnfleischtaschen und Zahnzwischenräume. Bei einer regelmäßigen Behandlung, an der alle Familienan-



Kosten:

Individualisierter Praxis-Newsletter mit festem Redaktionsteil (schwarz/weiß), ohne Druckkosten und Versand ab 1.500,- € zzgl. MwSt.

Marketingbaustein 4:

Urlaubs-Telefondienst

Ziel:

Der Urlaubstelefondienst soll die permanente Ansprechbarkeit der Praxis auch in Ausfall- oder Ferienzeiten oder vor Neueröffnungen sicherstellen. Er ist besonders geeignet für kleinere Praxiseinheiten, die ansonsten Patientennachfragen nicht beantworten können.

Vorgehensweise:

Die Informationsstelle Gesundheit ist in vorher definierten Sprechzeiten im Namen der Praxis erreichbar und kann auf Wunsch Termine in festgelegte Zeiten einbuchen. Bei Wiederaufnahme des Praxisbetriebs ist das Bestellbuch gefüllt und auch in Abwesenheit geht kein Patient wegen Nichterreichbarkeit verloren.

Nutzen:

Zum einen schätzen Patienten Praxen, die möglichst immer ansprechbar sind, und zum anderen verliert die Praxis keine Patienten mehr in Ausfallzeiten oder Abwesenheit. Permanente Ansprechbarkeit bindet die Patienten sicher an Ihre Praxis.

Kosten:

ab 480,- € zzgl. MwSt.

Marketingbaustein 5:

Patienten-Informationsveranstaltungen

Ziel:

Kontrollierte und aktive Gewinnung von Patienten für hochpreisige Therapien durch eine Informationsveranstaltung mit Vortrag in der **eigenen Praxis** oder **in externen Räumlichkeiten**.

Vorgehensweise:

Eine Patientenorganisation lädt ca. 20 - 25 Teilnehmer (bei Saalveranstaltungen circa 70 - 100) über Anzeigen in lokalen Zeitungen zu Veranstaltungen ein. Dazu können unterschiedliche Themen gewählt werden.

Zur Orientierung kann dem Arzt gerne ein Vortrag zur Verfügung gestellt werden. Im Anschluss an den Vortrag haben die Patienten die Möglichkeit, in der Gruppe und in Einzelgesprächen Fragen zu stellen. Von Seiten der Patientenorganisation wird auf Wunsch ein Moderator zum kontrollierten Ablauf und als externer Ansprechpartner gestellt.

Nutzen:

- Gezielter Ausbau hochpreisiger Therapien
- Stärkung des Selbstzahlerklientels
- Wahrung der Neutralität durch Einschaltung einer Patientenorganisation
- Sicherheit des Ablaufs durch gezielte Moderation und langjährige Erfahrung

Anzeigenbeispiele:



Zahn-Implantate 60+

Die Informationsstelle Gesundheit veranstaltet mit Unterstützung der Deutschen Patientenhilfe e. V. für Interessenten und Patienten einen

Informationsabend

zu allen Fragen der sicheren und modernen Implantologie.

Tag, xx.xx.2011 um 19:30 Uhr in der
Musterpraxis Mustermann, Straße, PLZ Ort

• Teilnahme kostenlos •

Reservierung erbeten unter ☎ 0800 - 100 42 04
(kostenfrei aus dem dt. Festnetz und allen dt. Mobilfunknetzen)

www.deutsche-patientenhilfe.org

ZAHN-IMPLANTATE

Sanfte Behandlung mit moderner OP-Technik

Die Informationsstelle Gesundheit veranstaltet mit Unterstützung der Deutschen Patientenhilfe e. V. für Interessenten und Patienten einen

Informationsabend

zu allen Fragen der sanften Implantologie mit 3D-Röntgendiagnose.

