

14. Jahrgang · Juli 2018 · ISSN 1860-630X · Preis: € 3,50 zzgl. MwSt.

dentalfresh 2018 **2**

Das Magazin für junge Zahnmedizin



© iwo/shutterstock.com

 **bdzm** 

MEDIADATEN 2019

Preisliste gültig ab 01.01.2019

dentalfresh

Das Magazin für junge Zahnmedizin

Charakteristik Auflage: 6.000

Die dentalfresh ist das Magazin für die junge Zahnmedizin. Studenten, Assistenten und junge Zahnärzte sind eine wesentliche Zielgruppe für die dentale Marktkommunikation. Sie stellen die künftigen Entscheidungsträger im Markt. Ihre Interessen, Ziele und Lebensmodelle werden neben demografischen und wirtschaftlichen Faktoren den Dentalmarkt in den kommenden Jahren entscheidend prägen. Daher stehen diese Zielgruppen im besonderen Fokus der Industrie, von Dienstleistern, Banken und auch Fachgesellschaften. Die OEMUS MEDIA AG verfügt mit dem Magazin dentalfresh (Print), dem dentalfresh E-Book Assistentenhandbuch (auch Print on Demand) sowie weiteren Onlineprodukten über ein weitgefächertes Portfolio in diesem Segment. Angesichts veränderter inhaltlicher Anforderungen, veränderter Informationskanäle und Nutzergewohnheiten wurden die Aktivitäten des Verlags in diesem Segment neu strukturiert, inhaltlich breiter aufgestellt und in Bezug auf die Zielgruppen noch klarer positioniert und so die Relevanz im Hinblick auf die Werbekunden deutlich erhöht. Inhaltlich rücken neben studentischen Themen rund um den bdmz jetzt verstärkt Fragestellungen in den Fokus, die den gesamten Prozess von Studium über die Assistenzzeit bis hin zur Niederlassungsphase umfassen.

Rubriken

- 1 FACHBEITRÄGE AUS WIRTSCHAFT UND RECHT
- 2 FACHBEITRÄGE AUS WISSENSCHAFT UND PRAXIS
- 3 NEWS, PRODUKTE UND VERANSTALTUNGEN
- 4 PORTRÄTS, KOMMENTARE UND TIPPS

1 PRAXISMARKETING

Praxismarketing hoch 3: Gesehen und verstanden werden

Text: Daniel Rosenkranz

FABRICIUS Das Ziel der Dentalfresh ist, eine eigene Praxis zu eröffnen oder zu übernehmen, ist, neben dem eigenen Fachwissen, auch ein gewisses Marketingwissen für die erfolgreiche Praxisfindung. Teil 1 ist die Zielgruppe, Teil 2 ist der Markt, Teil 3 ist das Marketing. In diesem Artikel werden die Grundlagen des Praxismarketings dargestellt.

3. Professionelle Website

Das ist ein wichtiges Merkmal für den Erfolg der Praxis. Eine Website, die nicht nur informativ, sondern auch ansprechend ist, ist ein Muss für jede Praxis. Sie sollte leicht zu navigieren sein und die wichtigsten Informationen über die Praxis und die Leistungen der Praxis schnell und einfach zugänglich machen. Eine Website, die professionell aussieht und sich leicht navigieren lässt, ist ein Zeichen für eine seriöse Praxis.

4. Social Media Marketing

Die Nutzung von Social Media ist ein wichtiger Bestandteil des Praxismarketings. Social Media ermöglicht es, die Praxis und die Leistungen der Praxis schnell und einfach zu präsentieren und mit den Patienten zu kommunizieren. Social Media ist auch ein wichtiger Bestandteil des Kundenbeziehungsmanagements. Social Media ermöglicht es, die Praxis und die Leistungen der Praxis schnell und einfach zu präsentieren und mit den Patienten zu kommunizieren.

5. Einmalige Entscheidung

Die Entscheidung für eine Praxis ist eine einmalige Entscheidung. Sie sollte sorgfältig überlegt werden und sollte auf der Grundlage aller verfügbaren Informationen getroffen werden. Die Entscheidung für eine Praxis ist eine einmalige Entscheidung, die sorgfältig überlegt werden sollte.

