

Früher wurde hinterhertelefoniert:

Rogers Fähigkeiten im Überblick:

Übersicht aller Behandlungspläne/Automatische Nachverfolgung

Roger verwaltet alle aktuellen Behandlungspläne an einem Ort. Durch Rogers Schnittstelle braucht die Praxis nichts manuell zu erfassen. Gleichzeitig erinnert Roger automatisch an überfällige Behandlungspläne, entlastet so die ZMV und optimiert den Praxisumsatz.

Universelle Inbox/ Bewertungen

Praxen erhalten und beantworten Patientenfragen zentral im Roger Chat. Roger interagiert mit allen gängigen Kanälen: SMS und WhatsApp. Außerdem erinnert Roger Patienten rechtzeitig an ihre Termine. Änderungswünsche von Patienten sind direkt im Roger Chat sichtbar. Auch Bewertungen holt Roger nach auserwählten Terminen selbstständig bei Patienten ein.

Automatische Aufgaben- vergabe/Business-WhatsApp

Roger erstellt und vergibt, wo nötig, selbstständig Aufgaben an das Team. Behandler können zudem eigene Aufgaben erstellen und vergeben. Darüber hinaus ermöglicht Roger die Nutzung von Business-WhatsApp DSGVO-konform über mehrere Computer und auch remote.

Performance Report

Praxen können Umsetzungsquoten von Behandlungsplänen und offene Aufgaben je Patient und Behandler überprüfen.

Weitere Informationen zu Roger auf:
www.goroger.com



Jetzt managt Roger Behandlungspläne

Ein Beitrag von Lara Dogan

[MEDIZINISCHE SOFTWARE] 70 Prozent aller HKPs in Deutschland werden nie umgesetzt. Das ist mehr als schade, denn einem Behandlungsplan geht viel Arbeit voraus: Befund, Beratungsgespräch, Ankaufsvoranfrage, Laboranfrage, Leistungserfassung und Erstellung des Plans. Genau hier kommt Roger ins Spiel, der neue virtuelle Praxismitarbeiter. Er entlastet die Verwaltung von Behandlungsplänen, erhöht so den Praxisumsatz und macht ganz nebenbei noch gute Laune.

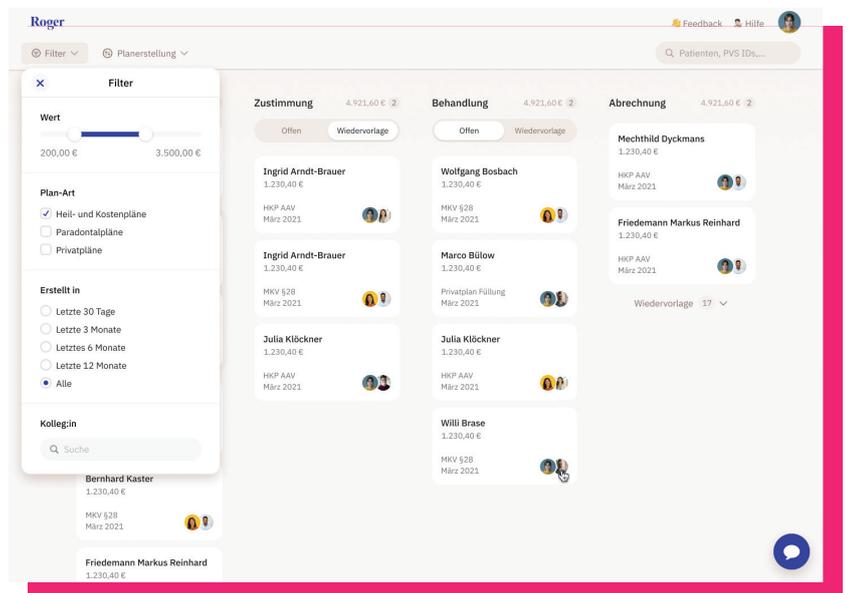
Wie hört sich das an? Ein virtueller Mitarbeiter der Praxis geht zeitnah, selbstständig und freundlich Behandlungsplänen nach und garantiert so eine nachhaltige Umsatzsteigerung von 25 Prozent. Nicht schlecht, oder? Mit Roger setzen Praxen auf den Goldstandard moderner Praxisorganisation und zeitgemäßer Kommunikation. Praxen automatisieren mit Roger ihren 01/PZR-Recall über WhatsApp und laden passende Patienten zur Online-Terminbuchung ein. Dank Tiefenintegration mit dem Praxissystem behalten Praxen den Überblick über alle offenen Pläne und erinnern Patienten niedrigschwellig und über moderne und schnelle Kom-