Tag, xx.xx.2011 um 19:30 Uhr im Hotel

Muster, Straße, PLZ Ort

• Teilnahme kostenlos •

Reservierung erbeten unter ☎ 0800 - 100 42 04

(kostenfrei aus dem dt. Festnetz und allen dt. Mobilfunknetzen)

www.deutsche-patientenhilfe.org

Arthrose und Rheuma

Schmerzfreiheit durch Ursachenbehandlung

❖ Knorpelregeneration

❖ Stärkung des Bindegewebes

❖ Vermeidung von operativen Eingriffen

Zu diesem Thema veranstaltet die Informationsstelle Gesundheit mit Unterstützung der Patientenorganisation Deutsche Patientenhilfe e. V. einen kostenlosen

Informationsabend


Dienstag, den XX.XX.2011 um 16:00 Uhr im Hotel

Mustermann, 12345 Musterstadt, Musterstraße123

Referent: Dr. med. Max Mustermann, Musterstadt

Reservierung erbeten unter ☎ 0800 - 100 42 04

(kostenfrei aus dem dt. Festnetz und allen dt. Mobilfunknetzen)

 www.pluspatient.de

Kosten:

Praxisveranstaltung ab 2.750,- € zzgl. MwSt.

Saalveranstaltung ab 5.500,- € zzgl. MwSt.

Marketingbaustein 6:

Aufbau von Überweisernetzen

Der kollegiale Austausch und die gemeinsame Weiterbildung stehen im Mittelpunkt dieses Angebotes. Hierbei können die **überweisenden ärztlichen Kollegen** zu bestimmten Themen vom Praxisinhaber und dessen Team informiert werden, oder von extern eingeladenen Experten.

Je nach Praxisausrichtung ist auch die Vernetzung mit anderen **therapeutischen Disziplinen** von Interesse. Durch das Angebot gemeinsamer Therapiekonzepte mit anderen Heilberufen erweitert und qualifiziert sich die angesprochene Patientenklientel und wird auf Ihre netzwerkbetreibende Facharztpraxis fokussiert.

Ausgehend von einem bestehenden Budget planen Sie die Organisation und die Inhalte der Veranstaltung mit der Informationsstelle Gesundheit. Wir gehen wie folgt vor:

- Gemeinsam mit Ihnen treffen wir die Auswahl des Veranstaltungsortes und des Veranstaltungsrahmens
- Schriftliche und telefonische Ansprache vorhandener und potentieller Überweiser zum Erreichen der gewünschten Teilnehmerzahl

Anmerkung: Die Veranstaltung sollte Raum für persönliche Gespräche und ausreichende Diskussionsmöglichkeiten bieten.

Kosten:

ab 4.500,- € zzgl. MwSt.

Marketingbaustein 7:

Internes Empfehlungsmanagement

Ziel:

Das interne Empfehlungsmanagement erhöht die Anzahl der von erfolgreich therapierten Patienten an potentielle Patienten abgegebenen Empfehlungen um ca. 25 Prozent.

Vorgehensweise:

1. Die Rezeption (der Empfang) trägt in der Kartei des Empfohlenen den Empfehler und in der Kartei des Empfehlers den Empfohlenen ein.
2. Der Empfehler erhält ein standardisiertes Dankeschreiben.
3. Hochwertige Empfehler erhalten Geburtstagsgrüße.
4. Beim nächsten Praxisbesuch des Empfehlers werden die für seine soziale Gruppe relevanten Leistungsangebote der Praxis angesprochen.
5. Regelmäßige hochwertige Empfehler erhalten einen "Diplomatenstatus" für die Praxis.

Ein circa zweistündiges Training der Praxisrezeption hat sich als sinnreich erwiesen.

Nutzen:

Patienten bringen Interessierte aus der richtigen Zielgruppe mit (in der Regel gleicher sozialer Status), Steigerung der Bindung vorhandener Patienten

Anmerkung:

Empfehler wollen weder Geld noch Geschenke. Sie streben lediglich eine größere Nähe zum Behandler an. Die Distanz Behandler-Patient sollte unter keinen Umständen verloren gehen.