2 PRAXIS

Upcycling extrahierter Zähne zu autologem Knochenersatzmaterial

Text: Dr. Maximal Wäldecker, Dr. Timothy Krawinkel, Dr. Justin Clifton, Prof. Ulfak Bröckmann

FABRICIUS Die Extraktion von Zähnen ist ein wichtiger Bestandteil der Zahnmedizin. Die Extraktion von Zähnen ist ein wichtiger Bestandteil der Zahnmedizin. Die Extraktion von Zähnen ist ein wichtiger Bestandteil der Zahnmedizin. Die Extraktion von Zähnen ist ein wichtiger Bestandteil der Zahnmedizin.

3. Professionelle Website

Das ist ein wichtiges Merkmal für den Erfolg der Praxis. Eine Website, die nicht nur informativ, sondern auch ansprechend ist, ist ein Muss für jede Praxis. Sie sollte leicht zu navigieren sein und die wichtigsten Informationen über die Praxis und die Leistungen der Praxis schnell und einfach zugänglich machen. Eine Website, die professionell aussieht und sich leicht navigieren lässt, ist ein Zeichen für eine seriöse Praxis.

4. Social Media Marketing

Die Nutzung von Social Media ist ein wichtiger Bestandteil des Praxismarketings. Social Media ermöglicht es, die Praxis und die Leistungen der Praxis schnell und einfach zu präsentieren und mit den Patienten zu kommunizieren. Social Media ist auch ein wichtiger Bestandteil des Kundenbeziehungsmanagements. Social Media ermöglicht es, die Praxis und die Leistungen der Praxis schnell und einfach zu präsentieren und mit den Patienten zu kommunizieren.

5. Einmalige Entscheidung

Die Entscheidung für eine Praxis ist eine einmalige Entscheidung. Sie sollte sorgfältig überlegt werden und sollte auf der Grundlage aller verfügbaren Informationen getroffen werden. Die Entscheidung für eine Praxis ist eine einmalige Entscheidung, die sorgfältig überlegt werden sollte.

2 PRAXIS

Upcycling extrahierter Zähne zu autologem Knochenersatzmaterial

Text: Dr. Maximal Wäldecker, Dr. Timothy Krawinkel, Dr. Justin Clifton, Prof. Ulfak Bröckmann

FABRICIUS Die Extraktion von Zähnen ist ein wichtiger Bestandteil der Zahnmedizin. Die Extraktion von Zähnen ist ein wichtiger Bestandteil der Zahnmedizin. Die Extraktion von Zähnen ist ein wichtiger Bestandteil der Zahnmedizin. Die Extraktion von Zähnen ist ein wichtiger Bestandteil der Zahnmedizin.

3. Professionelle Website

Das ist ein wichtiges Merkmal für den Erfolg der Praxis. Eine Website, die nicht nur informativ, sondern auch ansprechend ist, ist ein Muss für jede Praxis. Sie sollte leicht zu navigieren sein und die wichtigsten Informationen über die Praxis und die Leistungen der Praxis schnell und einfach zugänglich machen. Eine Website, die professionell aussieht und sich leicht navigieren lässt, ist ein Zeichen für eine seriöse Praxis.

4. Social Media Marketing

Die Nutzung von Social Media ist ein wichtiger Bestandteil des Praxismarketings. Social Media ermöglicht es, die Praxis und die Leistungen der Praxis schnell und einfach zu präsentieren und mit den Patienten zu kommunizieren. Social Media ist auch ein wichtiger Bestandteil des Kundenbeziehungsmanagements. Social Media ermöglicht es, die Praxis und die Leistungen der Praxis schnell und einfach zu präsentieren und mit den Patienten zu kommunizieren.

5. Einmalige Entscheidung

Die Entscheidung für eine Praxis ist eine einmalige Entscheidung. Sie sollte sorgfältig überlegt werden und sollte auf der Grundlage aller verfügbaren Informationen getroffen werden. Die Entscheidung für eine Praxis ist eine einmalige Entscheidung, die sorgfältig überlegt werden sollte.

