

Wirtschaftlich sinnvoller Einsatz des Lasers

Den Laser wirtschaftlich sinnvoll einzusetzen, heißt für den Zahnarzt sowohl die Behandlungsabläufe mit dem Gerät als auch seine Vermarktung perfekt zu beherrschen.

► **Jochen Kriens M. A.**

Mancher Zahnmediziner tut sich mit der Rolle des Unternehmers schwer: Der Patient, der sich längst zum anspruchsvollen, kritischen Kunden gewandelt hat, will von der Kompetenz der Praxis emotional überzeugt werden, bevor er deren Leistungen in Anspruch nimmt. Dies gilt auch für die Laserbehandlung, die der Patient aus eigener Tasche zahlt. Benötigt wird daher ein umfassendes Marketingkonzept, welches die Laserbehandlung gegenüber der Patientenklintel gezielt positioniert. Marketing für die Laser-Praxis bedeutet daher, zunächst die Patientenzielgruppe zu definieren und anschließend die Vorzüge des Lasers dieser Zielgruppe zu kommunizieren. Den Bedürfnissen der Zielgruppe kommt dabei entscheidende Bedeutung zu: Nur wenn die Kommunikation mit dem Patienten sich an dessen Wünschen und Bedürfnissen orientiert, wird sie letztlich den gewünschten Erfolg zeitigen.

Die Vorzüge des Lasers

Als moderne und minimalinvasive Behandlungsmethode eignet sich der Laser hervorragend zur Gewinnung und Bindung einer an innovativen Behandlungsmethoden interessierten Patientenklintel. Seine marketingrelevanten Vorzüge lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Steigerung des medizinischen Standards

- Etablierung besonders sanfter und effektiver Verfahren
- Begeisterung und Motivation des Patienten
- Imagegewinn
- Erhöhung des Privatumsatzes.

Die Patientenbedürfnisse

Die Bedürfnisse der Patienten sind vielfältig, reichen sie doch von elementaren Bedürfnissen wie z. B. Beschwerdefreiheit, Gesundheit und Sicherheit bis hin zu Prestigebedürfnissen, wie z. B. Ästhetik, Schönheit oder Teilhabe an einem gesellschaftlichen Trend. Die Zahnarztpraxis, die den Laser in ihr Behandlungsspektrum integrieren möchte oder bereits integriert hat, sollte sich vor allem auf folgende Bedürfnisse einstellen:

- Wunsch nach sanfter Behandlung: Viele Patienten verbinden mit dem Zahnarztbesuch noch immer unangenehme Begleiterscheinungen, wie dem Vibrieren des Bohrers, postoperativen Schmerzen nach chirurgischen Eingriffen oder einem langwierigen Therapieverlauf. Aufgrund seiner Vorzüge kommt der Laser bei vielen Therapien dem Patientenwunsch nach einer sanften, schmerzarmen Behandlung entgegen.
- Zahnästhetik als Statussymbol: Sei es als Karrierefaktor oder bei der Partnersuche – die natürliche rot-weiße Ästhetik wird immer begehrt. Zur Aufhellung von Zähnen bietet sich heute auf



autor:

Jochen Kriens M. A.
Leiter Presse- und Öffentlichkeitsarbeit und PR-Beratung
New Image Dental GmbH

kontakt:

New Image Dental GmbH
Agentur für Praxismarketing
Mainzer Str. 5
55232 Alzey
Tel.: 0 67 31/9 47 00-0
Fax: 0 67 31/9 47 00-33
E-Mail:
zentrale@new-image-dental.de
www.new-image-dental.de