Kosten:

ab 1.480,- € zzgl. MwSt.

Marketingbaustein 8:

Praxis-Check

Der Praxis-Check ist darauf ausgerichtet, eine Verbesserung der Patientenwahrnehmung der Praxis herbeizuführen. Das Praxisteam lernt seinen Arbeitsplatz aus Sicht des Patienten zu analysieren und zu beurteilen und wird so dafür sensibilisiert, worauf im täglichen Ablauf geachtet werden muss.

Durch Anregungen und individuelle Beratung wird in der Praxis eine Atmosphäre geschaffen, in der Patienten sich wohlfühlen und gerne wiederkommen.

Ziel:

Verbesserung der Patientenwahrnehmung der Praxis

Vorgehensweise:

Der Vor-Ort-Praxischeck beinhaltet im Einzelnen:

1. Bewertung des Kommunikationsverhaltens des Praxispersonals am Telefon.
2. Analyse und Beurteilung der Parkmöglichkeiten, der Orientierungshilfen (Beschilderung) auf dem Weg zur Praxis sowie des äußeren Erscheinungsbildes der Praxis. Gegebenenfalls werden Verbesserungsvorschläge für eine optimierte Patientenwahrnehmung erarbeitet.
3. Analyse und Beurteilung der Praxis:
 - erster Eindruck
 - Check des Empfangsbereiches und des Praxispersonals
 - Check des Wartezimmers (z. B. in Bezug auf verkaufsfördernde Maßnahmen)
 - Check der Praxisräumlichkeiten, insbesondere des Beratungsbereiches, hinsichtlich der Wahrnehmung der Patienten
4. Feedback über die gewonnenen Eindrücke.
5. Informationsaustausch bezüglich der werblichen Standardmaßnahmen, wie z. B. Gelbe Seiten, Praxis-Visitenkarten, Praxis-Flyer, Internetauftritt etc.
6. Abschließendes Beratungsgespräch.

Nutzen:

Die Praxis wird aus der Sicht des Patienten beurteilt. Es entsteht ein objektiver Eindruck im Hinblick auf das äußere Erscheinungsbild. Durch Anregungen und individuelle Beratung wird eine freundliche Atmosphäre geschaffen, in der Patienten sich wohl fühlen und gerne wieder kommen.

Kosten:

ab 750,- € zzgl. MwSt.

Marketingbaustein 9:

Praxis-Analyse

Zur Praxis-Analyse kommt ein Kundenbetreuer in Ihre Praxis, um die Analyse durchzuführen. Die Praxis-Analyse besteht aus folgenden Elementen:

1. Mystery-Call
2. Flashlight-Analyse (primäres Erscheinungsbild)
3. Analyse des Erstkontakts vor Ort
4. Analyse der Patientenstatistik
5. Marketing-Analyse
6. Gespräch mit dem Behandler
7. Gespräch mit den Mitarbeitern
8. Analyse des internen Erscheinungsbildes
9. Analyse der Organisationsstruktur (Qualitätsmanagement etc.)
10. Grober betriebswirtschaftlicher Check mit Hilfe der BWAs
11. Wettbewerbs-Analyse
12. Passantenbefragung
13. Erstellung eines Exposés
14. Auswertungsgespräch mit dem Behandler

Kosten:

| | |
|---------------------|-----------------------|
| Einbehandlerpraxis | 3.990,- € zzgl. MwSt. |
| Zweibehandlerpraxis | 4.990,- € zzgl. MwSt. |
| Dreibehandlerpraxis | 5.990,- € zzgl. MwSt. |

darüber hinaus nach Absprache,
zzgl. KM-Pauschale 0,60 €/km zzgl. MwSt. und Übernachtungskosten

Marketingbaustein 10:

Aufbau eines Qualitäts-Management-Systems und Zertifizierung

- auf Anfrage -

Marketingbaustein 11: "Wertsteigerung pro Patient"

Die Bausteine dafür sind:

1. Dokumentation und Abrechnungs-Optimierung
2. Beratungs-Schulung und Beratungs-Optimierung
3. Termin-Management
4. Umgang mit Patienten und Kollegen (Knigge)

Kosten:

Die Kosten dafür betragen jeweils 2.990,- € zzgl. MwSt. pro Baustein.

