

Digitale Services und kostenlose Fortbildungen jetzt wahrnehmen

Ein Beitrag von Anselm Bellia

HERSTELLERINFORMATION /// Die letzten Monate haben gezeigt, wie wichtig es ist, auf unvorhersehbare Ereignisse schnell reagieren zu können. Auf einen großen Organisationsaufwand folgt nun eine langsame Normalisierung des Behandlungsalltags. Gerade jetzt ist es wichtig, die wirtschaftlichen Rückschläge des Frühjahrs wieder auszugleichen und durch gezielte Maßnahmen den Praxiserfolg zu unterstützen.

Genau hier setzt die neue Kooperation der Doctolib GmbH und OEMUS MEDIA AG an: Mit dem Wachstums-Boost wird es Praxen ermöglicht, sich mithilfe von digitalen Services und kostenlosen Fortbildungen gut aufzustellen und für weitere Herausforderungen zu wappnen.

Erfolgsgarant I: Fortbildungen

Frühzeitig die neuesten Trends in der Dentalbranche zu kennen, ist ein wahrer Erfolgsgarant. Mit dem Wissen über neue Methoden und Verfahren können sich Zahnärzte und Mitarbeiter weiterbilden und damit das Behandlungsspektrum der Praxis erweitern. So werden neue Patienten gewonnen und Stammpatienten gebunden. Gleichzeitig wird durch das Angebot von Weiterbildungs- und Ausbildungsmaßnahmen auch die Loyalität der Mitarbeiter gestärkt.

Zudem sind Fort- und Weiterbildungen existenziell wichtig, um gesetzliche Richtlinien der Zulassung einzuhalten. So drohen Honorarkürzungen oder im schlimmsten Fall der Entzug der Zulassung, sollte der Nachweis vertragszahnärztlicher Fortbildungsmaßnahmen nicht fristgerecht eingereicht werden. Die Frist für den Nachweis vertragszahnärztlicher Fortbildungsmaßnahmen nach § 95d SGB V wurde Corona-bedingt verlängert, doch viele Kongresse und Präsenz-Fortbildungsveranstaltungen, die in den letzten Monaten hätten stattfinden sollen, wurden nun auf einen späteren Zeitpunkt verschoben.

Die Vorteile von Doctolib im Überblick:

- Neue Patienten gewinnen und Sichtbarkeit der Praxis erhöhen, durch Behandlerprofil auf www.doctolib.de mit 3,5 Mio. monatlichen Besuchern
- 24/7-Online-Terminbuchung mit Echtzeit-Synchronisation, ganz automatisch ist der Kalender immer auf dem aktuellsten Stand
- Bis zu 58 Prozent* der Terminausfälle reduzieren durch Terminerinnerungen per SMS und/oder E-Mail und digitale Nachrückliste
- Recalls automatisieren und dadurch Portokosten einsparen und Zeitaufwand für das Praxisteam reduzieren

Wie funktioniert der Wachstums-Boost?

- Mit Doctolib starten: Kostenlose Beratung erhalten, den digitalen Terminmanagementservice individuell auf die Praxis anpassen und mithilfe des Doctolib-Teams einrichten.
- Fortbildung oder Kongress aus dem OEMUS-Portfolio auswählen: volle Kostenübernahme von bis zu 500 Euro für Doctolib-Neukunden und kostenlos Fortbildungspunkte sammeln.
- Alle Informationen, die Teilnahmebedingungen und eine unverbindliche Beratung unter doctolib.info/boost oder Tel. 030 255585428.

Doctolib

Fragen? Rufen Sie uns an: 030-255585428

Starten Sie jetzt mit Doctolib und erhalten Sie eine Fortbildung im Wert von bis zu 500€ geschenkt*

Praxisumsatz steigern und bis zu 60** Neupatienten gewinnen mit dem Terminmanagement von Doctolib.

Nur für kurze Zeit: Wir schenken Ihnen eine Fortbildung Ihrer Wahl!

