

Umsatzsteigerung: Mit digitalen Tools zum Erfolg

Damit der Umsatz steigt, muss rein wirtschaftlich gesehen mehr verkauft werden. Für die Zahnarztpraxis bedeutet es, entweder mehr Patienten zu führen oder wirtschaftlich attraktive Zusatzleistungen anzubieten. Schwierig wird dies für die meisten Praxen in der Umsetzung. Was fehlt, sind Zeit und Mitarbeitende, um den Mehraufwand zu stemmen. Die Lösung: Manuelle Aufwände reduzieren und Kapazitäten für profitablere Aufgaben schaffen. Digitale Tools und automatisierte Prozesse sind dabei unerlässliche Helfer.

Autorin: Janine Beuthner

Neupatientengewinnung: einfach und effektiv

Das wollen Patienten heute: gute Erreichbarkeit und schnell einen Termin. Bereits jetzt wird über Doctolib fast jeder dritte Termin online gebucht, und 50 Prozent aller Online-Terminbuchungen finden außerhalb der Praxissprechzeiten statt. 24/7 für Terminvereinbarungen verfügbar zu sein, ist ein enormer Wettbewerbsvorteil und dank Online-Terminmanagement ohne zusätzliche Personalressourcen möglich. Nutzen Sie freie Ressourcen, um Ihr Leistungsspektrum zu ergänzen. Gewinnen Sie (Neu-)Patienten für attraktive Vorsorge-, HKP- und Selbstzahlerleistungen und steigern Sie den Umsatz Ihrer Praxis. So amortisieren sich Investitionen in kurzer Zeit.

Ressourcen schaffen durch automatisierte Prozesse

Um die Effizienz zu steigern, müssen manuelle Arbeiten reduziert werden. Automatisierte Prozesse übernehmen diese Tätigkeiten und entlasten das Praxispersonal. Ein digitaler Praxiskalender beschleunigt die Planung und zeigt auf einen Blick

Kapazitäten und Ressourcenengpässe. Mit wenigen Klicks können Sie hier gegensteuern und sehen tagesaktuell die Auslastung Ihrer Praxis und des Fachpersonals. Mit einem Online-Terminmanagement sind sowohl die Buchung, z.B. von Kettenterminen wie die O1 in Kombination mit einer PZR, als auch das Verschieben oder Absagen von Terminen selbstständig durch Patienten möglich. Die digitale Warteliste kompensiert auch kurzfristige Terminabsagen ohne zusätzlichen personellen Aufwand. Automatische Terminerinnerungen und Recalls sind die ideale Gedächtnisstütze für Patienten. Durch die Erinnerung per E-Mail und SMS können Terminausfälle um bis zu 60 Prozent reduziert werden.

Die erfolgreiche Zahnarztpraxis

Sicherlich gibt es auch in Ihrer Zahnarztpraxis noch Potenziale, Workflows effizienter zu gestalten und Umsätze zu steigern? In dem kostenlosen Angebot „Die erfolgreiche Zahnarztpraxis“ haben wir elf Videos zusammengestellt, in denen Experten Stellschrauben für die erfolgreiche Zahnarztpraxis vorstellen.



Gern beraten wir Sie persönlich – jetzt unverbindlichen Termin vereinbaren unter:




doctolib.info/zwp-juni



Mehr Freiräume für Deine Ideen.



Wir machen Dienstleistungen, die Deinen Praxisalltag nachhaltig entlasten. Mehr digitale Freiheit, mehr Liquidität und mehr Zeit für Dich und Dein Team. Entdecke jetzt unsere Produktwelt und gestalte Deine gewonnenen Freiräume!

-  cloudbasierte Praxissoftware
-  digitaler Abrechnungsservice
-  digitales Factoring



Die Funktionen im Terminmanagement haben uns einfach überzeugt

In der Hildesheimer Gemeinschaftspraxis „Zahnmedizin im Zentrum“ praktiziert Zahnarzt und Mitinhaber Dr. Marc Wodsack mit einem Team aus Spezialisten. Für das digitale Terminmanagement verwendet die Praxis seit geraumer Zeit Anwendungen von Doctolib. Wie es zu dieser Zusammenarbeit kam – das und mehr verrät Dr. Wodsack im Kurzinterview.



