

# Kommunikation als Vermarktungsstrategie

| Jenny Hoffmann

Weltlactag, Internationaler Tag des Kusses, Männerbeauty oder Tag des Kaffees – um Praxisleistungen wie Bleaching zu kommunizieren, gibt es viele Anlässe. Mit einer durchdachten Strategie, hochwertigen Behandlungen und ein wenig Kommunikationsgeschick können Zahnärzte und ihre Mitarbeiter neue und bestehende Patienten erfolgreich in die Praxis holen.



In den meisten Kulturen werden helle Zähne mit Gesundheit und Jugendlichkeit assoziiert, während Flecken und Verfärbungen am Gebiss auf scheinbar mangelnde Hygiene und Krankheit hinweisen. Auch im medizinischen Erfahrungsschatz gelten die Zähne als „Spiegel der Organe“, denn systemische Krankheiten und Zahnleiden hängen eng miteinander zusammen. Der Wunsch nach weißen Zähnen ist daher ein Grundbedürfnis gesundheitsbewusster Menschen. Grund genug für Zahnarztpraxen, den wachsenden Trend hin zu einem gesünderen Leben zu nutzen und Leistungen, die dem Zeitgeist entsprechen, gezielt in das Behandlungsangebot aufzunehmen.

## Von der Prophylaxe zur Zahnaufhellung

Hierunter fallen in erster Linie Behandlungen aus dem Bereich Prophylaxe, weil sie Menschen ansprechen, die sich auch über ihre langfristige gesundheitliche Zukunft Gedanken machen. Eine PZR gehört längst zur Standardleistung in vielen Praxen, und die gesetzlichen Krankenkassen unterstützen ihre Versicherungsnehmer mit einer anteiligen oder kompletten Übernahme der

Kosten. Doch für den Zahnarzt ist es ebenso wichtig, Selbstzahlerleistungen erfolgreich an den Patienten zu bringen, machen sie doch oftmals einen wesentlichen Teil des Praxisumsatzes aus. Gerade Prophylaxepatienten sind trotz höherer Kosten meist offen für gesundheitsfördernde Angebote – das Praxisteam muss sich nur trauen, Privatleistungen anzubieten.

Hier sind PZR und Bleaching ein unschlagbares Duo. Nach einer erfolgten Zahnreinigung ist der perfekte Zeitpunkt für Arzt oder Helferin, den Patienten auf eine Zahnaufhellung anzusprechen. Jetzt sind die Zahnoberflächen fühlbar sauber und von Ablagerungen befreit, hartnäckige innere Verfärbungen allerdings noch immer zu sehen. Nicht selten erhoffen sich Patienten ein besseres optisches Ergebnis. Darum sollten hier – auch im Interesse des Patienten – die Mög-

lichkeiten der Zahnaufhellung aufgezeigt werden: Denn sie schafft, was die PZR nicht leisten kann, und ist damit eine sinnvolle weiterführende Maßnahme zum natürlich weißen Lächeln.

## Gelegenheiten nutzen

Auch unabhängig von der Prophylaxe kann im Praxisalltag Interesse für die Zahnaufhellung geweckt werden. Inoffizielle Feiertage, wie etwa der Weltlactag, der Tag des Kusses oder der Tag des Kaffees, bieten eine besondere Gelegenheit, um auf die Leistung „Zahnaufhellung“ aufmerksam zu machen. Ein kleiner „Werbegespräch“ auf Schildern in der Praxis wie beispielsweise „Nicht vergessen: Am 3. Mai ist Weltlactag – Wir verhelfen Ihnen zu weißen Zähnen für ein strahlendes Lachen“ oder Hinweise auf der Praxiswebseite geben einen ersten Impuls. Auch wenn Patienten nicht aktiv



Das intelligente Schienensystem von Opalescence Go ermöglicht dem Behandler in der Praxis und dem Patienten zu Hause eine einfache, schnelle Anwendung.

# Unterspritzungskurse

Für **Einsteiger, Fortgeschrittene** und **Profis**

**Veranstalter**  
 OEMUS MEDIA AG | Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig  
 Tel.: 0341 48474-308 | Fax: 0341 48474-290  
 event@oemus-media.de | www.oemus.com



Online-Anmeldung/  
 Kursprogramm



www.unterspritzung.org



## Unterspritzungskurse

## Preise

### 1 Kursreihe – Anti-Aging mit Injektionen

Unterspritzungstechniken: Grundlagen, Live-Demonstrationen, Behandlung von Probanden

#### Termine

15./16. April 2016	10.00 – 17.00 Uhr	Wien
10./11. Juni 2016	10.00 – 17.00 Uhr	Berlin
16./17. September 2016	10.00 – 17.00 Uhr	Basel/Weil am Rhein
30. Sept./01. Okt. 2016	10.00 – 17.00 Uhr	München
21./22. Oktober 2016	10.00 – 17.00 Uhr	Wien

1. Tag unterstützt durch: Pharm Allergan, TEOXANE | 2. Tag unterstützt durch: Pharm Allergan

Kursgebühr (beide Tage)

**IGÄM-Mitglied** 690,- € zzgl. MwSt.  
(Dieser reduzierte Preis gilt nach Beantragung der Mitgliedschaft und Eingang des Mitgliedsbeitrages.)