Marketingbaustein 12:

Praxis-/Klinik-Homepage-Erstellung

Aktuelle Untersuchungen und Patientenbefragungen belegen eindeutig, dass mehr als sechzig Prozent der Patienten sich via Internet über den potentiellen Behandler informieren. Es bedarf also keiner Diskussion, dass ein eigener Internetauftritt vonnöten ist.

Deshalb bieten wir Ihnen einen eigenen, klar strukturierten und patientenfreundlichen Internetauftritt für Ihre Praxis/Klinik an. Eine bereits vorhandene Praxis-Homepage wird überprüft. Dann erarbeiten wir Verbesserungsvorschläge und setzen diese in Absprache mit Ihnen um.

Unsere Homepages zeichnet aus:

- Ein modernes Redaktionssystem (Content Management System, CMS) mit optimalen Möglichkeiten zur Überarbeitung und Suchmaschinenoptimierung
- Die Texte werden von uns erstellt, sind patientenfreundlich und rechtlich einwandfrei formuliert (HWG/UWG)
- Individuelle Anpassung an Ihr Design

Ziel:

Optimale Präsentation Ihrer Praxis/Klinik im Internet sowie die Möglichkeit, sich dem Patienten vorzustellen und mit Informationen rund um die Praxis und die Zahngesundheit zu versorgen.

Kosten:

Ab 750,- € zzgl. MwSt.

Marketingbaustein 13:

Online-Empfehlungsmanagement

Ziel:

Aktuelle Untersuchungen zeigen, dass mehr als sechzig Prozent der Patienten eine neue Zahnarztpraxis mit und durch das Internet finden. Für diese Suche ist eine eigene Homepage vonnöten. In jedem Fall notwendig aber sind positive Praxisbewertungen in den einschlägigen Online-Foren, um den suchenden Patienten in seiner Wahl zu bestärken.

Vorgehensweise:

Die Informationsstelle Gesundheit platziert in den einschlägigen Internet-Foren und Bewertungsportalen die positiven Bewertungen der zufriedenen Patienten der Praxis.

Nutzen:

Der suchende Patient wird bei seiner Entscheidung für eine neue Praxis in seiner Wahl bestärkt und unterstützt.

Kosten:

ab 345,- € zzgl. MwSt. pro Monat

Marketingbaustein 14:

Suchmaschinenoptimierung

Aufgrund der hohen Nachfrage unserer Kunden bieten wir Suchmaschinenoptimierung an. Ziel der Suchmaschinenoptimierung ist es, Ihre Praxis-Homepage hinsichtlich der Sichtbarkeit und des Rankings (Rangliste) bei den bekannten Suchmaschinen (z.B. Google) zu optimieren. Dies ist ein kontinuierlicher Vorgang über einen längeren Zeitraum. Bitte bedenken Sie, dass Patientenentscheidungen auch nach dem Ranking Ihrer Homepage getroffen werden.

Vorteile unserer Suchmaschinenoptimierung für Ihre Praxis/Klinik:

- Besseres Ranking bei für die Praxis/Klinik relevanten Suchen
- Keine Verluste an andere Praxen mehr bei Suchen des Patienten im Internet
- Mehr Besucher auf Ihrer Homepage
- Daraus entstehend mehr Neu-Patienten
- Größere Bekanntheit Ihrer Praxis/Klinik in Ihrem geographischen Umfeld durch permanente Präsenz im Internet

Kosten:

Analyse und Erstopoptimierung ab 490,- € zzgl. MwSt.

Permanente Betreuung und Pflege der Homepage, monatlich ab 270,- € zzgl. MwSt.

