«Curaden sagt seiner Community dankeschön»

Curaden hat Kunden und Freunde kürzlich an seinem THANKSGIVING Event verwöhnt – und dabei seinen gesamtheitlichen Ansatz demonstriert.

Infos zum Unternehmen

ZÜRICH – CURADEN THANKSGIVING hat alle Erwartungen übertroffen: Über 1'400 Dental Professionals, davon über ein Drittel Entscheidungsträger, sind am 18. November in die topmoderne Samsung Hall nach Zürich gekommen. Das Event war die perfekte Plattform für die Curaden Community. Es wurden weit mehr als Spitzenangebote der Aussteller und neue Präventionskonzepte gezeigt. Die Besucher erlebten die Curaden Community aus Industrie, Lehre, Dienstleistern, Handel und Praxis und konnten sich in einzigartiger Atmosphäre austauschen.

Das Unternehmen Curaden bedankte sich mit dieser Veranstaltung bei den Dental Professionals, der Industrie und den anderen Geschäftspartner für ein erfolgreiches Jahr. Dabei erwies sich die neue Location als richtiger Impulsgeber, um eine perfekte Wohlfühlatmosphäre für persönliche Gespräche zu schaffen. Alle Stände wurden den ganzen Tag über rege besucht. Mehr als vierzig Aussteller boten besondere Angebote exklusiv für CURADEN THANKSGIVING.

Hier wurde geschlemmt

Den Tag über verwöhnte das Team um Jan-Uwe Reis die Gäste mit Leckereien. Vom Schweizer Butterzopf mit hausgemachter Konfitüre über die frische Lasagne oder den zarten Pouletstreifen bis hin zum Philadelphia Cheesecake konnten die Besucher in Ruhe schlemmen. Bio-Weine der Marke Palmeri rundeten das Erlebnis zusammen mit den frisch gerösteten Maroni auf der Terrasse ab.

Hier wurde gewürfelt und gespielt

Nervenkitzel wie im Casino: Eine lange Schlange bildete sich an den Spieltischen für den Wurf mit den Curaden Glückswürfeln. Als Gewinne lockten hochwertige Black is White-Zahnbürsten und -Zahnpasta sowie die Adventskalender von Kiehl's mit ihren wertvollen Produkten. Für zusätzliche Spannung sorgte der Wettbewerb um ein iPhone X. Der glückliche Gewinner wird diese Tage ausgelost.

Für strahlende Gesichter sorgte auch der reichhaltig ausgestattete Franz Carl Weber Kids-Corner. Professionell umsorgt, konnten sich die kleinen Gäste mit Spielzeug und Malutensilien ihrer Kreativität hingeben. Franz Carl Weber-Gutscheine, ideal zur Vorweihnachtszeit, waren als Preise ein besonderes Highlight.

Hier schlugen zwei Herzen

«Bei Curaden AG schlagen zwei Herzen», sagt Michael Fluri von Curaden. «Das eine pocht für den Handel. Als Dentalhändler sind wir seit über fünfzig Jahren Zahnarzt und Zahntechniker eng verbunden. Auf diese Weise sind wir am Puls der Dentalprofis geblieben und können zukünftige Entwicklungen antizipieren und mitgestalten sowie unsere Konzepte und Dienstleistungen weiterentwickeln.» Das Geschäft sei trotz der weit fortgeschrittenen Digitalisierung immer noch ein Peoplebusiness, meint Fluri. «In der Curaden Community und mit Anlässen wie heute pflegen wir den wichtigen Austausch.» Die erkennbar vielen angeregten Gespräche in der Samsung-Halle bewiesen dies.

«Das zweite Herz schlägt für die Prävention, welche das Wirken der Dentalprofis in Zukunft noch viel stärker prägen wird», sagt Fluri. «Als Stichworte seien hier der Mund als Tor zur Gesamtgesundheit, lebenslanger Erhalt der eigenen Zähne, Sekundärprophylaxe, Prävention als Geschäftsmodell, Patientenmotivation oder Prävention als Differenzierungsmerkmal der Praxis genannt.» Es passt dazu, dass die Marke CURAPROX Präventionskonzepte, intensive Schulungen und hochwertige Mundhygieneprodukte in über sechzig Ländern anbietet.

Dieser konzeptionelle Ansatz hat sich auch in den Angeboten vom Curaden-Samstag gespiegelt. Nichts könnte dies besser erklären als das aus dem Haus Curaden stammende Konzept «Prevention One»: ein innovatives Präventions-Geschäftsmodell für höhere Kundenbindung und die Aktivierung des Patientenstammes. Motivierte Patienten sowie messbare und replizierbare Qualität sind die direkte Folge des Programms, das aus fünf Elementen besteht: hochwertige Curaprox Zahnpflegeprodukte, Praxismarketing- und Kommunikationspaket, Prevention One Score™, Ausbildungs- und Zertifizierungssystem sowie Qualitätskontrolle.

Ob Prävention oder Handlung im Hier und Jetzt, die zahlreichen Besucher gingen allesamt mit einem zufriedenen Lächeln nach Hause. Die CURAPROX Geschenktasche mit der wertvollen CURAPROX Black is White-Schallzahnbürste steigerte die Stimmung zum Abschied nochmals – und sicherlich auch die Vorfreude auf das nächste Mal. DT

Quelle:
CURADEN AG

ANZEIGE

Zahnärztekasse AG

Locker in den Arbeitstag starten.

Mich innerlich entspannt auf die Arbeit konzentrieren.

Und mir ab und zu eine Ruhepause gönnen.

Das ist die Freiheit, die ich meine.

Meine Gesundheit.

Mein Geld.

Meine Zahnärztekasse.

Seestrasse 13
CH-8820 Wädenswil
+41 43 477 66 66
info@zakag.ch
www.zakag.ch

3M Science. Applied to Life.™

Für ein strahlendes Lächeln, das man unbedingt teilen möchte.

Vier Produkte für die Füllungstherapie. Angewendet für ein glänzendes Ergebnis.

Es gibt Dinge im Leben, die teilt man gerne. Ein strahlendes Lächeln zum Beispiel. Kombinieren Sie Filtek™ Supreme XTE mit aufeinander abgestimmten Produkten für die Füllungstherapie – und erstellen Sie Restaurationen von unübertroffener Glanzbeständigkeit und Ästhetik. Weil das außerdem schnell und effizient geht, zaubert es Ihnen und Ihren Patienten ein Lächeln ins Gesicht. Bitte teilen!

www.3mschweiz.ch/oralcare

3M™ ESPE™ Scotchbond™ Universal Adhäsiv

Hohe Haftwerte, klinisch bewährt seit mehr als vier Jahren.

3M™ ESPE™ Filtek™ Supreme XTE Universal Composite
3M™ ESPE™ Filtek™ Supreme XTE Flowable Composite

Lebensechte Ästhetik, überragender Glanz, große Farbauswahl.

3M™ ESPE™ Elipar™ DeepCure-S LED Polymerisationsgerät

Schnelle und sichere Polymerisation bei einfacher Zwei-Tasten-Bedienung.

3M™ ESPE™ Sof-Lex™ Polierräderset

Schnelles und einfaches Poliersystem für natürlichen Glanz an Zahnoberflächen.