

Erfolg ist kein Zufall

Marketing in der Zahnarztpraxis?! Früher verteufelt, heute salonfähig, dabei ist die Darstellung unserer Leistung und das aktive Verkaufen schon immer Mittel überdurchschnittlichen Erfolgs gewesen. Nur wenige Menschen besitzen eine Naturbegabung auf diesem Gebiet, die meisten von uns bedienen sich professioneller Hilfsmittel und Managementinstrumenten. Deren Anwendung ist glücklicherweise erlernbar!



► Dres. Carsten und Dirk Stockleben

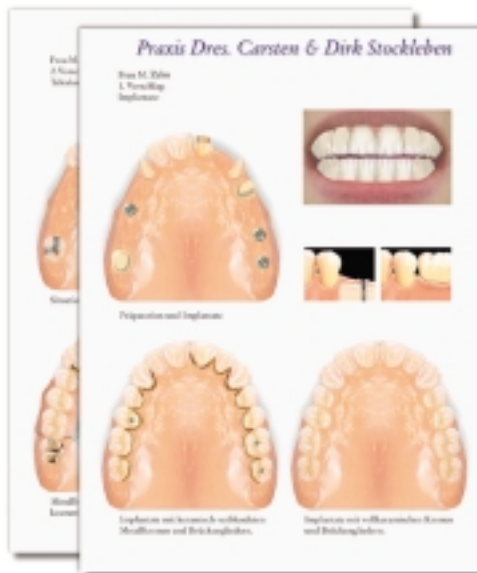
Wer kommuniziert, gibt den Ton an! Patienten von heute haben vielschichtige Informationsbedürfnisse, Wünsche und Vorstellungen. Wer diese erkennt und erfüllt, wird als Zahnarzt eine sichere und erfolgreiche Zukunft haben. Gute Zahnmedizin ist ein solides Fundament, wirklicher Erfolg stellt sich allerdings erst ein, wenn Sie nutzenstiftende Informationen zu Behandlungsmöglichkeiten auch an Ihre Patienten vermitteln. Eine erfolgreiche Kommunikation kann aber nur stattfinden, wenn der Patient die geplanten Maßnahmen begreift. Hilfreich sind moderne Medien, die der Patient akzeptiert. Ein solches Medium ist die Software „Assistent Prothetik“. Das Programm zeichnet sich dadurch aus, daß die kompetente Beratung in der Hand des Behandlers bleibt und der Patient nicht das Gefühl hat, von einem Computer beraten zu werden.

Mit dem Prothetik-Simulator ist es möglich, den patientenbezogenen Fall individuell aufzubauen. Die Identifikation mit der eigenen Situation und eine Problemakzeptanz lassen sich so leichter erreichen. Ein zusätzlicher Vorteil ist die anschließende Darstellung möglicher Problemlösungen auf einfache und verständliche Art und Weise.

Anhand von Filmen (z.B.: Implantate, Teleskope) lassen sich in einfacher Form die technischen Vorgänge zeigen. Sie sind patientengerecht aufgearbeitet, d.h. unblutig und für Laien verständlich. Nach dem Aufbau der geplanten prothetischen Versorgung läßt sich die kosmetische Auswirkung von Klammern oder Metallflächen in der Frontalansicht zeigen.

Zur Kaufentscheidung gehört natürlich auch der Preis. Mit dem Zusatzmodul

„Estimate“ läßt sich aus den Bilddaten mit 3-4 Mausklicks eine Kostenübersicht für den Labor- und Praxispreis erstellen. Wenn schon bei der Beratung auch über die Kosten gesprochen wird, fangen Sie die



z.T. völlig überzogenen Vorstellungen des Patienten auf, bleiben mit ihm im Gespräch und können so einer negativen Einstellung vorbeugen.

Der Ausdruck der vorgeschlagenen Alternativen ist ein weiterer wichtiger Vorteil für die Kaufentscheidung des Patienten. Diese wird meist nicht in der Zahnarztpraxis getroffen. Geben Sie Ihrem Patienten neben dem Heil- und Kostenplan eine Bebilderung mit, fühlt er sich optimal beraten und die Arbeit wird sicherlich zur Ausführung kommen. Bei Alternativen fällt die Entscheidung fast immer zugunsten der besseren Lösung.

Das Programm bietet zusätzliche dezente Unterstützung beim Verkauf von Zusatzleistungen, wie z.B. Veneers zum Schließen von Diastimas oder kosmetischen Korrekturen bei Fehlstellungen. ◀