Marketingbaustein 15:

Facebook-Seitenerstellung

Ziel:

Der Hintergrund der Präsentation der Praxis/Klinik ist die Interaktion mit Patienten über soziale Netzwerke wie insbes. Facebook. Diese kann mit wenig Aufwand aktiv zur Patientenbindung und -gewinnung genutzt werden.

Vorgehensweise:

Die Informationsstelle Gesundheit erstellt in Absprache mit dem Kunden eine Facebook-Seite für die Praxis/Klinik. Der Auftritt sollte

- modern
- freundlich
- bodenständig
- informativ
- "persönlich"

sein und den Patienten zum Mitmachen ermuntern.

Nutzen:

Bindung und Gewinnung von Patienten

Kosten:

ab 385,- € zzgl. MwSt.

Marketingbaustein 16:

Praxis-Newsletter online (per E-Mail)

Nutzen:

Das Ziel ist die Information und Bindung von Patienten durch regelmäßige, kurze und informative Newsletter per E-Mail.

Vorgehensweise:

Patienten sowie Interessierte, die sich in der Praxis oder über die Homepage für den Newsletter anmelden, erhalten in regelmäßigen Abständen per E-Mail Nachrichten zu aktuellen Themen aus der Praxis/Klinik und der Zahnmedizin.

Beispiel:

LOGO
ZAHNARZTPRAXIS
DR. MUSTERMANN

NEWSLETTER

Liebe Patientinnen und Patienten,

mit unserem heutigen Newsletter möchten wir Sie über die folgenden Themen informieren:

- **Zahn-Implantate mit verlängerter Garantie**
- **Würgereiz adé - der digitale Zahnabdruck**
- **3D-Röntgen mit dem DVT - strahlungsarm und sicher**

...

Kosten:

je nach Aufwand der Gestaltung und Anzahl der Empfänger auf Anfrage

Marketingbaustein 17:

Internet-Reputations-Analyse

Neben klassischer Mund-zu-Mund-Propaganda teilen Patienten ihre Meinung heutzutage über das Internet mit. Dazu dienen:

- Blogs
- Foren
- Artikel
- Bewertungsportale
- soziale Netzwerke
- sonstige Webseiten

Ziel:

Durch manuelle Recherche speziell ausgebildeter Mitarbeiter und einem ausgefeilten, eigens dafür programmierten Algorithmus finden wir sämtliche Meinungen (und Erwähnungen) über Sie und Ihre Praxis/Klinik im Internet. Zur Auswertung erhalten Sie von uns einen ausführlichen Report sowie eine zusammenfassende Analyse, ggf. mit Handlungsvorschlägen.

Nutzen:

Zusammenfassung der Meinungen über Sie im Internet und das Finden evtl. für die Praxis schädlicher Einträge, Meinungen oder Verleumdungen.

Kosten:

einmalig 349,- € zzgl. MwSt.

Marketingbaustein 18:

Permanente Internet-Reputations-Überwachung

Dieser Marketingbaustein ergänzt sich aus der "Internet-Reputations-Analyse" (siehe Marketingbaustein 17) und einer dauerhaften und permanenten Kontrolle.

Ablauf:

Nach einer erstmaligen Analyse samt Report und Handlungsempfehlung kontrollieren wir kontinuierlich die Meinung über Sie und Ihre Praxis/Klinik im Internet. Dies beinhaltet einen monatlichen Status- und Änderungsreport.

Nutzen:

Dauerhafte Abwehr schädlicher Einträge, Meinungen und Verleumdungen im Internet.

Kosten:

79,- € zzgl. MwSt. pro Monat

Vita Dr. Peter Zeitz

1957

wird Zeitz in einen Arzt-/Juristenhaushalt geboren.

1976

beginnt nach Abschluss des Wehrdienstes das Studium der Werkstoffwissenschaften.

1986

Abschluss der Promotion (Entwicklung von Titanlegierungen) und Übernahme verschiedener Managementfunktionen im Maschinenbau.

