

# Die wirtschaftlich erfolgreiche Integration des Lasers in die Zahnarztpraxis

## Teil 16: Die „richtige“ Zielgruppe ansprechen

*Viele Zahnärzte, die ein Problem damit haben, den Laser wirtschaftlich erfolgreich in ihrer Praxis einzusetzen, beklagen sich darüber, nicht die „richtigen“ Patienten zu haben. Bei näherem Hinsehen stellt sich meist heraus, dass der Praxis ein klares Praxiskonzept mit einer definierten Zielgruppe sowie eine zielgruppenorientierte Patientenkommunikation fehlen.*

JOCHEN KRIENS/ALZEY

Beides jedoch bildet die elementare Voraussetzung für den wirtschaftlich erfolgreichen Lasereinsatz in der Zahnarztpraxis: Nur wenn die Praxis eine Zielgruppe hat und ihr die vielfältigen Vorzüge des Lasers authentisch und überzeugend kommuniziert, wird es ihr gelingen, eine passende Klientel anzusprechen und in ihren Patientenstamm zu integrieren. Im Falle der Lasermedizin bietet sich dem Zahnarzt nur ein Weg an, die gewünschte Zielgruppe zu finden: Er konzentriert sich auf die Form der Zahnmedizin, die er gerne praktizieren möchte – in diesem Falle die Anwendung des Dentallasers – und wählt anschließend die Zielgruppe, die dafür in Betracht kommt. Auf Grund der Vielzahl von Wellenlängen und deren unterschiedlicher Anwendungsmöglichkeiten ist der Laser heute bei nahezu allen Indikationen in der Zahnmedizin eine attraktive Option für Zahnarzt und Patient.

### *Zielgruppen für die Laserbehandlung*

Auf Grund seiner vielfältigen Einsatzmöglichkeiten fällt die Charakteristik der Zielgruppe für Laserbehandlungen allgemeiner aus als z. B. für Implantatpatienten und sollte daher zusätzlich noch durch weitere Spezifikationen der Tätigkeitsschwerpunkte der Praxis (Ästhetik, Endodontie, PA-Behandlung, Chirurgie, etc.) eingegrenzt werden. Zielgruppen für eine Laserbehandlung sind:

- Ästhetikbewusste Patienten, die Wert auf ein attraktives Äußeres legen und ihre Zähne als Karrierefaktor bzw. Statussymbol sehen: Laser-Bleaching sorgt auf schonende, verträgliche Weise für ein strahlend weißes Lächeln und eine sympathische, anziehende Ausstrahlung.
- Patienten, die eine sanfte und schonende Behandlung favorisieren (z. B. auch Angstpatienten): Die schonende und minimalinvasive Arbeitsweise des Lasers erlaubt den Wegfall oder eine signifikante Reduzierung vieler unangenehmer Begleiterscheinungen wie Blutungen, Vibrieren des Bohrers, lange Behandlungsdauer, aufwändige Nachsorgemaßnahmen, etc.
- Patienten, die bereit sind, für Zusatzleistungen, deren Nutzen ihnen überzeugend kommuniziert wird, etwas dazu zu bezahlen.

### *Zielgruppenanalyse und Zielgruppenprofil*

Die Zielgruppenanalyse dient dazu, herauszufinden, wie die jeweilige Zielgruppe am besten angesprochen werden kann. Folgende Leitfragen sind hier von zentraler Bedeutung:

- Welchen Stellenwert haben gepflegte Zähne für die jeweilige Zielgruppe?
- Was ist das dringendste Bedürfnis der Zielgruppe?
- Wie sind die Informationsgewohnheiten der betreffenden Personen?
- Wie und wo arbeiten sie bzw. verbringen sie ihre Freizeit?
- Wie sind die betreffenden Personen überwiegend versichert?

Die Antworten auf diese Fragen ergeben das Profil der jeweiligen Zielgruppe, das umso detaillierter ausfällt, je umfassender die Leitfragen beantwortet werden. Am wichtigsten ist dabei die Frage nach dem dringendsten Bedürfnis und dem vorwiegenden Nutzen der Zielgruppe, denn sie legt zugleich auch den Ansatzpunkt für die jeweilige Marketingstrategie fest.

### *Fazit: Mit der Zielgruppe ins Schwarze treffen*

Ganz gleich, welche Behandlungsschwerpunkte die Praxis mit dem Dentallaser abdecken möchte – Kernpunkt der Marketingstrategie sollte eine Kombination aus den Vorzügen des Lasers im Einklang mit den Patientenbedürfnissen sein. Wenn diese Strategie mit den entsprechend abgestimmten kommunikativen Maßnahmen umgesetzt wird, steht einer erfolgreichen Integration des Lasers nichts mehr im Wege.

#### *Korrespondenzadresse:*

*New Image Dental GmbH  
Agentur für Praxismarketing  
Mainzer Str. 5  
55232 Alzey  
Tel.: 0 67 31/9 47 00-0  
Fax: 0 67 31/9 47 00-33  
E-Mail: zentrale@new-image-dental.de  
Web: www.new-image-dental.de*