

Testfirma



Praxismarketing

Der durchschnittliche Patient kann zahnärztliche Leistungen nur sehr eingeschränkt beurteilen. Daher zieht er unbewusst Schlüsse auf die Qualität der erbrachten Leistung über Sekundärkriterien. Dazu gehören Praxisambiente, Freundlichkeit in der Kommunikation, geringe Wartezeiten genauso wie alle (Informations-)Materialien welche dem Patienten zur Verfügung gestellt werden.

Um in diesen wichtigen Feld einen bestmöglichen Eindruck zu hinterlassen. gilt es viele Kriterien perfekt umzusetzen. Angefangen von der Telefonanlage mit Begrüßungs/-Warteschleifenfunktion, über den Anamesebogen, hin zu hochwertigen Aufklärungsunterlagen, bis zum einladenden Recallansprechen.

Beim Umsetzen all dieser Maßnahmen, darf man auch den Kosten/Nutzen-Aspekt nicht aus dem Auge verlieren. Durch regelmäßige Erfolgskontrollen und unseren reichhaltigen Erfahrungsschatz sind wir in der Lage Sie im Bereich der Patientengewinnung und -ansprache sehr wirkungsvoll zu betreuen.

Sprechen Sie uns jederzeit gerne an!

Wir garantieren: Unsere Erstberatung kostet Sie keinen einzigen Euro!