1992

wechselt Zeitz als **Selbständiger** in den technischen Bereich des Gesundheitsmarkts und analysiert, bzw. behebt Schadensfälle an Implantaten.

1994

Gründung einer **Patientenorganisation** zur Handhabung des damals restriktiven ärztlichen Werbeverbots. Beginn der Tätigkeit im Bereich der direkten Patientenkommunikation mit Patienten-Informationsveranstaltungen.

Start bundesweiter **Patientenkampagnen** für die Medizinprodukte-Industrie, wie z.B. Osseotite® "Feste Dritte in 10 Stunden, Invisalign® "Unsichtbare Zahnkorrektur" oder McGhan "Faltenunterspritzung beim Zahnarzt" mit dem Medical Marketing Team

1999

gründet Zeitz die Informationsstelle Gesundheit GmbH als **Agentur für Patientengewinnung**.

2000

folgt **Medical One**, Vertriebsgesellschaft für Medizininformation und -produkte mbH zur Handhabung des damals restriktiven Heilmittelwerbegesetzes.

2002

bietet **Bestform** als eigener Gesundheitsanbieter Endermologie® an, um Erfahrung mit dem direkten Patientenumgang zu gewinnen.

2005

startet die Zahnhilfe-Praxis – veranlasst durch die Einführung des Festkostenzuschuss-Systems - mit mehr als 50 teilnehmenden Praxen die Aktion "**Zahn-Krone zum Nulltarif**".

2007

nimmt das IMM **Institut für Medizinische Materialien** GmbH seine Arbeit auf. Daraus formiert sich 2009 die **Stiftung Mensch und Materie** GmbH.

2009

stärkt der **www.pluspatient.de** als starke Internet-Basis die Auffindbarkeit der Arztkunden.



Liste der Veröffentlichungen, Vorträge und Referate:

1. Patientenorientiertes Marketing für zahnärztliche Implantologen
2. "Werbung für Arztpraxen". Die 7 Regeln der erfolgreichen Gesundheitskommunikation.
3. Neue Werkzeuge des patientenorientierten Marketings für die Praxis
4. Vom Interesse zur Therapie: Warum wir alles zweimal gesagt bekommen müssen.
5. Das Dialogmedium als zentrales Standbein der Gesundheitskommunikation.
6. Patientendurchleitungskonzepte für das aktive Medizinproduktmarketing
Erfolg durch die Einbindung neutraler Körperschaften
7. Die Praxis als erfolgreicher "Trittbrettfahrer" von Gesundheitskampagnen
8. Die Praxispositionierung: Spezialisierung braucht Kommunikation.
9. Marketing für Medizinprodukte: Roll Out vs. Clusterorientierung
Wie man Ärzte zu Stars macht
10. Aufbau eines gezielten externen Empfehlungs-Managements für Arztpraxen
11. Praxismarketing: Wie man Patienten zu Aposteln macht
12. Aufbau und Funktionsweise intradisziplinärer Überweisernetze
13. Aufbau und Funktionsweise interdisziplinärer Überweisernetze
14. Empathie: Der Weg zum Patienten oder Verkaufen in 3 Sekunden
15. Die Praxisklinik als regionale Marke
16. Angewandte Marktforschungsmethoden für Praxis und Klinik
17. Medizinprodukte im Verdrängungswettbewerb: Ansätze zu neuen Methoden des Medizinproduktmarketings
18. Eine Stunde schlechte Laune für Marketingmuffel
19. Patienten-Tracking: Wie die Arbeiten bei von Laboren gewonnenen Patienten auch im Labor ankommen
20. Erfolgreiche Positionierung im Markt: Kommunizieren Sie Ihre Stärken!
21. Praxismarketing zum Nulltarif mit richtiger EU-Mittelstandsförderung
22. Das Kongruenz-Konsilium: Erfolg durch Authentizität
23. Internes Empfehlungs-Management: Tipps und Tricks
24. Marketing 2010+ : Das Online-Empfehlungs-Management

