Glänzende Option für die Kundenbindung

Ein Beitrag von Hans J. Schmid

VERTRIEB /// Als Laborinhaber beobachten Sie tagtäglich den Mitbewerb, Ihre (Neu-) Kunden sowie Trends und Entwicklungen der Branche. Schließlich tragen die gesammelten Informationen nachweislich zur Umsatzsicherung und Kundenbindung bei. Die Wahl des passenden Werkstoffs sollte dabei einen Schlüsselmoment bilden – auch und insbesondere für Ihre Vertriebsmaßnahmen.

Blättert man die Fachzeitschriften durch, liest man aktuell als gängige Themen alles über das sogenannte „weiße Gold“: Zirkon. Man erfährt, welche verschiedenen Arten es gibt, wie unterschiedlich die Härte ist und wie Zirkon am besten verarbeitet wird. Darauffolgend bieten alle Anbieter die unterschiedlichen Herstellungsprozesse und Workflows an. Egal, ob es Informationen übers Scannen gibt oder Verarbeitungstipps zum Sintern oder neue Features über 5-Achs-Fräsen. Anschließend wird noch darüber diskutiert, ob man das Zirkon monolithisch verwendet oder die Vestibulärflachen verblendet. Man bekommt die neuesten Technik-Tipps, wie man Modelle druckt, ob man Schienen fräsen oder auch im Drucker herstellen lassen soll und was das verbesserte Material für Vorteile für die Verarbeitung hat.

All diese Informationen sind für Laborinhaber frei zugänglich und stellen keine wesentlichen Neuerungen dar. Sie gehören zum sogenannten „Mainstream“ und beinhalten die üblichen Vorgänge, die ohnehin alle nutzen. Da dies also jeder Mitbewerber anbietet, haben Sie in diesem Kontext im Umkehrschluss allerdings auch nichts, was Sie einem Zahnarzt exklusiv zeigen könnten, um seine Neugierde zu wecken.

Alte Themen neu beleben

Mein Tipp an alle, die einen Zahnarzt und damit potenziellen (Neu-) Kunden überraschen wollen, wer sich also sicher sein will, dass er sich in der großen Menge der Laborbesitzer als einzigartig abhebt: Werben Sie mit einem Thema, das so alt ist, dass es schon beinahe wieder neu erscheint, ein Thema, das mit der Zeit in Vergessenheit geraten ist und so Sie und Ihren Betrieb garantiert im Gedächtnis des Zahnarztes hält.

Da gibt es eine Prozesskette, die beinahe gänzlich eingeschlafen ist, doch die dazugehörigen Maschinen, Geräte und das Equipment sind noch vorhanden. Warum also wecken Sie diese nicht aus dem Dornröschenschlaf, um damit bei den Zahnärzten zu punkten? Gleichzeitig können Sie dafür sorgen, dass sich Patienten leichter und schneller für hochwertigere Behandlungen entscheiden,

Abbildungen: © Lilia – stock.adobe.com

CAD/CAM-Hochleistungskunststoffe
Eldy Plus® · Dentalos Plus® · Polyan Plus®

JETZT!
Eldy Plus®
auch zum Drucken!

Jetzt exklusiv nur bei Heimerle + Meule:

- Kronen- und Brückentechnik
- Klammerprothesen
- Schienentechnik
- Total- und Teilprothesen
- Langzeitprovisorien
- Klammertechnik

Profitieren Sie von unseren CAD/CAM-Hochleistungskunststoffen. Bestellen Sie jetzt direkt unter Freecall 0800 13 58 950 oder sprechen Sie mit einem unserer 20 Außendienstmitarbeiter über die Vorteile dieser Hochleistungskunststoffe für Ihre tägliche Arbeit.

Vereinbaren Sie einen persönlichen Beratungstermin unter Freecall 0800 13 58 950.

Heimerle+Meule
Part of HM Precious Metals

Heimerle + Meule GmbH · Gold- und Silberscheideanstalt · Dennigstr. 16 · 75179 Pforzheim · Deutschland · Freecall 0800 13 58 950
facebook.com/HeimerleMeuleDental · instagram.com/heimerleundmeule_dental · www.heimerle-meule.com

und so den Benefit für das Praxis- wie auch das Laborteam steigern. Genau jetzt ist die richtige Zeit dafür!

Nach Jahren des Kampfes um den Marktanteil bei Zirkon, ist dieser mittlerweile längst aufgeteilt. Die Zahnärzte wissen, wo sie ihre Kronen und Brücken herstellen lassen oder bei wem sie die gefrästen Innen- und Außenteleskope bestellen. Sind Sie also nur der vermutlich hundertste Laborbesitzer, der bei einem Zahnarzt einmal mehr für Zirkon wirbt, ist das Ergebnis im Vorfeld schon bekannt: Sie werden mit einem freundlichen, aber bestimmten „Danke für Ihr Kommen, aber wir arbeiten schon mit drei Dentallaboren zusammen" verabschiedet.

