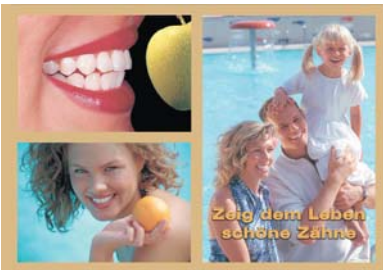


Marketing

FOTO-Recallpostkarten zur Patientenbindung

Mit den Postkarten „Zeig dem Leben schöne Zähne“ zeigt Zahntechniker und Fotograf Leo Hechel, wie einfach es ist, seine Patienten auf ansprechende Art und Weise für den zahnärztlichen Recall zu begeistern.



Dr. Hans Sellmann



Ein erfolgreicher Recall in der Zahnarztpraxis gestaltet sich mitunter nicht ganz einfach. Bei Patienten, die nicht „erinnert“ werden wollen, erlebe ich es immer wieder: Sie meinen, doch gerade erst bei mir gewesen zu sein; dabei ist es manchmal schon mehrere Jahre her.

Zum Sinn des Recalls als Patientenbindung gibt es sicher keine Diskussionen, wohl aber zur Art und Weise. Ganz moderne Praxen senden eine SMS oder rufen die Patienten an. Ich persönlich möchte, wenn ich eine Erinnerung bekomme, eine gewisse Überlegensfrist haben, um nicht sofort einen Termin vereinbaren zu müssen, sondern um von mir aus aktiv werden zu können. Ich bevorzuge die schriftliche Variante.

Es ist wissenschaftlich erwiesen: Eine Postkarte nimmt beim Empfänger einen wesentlich höheren Stellenwert ein als ein Brief. Die heftet man sich, wenn sie als Grußkarte aus dem Urlaub kommt, auch gern mal an die Pinnwand. Der Zahntechniker Leo Hechel kennt beide Seiten – die des Recalls als Patientenbindung und die des Ästheten als Fotograf. Auch die kurze Nachricht schätzt er sehr. In Zusammenhang seines zahnärztlichen Know-hows und der wissenschaftlich nachgewiesenen höheren Akzeptanz einer Postkarte hat er ein Programm mit ästhetisch sehr ansprechenden Bildern für die Drucksachen geschaffen, die in einer Zahnarztpraxis so anfallen. Hechel hat sich sehr intensiv mit der Materie beschäftigt. So erkennt er, wie wichtig es ist, dass der Einsatz optischer Medien zur Patienteninformation und -bindung vor allem die Patienten selbst ansprechen muss. Als negatives Beispiel nennt er die noch in vielen Praxen zu findenden Poster von Parodontalerkrankungen, bei de-

nen sich der Patient mit Grausen abwendet. Manchmal werden für Erinnerungsbriefe auch gerne Bilder von Comic-Figuren verwendet. Nun gut, manche Erwachsene lesen sie gerne, aber einen Comic lesen und durch Comic-Figuren animiert zu werden, zum Zahnarzt zu gehen, sind zwei verschiedene Paar Schuhe. Bleiben wir dabei: Garfield und Co. sind für Kinder, und mit der FOTO-Recallpostkarte mit einem ästhetisch schönen Mund, Zähnen, Lippen & Lebensfreude punkten Sie bei Ihren erwachsenen Patienten.

Es gibt aber auch noch die kostenlosen Terminkarten der Dentalfirmen. Meiner Meinung nach leidet allerdings das Image Ihrer Praxis, wenn Sie für diese Firmen Werbung machen. Da investieren Sie viele Euro in Kunstbilder, Blumen, Wohlfühlmusik, und bei Ihrer Außendarstellung sparen Sie?

Patienten sind mündige Menschen, die selbst entscheiden können. Leo Hechel hat auch daran gedacht. Der Text auf seinen FOTO-Recallkarten ist so ausgewählt, dass sich der Patient angesprochen und nicht etwa kontrolliert fühlt.

Patienten wollen umworben werden, auch von uns Zahnärzten. Die unaufdringlichste Art ist es, sie über ästhetisch schöne „Begleitpapiere“ aus unserer Praxis anzusprechen. Ich habe mir die FOTO-Recallpostkarten, den FOTO-Taschenkalender sowie die Termin- und PZR-Bonuskarten von Dental-Elan aus Neustadt an der Weinstraße kommen lassen und sie geprüft. Ich meine, dass diese hochwertigen Drucksachen Ihnen dabei helfen können, das Image Ihrer Praxis professionell darzustellen, ohne aufdringlich oder übertrieben zu wirken. ■



Mit den Postkarten von Dental-Elan werden Ihre Patienten auf ästhetische Weise an einen neuen Zahnarzttermin erinnert.

kontakt:

Dental-Elan
Praxismarketing, Fotografie
u. Design
Inhaber L. Hechel
Am Leiderat 9
67434 Neustadt
Tel.: 0 63 21/35 51 86
Fax: 0 63 21/38 51 84
E-Mail: L.Hechel@dental-elan.de
www.dental-elan.de