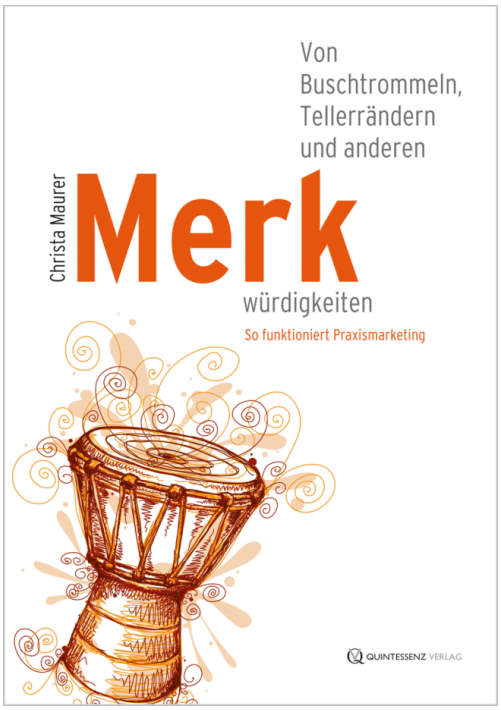
QUINTESSENCE PUBLISHING USA



Auflage:	1. Auflage 2014
Seiten::	136
Abbildungen:	15
Einband:	Hardcover
ISBN:	978-3-86867-215-2
Erschienen:	Juli 2014

UVP: Information für Wiederverkäufer: Dieser Titel ist nicht mehr preisgebunden.
Änderungen vorbehalten!

Quintessence Publishing Company, Inc.

411 North Raddant Road
Batavia
Illinois IL 60510
Vereinigte Staaten von Amerika

+1 (0)630 / 736-3600

+1 (0)630 / 736-3633

contact@quintbook.com

https://www.quintessence-publishing.com/usa/en

Buch-Information

Autoren: Christa Maurer

Titel: Von Buschtrommeln, Tellerrändern und anderen Merkwürdigkeiten

Untertitel: So funktioniert Praxismarketing

Kurztext:

Warum ein Buch über Praxismarketing, wenn es schon genügend Bücher zu diesem Thema gibt? Ganz einfach: Weil noch keines auf dem Markt ist, das zeigt, WIE Praxismarketing tatsächlich funktioniert. Die meisten informieren über Marketingmaßnahmen, die zwar in der Industrie gut wirken, aber für Zahnarztpraxen untauglich sind. Aus diesem Grund wurde dieser praxisorientierte Leitfaden geschrieben, der zeigt, wie Sie Praxismarketing erfolgreich in die Tat umsetzen, und so mehr Patienten gewinnen und mehr Umsatz generieren.

Dieses Buch soll Ihnen helfen, sich Schritt für Schritt an das wichtige Thema Praxismarketing heranzutasten. Sie erhalten wissenswerte Informationen zum Thema Praxismarketing mit praktischen Beispielen und Checklisten. Sie erfahren, was sowohl bei Praxisgründung als auch bei Veränderungsprozessen zu bedenken ist, wie Sie wirksame Marketingaktivitäten planen können und wie wichtig das Zusammenspiel von Innen- und Außenwirkung Ihrer Praxis ist.

Inhalt

Kapitel 1. Wer braucht schon Praxismarketing?
• Wie ist die Lage für Zahnarztpraxen?
• Wie viel Praxismarketing muss sein?
• Alle machen Marketing – garantiert!

Kapitel 2. Fühlen Sie Ihrer Praxis auf den Zahn: der Praxis-Check
• Fragen Sie Ihre Patienten!
• Fragen Sie Ihre Mitarbeiter!
• Machen Sie etwas daraus

Kapitel 3. Damit Sie einen Plan haben
• Situationsanalyse
• Ziele
• Zielgruppen
• Strategie
• Maßnahmen
• Aktivitätenplanung
• Budget
• Marketingkontrolle

Kapitel 4. Jetzt wird getrommelt! Maßnahmen für erfolgreiches Praxismarketing
• Das muss sein – Basics des Praxismarketings
• Im Netz
• Auf Papier
• Die Kür

Kapitel 5. So werden Patienten zu Botschaftern Ihrer Praxis
• Service plus – punkten Sie bei Ihren Patienten
• Auf den Ton kommt es an
• Sind Ihre Patienten schwierig?

Kapitel 6. Erfolgreich beraten
• Voraussetzungen für ein erfolgreiches Beratungsgespräch

• Die Kunst der Gesprächsführung
• Über Geld reden

Kapitel 7. Gemeinsam erfolgreich
• Zahntechnik
• Chirurgie, Anästhesie und Kieferorthopädie
• Andere Heilberufe

Anhang: Checklisten
• Stärken/Schwächen der Praxis
• Chancen und Risiken für die Praxis
• Praxismanagement
• Patientenstruktur
• Dienstleistungen
• Erscheinungsbild/Ausstattung der Praxis
• Checkliste Marketingaktivitäten
• Checkliste Praxisorganisation
• Mitarbeiter
• Wettbewerbsumfeld
• Finanzen
• Patientenbefragung
• Mitarbeiterbefragung
• Planungsbeispiel von Aktivitäten zum Tag der Zahngesundheit
• Zeigen Sie Profil mit Ihrem Alleinstellungsmerkmal

Nützliche Adressen:
• Bewertungsportale
• Entertainment für den Wartebereich
• Schaumodelle
• Beratungs-Software
• Homepagegestaltung und Marketingberatung
• Individuelle Briefmarkengestaltung
• Factoring
• Stellenbörsen online
• Buchempfehlungen

Fachgebiet(e): Praxismanagement