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

© master1305 - stock.adobe.com

PRAXIS ANBIETERINFORMATION*

munikationskanäle an offene HKPs und KVs. Mit dem digitalen Kostenvorschlag und Signatur vereinfacht Roger den Verwaltungsprozess der Praxis. Dabei werden Papier und Porto eliminiert, Patientengenehmigungen nahtlos gesichert und die Umsetzungsquote der Pläne durch das proaktive Anbieten von Ratenzahlungen gezielt gesteigert. Unterm Strich profitieren Behandler, Praxisteam und Patienten von Roger: Die Ressourcen, die durch Roger freigegeben werden, können direkt in die Betreuung von Patienten fließen.



© Sanos Group AG

Gut geschlafen dank Roger: Dr. Stephan Ziegler gibt Auskunft

Dr. Stephan Ziegler ist Gründer, Inhaber, Konzeptgestalter und Visionär bei KU64 Die Zahnspezialisten in Berlin und Potsdam. Außerdem ist er seit mehr als einem Jahr überzeugter Roger-Nutzer und erläutert im Q&A, worin für ihn die klaren Vorteile der Software liegen.

Herr Dr. Ziegler, wie beeinflusst Roger das Management Ihrer Praxis?

Bevor wir mit Roger gestartet sind, wussten wir nur schwer, wie viele Heil- und Kostenpläne wir geschrieben und nicht umgesetzt oder vergessen hatten. Doch gerade nicht umgesetzte Pläne liefern uns wertvolle Erkenntnisse darüber, dass für den Kunden im System KU64 etwas nicht funktioniert. Worum es dabei konkret geht? Hier heißt es, ran ans Telefon und das Gespräch mit den Patienten suchen. Wir fragen den Kunden, wo wir ihn im Workflow verloren haben. Intern bezeichnen wir das als unsere kostenfreie Unternehmensberatung. Gerade im Hochpreissegment ist es wichtig zu verstehen, warum der Patient sich von uns getrennt hat. Wir wollen die Erwartungshaltung des Kunden immer übertreffen. Da hat Roger uns geholfen, aus Daten Informationen zu generieren und dann Wissen abzuleiten, insbesondere in Bezug auf die Anzahl der geschriebenen Pläne und die Pflege der Stammdaten und in der Planverwaltung. Letztlich veredelt Roger unsere Daten.

In welchen Bereichen setzen Sie Roger hauptsächlich ein?

Roger wird vor allem genutzt, um den Workflow zwischen Patienten, Zahnärzten und der Administration zu optimieren. Es dient als Schnittstelle zwischen



verschiedenen Abteilungen und ermöglicht es uns, besser auf die Bedürfnisse unserer Kunden einzugehen. Wir können sehen, ob es Engpässe gibt und ob die Terminplanung zeitnah im Sinne des Patienten erfolgt ist.

Was sind Ihre Roger Highlights?

Die wichtigsten Vorteile sind für mich die verbesserte Übersichtlichkeit und Effizienz im Unternehmen. Ich kann beruhigter schlafen, da ich einen klaren Überblick über Angebote und Nachfrage habe. Außerdem ermöglicht es mir, besser vorbereitet zu Meetings zu gehen und gezielter auf die Bedürfnisse der Patienten einzugehen. Insgesamt trägt Roger dazu bei, die Mitarbeiterzufriedenheit zu erhöhen, da Routineaufgaben minimiert werden. Mitarbeiter sehen zudem, dass ihre Arbeit nicht ins „Leere“ führt. Einen weiteren Vorteil erhalten wir durch die anschauliche Auswertung, wie sich die Patientenbindungsfähigkeit je Zahnarzt entwickelt. Auf Nachfrage bei den Zahnärzten schätzten diese ihre Umsetzungsquote auf ca. 80 Prozent. Tatsächlich lag diese dann aber nur bei etwa 30 Prozent. Durch die Offenlegung auf Knopfdruck in Echtzeit konnten wir durch ein neues Bewusstsein durch verbesserte Fragen in der Therapieplanung unsere HKP-Quote nach 1,5 Jahren um rund 25 Prozent steigern. Wir sind mit dem Ergebnis sehr glücklich, da es auf allen Seiten – Patient, Zahnarzt und Mitarbeiter – Gewinner hervorbringt. ■