

Alles rosa oder was? Gezielte Patientenansprache mit Gender-Marketing

PRAXISMARKETING Gender hat mit Zahnheilkunde nichts zu tun – denken Sie! Wie Sie Ihre zahnmedizinischen Leistungen am besten an den Mann (oder die Frau) bringen, hängt nicht zuletzt auch davon ab, wie Sie auf der Klaviatur der genderspezifischen Kommunikation spielen. Ob Geschäftsausstattung, Werbemittel oder Onlinemarketing: Gender matters.



© iconogenic – stock.adobe.com

Jeder kennt sie: Die kleinen Tricks der Konzerne, wenn es darum geht, Zielgruppen geschlechterspezifisch anzusprechen. Von der Barbie-Zahnbürste für Mädchen bis hin zur Zahncreme für men. Die Industrie hat das Gender-Marketing perfektioniert. Nutzen Sie die Erkenntnisse der Marktforschung für sich und Ihre Praxis, um Ihre Patientenansprache auf Basis des Gender-Marketings zu optimieren.

Werden Sie Patientenversther

Die Grundlage erfolgreichen Gender-Marketings: Sie sollten Ihre Patienten kennen. Nehmen Sie eine Analyse der Patientendaten vor und machen Sie sich ein Bild von der Gewichtung weiblicher und männlicher Pa-

tienten in Ihrer Patientenkartei. Für die neue Siliziumdioxidtherapie Ihrer Praxis begeistern sich vor allem Frauen? Kein Wunder – schließlich sind Beauty- und Vorsorgethemen klassische Damen-Domänen. Daraus können Sie zwei Schlüsse ziehen: Entweder Sie verstärken die Ansprache von Frauen, weil Sie um deren Interesse für Bleaching und Prophylaxe wissen. Oder Sie beginnen damit, gezielt auch männliche Patienten dafür zu gewinnen.

Stillen Sie Kommunikations- bedürfnisse

Männer und Frauen haben ganz unterschiedliche Ansprüche an Kommunikation: Dabei kommt es auf Parameter wie Farben und Formen ebenso an

wie auf einen adäquaten Textstil und die passende Bildsprache. Sobald Sie sich darüber im Klaren sind, wen Sie ansprechen möchten, können Sie darauf achten, dass genau Ihre Zielgruppe adressiert wird. Dabei geht es nicht darum, Visitenkarten in Rosa und Hellblau zu drucken – Gender-Marketing geht auch subtiler.

Wie wäre es zum Beispiel mit einem Infolyer für Ihr neues In-Office-Bleaching?

Viele Ihrer weiblichen Patienten begeistern sich wahrscheinlich für Themen wie Wellness und Schönheit. Legen Sie also dar, welchen Mehrwert das Bleaching für Wohlbefinden und Ausstrahlung hat. Pastelltöne passen zum Inhalt und dem emotionalen Text-

stil. Auch für Männer ist Aussehen heute wichtig. Warum nicht Fitness und Bleaching verbinden? Vitalität ausstrahlen dank natürlich weißer Zähne.

Gender-Marketing funktioniert auch online

Sie sehen: Offlinemarketing lässt sich hervorragend an die genderspezifischen Bedürfnisse Ihrer Patienten anpassen. Online klappt das aber mindestens genauso gut. Beispiel: Instagram. Sogenannte Influencer promoten Produkte bei ihren Followern. Das heißt für Sie: Wenn die Lieblings-Beauty-Bloggerin in Ihrer Praxis zum Bleaching erscheint, wird der Fanclub nicht lange auf sich warten lassen. Sie müssen nur davon berichten ... Ein gemeinsames Foto auf Ihrem eigenen Instagram- oder Facebook-Profil, versehen mit den richtigen Hashtags, und Ihr Bleaching geht viral.

Fazit

Nutzen Sie die feinen Nuancen des Gender-Marketings, um Ihre Patienten zielgruppenspezifisch anzusprechen. Begeistern Sie sie, wie in unserem Beispiel, für eine ästhetische Behandlung oder übertragen Sie das Konzept auf jeden anderen Behandlungsbereich. Ob Zahnstellungskorrektur oder Prophylaxe: Wenn Sie Rücksicht auf die speziellen Kommunikationsbedürfnisse von Männern und Frauen nehmen, können Sie Ihre Patienten noch gezielter adressieren.

INFORMATION

Nadja Alin Jung

m2c | medical concepts & consulting
Mainzer Landstraße 164
60327 Frankfurt am Main
Tel.: 069 460937-20
info@m-2c.de
www.m-2c.de



Infos zur Autorin

hypo-A

Premium Orthomolekularia

**IDS
2019**
Halle 05.2
Gang A, Nr. 080

Optimieren Sie Ihre Parodontitis-Therapie!

55 % Reduktion der Entzündungsaktivität in 4 Wochen

60 % entzündungsfrei in 4 Monaten
durch ergänzende bilanzierte Diät



Itis-Protect® I-IV
zum Diätmanagement
bei Parodontitis

- ✓ Stabilisiert orale Schleimhäute
- ✓ Beschleunigt die Wundheilung
- ✓ Schützt vor Implantatverlust

Info-Anforderung für Fachkreise

Fax: +49 (0)451 30 41 79 oder E-Mail: info@hypo-a.de

Name / Vorname

Str. / Nr.

PLZ / Ort

Tel.

E-Mail

IT-ZWP 3.2019

10 % RABATT*
auf jedes Itis-Protect®-Paket

*Angebot nur im Shop erhältlich, gültig im März

hypo-A Besondere Reinheit in höchster Qualität
hypoallergene Nahrungsergänzung
D-23569 Lübeck, Tel. +49 (0)451 307 21 21, hypo-a.de

shop.hypo-a.de