

Marketing – Online, Print, oder noch was anderes?

Begrenzte Budgets erfordern den effektivsten Einsatz der Mittel. Von Jürgen Isbaner, Chefredakteur ZWP/DT D-A-CH.



Die richtige Marketingstrategie wird für die Dentalunternehmen immer mehr zur Herausforderung. Obwohl viel Geld in die Printaktivitäten, Onlinepräsenz und Manpower investiert wird, bleiben viele Firmen in ihren Marketingaktivitäten hinter den Anforderungen und tatsächlichen Möglichkeiten moderner Kommunikation zurück. Grundsätzlich sind die Budgets begrenzt, und so stellt sich für die Firmen regelmäßig die Frage, wie setze ich mein Werbebudget am effektivsten ein?

Interne Marketingaktivitäten

Neben den externen Print- und Onlineaktivitäten haben die Firmen in den letzten Jahren verstärkt in eigene (Direkt-)Marketingaktivitäten, wie verbesserte Firmenhomepages, Kundenzeitschriften, Newsletter, Apps und Mailings, investiert und in diesem Rahmen auch die Personaldecke im Marketingbereich und die Zusammenarbeit mit den Agenturen verstärkt. Diese Maßnahmen sind zunächst grundsätzlich bis zu einem gewissen Grad richtig, haben aber in Bezug auf die Außenwirkung deutliche Grenzen. Dabei stehen vor allem Aufwand und Kosten oft in keinem adäquaten Verhältnis zur tatsächlichen Reichweite und Kundenakzeptanz sowie Aktualität und Vernetzung. Die Investition in die eigenen Marketingtools muss daher auch immer mit dem Blick auf die Schnittstellen für die vernetzte externe Kommunikation einhergehen. Hier ist die externe Onlinepräsenz von entscheidender Bedeutung, da nur sie letztlich die Vernetzung schafft. Wie aber gehe ich richtig vor?

Die Sache mit dem Klick

Wahrscheinlich, oft in Ermangelung klarer Onlinestrategien und Bewertungserfahrungen, agieren die Beauftragten in den Unternehmen oft als „Klickzähler“. Das Fazit lautet dann häufig: Ich habe keine oder nur wenig Klicks, also ist das Medium, in dem ich mich bewege, schlecht. Aber der Onlinebeauftragte soll nicht in erster Linie „Controller“ sein, sondern ein „Aktivist“ im ursprünglichsten Sinn des Wortes, der im Interesse

seines Unternehmens dafür sorgt, dass die Viralität moderner Kommunikation voll ausgeschöpft wird. Besser wäre also als Erstes die Frage: Warum soll mich überhaupt einer „klicken“? Tatsache ist, es klickt Sie kaum jemand, weil Sie einfach nur „da sind“, und es ruft Sie auch keiner zusätzlich an, nur weil Ihre Nummer im Telefonbuch steht!

Wichtiger sind also Fragen wie: Ist das, was oder wie ich es berichte, für den Leser/User überhaupt von Interesse oder spannend? Wie oft berichte ich/mein Unternehmen über interessante und neue Aktivitäten, Produkte, Forschungsergebnisse – aber auch mal über unkonventionelle Dinge? Habe ich nur Texte und Bilder, oder vielleicht nicht auch einmal ein Video oder ein Webinar? Wie oft habe ich etwas Neues mitzuteilen? Sind meine Informationen onlinekompatibel aufbereitet? Nutze ich wirklich umfassend die technischen Möglichkeiten? Wie und auf welchen Wegen können meine Informationen gefunden werden? Nutze ich Onlinewerbemöglichkeiten? Nutze ich Aktivierungstools? Wie kann ich die Potenziale in den sozialen Netzwerken für mich/meine Marketingstrategie nutzen? Welches Optimierungspotenzial gibt es? Und, und, und ...

Online ist nichts für Faule

Der Onlineweg ist nichts für Faule. Sowohl der Anbieter von Informationen als auch der Konsument müssen aktiv sein, um die Vorteile und den Zusatznutzen wirklich auszuspielen zu können. Insgesamt hat sich das Informations- und Leseverhalten der Zielgruppe aber bereits grundlegend verändert. Nach wie vor sind zwar Fachzeitschriften noch immer die Hauptinformationsquelle von Zahnärzten und Zahn-technikern. Sie bilden auch für die Onlineportale eine wesentliche Basis als Contentlieferant oder werden auf diesem Weg als E-Paper am PC oder in der Tablet- oder Smartphone-Version konsumiert. Mit anderen Worten: Schon die profane Printpräsenz hat heute bei modernen Verlagen eine nicht unwesentliche Onlinekomponente. Wiederum wirkt der Onlinebe-

reich, insbesondere im News-Segment, auf den Printbereich zurück – es gibt also ganz klare Synergien. Somit ist die Vernetzung von Online und Print der eigentliche Schlüssel zum Erfolg. Um hier jedoch wirklich erfolgreich zu

sein, muss man viele, sehr viele Kanäle bedienen. Das klingt schwieriger als es ist, sofern man komplex denkt. Wichtig zu wissen ist dabei, dass der klassische Online-User vor allem an drei Sachen interessiert ist:


