

Umfassendes Marketingwerkzeug-Paket für Zahntechniker



DeMaServ bietet Dentallaboren hochwertige, individuelle Labormarketing-Werkzeuge zur Kundenbindung und Neukundengewinnung – z.B. die Website.

DeMaServ, Inhaber: ZTM Hartmut Vach, ist eine Gesellschaft für Dentalmarketing vom

Zahntechniker für Zahntechniker und für dessen Kunden, die Zahnärzte, sowie die Patienten. Sie bietet den Dentallaboren ein komplettes aufeinander abgestimmtes Paket mit umfassenden, speziell für die Labore individualisierten Marketingwerkzeugen zur Gewinnung von Neukunden sowie zur Kundenbindung. Die DeMaServ-Marketingwerkzeuge wurden in Zusammenarbeit mit erfahrenen Dentalmarketing-Experten entwickelt. Mit Überzeugungskraft spricht das Marketingmaterial für das Produkt „hochwertiger Zahnersatz“ sowie für das Erfolgsteam Zahnarzt und Dentallabor. Die Inhalte sind herstellernerutral und bieten den Patienten somit eine umfassende Entscheidungshilfe im Bereich Zahnersatz.

Zu den fünf zentralen Marketingwerkzeugen gehört aussagekräftiges Material für die Pati-

enteninformation als Basis für die bessere Kaufentscheidung (Schaukoffer mit Demonstrationsmodellen, Patienteninformationsbroschüren, Labor-Website). Zur Neukundengewinnung bzw. zur Kundenbindung bei Zahnarztpraxen kann das Dentallabor u.a. folgende DeMaServ-Angebote nutzen: die Labor-Image-Broschüre, die Zahnarzt-Website. Weitere individuelle Marketingangebote sind u.a. die Entwicklung von Unternehmensleitbildern, Veranstaltungsorganisation (wie beispielsweise Fortbildungen, Tag der offenen Tür), Anzeigengestaltung und Mediaplanung/-abwicklung, Pressearbeit, die Erstellung von Mailings.

Mehr Informationen sowie Details über das Labormarketing-Paket im Internet unter www.demaserv.de

Mit Datenbank die Kosten um die Hälfte senken

Im Vorfeld der zu erwartenden deutlichen Mehrbelastungen der Verbraucher im Bereich der Zahnmedizin hat die Ingolstädter Breiter-Gruppe eine umfassende Datenbank installiert, die Kostenersparnisse von bis zu 50 Prozent ermöglicht. Die Datenbank verfüge über 40.000 Adressen aus dem Fachbereich Zahnmedizin in Deutschland. Ab Dezember könnten Interessierte erstmals unter www.Zahnpreisagentur.de eine Kostenrechnung in Auftrag geben. Breiter verweist darauf, dass der Kostenfaktor Zahnlabor und

Zahntechnik in einem Heil- und Kostenplan bis zu 60 Prozent ausmacht. Einige Zahnärzte verfügten in ihrer Praxis über ein eigenes Labor, andere seien in einem Verband organisiert, der Großbestellungen und dadurch erhebliche Preisreduzierungen ermögliche.

Anhand eines bestehenden Kostenplans für eine Behandlung wird eine Recherche durchgeführt. Über ein Rechercheformular hat der Kunde als Auftraggeber die Möglichkeit zu bestimmen, in welcher Entfernung ein güns-

tigeres Angebot gesucht werden soll. Bei der folgenden Recherche würden persönliche Daten des Auftraggebers und der bestehende Behandlungspreis nicht mit angegeben, um einen Konflikt mit der Berufsordnung für Zahnärzte zu vermeiden. Für die Leistung berechnet das Unternehmen 20 Prozent der Kostenersparnis. Der Service kann nach Angaben von Breiter über Internet, per E-Mail, per Fax oder per Post in Anspruch genommen werden.

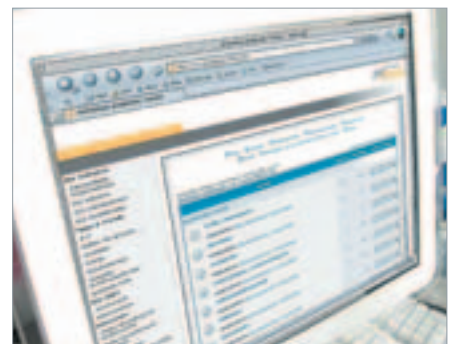
www.zahnpreisagentur.de

www.prodente.de: Bestes Testergebnis aller Gesundheitsseiten

Das Internetangebot der Initiative proDente e.V. ist von der Computerbild-Redaktion getestet worden. Das Ergebnis: mit einer Note von 1,5 hat www.prodente.de die beste Bewertung aller vier getesteten Auftritte im Gesundheitsbereich. Insgesamt 23 Online-Angebote testete die Redaktion in der Ausgabe 22/2004. In allen untersuchten Bereichen konnte proDente gute bis sehr gute Bewertungen erreichen. Dabei wurde der hohe Informationswert der Zahninfos und -Tipps hervorgehoben. Außerdem wurden das Internet-Lexikon, der Newsletter und das Forum besonders positiv erwähnt.

Als weiteren Pluspunkt bewertete Computerbild die zahlreichen Serviceangebote wie die

Liste der Patientenberatungsstellen und der „Parodontitis-Check“. Dazu gehört auch, dass jede angebotene Multimedia-Datei mit der entsprechenden Software zum Download angeboten wird. Ob Broschüre, Hörfunkbeitrag oder Film: alle Formate können so von Patienten, Fachbesuchern oder Journalisten schnellstmöglich geöffnet werden, auch wenn die entsprechende Software nicht auf dem Rechner des Internet-Besuchers installiert ist. „Das gute Ergebnis spornt uns natürlich an, die Seiten mit weiteren Elementen zu verbessern“, so Dirk Komorowski, Geschäftsführer proDente e.V. Bis Ende 2004 sollen alle Angebote von proDente den Stempel „barrierefrei“ erhalten. So können zukünftig auch Sehbe-



Gesamturteil gut – mit der Note 1,5 – die beste von 23 Internet-Auftritten in der Computerbild.

hinderte oder blinde Menschen das Angebot nutzen.