

PRAXISMARKETING Sie heißen Michael, Thomas oder Nils, treffen sich mit Freunden zum Fußballgucken und lieben die Grillsaison. Die Rede ist von Männern. Diese etwas klischeehafte Charakterisierung trifft auch heute noch auf viele Männer zu – auch wenn das Interesse an ursprünglich weiblichen Interessensgebieten wie Körperpflege und Fitness immer mehr zunimmt. Diese kurze Beschreibung macht deutlich: Männer sind eine ganz eigene Zielgruppe, die anders angesprochen werden muss als die Gruppe der Frauen. Und das geht – mit etwas Hilfe – einfacher als gedacht.



Kirsten Gregus

© g-stockstudio/Shutterstock.com

Zahngesundheit à la Mann

Spätestens seit Schauspieler Jürgen Vogel für Interdentalbürsten wirbt, ist klar: Die Zahnmedizinbranche hat Männer als eigene Zielgruppe erkannt. Auch in den Praxen ist das bereits angekommen. Die sogenannten Business-Sprechstunden vor 9 Uhr oder nach 18 Uhr werden häufig von Männern wahrgenommen, die beruflich stark eingespannt sind. Die Ausrede „keine Zeit“ zieht somit also nicht mehr. Studien zeigen, dass Männer nicht so konsequent Prophylaxeterminale wahrnehmen wie Frauen. Gerade deshalb ist es wichtig, ihnen mit flexiblen Sprechstundenzeiten entgegenzukommen. Aber Zahnärzte und Praxismanager können noch mehr tun.

Informationen für Männer aufbereiten

Will man Männer erfolgreich ansprechen, ist eine genaue Analyse der Zielgruppe wichtig. Da Männer häufig mehrere Medien parallel nutzen, sind sie schwieriger für ein Thema zu interessieren als Frauen. Der Informationsgehalt muss also kurz und auf den Punkt vermittelt werden. Ablenkungen und Ausschmückungen sorgen dafür, dass männliche Rezipienten das Interesse verlieren. In der neuen Broschüre

„Informationen für den Mann“ klärt das Qualitätssystem goDentis gezielt Männer über Themen rund um die Zahngesundheit auf. Hierbei wurden die zielgruppenspezifischen Besonderheiten zur Ansprache von Männern berücksichtigt.

So sind Infos zum Zahnschutz für Heimwerker und Sportler auch dann noch interessant, wenn parallel der Fernseher läuft und die Freunde im Chat wissen wollen, wann der nächste Männerabend ansteht. Auch Infos zum Bleaching, zur kieferorthopädischen Behandlung oder allgemeine Pflegetipps sind in der Broschüre zu finden, die alle goDentis-Partnerzahnärzte kostenfrei in ihrer Praxis zum Mitnehmen auslegen können.

Die Broschüre lebt von einem reduzierten Design und hält sich auch farblich stark zurück. Das kommt bei Männern gut an: Konzentration auf das Wesentliche, damit sie sich schnell entscheiden können.

Ein Beispiel: Männer interessieren sich weniger dafür, welche Farbnuancen es bei einem Bleaching gibt. Für sie ist wichtig, dass der Zahnarzt die gewünschte Zahnfarbe herstellen kann, egal wie viele andere Farbabstufungen es gibt. Wenn er dann noch auf mögliche Risiken hingewiesen wird,

fühlt sich der männliche Patient gut beraten und kann sich schnell entscheiden. Dasselbe gilt gleichermaßen bei anderen Themen.

Glattrasiert oder Hipster-Bart wirken nur mit gesunden Zähnen

Vor einiger Zeit belegte eine Studie, dass der wichtigste Herrenkörperpflegeartikel der Rasierer ist. Auch wenn sich der Vollbart wieder etabliert hat, bleibt festzuhalten: Eine gepflegte Mundpartie ist Männern wichtig. Egal ob glattrasiert oder mit Hipster-Bart – beides wirkt nur halb so attraktiv, wenn die Zähne schief, gelb oder ungepflegt sind. Hier ist ein Ansatzpunkt für Zahnärzte, Männer in ihre Praxen zu locken. Ein gesundes und strahlendes Lächeln ist nicht nur attraktiv, Studien belegen auch, dass Männer mit gepflegten Zähnen besser bei Vorstellungsgesprächen abschneiden und erfolgreicher im Beruf sind.

