

„Vorläufig“ in neuer Qualität: Die KFO-„Pop-up-Praxis“

Bei der Niederlassung in eigener Praxis – ob zahnmedizinisch oder kieferorthopädisch – gibt es unzählige Faktoren zu berücksichtigen. Darunter die richtigen Praxisräumlichkeiten. Davon sollten Sie sich aber keinesfalls ausbremsen lassen. Worauf es vor allem ankommt? Ein schlüssiges Konzept, das Sie Ihren zukünftigen Patienten vermitteln können und auf das Ihr Marketing aufbaut. Die Gründungsstory der kieferorthopädischen Praxis DR MEYDING/DR MEYDING ist dafür ein tolles Beispiel.

Autorin: Nadja Alin Jung

Die Kieferorthopäden Dr. Lisa Meyding und Dr. Moritz Meyding haben im vergangenen Herbst den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Das Besondere: Statt sich lange mit der Suche nach der perfekten Immobilie aufzuhalten, haben sie ihre „Pop-up-Praxis“ mitten in der Altstadt von Wetzlar eröffnet. In ihrer temporären Praxis am Domplatz hat das Ehepaar mit einem großen Marketingaufschlag den Startschuss gesetzt, bevor 2021 der Umzug in die neuen, langfristigen Räumlichkeiten bevorsteht – und zwar zusammen mit dem bis dahin gewonnenen Patienten- und Überweiserstamm.



Das Modell „Pop-up-Praxis“

Temporär und vorläufig – das verbirgt sich hinter dem englischen Begriff „pop up“. Diese Beschreibung gilt aber allein für den Standort. Für eine begrenzte Zeit beherbergt eine vorübergehend nutzbare Immobilie die Praxis samt hochmoderner Ausstattung und styliher Einrichtung, bevor es weitergeht in ein anderes, dann fixes Objekt. Von vornherein in die Außendarstellung integriert, macht das „Pop-up“-Konzept neugierig und zieht sich wie ein roter Faden durch die Patienten- und Überweiserkommunikation. Auf diese Weise werden Patienten und Kollegen von Anfang an auf dem Weg in die spätere, dauerhafte Praxis einbezogen. Und weil die Idee von der „Pop-up-Praxis“ so neu ist, erfreut sie sich größter Beliebtheit in Wetzlar und der Region.



Patienten gewinnen mit dem „Pop-up“-Konzept

Dr. Lisa Meyding und Dr. Moritz Meyding haben sich frühzeitig entschieden, ihr Praxismarketing in professionelle Hände zu legen. Daher konnte die Bewerbung der neuen Praxis mit dem breit gefächerten Versand einer Opening Card beginnen, die schon vor dem Tag der Eröffnung auf die zukünftige „Pop-up-Praxis“ DR MEYDING/DR MEYDING aufmerksam machte und dazu einlud, einen ersten unverbindlichen Kennenlernermin zu vereinbaren. Diese Maßnahme kam sehr gut an, sodass das Ehepaar Meyding mit einem gut gefüllten Bestellbuch starten konnte. Das außergewöhnliche Praxismodell sprach sich in und um Wetzlar außerdem schnell herum – und bleibt in Erinnerung!

Überweiser überzeugen

Gerade für eine kieferorthopädische Fachpraxis nicht zu vernachlässigen: eine professionelle und sympathische Überweiseransprache. Um sich persönlich bei den Kollegen in der Region vorzustellen, kündigten sich die Dres. Meyding mit einem Brief an und vereinbarten einen persönlichen Termin, um die Kollegen kennenzulernen und sowohl das Behandlungs-



konzept als auch das Modell der „Pop-up-Praxis“ zu erläutern. Auf diese Weise schufen Dr. Lisa Meyding und Dr. Moritz Meyding von Anfang an eine solide Überweiserstruktur. Und weil sie von Beginn an deutlich machen, dass 2021 ein Praxisumzug bevorsteht, sind die besten Voraussetzungen dafür gelegt, dass Patienten und Überweiser DR MEYDING/DR MEYDING von der „Pop-up-Praxis“ in die neue Immobilie folgen.

Website, Praxisflyer und Co. – alles nur provisorisch?

Auch wenn die Räumlichkeiten nicht auf Dauer sind – die Außendarstellung, online wie offline, leidet darunter keineswegs. Die grundlegende Geschäftsausstattung wie Visitenkarte, Briefpapier und Anamnesebogen stand pünktlich zur Eröffnung druckfrisch bereit. Und um von Anfang an eine Webpräsenz zu haben und im World Wide Web gefunden zu werden, entschieden sich Dr. Lisa Meyding und Dr. Moritz Meyding für eine vollumfängliche Website, die mittlerweile auf www.kieferorthopaedie-meyding.de live ist.

Für ihr Website-Layout setzt das Ehepaar Meyding neben informativen Texten vor allem auf einen großflächigen Bildeinsatz. Um hierfür ansprechendes Bildmaterial zu schaffen, das Emotionen transportiert und Lust darauf macht, die Praxis kennenzulernen, fand ein professionelles Fotoshooting statt, das keinen Zweifel daran lässt, dass die „Pop-up-Praxis“ stylish, modern und einladend ist. Nach dem Umzug werden die Bilder um einige neue Architekturaufnahmen ergänzt, können ansonsten aber hervorragend weitergenutzt werden.



Fazit

Dr. Lisa Meyding und Dr. Moritz Meyding gehen in Sachen Praxisneugründung mit gutem Beispiel voran. Die ideale Immobilie lässt noch auf sich warten? Das hat die beiden Kieferorthopäden nicht davon abgehalten, sich den Traum von der eigenen Praxis zu erfüllen. Im Gegenteil: Sie haben die Chance genutzt und mithilfe eines schlüssigen Marketingkonzepts ihre „Pop-up-Praxis“ in Wetzlar bekannt gemacht. So blicken sie nun, einige Monate nach der Eröffnung, auf einen gelungenen Kick-off zurück und konnten bereits einen Patientenstamm gewinnen sowie Überweiserstrukturen schaffen, von denen sie auch 2021 nach dem Umzug in die neuen Räumlichkeiten profitieren werden.

Fotos: © Dres. Meyding

KONTAKT

Nadja Alin Jung

m2c | medical concepts & consulting
Mainzer Landstraße 164
60327 Frankfurt am Main
Tel.: 069 460937-20
info@m-2c.de
www.m-2c.de



[Info zur Autorin]



Zuverlässig trifft innovativ

- Ermöglicht mit ihrer Ausstattung und einer perfekten Ergonomie effiziente Behandlungsabläufe
- Bietet zeitgemäßen Komfort gepaart mit elegantem Design
- Garantiert eine überragende Zuverlässigkeit durch den hydraulischen Antrieb
- Gewährleistet unkompliziertes und intuitives Handling mittels Touchpanel
- Sichert beste Sicht durch die LED-OP-Leuchte der neuesten Generation
- Gestattet eine hohe Individualisierbarkeit, z.B. durch verschiedene Arzttischvarianten und eine Vielzahl an attraktiven Kunstlederfarben



Partner von:



Belmont
TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Berner Straße 18 · 60437 Frankfurt am Main
Tel. +49 (0) 69 50 68 78-0 · Fax +49 (0) 69 50 68 78-20
E-Mail: info@takara-belmont.de
Internet: www.belmontdental.de