In Kooperation mit:

ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis OEMUS DENTALTRIBUNE

Jetzt Praxiserfolg steigern und kostenlos Fortbildungspunkte erhalten

Nachname *

Vorname *

Postleitzahl der Praxis *

Telefonnummer *

Ihr Fachgebiet *

E-Mail *

Pflichtfeld *

Gespräch vereinbaren



www.doctolib.info/boost

Mit dem Wachstums-Boost kostenlos Fortbildungspunkte sichern

Zahnärzte können jetzt die Chance nutzen, Fortbildungen nachzuholen und mithilfe von digitalen Angeboten die Praxis gut aufzustellen. Genau dafür wurde der Wachstums-Boost gemeinsam von Doctolib und OEMUS MEDIA AG entwickelt. Digitalisieren Sie mit Doctolib Ihre Praxis und profitieren Sie u. a. direkt von weniger Terminausfällen und mehr Neupatienten. Suchen Sie sich dann eine OEMUS MEDIA-Fortbildung Ihrer Wahl aus und sichern Sie sich kostenlos Fortbildungspunkte.

Erfolgsgarant II: Digitale Services

Wie wichtig es ist, schnell auf neue Vorgaben reagieren zu können und Patienten automatisch und schnell zu erreichen, haben die letzten Monate gezeigt. Das digitale Terminmanagement von Doctolib ermöglicht es, Sprechzeiten schnell anzupassen und effizient per E-Mail oder SMS mit Patienten zu kommunizieren. Durch automatische 24/7-

Online-Terminbuchungen sowie weitere automatisierte Funktionen kann der administrative Aufwand des Praxisteam verringert werden. Neben der Effizienzsteigerung kann Doctolib auch dabei helfen, durch die Gewinnung von Neupatienten und das Reduzieren von Terminausfällen die Praxis-Profitabilität zu erhöhen.

INFORMATION ///

Doctolib GmbH
Mehringdamm 51
10961 Berlin
www.info.doctolib.de
www.doctolib.ino/boost

Infos zum Unternehmen



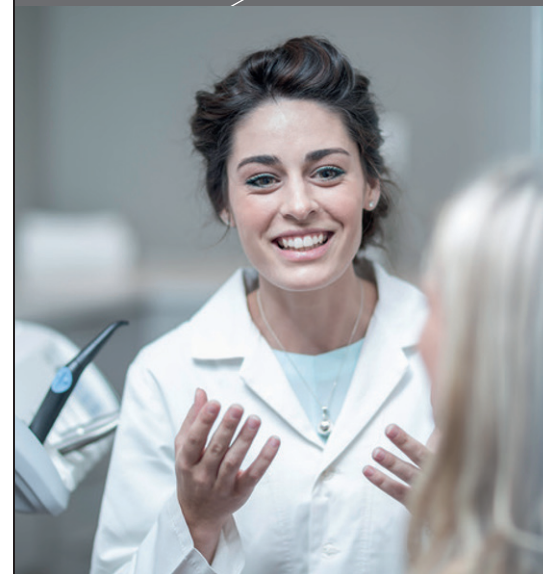
Zahnärzte/ Zahnärztinnen

für Österreich/Tirol gesucht

Top Verdienstmöglichkeiten

Arbeiten, wo andere Urlaub machen

Topmoderne Praxen in Bestlagen
auf neuestem Stand der Technik
und Hygienevorschriften



Neugierig und interessiert?

Informieren Sie sich unverbindlich
über Ihre Möglichkeiten bei Ihrem
Dienstleister für Zahnärzte:

Z99 Service GmbH

Mag. Christian Pickelmann

christian.pickelmann@z99.at

+43676 849633999

www.z99.at

Finden Sie heraus, welchen finanziellen Mehrwert Doctolib Ihrer Praxis durch die Gewinnung passender Patienten und die Reduzierung Ihrer Terminausfälle bringen kann.

Ihre Fachrichtung

Zahnarzt

Ihre zuständige KV

Berlin

Ihr Ø Umsatz pro Behandlungsfall*

EUR 250

Anzahl der Behandler in Ihrer Praxis

1 5 10 15 20

Anzahl der Terminausfälle pro Tag und Behandler

0 1 2 3 4 5

Wünschen Sie sich Neupatienten?

Ja

Nein

Art der Krankenversicherung**

Gesetzlich + privat

Nur privat



+ 10.232 €

zusätzlicher Umsatz pro Monat
unter Berücksichtigung des Doctolib Beitrages

Monatlich

Jährlich

+ 7.830 € durch Reduktion der Terminausfälle

+ 2.200 € durch gesetzliche Neupatienten

+ 460 € durch private Neupatienten

- 258 € Doctolib Beitrag

Beratung vereinbaren

Rechnet sich die Investition in smarte Funktionen?

Mit dem Doctolib-Umsatzrechner können Sie den potenziellen Mehrwert für Ihre Praxis ganz einfach und individuell berechnen.