3 ANWISSEN/PRODUKTE

Kunststoffe

FABRICIUS Kunststoffe sind ein wichtiger Bestandteil der Zahnmedizin. Kunststoffe sind ein wichtiger Bestandteil der Zahnmedizin. Kunststoffe sind ein wichtiger Bestandteil der Zahnmedizin. Kunststoffe sind ein wichtiger Bestandteil der Zahnmedizin.

3. Professionelle Website

Das ist ein wichtiges Merkmal für den Erfolg der Praxis. Eine Website, die nicht nur informativ, sondern auch ansprechend ist, ist ein Muss für jede Praxis. Sie sollte leicht zu navigieren sein und die wichtigsten Informationen über die Praxis und die Leistungen der Praxis schnell und einfach zugänglich machen. Eine Website, die professionell aussieht und sich leicht navigieren lässt, ist ein Zeichen für eine seriöse Praxis.

4. Social Media Marketing

Die Nutzung von Social Media ist ein wichtiger Bestandteil des Praxismarketings. Social Media ermöglicht es, die Praxis und die Leistungen der Praxis schnell und einfach zu präsentieren und mit den Patienten zu kommunizieren. Social Media ist auch ein wichtiger Bestandteil des Kundenbeziehungsmanagements. Social Media ermöglicht es, die Praxis und die Leistungen der Praxis schnell und einfach zu präsentieren und mit den Patienten zu kommunizieren.

5. Einmalige Entscheidung

Die Entscheidung für eine Praxis ist eine einmalige Entscheidung. Sie sollte sorgfältig überlegt werden und sollte auf der Grundlage aller verfügbaren Informationen getroffen werden. Die Entscheidung für eine Praxis ist eine einmalige Entscheidung, die sorgfältig überlegt werden sollte.

4 PRAXIS

Dentale Lebensläufe

PROF. DR. MARCEL BARNWIRTH

FABRICIUS Die Extraktion von Zähnen ist ein wichtiger Bestandteil der Zahnmedizin. Die Extraktion von Zähnen ist ein wichtiger Bestandteil der Zahnmedizin. Die Extraktion von Zähnen ist ein wichtiger Bestandteil der Zahnmedizin. Die Extraktion von Zähnen ist ein wichtiger Bestandteil der Zahnmedizin.

3. Professionelle Website

Das ist ein wichtiges Merkmal für den Erfolg der Praxis. Eine Website, die nicht nur informativ, sondern auch ansprechend ist, ist ein Muss für jede Praxis. Sie sollte leicht zu navigieren sein und die wichtigsten Informationen über die Praxis und die Leistungen der Praxis schnell und einfach zugänglich machen. Eine Website, die professionell aussieht und sich leicht navigieren lässt, ist ein Zeichen für eine seriöse Praxis.

4. Social Media Marketing

Die Nutzung von Social Media ist ein wichtiger Bestandteil des Praxismarketings. Social Media ermöglicht es, die Praxis und die Leistungen der Praxis schnell und einfach zu präsentieren und mit den Patienten zu kommunizieren. Social Media ist auch ein wichtiger Bestandteil des Kundenbeziehungsmanagements. Social Media ermöglicht es, die Praxis und die Leistungen der Praxis schnell und einfach zu präsentieren und mit den Patienten zu kommunizieren.

5. Einmalige Entscheidung

Die Entscheidung für eine Praxis ist eine einmalige Entscheidung. Sie sollte sorgfältig überlegt werden und sollte auf der Grundlage aller verfügbaren Informationen getroffen werden. Die Entscheidung für eine Praxis ist eine einmalige Entscheidung, die sorgfältig überlegt werden sollte.

3 ANWISSEN/PRODUKTE

Überzuckerte Verhältnisse

FABRICIUS Die Extraktion von Zähnen ist ein wichtiger Bestandteil der Zahnmedizin. Die Extraktion von Zähnen ist ein wichtiger Bestandteil der Zahnmedizin. Die Extraktion von Zähnen ist ein wichtiger Bestandteil der Zahnmedizin. Die Extraktion von Zähnen ist ein wichtiger Bestandteil der Zahnmedizin.