- Aktualität
- Mehrwert
- Effizienz



Infos zum Autor

Letztlich sind das auch die Parameter der vernetzten Kommunikation. ◀

ANZEIGE




Mini-Residency Program 34 CE Units
Complete any portion at your convenience
10 hours Online CE Anytime Anywhere
8 hours of workshop - 20+ locations to choose from
16 hours of Live Surgical Training

START PERFORMING ONE OF THE MOST COMMON PROCEDURES IN DENTISTRY WITH CONFIDENCE

REGISTER ONLINE AT WWW.EXTACADEMY.COM

<p>Upcoming Dates and Locations:</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;"> <p>Anaheim, CA during CDA May 03, 2015</p> <p>San Francisco, CA during AAO May 16, 2015</p> <p>San Francisco during AGD Jun. 21, 2015</p> </td> <td style="width: 50%;"> <p>Vienna during WID May 10, 2015</p> <p>London during EuroPerio Jun. 07, 2015</p> <p>Bangkok during FDI World Dental Congress Sep. 23, 2015</p> </td> </tr> </table> <p>For complete list of dates and online registration, please visit www.ExtAcademy.com</p>	<p>Anaheim, CA during CDA May 03, 2015</p> <p>San Francisco, CA during AAO May 16, 2015</p> <p>San Francisco during AGD Jun. 21, 2015</p>	<p>Vienna during WID May 10, 2015</p> <p>London during EuroPerio Jun. 07, 2015</p> <p>Bangkok during FDI World Dental Congress Sep. 23, 2015</p>	<p>Program details</p> <p>WORKSHOP</p> <p>Breakfast: 8:00-9:00 Introduction and History (1 hour) 9:00 - 10:00 Case presentations (1 hours) 10:00 - 11:00 Instruments (1 hour) 11:00 - 12:00 Hands-on (1 hour) 12:00 - 1:00 Lunch 1:00 - 2:00 Case presentations (1 hour) 2:00 - 4:00 Hands-on (2 hours) 4:00 - 5:00 Tips and Tricks (1 hour)</p> <p>ONLINE LEARNING</p> <p>Anatomy (3 hours) Kianor Shah</p> <p>Biophysics, Classifications, Pre-Operative Preparation (1 hour) Kianor Shah</p> <p>Pharmacology (2 hours) Gregory Greenwood</p> <p>IV sedation, Socket Grafting and Suturing Techniques (2 hours) Gregory Greenwood</p> <p>Medical Emergencies (1 hour) Gregory Greenwood</p> <p>Surgical Techniques and Post-Operative Care (1 hour) Kianor Shah</p>
<p>Anaheim, CA during CDA May 03, 2015</p> <p>San Francisco, CA during AAO May 16, 2015</p> <p>San Francisco during AGD Jun. 21, 2015</p>	<p>Vienna during WID May 10, 2015</p> <p>London during EuroPerio Jun. 07, 2015</p> <p>Bangkok during FDI World Dental Congress Sep. 23, 2015</p>		






Extraction Academy Mini Residency Series (34 CE) Course Registration

<p>Course 1 Advanced Extraction Techniques Online Series (10 CE hours) Hands On Workshop (8 CE hours) Course Fee: \$1,900</p>	<p>Course 2 All Inclusive Live Surgical Training Live Surgical Training (16 CE Units) All Inclusive From San Diego, CA Course Fee: \$5,500</p>
Combined courses fee: \$7,400	
  Info@ExtAcademy.com	

“Give me a lever long enough and a fulcrum on which to place it, and I shall move the world.”
Archimedes of Syracuse (c. 287 BC – c. 212 BC)

Stop referring patients out for extractions. The Extraction Academy specializes in continuing education workshops and lectures for General Dentists, Periodontists, Oral Implantologists, Oral Surgeons and Endodontists.

Extraction Academy courses are designed around practical hands on lectures. Courses start with extraction basics and progress to advanced techniques. This allows attendees to go back to their office and immediately implement the techniques learned from Extraction Academy lecture(s) and add more revenue to their practices.




