

ZT PRODUKTE

Neu, einzigartig und praxiserprobt – Umfassendes Marketingwerkzeug-Paket für Dentallaboratorien

DeMaServ bietet hochwertige, individuelle Labormarketing-Werkzeuge zur Kundenbindung und Neukundengewinnung – fertig zum Einsatz.

DeMaServ ist eine Gesellschaft für Dentalmarketing vom Zahntechniker für Zahn-techniker und für dessen Kunden – die Zahnärzte sowie die Patienten. DeMaServ bietet den Dentallaboren ein komplettes aufeinander abgestimmtes Paket mit umfassenden, speziell für die Labore individualisierten Marketingwerkzeugen zur Gewinnung von Neukunden sowie zur Kundenbindung – fachlich versiert, erprobt und fertig zum Gebrauch für das jeweilige Labor. Die DeMaServ-Marketingwerkzeuge wurden in Zusammenarbeit mit erfahrenen Dentalmarketing-Experten entwickelt. Mit Überzeugungskraft spricht das Marketingmaterial für das Produkt „hochwertiger Zahnersatz“ sowie für das Erfolgsteam Zahnarzt und Dentallabor; es hat sich im Praxis-einsatz bereits außerordentlich gut bewährt. Die Inhalte sind herstellerneutral und bieten den Patienten somit eine echte und umfassende Entscheidungshilfe im Bereich Zahnersatz.

- Implantate
- Vollkeramik
- Kombierter Zahnersatz



Gestaltungsmuster der Labor-Imagebroschüre.

- Prothesen
- Kronen und Brücken – Festsitzender Zahnersatz
- Schienen: Heilen und schützen
- Zähne in Szene: Wissenswertes, Infos, Tipps
- Materialien
- Die neuen Zähne: Pflegetipps

Fünf zentrale Marketingwerkzeuge

Schaukoffer mit Demonstrationsmodellen – der Einstieg beim Patienten. Sehen, hören, tasten, riechen, schmecken – je mehr Sinne angesprochen werden, desto eher und um-



Schaukoffer mit acht Zahnersatz-Modellen.

fassender wird ein Produkt „begriffen“, desto eher eine emotionale Bindung aufgebaut und der Kaufwunsch gefestigt. DeMaServ liefert die hochwertigen Vorlagen, die Schaararbeiten fertigt das jeweilige Labor selbst.

Patienteninformationsbroschüren zum Mitnehmen. Sie unterstützen die (höherwertige) Entscheidung. Der Patient kann damit z.B. seinem Partner oder der Familie deutlich machen, dass er sich nicht nur für Zahnersatz, sondern für Lebensqualität entscheidet. DeMaServ stellt Konzept, Texte und Bilder für die Broschüren, die für das jeweilige Labor individualisiert werden. Die Patientenbroschüren gibt es zu folgenden Themen:



Die Patienten-Broschüren zum Mitnehmen.

DeMaServ kann das Labor den Praxen schnell und mühelos einen individuellen, professionellen Internet-Auftritt anbieten. Die eigenständige Website wird zudem über einen Button „Schöne Zähne“ mit dem Patienten-Portal der eigenen Labor-Website verlinkt – der Patient erlebt damit zudem am Beispiel „Website“ die vertrauensvolle Qualitäts-Partnerschaft Zahnarzt-Dentallabor.

Weitere individuelle Marketing-Angebote

- die Entwicklung von Unternehmensleitbildern,
- Veranstaltungsorganisation (wie z.B. Fortbildungen, Tag der offenen Tür),
- Anzeigengestaltung und Mediaplanung/-abwicklung,
- Pressearbeit,
- die Erstellung von Mailings.

Nutzen für drei Zielgruppen

DeMaServ bietet dem Dentallabor fünf zentrale, perfekt aufeinander abgestimmte Dentalmarketing-Werkzeuge mit Nutzen und Gewinn für folgende Gruppen:

- **Dentallabor:** Dentallabore nutzen die von DeMaServ angebotenen Marketingwerkzeuge zur erfolgreichen Kundenbindung, zur effizienten Neukundengewinnung und zur Umsatzsteigerung.
- **Zahnarztpraxis:** Ihnen dienen die Marketingwerkzeuge zur Patientenbindung und zur Patientengewinnung sowie zur Umsatzsteigerung in den Zahnarztpraxen.
- **Patient:** Die Patienten möchten heute besonders gut und umfangreich informiert werden. Dies ist ganz im Sinne des Dentallabors und der Zahnarztpraxen – denn nur der informierte Patient wird sich auch für höherwertigen Zahnersatz entscheiden. Das DeMaServ-Marketingmaterial wird für jedes Dentallabor speziell individuali-

siert. Das Labor spart somit den hohen Zeit- und Kostenaufwand, den die Eigenentwicklung von hochwertigem und perfekt aufeinander abgestimmtem Marketingmaterial erfordern würde. Dem Dentallabor wird mit den DeMaServ-Marketingwerkzeugen der Rücken freigehalten, sich wirklich auf das Kerngeschäft im Labor konzentrieren zu können. DeMaServ ermöglicht es dem Labor, sich „richtig“ am Markt zu positionieren – so, wie es den eigenen Arbeiten und Leistungen entspricht. Wenn gewünscht, kann sich das Labor mit Hilfe der DeMaServ-Marketingwerkzeuge auch völlig neu positionieren. Für das Dentallabor ist es wichtig, Zahnarztpraxen und Patienten über die eigenen Arbeiten und Leistungen

