

Bleaching im Praxiskonzept

Der Trend zum strahlenden Lächeln: Im Praxisalltag begegnet Zahnärzten sehr häufig der Patientenwunsch nach einem professionellen Bleaching. Das Interview mit Heidi Otto, der Geschäftsführerin der MVZ CurvaDent GmbH, gibt Einblicke in Praxiserfahrung und eine mögliche Marketingstrategie rund um das Thema Zahnaufhellung.



01
Strahlende Zufriedenheit: Patientin begeistert von ihrem Bleaching-Ergebnis.

02+03
Medizinische Zahnaufhellung mit NATURAL+.

04
Praxisflyer zum Thema Bleaching.

05
Strahlendes Lächeln, strahlendes Selbst: Ein Blick in den Spiegel nach dem Bleaching sagt mehr als tausend Worte.

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Frau Otto, auf welche Erfahrungen im Bereich der Zahnaufhellung können Sie in Ihrer Praxis zurückblicken?

In unserer Praxis haben wir durchweg positive Erfahrungen im Bereich der Zahnaufhellung gemacht. Die Rückmeldungen unserer Patienten sind äußerst ermutigend, da sie nach der Behandlung sehr glücklich und zufrieden mit den Ergebnissen sind. Sie schätzen die sichtbare Verbesserung ihres Lächelns und sind begeistert von der Aufhellung ihrer Zähne. Unsere Patienten freuen sich über das erzielte Ergebnis und geben uns regelmäßig positives Feedback darüber, wie ihr Selbstbewusstsein gestärkt wurde.

Welche Bleaching-Produkte setzen Sie ein?

In unserer Praxis setzen wir eine Kombination aus verschiedenen Bleaching-Produkten ein, um den individuellen Bedürfnissen unserer Patienten gerecht zu werden. Für die medizinische Zahnaufhellung verwenden wir das System NATURAL+. Mit diesem System ist ein einmaliges Auftragen des Bleaching-Gels möglich, was nicht nur zeitsparend ist, sondern auch für die Patienten ein Höchstmaß an Komfort bietet. NATURAL+ ist bekannt für seine unbedenkliche und gleichzeitig sehr effektive Bleaching-Formel, die optimale Ergebnisse liefert, ohne die Zähne zu schädigen. In nur einer Bleaching-Session können sich unsere Patienten entspannt zurücklehnen und sich auf ein sofort sichtbares Ergebnis freuen, da die Bleaching-Dauer lediglich 30 Minuten beträgt. Darüber hinaus ist NATURAL+ zu 100 Prozent ökologisch, was für umweltbewusste Patienten zusätzliche Pluspunkte bietet.





Außerdem bieten wir unseren Patienten die Möglichkeit der kosmetischen Zahnaufhellung für zu Hause an. Hierfür verwenden wir sowohl das Home-Bleaching Set von GLO Science als auch individuell hergestellte Bleichschielen. Das Home-Bleaching Set von GLO Science bietet eine Vielzahl von Vorteilen, die sowohl für die Patienten als auch für uns als Anbieter von Bedeutung sind. Darüber hinaus ist die Anwendung von GLO Science schnell und unkompliziert, was es unseren Patienten ermöglicht, das Bleaching bequem von zu Hause aus durchzuführen. Für uns in der Praxis bedeutet die Verwendung von GLO Science einen geringeren Zeitaufwand, da das Kit bereits alles enthält, was für das Bleaching benötigt wird.

Welche Rolle spielt die Zahnaufhellung für das Praxismarketing?

Die Bedeutung der Zahnaufhellung nimmt einen entscheidenden Platz in unserer Marketingplanung ein. Besonders im Frühling, zur Hochzeitssaison und zu Feiertagen ist das Thema Bleaching von großer Bedeutung. In diesen Zeiträumen suchen viele Menschen nach Möglichkeiten, ihr Lächeln zu verschönern und sich für besondere Anlässe vorzubereiten. Durch gezielte Marketingmaßnahmen können wir potenzielle Patienten auf die Vorteile der Zahnaufhellung aufmerksam machen und sie dazu ermutigen, unsere Praxis für eine Behandlung aufzusuchen. So tragen wir dazu bei, das Bewusstsein für ästhetische Zahnbehandlungen zu stärken und unsere Praxis als kompetenten Ansprechpartner in diesem Bereich zu positionieren.