Service-App für medienaffine Männer

Auch die hohe Affinität zu neuen Medien können sich Zahnmediziner und ihre Teams bei der Ansprache von Männern in ihrer Praxis zunutze ma-



© Monkey Business Images/Shutterstock.com

Nützliche Hinweise zur Zahnpflege und zur zahn- gesunden Ernährung sind ebenso Bestandteil der Service-App „Zähne!“ von goDentis wie ein Timer für die richtige Pflegedauer.

chen. So ist die Service-App „Zähne!“ von goDentis eine komfortable Möglichkeit, Praxisbefunde, Röntgenaufnahmen etc. zu speichern. Gerade für Männer in Vertriebspositionen oder Beraterfunktionen, deren Alltag von Geschäftsreisen oder Bürotagen beim Kunden geprägt sind, bringt solch ein Service Pluspunkte. Schließlich warten ein abgebrochener Zahn oder plötzlich auftretende Zahnschmerzen nicht, bis man im Heimatort beim Zahnarzt seines Vertrauens ist, sondern Mann benötigt schnelle Hilfe. Männer, die in solchen Fällen einen Zahnarzt in ihrer Nähe finden müssen, unterstützt die App ebenso. Hier sind alle goDentis-Partnerzahnärzte über eine Postleitzahlen-/Ortssuche zu finden.

goDentis unterstützt mit Patienteninformationen

Da nicht jeder Zahnarzt oder jeder Praxismanager die Zeit hat, sich um Kommunikationskonzepte und deren Umsetzung zu kümmern, unterstützt das Qualitätssystem goDentis Zahnärzte und Kieferorthopäden in allen Bereichen der Patientenkommunikation. Themen, die für Kommunikationsmaßnahmen gut geeignet sind, sind unter anderem Prophylaxe, Bleaching, Parodontitis oder Diabetes. „Bei der Bereitstellung von Kommunikationsmitteln steht für uns die individuelle Situation jeder einzelnen Praxis im Vordergrund. So passen wir etwa

Broschüren oder Recallpostkarten auf Wunsch an das Aussehen und die Gestaltung der einzelnen Praxen an“, sagt Kommunikationsexpertin Schütterle, „das gilt selbstverständlich auch für die aktuelle Männerbroschüre“.

Infos über die Vorteile einer Partnerschaft mit dem Qualitätssystem goDentis finden interessierte Zahnärzte auf www.godentis.de/startseite-aerzte oder im persönlichen Kontakt. Die Broschüre „**Informationen für den Mann**“ ist über www.godentis-markt.de für goDentis-Partnerzahnärzte kostenlos zu bestellen.

INFORMATION

goDentis
Gesellschaft für Innovation
in der Zahnheilkunde mbH
Aachener Straße 300
50933 Köln
Tel.: 0800 3746061 (gebührenfrei)
info@godentis.de
www.godentis.de

Infos zur Autorin



ANZEIGE

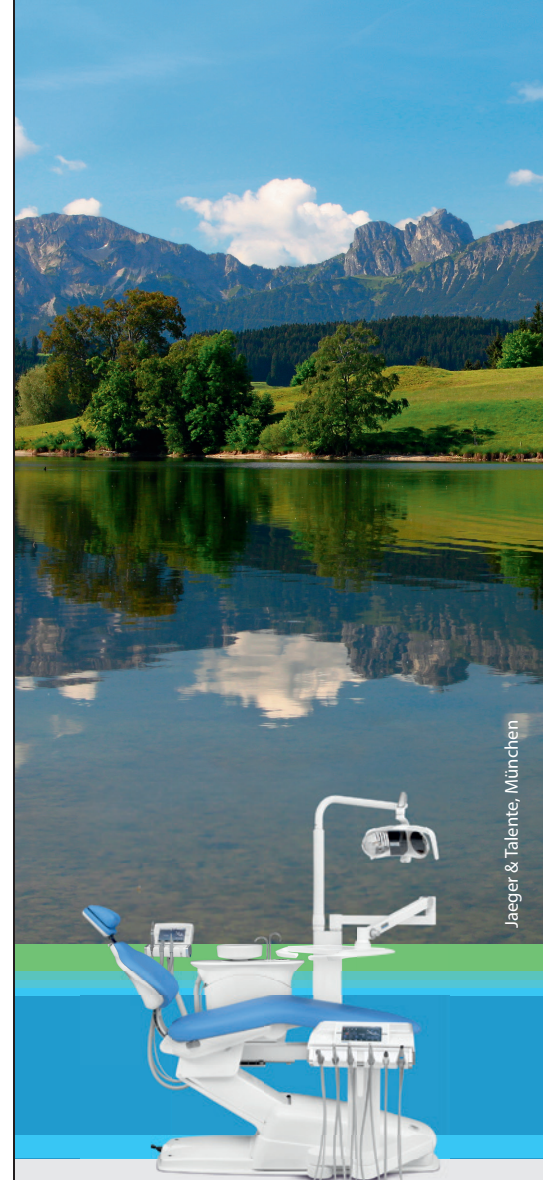
ULTRADENT
DENTAL UNITS. MADE IN GERMANY.

GUTE AUSSICHTEN FÜR IHRE PRAXIS

ULTRADENT ist seit mehr als 90 Jahren als unabhängiges Familienunternehmen erfolgreich. Besonderen Wert legen wir auf hohe Zuverlässigkeit, geprüfte Qualität und innovative Lösungen.



Unsere Behandlungseinheiten werden in Deutschland hergestellt und nur aus Bauteilen höchster Qualität gefertigt.



Jaeger & Talente, München

Ultradent Dental-
Medizinische Geräte
GmbH & Co. KG
Eugen-Sänger-Ring 10
85649 Brunnthal
Tel.: +49 89 42 09 92-0
Fax: +49 89 42 09 92-50
info@ultradent.de
www.ultradent.de