**Nichtmitglied** 790,- € zzgl. MwSt.

Tagungspauschale\* pro Tag 98,- € zzgl. MwSt.

\*Die Tagungspauschale umfasst die Pausenversorgung und Tagungsgetränke, für jeden Teilnehmer verbindlich.



#### In Kooperation mit

IGÄM – Internationale Gesellschaft für Ästhetische Medizin e.V.  
 Paulusstraße 1 | 40237 Düsseldorf  
 Tel.: 0211 16970-79 | Fax: 0211 16970-66  
 E-Mail: sekretariat@igaem.de



### 2 Die Masterclass – Das schöne Gesicht

Aufbaukurs für Fortgeschrittene

#### Termine

02. Juli 2016	10.00 – 17.00 Uhr	Hamburg   Praxis Dr. Britz
26. November 2016	10.00 – 17.00 Uhr	Hamburg   Praxis Dr. Britz

Alle Teilnehmer erhalten das Zertifikat „Die Masterclass – Das schöne Gesicht“

Kursgebühr pro Kurs

690,- € zzgl. MwSt.

In der Kursgebühr enthalten sind Getränke während des Kurses und ein Mittagssnack. Ebenfalls enthalten sind die Kosten des Unterspritzungsmaterials für die Behandlung des jeweiligen Probanden.

Zertifizierung durch die Ärztekammer: 10 Fortbildungspunkte

#### Veranstaltungsort

Praxisklinik am Rothenbaum | Dr. med. Andreas Britz  
 Heimhuder Str. 38 | 20148 Hamburg | Tel.: 040 44809812

Dieser Kurs wird unterstützt



### NEU Das schöne Gesicht

Praxis & Symposium

#### Termine

30. April 2016	09.00 – 16.30 Uhr	Marburg
----------------	-------------------	---------

Kursgebühr

225,- € zzgl. MwSt.

Tagungspauschale\*

49,- € zzgl. MwSt.

\*Die Tagungspauschale umfasst die Pausenversorgung und Tagungsgetränke, für jeden Teilnehmer verbindlich.

#### In Kooperation mit

DGKZ – Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin  
 www.dgkz.com



**HINWEIS:** Die Ausübung von Faltenbehandlungen setzt die medizinische Qualifikation entsprechend dem Heilkundengesetz voraus. Aufgrund unterschiedlicher rechtlicher Auffassungen kann es zu verschiedenen Statements z.B. im Hinblick auf die Behandlung mit Fillern im Lippenbereich durch Zahnärzte kommen. Klären Sie bitte eigenverantwortlich das Therapiespektrum mit den zuständigen Stellen ab bzw. informieren Sie sich über weiterführende Ausbildungen, z.B. zum Heilpraktiker.

Nähere Informationen zu den Kursinhalten und den Allgemeinen Geschäftsbedingungen erhalten Sie unter [www.oemus.com](http://www.oemus.com)

## Unterspritzungskurse

Anmeldeformular per Fax an

**0341 48474-290**

oder per Post an

**OEMUS MEDIA AG**  
**Holbeinstr. 29**  
**04229 Leipzig**

Hiermit melde ich folgende Personen zu dem unten ausgewählten Kurs verbindlich an:

#### 1 Kursreihe – Anti-Aging mit Injektionen

Wien	15./16.04.2016	<input type="checkbox"/>
Berlin	10./11.06.2016	<input type="checkbox"/>
Basel/Weil am Rhein	16./17.09.2016	<input type="checkbox"/>
München	30.09./01.10.2016	<input type="checkbox"/>
Wien	21./22.10.2016	<input type="checkbox"/>
IGÄM-Mitglied	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>	

#### 2 Die Masterclass – Das schöne Gesicht

Hamburg	02.07.2016	<input type="checkbox"/>
Hamburg	26.11.2016	<input type="checkbox"/>

#### NEU

#### Das schöne Gesicht – Praxis & Symposium

Marburg	30.04.2016	<input type="checkbox"/>
---------	------------	--------------------------

Bitte senden Sie mir vor verbindlicher Anmeldung das Programm für die Veranstaltung „Das schöne Gesicht – Praxis & Symposium“.

Titel | Vorname | Name

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG (abrufbar unter [www.oemus.com](http://www.oemus.com)) erkenne ich an.

Datum | Unterschrift

E-Mail-Adresse (Bitte angeben!)