



Zahnmedizin der „Business Class“



Dipl.-Kfm. Thomas Fischer



Dipl.-Jurist Sören Dumblus

die autoren:

Thomas Fischer, Dipl.-Kaufmann
Leiter Kundenbetreuung
New Image Dental GmbH

Sören Dumblus, Dipl.-Jurist
Kundenbetreuung
New Image Dental GmbH

Ohne Zweifel zählen Manager und Führungskräfte zu den sowohl attraktivsten als auch anspruchsvollsten Patienten einer zahnärztlichen Praxis: Die Klientel ist solvent, oft privat versichert und legt in der Regel besonderen Wert auf schöne und gepflegte Zähne, die für sie meistens einen erheblichen Erfolgs- bzw. Karrierefaktor darstellen.

| Thomas Fischer, Sören Dumblus

Gleichzeitig legen Manager bei allen Dienstleistungen – so auch bei der zahnärztlichen Leistung – besondere Maßstäbe hinsichtlich Qualität und Service zu Grunde. Mehr als vielen anderen Patienten fallen ihnen Schwachstellen im Praxisablauf auf, weshalb sie eine Praxis, die sich ihnen als spezieller Klientel widmen möchte, vor die Herausforderung stellen, permanent höchste Ansprüche hinsichtlich Qualität der zahnärztlichen Leistung, Servi-

ceorientierung und Praxismanagement erfüllen zu müssen. Voraussetzung dafür, die Zielgruppe Manager und Führungskräfte überzeugend anzusprechen und dauerhaft an die Praxis zu binden, ist, ihre Wünsche und Ansprüche an den Zahnarztbesuch zu kennen und diesen durch eine konsequente Zielgruppenorientierung gerecht zu werden. Von zentraler Bedeutung sind hierbei die Kriterien Qualität, Praxismanagement, Zeitersparnis und Exklusivität.