

Mit Freebies Patienten eine Freude machen



Ein Beitrag von Kirsten Gregus

PRAXISMARKETING /// Kleine Geschenke und Mitgabeartikel sind eine gute Möglichkeit, Patienten besondere Wertschätzung entgegenzubringen und sie an die Praxis zu binden. Allerdings gibt es rechtliche Rahmenbedingungen, die es zu beachten gilt und auf die dieser Beitrag verweist.



Infos zur Autorin

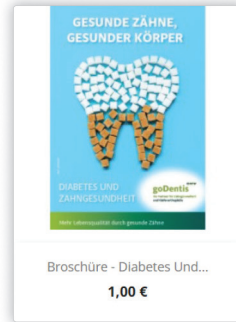
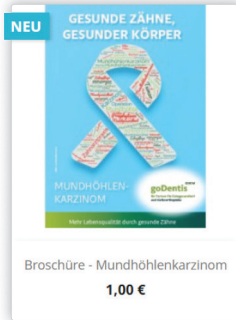
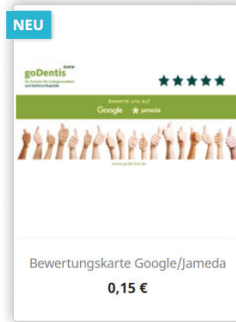
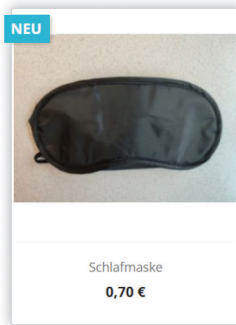
Es gibt viele Gründe, über Mitgabeartikel für Patienten nachzudenken. Patientenbindung, Gesundheitsförderung und Reputation sind nur einige. Praxisinhaber, die das Vertrauen in die Praxis stärken und das Bewusstsein der Dienstleistungen der Praxis erhöhen möchten, können Mitgabeartikel wie beispielsweise Zahnbürsten nutzen. Handelt es sich dabei um hochwertige oder ökologisch hergestellte Zahnbürsten mit Borsten aus nachhaltigem Material, hat der Patient das Gefühl, etwas Besonderes erhalten zu haben, und fühlt sich wertgeschätzt.

Mehr als zahnmedizinische Leistungen

Zur Patientenbindung dienen zudem Mitgabeartikel, die dem Patienten das Gefühl vermitteln, dass ihr Zahnarzt auch die Bedürfnisse, über rein zahnmedizinische Leistungen hinaus, im Blick hat. Das können Taschen sein, die dazu dienen, Befunde oder Kostenpläne besser transportieren zu können. Auch Kugelschreiber, Schlafmasken oder Handcreme eignen sich gut, um bei Patienten positiv in Erinnerung zu bleiben. Praxen, die etwa in der Nähe eines Supermarktes ansässig sind, können ihren Patienten mit Einkaufswagenlösern eine Freude machen. Und wer Kinder zu seinen Patienten zählt, ist mit Stundenplänen oder Milchzahndosen gut beraten.

Auch ansprechend aufbereitetes Infomaterial zu Themen wie Kindzahngesundheit, Bleaching oder Mundhöhlenkrebs stärken das Vertrauen in die Praxis und können für Weiterempfehlungen innerhalb des Bekanntenkreises der Patienten sorgen.

Ideen für Mitgabeartikel gibt es viele. Allerdings müssen einige Dinge beachtet werden. So dürfen Zahnärzte nur Dinge mit geringem Wert verschenken. Diese gesetzlich festgelegte Vorgabe ist erfüllt, wenn das Produkt etwa durch den Aufdruck des Praxislogos als Werbung erkennbar und somit von geringem Wert ist. Da die Definition, was „Gegenstände von geringem Wert“ sind, schwer festzulegen ist, gibt es zudem eine Wertgrenze, die einen Euro nicht überschreiten darf. Diese Wertgrenze bezieht sich vor allem auf werbefreie „geringwertige Kleinigkeiten“.



Ideen für zahnfreundliche Patientengeschenke

Mitgabeartikel sollten zahnfreundlich und nützlich sein, wie zum Beispiel:

Taschenspiegel_Damit können Patienten ihre Zähne nach der Prophylaxebehandlung bewundern.

Lippenpflege_Strahlende Zähne sind nur halb so schön, wenn sie von spröden Lippen umgeben sind.

Zahnbürsten_Damit auch der Zahnpflege in den eigenen vier Wänden nichts im Wege steht.

Einkaufswagen-Chips_In einem großen Einkaufswagen ist mehr Platz für zahngesunde Lebensmittel als in einem Einkaufskorb.

Keine Angst vor rechtlichen Stolperfallen

Die rechtlichen Einschränkungen und die damit verbundenen Unsicherheiten sorgen dafür, dass viele Zahnärzte auf die Chance der Patientenbindung und Reputation durch Mitgabeartikel verzichten. Das muss aber nicht so sein. Partner wie goDentis, Deutschlands größtes Qualitätssystem für Zahnärzte und Kieferorthopäden, haben sich unter anderem auf Mitgabeartikel für Zahnarztpraxen spezialisiert. Zahnärzte, die im Onlineshop www.godentis-markt.de stöbern, finden dort neben Recall-Postkarten, Patientenmagazinen und Broschüren zahlreiche Mitgabeartikel, bei denen sie keine rechtlichen Folgen befürchten müssen. Zahnarztpraxen, die eine Partnerschaft mit goDentis eingegangen sind, erhalten diese sogar oft gratis oder zu einem geringen Preis.

Wer sich über weitere Vorteile der goDentis-Partnerschaft informieren möchte, findet Infos und Ansprechpartner auf www.godentis.de/godentis-partnerschaft

INFORMATION ///

goDentis – Gesellschaft für Innovation
in der Zahnheilkunde mbH
Tel.: +49 1803 746999
www.godentis.de

ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing
B E M A + G O Z

DER Kommentar

Abrechnung? Ich will's wissen!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

**Jetzt 10 Tage kostenlos testen:
www.bema-go.de**