



Wachstums-Boost für Zahnarztpraxen: Jetzt kostenlose Fortbildung sichern

Ein Beitrag von Anselm Bellia

KOOPERATION /// Für einen Wachstums-Boost in Zahnarztpraxen sorgt die neue Kooperation zwischen der Doctolib GmbH und der OEMUS MEDIA AG. Welche Vorteile sich aus dieser Zusammenarbeit für Zahnarztpraxen ergeben, verrät der folgende Beitrag.

Im täglichen Bemühen um Patienten, Wirtschaftlichkeit und Profitabilität sind Weiterbildung, Umsatzwachstum und digitale Angebote wesentliche Erfolgsfaktoren.

Zahnarztpraxen, die den digitalen Terminmanagementservice von Doctolib nutzen, steigern ihren Praxisumsatz, zum Beispiel durch die Akquise neuer Patienten und eines deutlich effizienteren Praxismanagements. Praxen, die noch in diesem Jahr mit Doctolib starten, können ab sofort eine Fortbildung oder einen Kongress Ihrer Wahl aus dem OEMUS-Portfolio in 2020 besuchen und so kostenlos wertvolle Fortbildungspunkte sammeln.

Eckpfeiler für den Praxiserfolg: Fortbildung

Weiterbildungsmaßnahmen sind existenziell wichtig, um auf dem neuesten Stand der Wissenschaft zu bleiben und gesetzliche Richtlinien der Zulassung einzuhalten.

Fortbildungen ermöglichen das Erlernen neuer Methoden und Verfahren, wodurch das Behandlungsspektrum in der Zahnarztpraxis erweitert wird. Die In-

Finden Sie heraus, welchen finanziellen Mehrwert Doctolib Ihrer Praxis durch die Gewinnung passender Patienten und die Reduzierung Ihrer Terminausfälle bringen kann.

Ihre Fachrichtung

Ihre zuständige KV


Ihr Ø Umsatz pro Behandlungsfall*

Anzahl der Behandler in Ihrer Praxis

Anzahl der Terminausfälle pro Tag und Behandler

Wünschen Sie sich Neupatienten?

Art der Krankenversicherung**



+ 10.232 €
zusätzlicher Umsatz pro Monat
 unter Berücksichtigung des Doctolib Beitrages

- + 7.830 € durch Reduktion der Terminausfälle
- + 2.200 € durch gesetzliche Neupatienten
- + 460 € durch private Neupatienten
- 258 € Doctolib Beitrag

Auf der Aktionswebsite von Doctolib können sie mit dem Umsatzrechner individuell für Ihre Praxis berechnen, welcher finanzielle Mehrwert sich aus dem Einsatz des digitalen Terminmanagement von Doctolib ergibt.



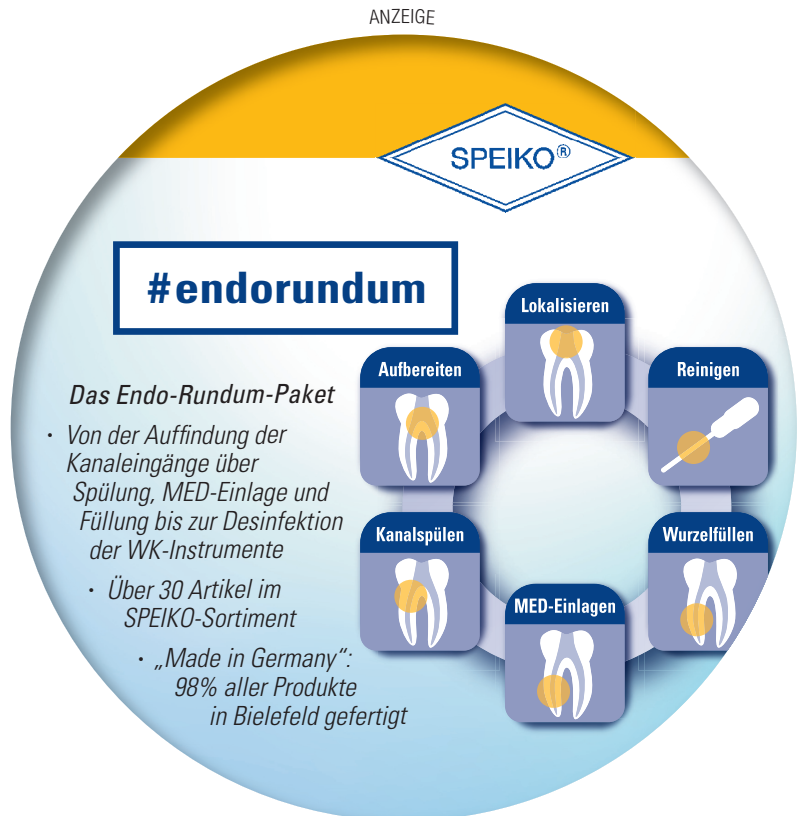
www.doctolib.info/boost

Investition in Weiterbildungs- und Ausbildungsmaßnahmen für Praxismitarbeiter stärkt die Loyalität gegenüber dem Arbeitgeber und ist gleichzeitig motivationsfördernd. Neueste Entwicklungen in der Dentalbranche frühzeitig erkennen und in die Praxisentwicklung zu integrieren, bieten einen absoluten Wettbewerbsvorteil.

