

Die wirtschaftlich erfolgreiche Integration des Lasers in die Zahnarztpraxis – Teil 5: Die Praxisstrategie

In der letzten Ausgabe des Laser Journals ist Uwe Zoske, Kundenberater bei der auf Zahnärzte spezialisierten Unternehmensberatung New Image Dental, auf das Praxiskonzept eingegangen, das nötig ist, um eine Praxis im Allgemeinen und den Einsatz des Lasers im Besonderen zum Erfolg zu führen. Im folgenden Beitrag wird es um die Praxisstrategie gehen, die es Ihnen ermöglicht, Ihre Praxis aktiv zu Ihren Zielen zu führen.

REDAKTION

Die Praxisstrategie wird oft als der Weg zum Erfolg dargestellt. Sie bildet das Verbindungsstück zwischen der aktuellen Situation eines Unternehmens und der Erreichung der gesteckten Ziele. Das trifft sowohl auf die gesamte Zahnarztpraxis als auch auf den erfolgreichen Einsatz eines Lasers zu: Wer die Stärken und Schwächen seiner Praxis kennt und weiß, was er in Zukunft erreichen möchte, der kann mit der passenden Strategie seine Visionen verwirklichen.

Wann brauchen Sie überhaupt eine neue Strategie?

Wenn Sie Ihre Position weiter verbessern oder absichern wollen. Wenn Ihre Praxis einem starken Wettbewerbsdruck ausgesetzt ist und Ihre Umsätze stagnieren. Wenn Sie nach neuen Wegen für Ihre Praxis suchen. Wenn Sie Ihre Praxis wirtschaftlich wieder erfolgreich machen wollen.

Wie kann Ihr Erfolg planbar werden?

Eine Strategieform aus der Wirtschaft, die unter dem Namen EKS (Engpass-konzentrierte Strategie) bekannt geworden ist und dank deren Hilfe viele Unternehmen sehr erfolgreich geworden sind, besagt: „Löse das größte Problem Deiner Zielgruppe, und Du wirst selbst erfolgreich sein.“ Dem Zahnarzt, der diese Strategie verfolgt, stellt sich beim Einsatz des Lasers als erstes die Aufgabe, eine Hauptpatientengruppe zu definieren, deren Probleme er erfolgreich lösen möchte. Er muss also die Klientel bestimmen, mit der er seine Praxisphilosophie am ehesten verwirklichen kann. Im nächsten Schritt gilt es, diese Zielgruppe verstärkt anzusprechen und als Patienten für die eigene Praxis zu gewinnen.

Die drei Stufen zu Ihrer erfolgreichen Strategie

1. Stufe: Definieren Sie die speziellen Stärken Ihrer Praxis!

- Was kann Ihre Praxis besonders gut bzw. was würden Sie gerne verstärkt machen?
- Welche Behandlungsschwerpunkte passen zu Ihren Praxisstärken?
- Welche Spezialgebiete ergeben sich daraus?

– Warum haben Sie bisher Erfolg oder Misserfolg, und wo liegen die Gründe dafür?

2. Stufe: Konzentrieren Sie sich auf eine Zielgruppe!

- Welche Patientengruppe passt am besten zu Ihren Praxisstärken?
- Auf welche Patientenzielgruppe möchten Sie sich in Zukunft gerne konzentrieren?

3. Stufe: Ergründen Sie das größte Problem Ihrer Zielgruppe!

- Welche Wünsche und Ziele verfolgt Ihre Zielgruppe am stärksten?
- Bei welchen Problemen sorgt Ihre Praxis bereits jetzt für gute Lösungen?
- Welche besonderen Leistungen haben Ihre Patienten zu Weiterempfehlungen veranlasst?

Fazit

Welche Ausrichtung Sie Ihrer Praxis auch immer geben möchten – eine individuelle Strategie ermöglicht es Ihnen, Ihre persönlichen Ziele, die Stärken Ihrer Praxis, die Zufriedenheit ihrer Patienten und den wirtschaftlichen Erfolg miteinander zu vereinen. Das gilt für alle Veränderungen, die Sie in Ihrer Praxis durchführen möchten, und ist besonders auf den erfolgreichen Einsatz des Lasers anwendbar. Alle Faktoren sollten deshalb harmonisch aufeinander abgestimmt sein. Auf der Grundlage dieser beschriebenen Basisprinzipien steht nun der praktischen Ausgestaltung Ihrer individuellen Erfolgsstrategie nichts mehr im Weg.

New Image Dental GmbH
Agentur für Praxismarketing
Jahnstr. 18, 55270 Zornheim
Tel.: 0 61 36/95 55 00, Fax: 0 61 36/9 55 50 33
E-Mail: zentrale@new-image-dental.de
www.new-image-dental.de