Lecture & Hands On Workshop
18 CE Credits

12.

LEIPZIGER FORUM

FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN



Die Implantologie als chirurgische Disziplin – OP-Techniken und Risikomanagement

11./12. Sept. 2015
pentahotel Leipzig

Freitag, 11. September 2015

PRE-CONGRESS ||

WISSENSCHAFTLICHE LEITUNG
Dr. Theodor Thiele, M.Sc./Berlin

|| PRE-CONGRESS SEMINARE

- 12.00 – 18.00 Uhr **SEMINAR 1**
Veneers von A–Z
- 14.00 – 18.00 Uhr **SEMINAR 2**
Spezialistenkurs – Biologische Zahnheilkunde
- 14.00 – 18.00 Uhr **SEMINAR 3**
Endodontie praxisnah – Basiskurs

|| PRE-CONGRESS SESSION

Vorsitz/Moderation: Dr. Theodor Thiele, M.Sc./Berlin

- 14.00 – 14.10 Uhr Eröffnung
- 14.10 – 14.35 Uhr **Dr. Peter Hentschel/Essen**
Ultraschallgestützte Chirurgie beim Sinuslift. Operative Techniken und Komplikationsvermeidung
- 14.35 – 15.00 Uhr **Matthias Mergner, M.Sc./Bayreuth**
Laser in der Parodontitis-/Periimplantitis-therapie: antimikrobielle Photodynamische Therapie (aPDT) – Ein Weg zur Infektionskontrolle
- 15.00 – 15.25 Uhr **Dr. Mario Kirste/Frankfurt (Oder)**
GBR Membranen: Barriere oder unnötige Blockade – Was verbessert meine Augmentationen?
- 15.25 – 15.30 Uhr Diskussion
- 15.30 – 16.00 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung
- 16.00 – 16.30 Uhr **Prof. Dr. Georg-H. Nentwig/Frankfurt am Main**
Das Gewebetrauma beim Implantieren und Freilegen: Risiko und Prävention
- 16.30 – 17.00 Uhr **Prof. Dr. Torsten W. Remmerbach/Leipzig**
Infektionsrisiko bei chirurgischen Eingriffen
- 17.00 – 17.30 Uhr **Dr. Ole Dahl/Heilbronn**
Michael Menzel/Görlitz
3-D-navigierte, enossal und transgingival individuell angepasste einteilige Implantate als ideales Risikomanagement
- 17.30 – 17.45 Uhr Abschlussdiskussion

Samstag, 12. September 2015

HELPERINNEN ||

- 12.00 – 18.00 Uhr (inkl. Pausen) **SEMINAR GOZ, Dokumentation und PRG Kleiner Praxisknigge**
Iris Wälter-Bergob/Meschede

Samstag, 12. September 2015

HAUPTKONGRESS ||

|| HAUPTKONGRESS

Die Implantologie als chirurgische Disziplin – OP-Techniken und Risikomanagement
Vorsitz/Moderation: Dr. Theodor Thiele, M.Sc./Berlin

- 09.00 – 09.05 Uhr Einführung
- 09.05 – 09.40 Uhr **Dr. Theodor Thiele, M.Sc./Berlin**
Extreme Atrophie chirurgisch lösbar?
- 09.40 – 10.15 Uhr **Prof. Dr. Christian R. Gernhardt/Halle (Saale)**
Das Bindegewebestransplantat vom Gaumen – Entnahme ohne Risiko?
- 10.15 – 10.50 Uhr **Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz**
Chirurgische Aspekte für den Langzeiterfolg von Implantaten – Aktuelle Aspekte der Weichgewebs- und Knochenaugmentation
- 10.50 – 11.00 Uhr Diskussion
- 11.00 – 11.30 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung
- 11.30 – 12.05 Uhr **Prof. Dr. Gregor-Georg Zafirooulos/Düsseldorf**
Studie zur Weichgewebe-Augmentation bei Sofortimplantation. Klinische und histologische Ergebnisse
- 12.05 – 12.40 Uhr **Prof. Dr. Michael Bornstein/Bern (CH)**
Septen in der Kieferhöhle: Diagnostik und Probleme in der oralen Implantologie
- 12.40 – 13.15 Uhr **Dr. Jens Schug/Zürich (CH)**
Periimplantärer Gewebeschutz – von der Behandlung der Extraktionsalveole bis zur spaltenfreien Implantatprothetik – ein bewährtes implantologisches Konzept
- 13.15 – 13.30 Uhr Diskussion
- 13.30 – 14.30 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung
- 14.30 – 15.05 Uhr **Jens-Christian Katschner/Hamburg**
Defizite in der präoperativen Patientenaufklärung – ein Risiko für die spätere Versorgung
- 15.05 – 15.40 Uhr **Dr. Frank Liebaug/Steinbach-Hallenberg**
Herausforderung schräg atrophiertes Kieferkamm – minimalinvasives Vorgehen mit und ohne Augmentation
- 15.40 – 16.15 Uhr **Dr. Dominik Nischwitz/Tübingen**
Störfelder im Mund und deren Auswirkungen auf den menschlichen Körper
- 16.15 – 16.30 Uhr Diskussion

