



Nadja Alin Jung

© Photographee.eu – stock.adobe.com

# Die Kinderzahnarztpraxis: Großes Marketing für kleine Patienten

**PRAXISMARKETING** Mit Ihrer kinderzahnärztlichen Praxis haben Sie sich auf die Versorgung der Kleinsten spezialisiert. Nun kommt es darauf an, diese besondere Qualifikation auch zu vermitteln. Die Herausforderung: Sowohl die kleinen Patienten, aber vor allem deren Eltern wollen angesprochen werden!

Für jede spezialisierte Praxis ist es elementar, gezielt ihren Markenkern zu vermitteln – das gilt auch für Sie als Kinderzahnarzt. Sie verfügen über besonderes Know-how und sind Experte auf Ihrem Gebiet. Dieses Potenzial will genutzt sein, um Bestandsfamilien zu binden und neue Familien zu gewinnen. Ihre Patienten sind zwar die Kinder, in erster Linie müssen Sie aber die Eltern überzeugen – schließlich sind sie es, die die Entscheidung treffen, Ihnen ihr Kind anzuvertrauen. Daher kommt es vor allem auf den richtigen Mix aus Emotionalität und Professionalität an.

## Kreieren Sie ein nahbares Corporate Design

Wecken Sie Vertrauen und vermitteln Sie mit Ihrem Corporate Design bei den kleinen Patienten Emotionen. Fan-

gen Sie dabei am besten mit Ihrem Praxislogo an. Welche Werte möchten Sie vermitteln? Was sollen Logo und Corporate Design aussagen? Eine wesentliche Rolle spielt die richtige Farbwahl. Sie können zum Beispiel mit ruhigen Farben arbeiten und auf diese Weise eine entspannte Atmosphäre erzeugen. Oder aber Sie transportieren mit knalligen Tönen den Spaß am Zahnarztbesuch! Es ist wichtig, gerade an diesem Punkt die richtigen Farben passend zu Ihrer Praxis und Botschaft zu wählen.

Doch nicht nur über die Farbwahl vermitteln Sie Emotionen: Bringen Sie zusätzliche Lebendigkeit in Ihr Corporate Design, indem Sie zum Beispiel auf ein zu Ihrem Logo passendes „Maskottchen“ setzen. Auf diese Weise erobern Sie Ihre kleinen Patienten und schaffen bereits über das Cor-

porate Design hohe emotionale Werte. Das ist Wiedererkennungswert ganz im Sinne der Kids.

## Treffen Sie den richtigen Ton

Als Kinderzahnarzt kommt es besonders darauf an, das Gleichgewicht zwischen einem kindgerechten Auftritt einerseits und der professionellen Ansprache der Eltern andererseits zu schaffen. Ihre Spezialisierung sollte nicht unter einem zu verspielten Corporate Design leiden, zu kühl und unpersönlich sollten Sie aber auch nicht wirken. Es gilt, den richtigen Ton zu treffen – sowohl in Print- als auch Onlinemedien.

Ein wichtiges Kommunikationselement ist der Text – hier vermitteln Sie nicht nur mit Worten, sondern auch mit dem passenden Schreibstil Ihre Werte

und Philosophie. An dieser Stelle können Sie Vertrauen schaffen, indem Sie eine Ansprache wählen, die sowohl Ihre Kompetenz als auch Ihren einfühlsamen und geschulten Umgang mit Kindern gleichermaßen transportiert.

#### Auf ganzer Linie auf emotionale Ansprache setzen

Der beste Weg, um eine vertrauensvolle Verbindung zu Ihren kleinen Patienten und deren Eltern herzustellen, ist eine emotionale Bildsprache. Diese gelingt am überzeugendsten mit einem professionellen Praxisfoto-shooting.

Sorgen Sie vor allem für Authentizität. Dabei kommt es besonders darauf an, dass der Betrachter sich selbst und sein Kind in der abgebildeten Situation wiederfindet: Zeigen Sie die Freude Ihrer kleinen Patienten, wenn Sie mit ihnen am Putzmodell das richtige Zähneputzen üben und präsentieren Sie eine freundliche und ganz auf Kinder eingestellte Atmosphäre.

So überzeugen Sie mit Ihrer Praxis – und zwar auf den ersten Blick!

#### Fazit

Um die kleinen Patienten direkt anzusprechen und sie zu erreichen, sollten Sie als Kinderzahnarzt besonders auf eine nahbare Corporate Identity setzen. Vermitteln Sie mit Ihrer Außendarstellung gleichermaßen Ihre Spezialisierung sowie ein kindgerechtes Image und überzeugen Sie Groß und Klein davon, dass Sie genau die richtige Praxis dafür sind, sich um die Zahngesundheit des Nachwuchses zu kümmern.

## 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



## Itis-Protect®

Zum Diätmanagement  
bei Parodontitis

# Itis-Protect® wirkt – bei beginnender und chronischer Parodontitis

## 60 % entzündungsfrei in 4 Monaten



Lebensmittel für besondere medizinische Zwecke (bilanzierte Diät).  
Nicht zur Verwendung als einzige Nahrungsquelle geeignet. Nur unter ärztlicher Aufsicht verwenden.

## Informationen für Fachkreise

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

[www.itis-protect.de](http://www.itis-protect.de)

Name / Vorname

Str. / Nr.

PLZ / Ort

Tel.

E-Mail

IT-ZWP 6.2019

**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](http://shop.hypo-a.de)