3. Professionelle Website

Das ist ein wichtiges Merkmal für den Erfolg der Praxis. Eine Website, die nicht nur informativ, sondern auch ansprechend ist, ist ein Muss für jede Praxis. Sie sollte leicht zu navigieren sein und die wichtigsten Informationen über die Praxis und die Leistungen der Praxis schnell und einfach zugänglich machen. Eine Website, die professionell aussieht und sich leicht navigieren lässt, ist ein Zeichen für eine seriöse Praxis.

4. Social Media Marketing

Die Nutzung von Social Media ist ein wichtiger Bestandteil des Praxismarketings. Social Media ermöglicht es, die Praxis und die Leistungen der Praxis schnell und einfach zu präsentieren und mit den Patienten zu kommunizieren. Social Media ist auch ein wichtiger Bestandteil des Kundenbeziehungsmanagements. Social Media ermöglicht es, die Praxis und die Leistungen der Praxis schnell und einfach zu präsentieren und mit den Patienten zu kommunizieren.

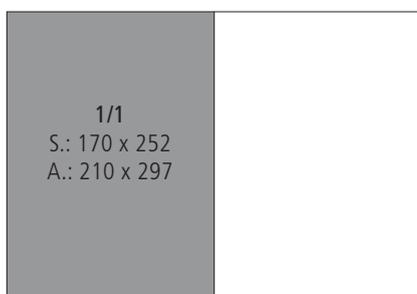
5. Einmalige Entscheidung

Die Entscheidung für eine Praxis ist eine einmalige Entscheidung. Sie sollte sorgfältig überlegt werden und sollte auf der Grundlage aller verfügbaren Informationen getroffen werden. Die Entscheidung für eine Praxis ist eine einmalige Entscheidung, die sorgfältig überlegt werden sollte.

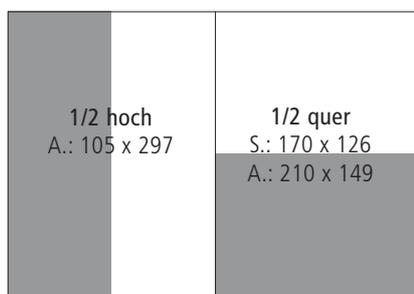
Erscheinungsweise

AUSGABE	REDAKTIONSSCHLUSS	ANZEIGENSCHLUSS	ERSCHEINUNGSTERMIN
1 2019	11. Januar	08. Februar	März
2 2019	10. Mai	31. Mai	Juni
3 2019	26. August	06. September	September
4 2019	18. Oktober	08. November	November

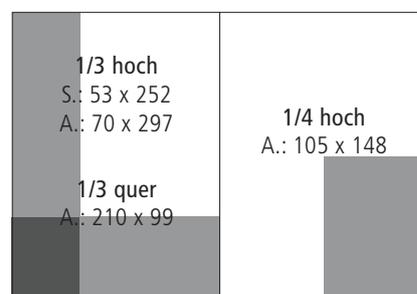
Anzeigenformate | Preise (Weitere Formate auf Anfrage)



1/1: 2.650 €



1/2 hoch/quer: 1.950 €



1/3 hoch/quer: 1.750 €

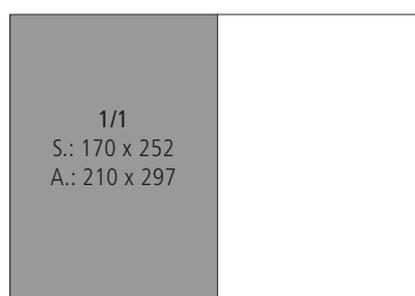
1/4 hoch: 2.250 €

Als E-Paper erscheint weiterhin einmal pro Jahr:



dentalfresh E-Book
Assistentenhandbuch

Bei Buchung von 4 Ausgaben der dentalfresh erhalten Sie eine ganzseitige Anzeige in dem E-Book „Assistentenhandbuch“ für den gleichen Zeitraum.



1/1 E-Book: 950 €

Einhefter, Beilagen, Beikleber auf Anfrage

Die gesetzliche Mehrwertsteuer wird auf den Netto-Rechnungsbetrag aufgeschlagen.

Ihre Ansprechpartner



Timo Krause
Produktmanager |
Anzeigenvertrieb
+49 341 48474-220
t.krause@oemus-media.de



Marlene Hartinger
Redaktion

+49 341 48474-133
m.hartinger@oemus-media.de