Autorin: Lilli Bernitzki

Zufriedener Doctolib-Anwender:
Dr. Marc Wodsack
 (Zahnmedizin im Zentrum
 dr. marc wodsack · dr. peter salge
 Am Ratsbauhof, 31134 Hildesheim)

Herr Dr. Wodsack, wie sind Sie auf Doctolib gestoßen?

Unser Ziel ist es, durch digitale Prozesse unsere Abläufe in der Praxis zu verbessern. Wir haben uns deshalb schon längere Zeit mit dem Thema Online-Terminsystem beschäftigt. In diesem Zusammenhang waren die folgenden Fragen für uns wichtig: Erstens, wie kann ich in unserer wachsenden Praxis die zunehmenden telefonischen Anfragen am besten kanalisieren, damit die Belastung unseres Personals nicht ansteigt, und zweitens, wie kann ich unseren Patienten den höchstmöglichen Komfort und Service bieten, um einen Termin zu vereinbaren oder zu verwalten? Demnach wollten wir ein Terminsystem etablieren, das unser Team entlastet, sodass mehr Zeit für die Patientenbehandlung bleibt. Auf der Suche nach einem passenden Anbieter sind wir schließlich auf Doctolib gestoßen – die umfangreichen Funktionen im Terminmanagement haben uns einfach überzeugt.

Welche konkreten Vorteile ergeben sich aus der Nutzung?

Der größte Vorteil ist die Entlastung unserer Mitarbeitenden. Viele Termine werden selbstständig vom Patienten gebucht. Die Terminarten werden natürlich

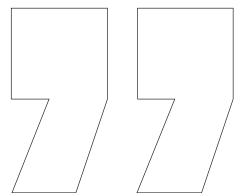
von uns vorgegeben. Eine wichtige Funktion ist dabei die automatische Terminabsage, wenn z.B. kurzfristig ein Behandler ausfällt und die Patienten kontaktiert werden müssen. Die Patienten bekommen dann sofort eine Nachricht und einen neuen Terminvorschlag. Durch die automatische Patientenerinnerung vor dem Termin haben wir zudem unsere „No-Show“-Rate deutlich reduzieren können. Ein weiterer sehr positiver Effekt: Menschen, die neu in die Stadt gezogen sind, suchen oftmals online nach einem neuen „Ärzt Netzwerk“ und finden über Doctolib komfortabler den Kontakt zu uns. Es ist dadurch für die Patienten viel leichter, den Erstkontakt aufzunehmen. Jeder kennt doch das Problem, in einer Telefonwarteschleife auszuharren. Wir möchten hier den Patienten die Möglichkeit geben, zu jeder Zeit einen Termin zu vereinbaren, umzubuchen oder abzusa-gen – das ist mit Doctolib möglich.

Wie einfach war es, das System in Ihre bestehenden Praxisabläufe zu integrieren und wie haben die Patienten auf das Serviceangebot reagiert?

