

Glückliche Patienten durch Zusatzangebote

PRAXISMARKETING Die meisten Patienten gehen nicht aufgrund von Schmerzen zum Zahnarzt, sondern zur Zahnreinigung oder Kontrolle. Das sollten Zahnärzte nutzen und ihre Patienten auf weitere Angebote für ein strahlendes, gesundes Lächeln aufmerksam machen. Gut geht das mit Magazinen, die der Patient mit nach Hause nehmen kann.



Die meisten Patienten gehen zur Kontrolle oder Zahnreinigung zum Zahnarzt. Das ergab eine Befragung des Statistikportals Statista, das mehr als 15.000 Menschen nach dem Grund für ihren letzten Zahnarztbesuch fragte. Die Routineuntersuchung war bei rund jedem dritten Befragten der Grund für den letzten Zahnarztbesuch, eine Notfallbehandlung hingegen nur bei zwölf bis 18 Prozent der Befragten. Das zeigt, dass die meisten Menschen den Nutzen von Vorsorge und Prophylaxe verinnerlicht haben und ihre Zahngesundheit sehr ernst nehmen. Diesen Sachverhalt können Zahnärzte für sich und den Erfolg ihrer Praxis nutzen.

Wohlfühlort Zahnarztpraxis

„Wir unterstützen Zahnärzte dabei, dass Patienten sie als den Kümmerer wahrnehmen, der sich um das Wohlbefinden und gute Aussehen seiner Patienten sorgt“, sagt Dr. Thomas Kiesel, Geschäftsführer von goDentis – Deutschlands größtem Qualitätssystem für Zahnärzte und Kieferorthopäden. „Schon die Gestaltung vieler Zahnarztpraxen kann zur positiven Wahrnehmung beitragen und eher das Gefühl der Geborgenheit und Entspannung als das Gefühl der Angst vor Schmerzen hervorrufen“, sagt Dr. Kiesel.

Damit der Imagewandel gelingt, können Zahnärzte neben der Untersuchung und der Zahnreinigung andere interessante Angebote machen. Gerade Menschen, die viel Wert auf ihr Äußeres und ihre Gesundheit legen, sind eine attraktive Zielgruppe für Zahnärzte. Oft sind sie bereit, über die Kassenleistungen hinaus in ihre Zahngesundheit zu investieren.

Erfolgsmodell Bleaching

Mit einem professionellen Bleaching etwa können Zahnärzte bei ihren Patienten punkten. Weiße Zähne stehen für Gesundheit und Attraktivität. Außerdem sorgen sie für mehr Selbstbewusstsein und besseres Wohlbefinden. Kein Wunder also, dass die meisten Menschen nach weißen Zähnen streben.

Ganz dem Zeitgeist entspricht es, sich im Internet zu informieren. Statt Geld für ein professionelles Bleaching auszugeben, nutzen sie YouTube-Videos. Hier wird erklärt, wie man mit Zitronensaft und Backpulver Zähne aufhellen kann. Hinweise zu den dabei entstehenden Risiken für die Zähne fehlen oft völlig. Zahnärzte können sich in diesem Zusammenhang in zweierlei Hinsicht positionieren. Zum einen als Unterstützer, der sich um die Gesundheit der Patienten sorgt und diese vor dauerhaften Schäden bewahren kann. Zum anderen als Experte, der für ein gesundes und strahlendes Lächeln sorgt und gleichzeitig die Gesundheit des Patienten im Blick hat.

Bei der Kommunikation ist zu beachten, dass eine zielgruppenorientierte Ansprache erfolgt. Junge Menschen können etwa lockerer angesprochen werden als Senioren. Eltern interessieren andere Themen als Singles. Um Zahnärzten die Kommunikation mit Patienten zu erleichtern, hat goDentis verschiedene Druck-

© bedya – stock.adobe.com

stücke herausgebracht. goDentis-Partnerzahnärzte können diese kostenlos auf www.godentis-markt.de bestellen und im Wartezimmer auslegen oder den Patienten mit nach Hause geben.

Die Zahnarztpraxis und der Wedding Planner

Junge Frauen und Männer, die kurz vor der Hochzeit stehen, können mit dem Hochzeitsmagazin der goDentis für die Zahnarztpraxis begeistert werden. Anregungen für die Planung des

auf ihre Praxis aufmerksam machen, locken so ein interessiertes Publikum in ihre Praxen.

Junge Patientinnen begeistern

Auch für jüngere Patienten, die ihr Single-Dasein genießen, gibt es entsprechende Broschüren. Die Broschüre „Bleaching – Weiße und gesunde Zähne“ zeigt Patientinnen, wie sie ein perfektes Selfie-Lächeln erreichen, ohne ihren Zähnen zu schaden. Angefangen von der Wahl der pas-

Vorteile im Überblick

goDentis-Partnerschaft!

Alle Drucksachen von goDentis können goDentis-Partnerzahnärzte kostenlos auf www.godentis-markt.de bestellen. Das Qualitätssystem bietet außerdem umfassende Serviceleistungen, professionelle Beratung, Kommunikationsmaterialien und einen kollegialen Austausch. So können Zahnarztpraxen ihr Team stärken und Patienten an ihre Praxis binden. Wer noch nicht Partner der goDentis ist, aber trotzdem mal in die Magazine hineinschauen möchte, findet diese in Flipbooks auf www.godentis.de/magazine. Weitere Informationen zur goDentis-Partnerschaft finden Interessierte unter www.godentis.de/godentis-partnerschaft.

schönsten Tages im Leben gepaart mit Tipps für ein strahlendes Lächeln finden bei dieser Patientengruppe großen Anklang. Kaum ein Tag im Jahr wird so ausgiebig geplant wie die Hochzeit. Für kaum ein anderes privates Ereignis wird so viel Geld ausgegeben.

Ein strahlendes Lächeln auf dem Hochzeitsfoto ist genauso wichtig wie der Trauring. Mit dem Heft „Ihr Hochzeitsmagazin für ein strahlendes Lächeln“ kann der Zahnarzt bleibenden Eindruck bei künftigen Brautpaaren hinterlassen. Er informiert mit dem Magazin nicht nur über Zahngesundheit, sondern gibt praktische Tipps zu allen Themen rund um den Hochzeitstag: Checklisten für die wichtigsten Vorbereitungen, Tipps zur Hochzeit im Ausland oder worauf man bei der Wahl des Hochzeitsfotografen achten sollte, sind nur ein kleiner Ausschnitt der Themen, die sich im goDentis-Hochzeitsmagazin befinden. Zahnärzte, die mit dem Hochzeitsmagazin – mit eigenem Logo versehen – etwa in Brautläden oder Nagelpflegestudios

senden Zahnfarbe bis hin zum kurzen Wellness-Programm mit Soforteffekt für die Zähne bietet die Broschüre Informatives und Unterhaltsames. Das Design orientiert sich an bekannten Magazinen, sodass junge Frauen sich von der Gestaltung der Broschüre angesprochen fühlen.

INFORMATION

goDentis
Gesellschaft für Innovation
in der Zahnheilkunde mbH
Scheidtweilerstraße 4
50933 Köln
Tel.: 0800 374-6061
www.godentis.de



Infos zur Autorin

Adhäsives Befestigungskomposite



3M™ RelyX™ Ultimate
Zement

3m.de/oralcare