Welche konkreten Marketingmaßnahmen setzen Sie ein, um Patienten für Zahnaufhellungsbehandlungen zu gewinnen?

Wir visieren mit unseren umfangreichen Marketingmaßnahmen eine breite Zielgruppe an. Intern bespielen wir aktiv unsere Wartezimmer, indem wir Screens mit Informationen über Zahnaufhellungsbehandlungen und auch klassische Printmedien wie Flyer verwenden. Dadurch können wir bereits vor dem Termin das Interesse unserer Patienten wecken und sie gezielt informieren. Zusätzlich ist das Thema Zahnaufhellung

auch in unserem Dentalshop präsent, wo unsere Patienten sich unverbindlich beraten lassen können und Zugang zu Produkten für die Zahnaufhellung erhalten. Des Weiteren sind wir im Internet mit einer Website präsent, auf der detaillierte Informationen zu den verschiedenen Zahnaufhellungsbehandlungen zu finden sind. Außerdem nutzen wir aktiv Social Media, wo wir über aktuelle Angebote sprechen, Erfolgsgeschichten teilen und Tipps zur Zahnaufhellung geben.

Wie werden Patienten über die Möglichkeiten der professionellen Zahnaufhellung informiert?

Wir setzen hauptsächlich auf digitales Marketing, um Patienten die verschiedenen Optionen einer Zahnaufhellung aufzuzeigen. Dabei nutzen wir verschiedene Online-Kanäle wie unsere Website und soziale Medien.

Außerdem spielt unser Praxisteam eine entscheidende Rolle in unseren Marketingaktivitäten. Unsere Mitarbeiter werden entsprechend ihrer Interessen und Fähigkeiten in verschiedene Projekte eingebunden. Wir haben beispielsweise ein engagiertes Social-Media-Team, das in enger Zusammenarbeit mit unserem Marketingteam Inhalte für unsere Social-Media-Kanäle erstellt und verwaltet. Auf diese Weise stellen wir sicher, dass unsere Marketingbemühungen professionell und ansprechend umgesetzt werden.

Speziell um das Thema Bleaching kümmert sich natürlich auch unser ausgebildetes Prophylaxeteam. Unsere Prophylaxeexperten sind darauf spezialisiert, Patienten über die verschiedenen Zahnaufhellungsmethoden zu beraten, individuelle Empfehlungen auszusprechen und die Behandlungen fachgerecht durchzuführen. Durch die Integration unseres Teams in die Marketingaktivitäten können wir sicherstellen, dass wir unseren Patienten ein ganzheitliches und professionelles Angebot bereitstellen, das ihren Bedürfnissen gerecht wird. Durch diese vielfältigen Maßnahmen möchten wir sicherstellen, dass unsere Patienten bestmöglich über Vorteile und Möglichkeiten der Zahnaufhellung informiert sind und sie ermutigen, unsere Praxis für eine Behandlung aufzusuchen.

Führen die genannten Marketingmaßnahmen dazu, dass Ihre Praxis vermehrt auf das Zahnaufhellungsangebot angesprochen wird?

Unsere Maßnahmen zur Bewerbung von Zahnaufhellungsangeboten, sei es über unsere Website, soziale Medien oder andere digitale Kanäle, lassen eine vermehrte Nachfrage nach den angebotenen Behandlungen entstehen. Durch die Präsenz des Themas in unseren Marketingbemühungen gelingt es uns, das Bewusstsein für die Möglichkeiten der Zahnaufhellung zu steigern und Interesse bei unseren Patienten zu wecken.

MVZ CurvaDent GmbH
Tel.: +49 9391 913340
www.curvadent.de