**Eckpfeiler für den Praxiserfolg:
 Profitabilität**

Neben einer aktiven Weiterbildung ist die Profitabilität einer Zahnarztpraxis Voraussetzung und Garant für einen langfristigen Erfolg. Was bleibt am Ende eines Tages, nach Abzug aller Kosten, noch übrig? Damit unterm Strich viel übrig bleibt, muss der Umsatz steigen, Aufwand und Kosten überschaubar bleiben. Smarte, digitale Tools helfen, Kosten zu sparen, das Praxisteam zu entlasten und Freiräume für wertschöpfende Aufgaben zu schaffen. Online-Terminbuchung, SMS-Erinnerung, automatischer Recall und Videosprechstunde sind moderne Services,

ANZEIGE



SPEIKO®

#endorundum

Das Endo-Rundum-Paket

- Von der Auffindung der Kanaleingänge über Spülung, MED-Einlage und Füllung bis zur Desinfektion der WK-Instrumente
- Über 30 Artikel im SPEIKO-Sortiment
- „Made in Germany“: 98% aller Produkte in Bielefeld gefertigt

Diagram steps: **Aufbereiten**, **Lokalisieren**, **Reinigen**, **Kanalspülen**, **MED-Einlagen**, **Wurzelfüllen**

In drei Schritten zu mehr Wachstum für die Zahnarztpraxis:

- 1 Wachstums-Boost I:** Mit Mit Doctolib starten – individuelle Anpassung des digitalen Terminmanagementservices auf Ihre Praxis und Schulung vor Ort durch unser erfahrenes Team. Sichern Sie sich so um bis zu 60 Neupatienten pro Jahr.
- 2 Wachstums-Boost II:** Fortbildung oder Kongress aus dem OEMUS-Portfolio auswählen – volle Kostenübernahme von bis zu 500 EUR für Doctolib-Neukunden und kostenlos Fortbildungspunkte sammeln.
- 3** Alle Informationen und eine unverbindliche Beratung unter www.doctolib.info/boost oder **Tel. 030 255584428**.



Wie Zahnarztpraxen von Doctolib profitieren:

1. Steigerung der Profitabilität

Online-Terminbuchung 24/7

Im sogenannten Self-Service wird die Terminbuchung an den Patienten ausgelagert. Dieser kann über die Online-Terminbuchung 24/7 einen passenden Termin finden. Über 54 Prozent* aller Termine werden außerhalb der regulären Praxissprechzeiten vereinbart. Mit der Online-Terminbuchung werden auch diese Termine im Kalender hinterlegt.

Automatische Recalls und Terminausfälle reduzieren

Fünf bis zehn Prozent der gebuchten Termine beim Zahnarzt werden nicht wahrgenommen. Automatische Terminerinnerungen per E-Mail und SMS sowie smarte Funktionen wie die digitale Nachrückerliste reduzieren diese Quote um bis zu 58 Prozent* und minimieren das finanzielle Risiko durch Terminausfälle. Das digitale Recallsystem spart außerdem Porto-kosten und die Zeit für die Vorbereitung der Versendungen ein.

Finanzieller Mehrwert für Zahnarztpraxen

Mit dem digitalen Terminmanagement von Doctolib lässt sich ein erheblicher finanzieller Mehrwert generieren und somit der Praxisumsatz steigern. Beispielsweise kann eine Praxis mit zwei Zahnärzten, mit durchschnittlich 250 EUR Umsatz pro Behandlungsfall und zwei Terminausfällen pro Tag mit Doctolib einen zusätzlichen Umsatz von 10.000 EUR pro Monat* generieren.

2. Gewinnung von Neupatienten

Durch den Einsatz von Doctolib können Zahnarztpraxen bis zu 60 neue Patienten* im Jahr dazu-gewinnen. Dabei unterstützen die Onlinemarketing-Aktivitäten von Doctolib, dass Zahnarzt-praxen weit oben in den Google-Suchergebnissen erscheinen. Auf dem eigenen Praxisprofil auf www.doctolib.de mit monatlich über 3,5 Mio. Besuchern können Leistungen besonders hervor-gehoben werden.

3. Effizienz im Praxisalltag

Schon heute wird jeder fünfte Termin von Patienten online gebucht* – Tendenz deutlich steigend. Indem Patienten ihre Termine selber buchen und managen, d.h. auch selber verschieben oder per digitaler Nachrückerliste frühere Termine buchen können, fallen automatisch weniger Anrufe in der Praxis an. Aufwendiges und zeitraubendes Termin-Pingpong gehört damit der Vergangen-heit an.

4. NEU: Förderung von Weiterbildungsangeboten im Rahmen des Kooperationsangebotes „Wachstums-Boost“

Es entspricht der Mission und Philosophie von Doctolib, in Zusammenarbeit mit Ärzten, Be-handlern und medizinischen Fachangestellten das Gesundheitswesen nachhaltig zu verbessern und gemeinsam die Zukunft des Gesundheitswesens zu gestalten. Als Kooperationspartner bei „Wachstums-Boost“ ermöglicht Doctolib Zahnarztpraxen, kostenlos eine Fortbildung oder einen Kongress ihrer Wahl aus dem OEMUS-Portfolio zu besuchen.

die zunehmend Akzeptanz in der Bevöl-kerung finden und immer häufiger von Patienten genutzt werden. Sie sparen allen Beteiligten Zeit und Aufwand und können durchaus bei der Wahl der Zahnarztpraxis das Zünglein an der Waage sein.

Im täglichen Bemühen um Patienten, Wirtschaftlichkeit und Profitabilität sind Weiterbildung, Umsatzwachstum und digitale Angebote wesentliche Erfolgs-faktoren. Und genau hier setzt die gemeinsame Kooperation „Wachstums-Boost“ von Doctolib und OEMUS an.

Illustrationen: © Doctolib

INFORMATION ///

Doctolib GmbH

Wilhelmstraße 118
10963 Berlin
www.info.doctolib.de

www.doctolib.info/boost



Infos zum Unternehmen