

Machen Sie mehr aus Ihrem Expertenstatus!

Unser Autor Dipl.-Betriebswirt (FH) Hans-Gerd Hebinck zeigt Ihnen, wie Sie Ihren Bekanntheitsgrad steigern, nachhaltig positive Vorurteile erzeugen und mit Ihrer Spezialisierungs-Strategie wirkungsvoll und nachhaltig Ihr Dentallabor positionieren.

Warum bietet ein Expertenstatus so viele Chancen für das Dentallabor?

Grund 1

Zuerst einmal sind das Marketing und die Neukundengewinnung für Experten deutlich einfacher, denn Experten erzeugen positive Vorurteile bei Zahnärzten und Patienten. Darüber hinaus wird der Nutzen stärker wahrgenommen und der Kundengewinnungsfaktor Empfehlung funk-

Technologie entschieden und sich dort weiterqualifiziert. Doch mit welchen Maßnahmen kommunizieren Sie nun Ihren Expertenstatus, sodass Zahnärzte, Kollegen und die Patienten davon erfahren? Wir möchten Ihnen an dieser Stelle ein paar erste Tipps aus unserer Praxis geben:

Tipp 1: Im Netzwerk arbeiten – Engagement zahlt sich aus
Engagieren Sie sich in Arbeitskreisen unter Kollegen,

und Seminare und schreiben Sie selber. Starten Sie mit Veröffentlichungen in der Fachpresse. Entwickeln Sie Freude am Schreiben; ein professionelles Coaching durch erfahrene Texterinnen oder Texter kann Sie beispielsweise dabei unterstützen, Ihren Schreibstil kontinuierlich zu verbessern.

Warum schreiben Sie nicht ein eigenes Buch? Das könnte zum Beispiel ein Ratgeber für Ihre Patienten sein zu ei-

Auch hier können Sie selbstverständlich im Buch Ihre persönlichen Akzente setzen, indem Sie zum Beispiel das Vorwort schreiben und eigene Bilder aus Ihrem Laboralltag ergänzen. Ihr Vorteil: Im Offsetdruck sind mittlerweile auch kleine Auflagen bezahlbar.

Die Vorteile einer eigenen Veröffentlichung in einem solchen Rahmen liegen klar auf der Hand: Zuerst einmal werden Ihre Zahnarzt-Kun-

ZT Information

Informationen zum Unternehmen

Die Unternehmensberatung und Werbeagentur Godt und Hebinck ist seit 2004 auf die Dentalbranche spezialisiert. In Kombination mit der Strategieberatung bietet das Unternehmen Agenturleistungen für Print und Web an.

Erfahrene Texter, Grafiker und Techniker realisieren für die Kunden individuelle und qualitativ hochwertige Medien vom firmeneigenen Blog über professionell gestaltete Präsentationen bis hin zu Buch- und Broschürprojekten.



tioniert hier am besten und nachhaltigsten.

Grund 2

Zusätzlich reduziert die überlegte Spezialisierung auf wenige Themen die Komplexität in Ihrem Betrieb und fördert außerdem schnelles Lernen, was in der Folge zu einem erheblichen Vorsprung vor den Konkurrenten führen kann. Gleichzeitig steigert der Wissensvorsprung selbstverständlich auch den Nutzen für die Zahnarztpraxen und Patienten. Er ermöglicht darüber hinaus, höhere Preise sowie Kostenvorteile zu realisieren, und führt zu mehr Zufriedenheit und Erfüllung im Beruf.

Das hört sich einfach und nachvollziehbar an. Den ersten Schritt zum Experten haben Sie vielleicht schon getan – Sie haben sich für eine

in Verbänden, in Einkaufsgenossenschaften oder in Netzwerken, in denen ebenso Ihre potenziellen Kunden vertreten sind. Einen oder mehrere Empfehler zu gewinnen, kann viel bewirken. Bringen Sie sich ein und investieren Sie Zeit, ohne jedes Mal direkt eine Gegenleistung zu erwarten. Bedenken Sie: Ein aktives Netzwerkmitglied profitiert deutlich mehr als die vielen passiven Mitglieder, die aus kurzfristigen Nutzenüberlegungen einer Vereinigung beitreten.

Tipp 2: Als Autor Autorität festigen – Schreiben und Veröffentlichen
Lesen Sie über Ihr Fachgebiet, besuchen Sie Vorträge

und einen wichtigen Thema wie „Lebensqualität durch Implantologie und Zahnersatz“. Sie haben keine Bilder und trauen sich nicht zu, die Texte selber zu schreiben? Dann kooperieren Sie mit er-

den es Ihnen danken und dieses hochwertige Medium gerne den eigenen Patienten mit nach Hause geben. Mit einem eigenen Ratgeber transportieren Sie umfassende Aufklärung – und das



fahrenen Autoren und wählen aus vorhandenen Texten und Bildern aus. In dieser Konstellation treten Sie als Herausgeber des Titels auf.

seriös, glaubwürdig und verständlich. Der Patient fühlt sich in seinem Informationsbedürfnis ernst genommen, schließlich kann er sich in

Ruhe einen Überblick über das Behandlungsspektrum oder ein Spezialthema verschaffen. So wird die Wertschätzung der beiden Partner Dentallabor und Zahnarzt für den Patienten deutlich. Ein besonderes Plus dieses Mediums sei an dieser Stelle noch genannt: Die in Buchform herausgebrachte Information wird schon durch ihre Hochwertigkeit und haptische Erfahrung nachhaltiger abgespeichert und mit der Zahnarztpraxis und dem Dentallabor positiv in Verbindung gebracht. Auf diese Weise wird der Patientenratgeber zur perfekten und nachhaltigen Kundenbindungs- und Kundenentwicklungsmaßnahme.