Zeit, zu glänzen

Vergessen Sie einmal alles über das „weiße Gold". Ab jetzt beginnt das neue Zeitalter des wahren Goldes! Es ist egal, ob es sich um eine Krone, ein Inlay oder um Teleskoptechnik handelt – die neue Ära, die Sie vom Mainstream abhebt, ist das Thema Gold. Wenn Sie mit diesem Thema aktiv und öffentlichkeitswirksam im Markt agieren, bleiben Sie automatisch im Gedächtnis. Ob Sie das Produkt Gold gießen, es fräsen oder noch anderweitig herstellen, ist hierbei nebensächlich – Hauptsache ist, Sie gehen damit frech an den Markt.

In der heutigen Zeit, mit so vielen Risiken für die Zukunft, ist es für Patienten ein interessantes Thema, sein Hab und Gut gesichert zu wissen – wenn man es dann noch tagtäglich mit sich herumtragen kann, ohne das Risiko einzugehen, dass es einem einer wegnehmen kann, dann haben Sie ein echtes Argument, das für viele Menschen die Entscheidung für Gold nachhaltig beeinflussen kann.

Auf der anderen Seite wissen Sie als Laborinhaber, dass es immer auch darum geht, im Gespräch zu sein und zu bleiben. Ob Sie von den Zahnärzten zunächst belächelt oder als Neuigkeiten-Informationsquelle für den Smalltalk mit Kollegen hergenommen werden, spielt keine Rolle – Hauptsache, Ihr Name ist im Gespräch. Auf der anderen Seite beweisen Sie Mut, das Thema anzusprechen, und das erzeugt im besten Fall einen regelrechten Sog. Nutzen Sie diese Möglichkeit für sich. Des Weiteren helfen Sie Ihren Kunden, den Zahnärzten, Ihre Produkte besser auf dem Markt zu etablieren. Wenn der Zahnarzt die notwendige Brücke für den Patienten als Kostenvoranschlag in Zirkonoxid sowie in Gold berechnet, daneben noch die Kassenlösung – meist Modellguss – darlegt, ist die Entscheidung häufig schnell gefallen. Durch den Goldpreis hat der Patient drei Preise zur Auswahl und kann sich leichter für die Mitte entscheiden. Durch diese Alternative – hier nutzt man den Effekt der Gaußschen Normalverteilung – hat das Zirkon einen Partner bekommen, der für die meisten Menschen den Preis relativiert, und so leichter eine Entscheidung für Zirkon erzeugt, sodass der Kassenlösung kaum Beachtung geschenkt wird. Der Modellguss fällt hierbei aus der Rolle und für den Betrachter ist über den geringen Preis sofort der Zusammenhang zur Lebensqualität ersichtlich. Anschließend fällt die finale Entscheidung häufig nur noch zwischen der Sicherheit von Gold im Vergleich mit der Zuverlässigkeit von Zirkon.

Es ist egal, ob es sich um eine Krone, ein Inlay oder um Teleskoptechnik handelt – die neue Ära, die Sie vom Mainstream abhebt, ist das Thema Gold.

Fazit

Es liegt also an Ihnen, als einer der Wenigen diese „Goldgräberstimmung" zu entdecken und sie nach außen an Ihre Kunden zu kommunizieren. Den Rest übernehmen der Markt, die Kollegen und die ganze Dentalbranche. Ich wünsche Ihnen viel Arbeit, Spaß und goldene Zeiten!

INFORMATION ///

Hans J. Schmid • www.arbeitsspass.com

Infos zum Autor

Gamechanger

Ihr Triple für Zirkon.

Multilayer war gestern. Luxor Z ist ein Zirkondioxid der 5. Generation – eine für alles. Unser DTK-Kleber ist sterilisierbar, sicher und sorgt für einen dauerhaften Verbund – klinisch geprüft. Mit dem Fibro⁺ Set gelangen Sie in nur einem Arbeitsschritt zur perfekten Reinigung und Oberflächengenauigkeit für optimale Weichgewebsanlagerung.

Weitere Informationen darüber, wie unsere Produkte Ihren Laboralltag erleichtern, erfahren Sie auf unserer Homepage unter: https://bredent-group.com/de/

50 years of bredent

bredent group

bredent GmbH & Co. KG · Weissenhorner Str. 2 · 89250 Senden · Germany · T: +49 7309 872-22 · F: +49 7309 872-24 · www.bredent.com · @: info@bredent.com