Kundenbindung, denn irgendjemand ist immer billiger. Andere Labore werden das Merkmal ‚Top-Qualität‘ als Marke aufbauen, dazu einen Top-Service, und zudem ihre Partner Zahnarzt und Kunde aktiv in ihr Konzept mit einbeziehen. DeMaServ hat sich entschieden, genau diese Dentallabore im Bereich Marketing zu unterstützen, die ihre Zukunft unter dem Motto ‚Erfolg durch Qualität und Leistung‘ gestalten wollen.“ Im Bereich „Zahnersatz“ braucht der Zahnarzt das Dentallabor als starken Marketingpartner, um seine Patienten über die Möglichkeiten beim Zahnersatz informieren zu können. Der Patient heute ist auf Grund der gesetzlichen Unsicherheiten bei Zahnersatz verunsichert, Kaufentscheidungen wer-



Zahntechnikermeister Hartmut Vach, Gründer und Inhaber der Gesellschaft für Dentalmarketing und Serviceleistungen DeMaServ e.K.

Von der Idee zur Praxis

DeMaServ, Gesellschaft für Dentalmarketing und Serviceleistungen, wurde gegründet von Zahntechnikermeister Hartmut Vach, 47. Mit der Erfahrung als Geschäfts-



Eine der vier individuellen Design-Varianten der Zahnarzt-Website.



Die Labor-Internetpräsenz gibt es in drei verschiedenen Design-Varianten.

deutlich zu informieren und sich als kompetenter Partner zu präsentieren. Nur so kann der Teampartner, die Zahnarztpraxis, wissen, was das Labor anbietet. Und nur so kann der Käufer, der Patient, die Laborleistungen auch abfordern. Die Zahnärzte müssen zudem die Möglichkeit haben, den Patienten durch Informationsmaterial mit verständlichen Argumenten sowie durch Anschauung wie Schaumodellen deutlich zu machen, dass die angebotenen Leistungen nicht teuer, sondern im wahrsten Sinne des Wortes „preiswert“ – ihren Preis wert – sind. Und dass diese Leistungen die Lebensqualität steigern. Die DeMaServ-Marketingwerkzeuge unterstützen das Dentallabor und dessen Kunden, die Zahnarztpraxen, in all diesen Belangen.

Deutliche Laborpositionierung

„Umfassende Patienten- und Zahnarzt-Informationen unterstützen Dentallabore bei dem Weg in ihre erfolgreiche Zukunft“, erklärt Hartmut Vach, Gründer und Inhaber von DeMaServ. „Einige Labore werden künftig den Preis in den Mittelpunkt ihrer Strategie stellen – aber Preise sind keine sichere

den verzögert. Andererseits leben Patienten in Boom-Bereichen wie den Schönheitsoperationen vor, dass sie durch nahezu alle Einkommensgruppen hinweg bereit sind, Geld für ihre als persönlich besser empfundene Lebensqualität auszugeben. Auch Zahnersatz bedeutet Lebensqualität, über die der Patient jetzt mehr eigenverantwortlich entscheiden kann – und muss. Darin liegen für die Patienten wie für Zahnarztpraxen und Dentallabore enorme Chancen. Zahnarztpraxen und Dentallabore müssen die Patienten heute also zunehmend über die umfassende Bandbreite der Möglichkeiten informieren, die dem Patienten eine qualitativ und ästhetisch bessere Zahnersatz-Versorgung und somit mehr Lebensqualität bieten. Lebensqualität, für die der Patient auch bereit ist zu zahlen, wenn er weiß, welchen Nutzen und Mehrwert ihm das Produkt bringt. Gutes Marketing bedeutet, den Patienten sachlich, aber mit Überzeugung zu informieren. DeMaServ gibt den Dentallaboren für ihre Zahnarztpraxen zur Vermarktung im Bereich Zahnersatz ein „Rundum-sorglos-Paket“ zur Hand, das der Zahnarzt beim Patienten sofort einsetzen kann.

fürher eines 40 Mitarbeiter starken Dentallabors, aus der jahrelangen Mitarbeit in einem der größten Verbände eigenständiger Dentallabore Deutschlands, entwickelte Vach als Praktiker für Praktiker ein komplettes Marketingpaket, abgestimmt auf den tatsächlichen Bedarf der Dentallabore und deren Kunden. Aus dem Praktiker spricht auch die Erfahrung, dass ein Dentallabor zumeist nicht die Ressourcen hat, aus eigener Kraft solche Marketingwerkzeuge selbst zu entwickeln oder entwickeln zu lassen. Vach verpflichtete für DeMaServ ein Spezialistenteam aus den Bereichen Dentalmarketing, Konzept, Design, Textredaktion, Website-Design sowie Event-Management. Diese Partner bringen ihre jahrelangen, intensiven Erfahrungen aus ihrer Arbeit für Kunden im Dentalbereich mit ein. zt

zt Adresse

DeMaServ e.K.
Gesellschaft für Dentalmarketing und Serviceleistungen
Behrener Straße 17
37186 Moringen
Tel.: 0 55 03/99 97 10
Fax: 0 55 03/99 97 20
E-Mail: info@demaserv.de
www.demaserv.de