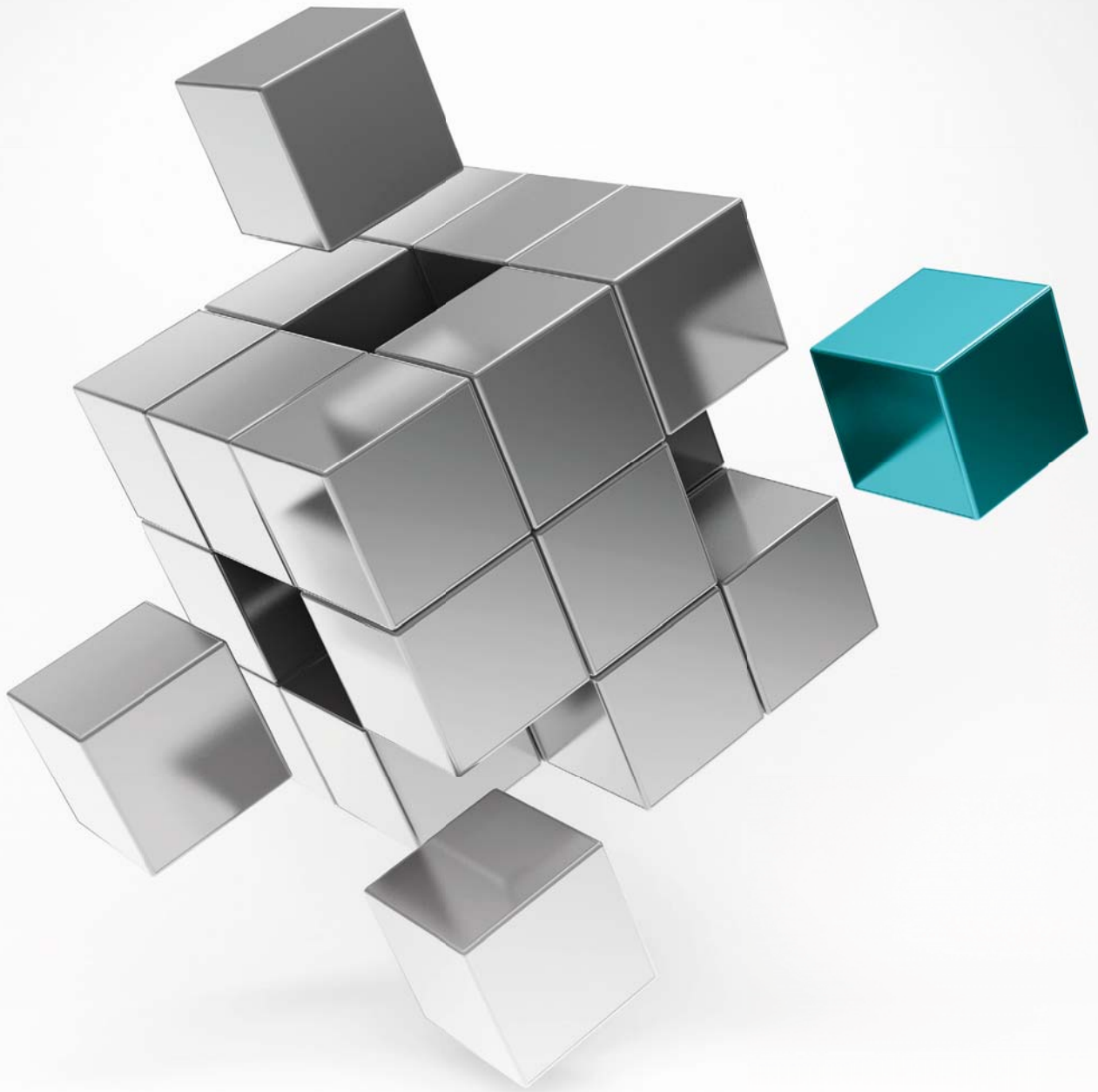
Bei unserer Praxisstruktur, die insgesamt 17 Behandler einschließt, war es ehrlicherweise nicht ganz einfach. Das Terminsystem ist schließlich das Herzstück

der Praxis und eine Umstellung ist auch immer eine Herausforderung. Das Wichtigste war, in diesem Prozess von Anfang an die Kollegen, die tagtäglich damit arbeiten, mitzunehmen und von den Vorzügen zu überzeugen. Außerdem war die Unterstützung des Teams von Doctolib eine große Hilfe, das hat gut funktioniert. Auch der überwiegende Teil unserer Patienten war sehr aufgeschlossen und hat die Vorteile sofort erkannt. Wer den digitalen Weg nicht mit uns gehen möchte, kann uns natürlich nach wie vor telefonisch erreichen.

Infos zum Unternehmen



Doctolib GmbH · www.doctolib.info



MODULARES FACTORING MIT UNS ZUM ERFOLG

Die Lösung für die Herausforderungen in Ihrer Praxis: Unser modulares Factoring nach Maß. Steigern Sie Ihren Umsatz, senken Sie Ihren Organisationsaufwand und Ihr finanzielles Risiko.