Samstag, 12. September 2015

HELPERINNEN ||

- 09.00 – 17.30 Uhr (inkl. Pausen) **SEMINAR A**
Seminar zur Hygienebeauftragten
Iris Wälter-Bergob/Meschede
- 09.00 – 17.30 Uhr (inkl. Pausen) **SEMINAR B**
Ausbildung zur zertifizierten QM-Beauftragten QMB
Christoph Jäger/Stadthagen

ORGANISATORISCHES

KONGRESSGEBÜHREN ||

Pre-Congress Session und Hauptkongress (Vorträge)

	Samstag	Freitag + Samstag
Zahnarzt (Frühbucherrabatt)	150,- €	195,- € zzgl. MwSt.
Zahnarzt	175,- €	225,- € zzgl. MwSt.
Assistenten (mit Nachweis)	99,- €	99,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale*	49,- €	85,- € zzgl. MwSt.

Der Frühbucherrabatt ist gültig bis zum 30. Juni 2015.

HELPERINNEN

Freitag, 11. September 2015 Seminar (GOZ, Dokumentation, PRG, Kleiner Praxisknigge) Tagungspauschale*	99,- € zzgl. MwSt. 49,- € zzgl. MwSt.
Samstag, 12. September 2015 Seminar A (Hygiene) oder B (Qualitätsmanagement) Tagungspauschale*	99,- € zzgl. MwSt. 49,- € zzgl. MwSt.

SEMINARE

Freitag, 11. September 2015 Seminar 1 Veneers von A–Z Tagungspauschale*	295,- € zzgl. MwSt. 49,- € zzgl. MwSt.
Seminar 2 Biologische ZHK – Spezialistenkurs Tagungspauschale*	195,- € zzgl. MwSt. 35,- € zzgl. MwSt.
Seminar 3 Endodontie – Basiskurs Tagungspauschale*	250,- € zzgl. MwSt. 49,- € zzgl. MwSt.

Bei der Teilnahme an den Seminaren reduziert sich die Kongressgebühr für den Hauptkongress (Vorträge) am Samstag um 75,- € netto.

* Die Tagungspauschale beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke, Imbissversorgung und ist für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten.

ORGANISATORISCHES

VERANSTALTUNGSORT ||



pentahotel Leipzig
Großer Brockhaus 3
04103 Leipzig
Tel.: +49 341 1292-0
Fax: +49 341 1292-800
www.pentahotels.com

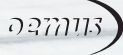
Änderungen vorbehalten!

Online-Anmeldung/
Kongressprogramm



www.leipzig-forum.info

VERANSTALTER/ANMELDUNG
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308
Fax: 0341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com



12. LEIPZIGER FORUM FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN

Anmeldeformular per Fax an
+49 341 48474-290
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig
Deutschland

DTG 6/15

Für das 12. Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin am 11./12. September 2015 in Leipzig melde ich folgende Personen verbindlich an:

TITEL, NAME, VORNAME, TÄTIGKEIT	KONGRESS-TEILNAHME		HAUPTKONGRESS
	PRE-CONGRESS	HAUPTKONGRESS	
	<input type="checkbox"/> Seminar 1 <input type="checkbox"/> Seminar 2 <input type="checkbox"/> Seminar 3 <input type="checkbox"/> Freitag <input type="checkbox"/> Samstag	<input type="checkbox"/> Vorträge <input type="checkbox"/> ZAH/Seminar A oder <input type="checkbox"/> ZAH/Seminar B	
	<input type="checkbox"/> Seminar 1 <input type="checkbox"/> Seminar 2 <input type="checkbox"/> Seminar 3 <input type="checkbox"/> Freitag <input type="checkbox"/> Samstag	<input type="checkbox"/> Vorträge <input type="checkbox"/> ZAH/Seminar A oder <input type="checkbox"/> ZAH/Seminar B	

PRAXISSTEMPEL

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für das 12. Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin (abrufbar unter www.leipzig-forum.info) erkenne ich an.

DATUM/UNTERSCHRIFT

E-MAIL (BITTE ANGEBEN!)