Tipp 3: Seminare und Workshops anbieten – Wissen weitergeben

Bieten Sie Seminare und Workshops an und geben Sie

zu zünden und rasche Fortschritte zu machen. Eins ist sicher: Experten teilen ihr Wissen, denn nur so wird es vermehrt und erreicht viele Menschen. Wahrscheinlich ist für viele Zahntechniker dazu am Anfang noch eine Portion Überwindung und Mut notwendig – schließlich war die Vergangenheit eher von Abschottung und Misstrauen geprägt.

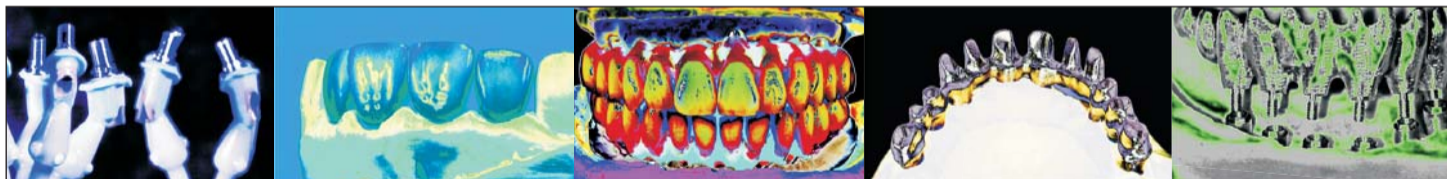
Fragen Sie sich also: Was ist Ihre Spezialität und was haben Sie in diesem Jahr schon getan, um Ihren Expertenstatus zu steigern?

Unsere Tipps haben Ihnen einen ersten Ausblick auf Ihre Möglichkeiten gegeben. Nun sind Sie an der Reihe: Arbeiten Sie kontinuierlich und auf verschiedenen Ebenen an Ihrem Expertenstatus. Schon bald werden Sie feststellen, dass nicht nur Ihr Bekanntheitsgrad deutlich steigt, sondern auch das

Ihr Wissen weiter. Schließlich hat ein Experte wie Sie Interessierten viel zu vermitteln. Verbessern Sie kontinuierlich Ihren Auftritt: Arbeiten Sie an Ihrem Redestil und lassen Sie sich von Grafik-Designern ansprechende und wirkungsvolle PowerPoint-Präsentationen und Unterlagen in einem stimmigen Corporate Design gestalten, das zu Ihnen passt.

Wissen in Ihrem Unternehmen sich stärker als bisher oder im Vergleich zum Wettbewerb entwickelt und festigt. **ZT**

ANZEIGE



CompetenzCenter für CAD-CAM Frästechnik

Wir bieten Ihnen:

1. individuell konstruierte Zirkonoxidgerüste in ZENO^{Bridge + Crown}
2. gefräste Langzeitprovisorien aus ZENO Pro^{Fix}
3. vollanatomisch individuell eingefärbte ZENOSTAR-Kronen

- kurze Fertigungszeiten
- direkte Kommunikation zwischen Ihnen und dem CAD-CAM Designer
- jeder Auftrag wird kundenorientiert hergestellt
- wir verwenden ausschließlich original **ZENOTEC** - Material der Wieland Dental + Technik
- alle Bestellungen werden in unserem Leipziger Labor gefertigt

AVANTGARDE Dentaltechnik GmbH • Stöhrerstraße 3b • 04347 Leipzig
☎ 0341 - 69 64 00 📠 0341 - 69 64 010 📧 info@avantgarde-dental.de

www.avantgarde-dental.de • www.fraeszentrum-leipzig.de

ZT Der Autor



Dipl.-Betriebswirt (FH) **Hans-Gerd Hebinck** hat sich auf die betriebswirtschaftliche Beratung von Dentallaboren spezialisiert. Themengebiete in der Beratung sind u.a. die Unternehmensnachfolge, Finanzplanung, Marketingplanung und Mitarbeiterführung.

ZT Adresse

Matthias Godt
Hans-Gerd Hebinck
Dipl.-Betriebswirte (FH)
Metzer Weg 13
59494 Soest
Tel.: 0172/2 74 54 44
Fax: 0 32 12/1 10 61 97
E-Mail: info@godt-hebinck.de
www.godt-hebinck.de

Tipp 4: Online-PR und Social Media nutzen – Von neuen Medien profitieren

Betreiben Sie aktiv im Netz wirkungsvolle Online-PR. Dazu gehört mittlerweile wesentlich mehr als eine statische Website. Experten betreiben eine superdynamische Website und schreiben beispielsweise ein eigenes Blog. Ein Newsletter ist gut, aber heute längst nicht mehr alles.

Experten kennen auch die Social-Media-Netzwerke, die für ihre jeweilige Branche relevant sind. Regelmäßig und zielgenau platzieren sie dort ihre Einträge, um möglichst viele Verweise, Backlinks und Kommentare zu ihrer Person zu bekommen. Auf dem Weg zum Experten werden die meisten selbstständigen Zahntechniker irgendwann die Erfahrung machen, dass nur die konsequente Öffnung nach außen es ermöglicht, den „Turbo“

WIELAND



UNLIMITED DIMENSIONS ...

C-Box 
dimension