

Marketing – Online, Print, oder noch was anderes?

Begrenzte Budgets erfordern den effektivsten Einsatz der Mittel. Von Jürgen Isbaner, Chefredakteur ZWP/DT D-A-CH.



■ Die richtige Marketingstrategie wird für die Dentalunternehmen immer mehr zur Herausforderung. Obwohl viel Geld in die Printaktivitäten, Onlinepräsenz und Manpower investiert wird, bleiben viele Firmen in ihren Marketingaktivitäten hinter den Anforderungen und tatsächlichen Möglichkeiten moderner Kommunikation zurück. Grundsätzlich sind die Budgets begrenzt, und so stellt sich für die Firmen regelmäßig die Frage, wie setze ich mein Werbebudget am effektivsten ein?

Interne Marketingaktivitäten

Neben den externen Print- und Onlineaktivitäten haben die Firmen in den letzten Jahren verstärkt in eigene (Direkt-)Marketingaktivitäten, wie verbesserte Firmenhomepages, Kundenzeitschriften, Newsletter, Apps und Mailings, investiert und in diesem Rahmen auch die Personaldecke im Marketingbereich und die Zusammenarbeit mit den Agenturen verstärkt. Diese Maßnahmen sind zunächst grundsätzlich bis zu einem gewissen Grad richtig, haben aber in Bezug auf die Außenwirkung deutliche Grenzen. Dabei stehen vor allem Aufwand und Kosten oft in keinem adäquaten Verhältnis zur tatsächlichen Reichweite und Kundenakzeptanz sowie Aktualität und Vernetzung. Die Investition in die eigenen Marketingtools muss daher auch immer mit dem Blick auf die Schnittstellen für die vernetzte externe Kommunikation einhergehen. Hier ist die externe Onlinepräsenz von entscheidender Bedeutung, da nur sie letztlich die Vernetzung schafft. Wie aber gehe ich richtig vor?

Die Sache mit dem Klick

Wahrscheinlich, oft in Ermangelung klarer Onlinestrategien und Bewertungserfahrungen, agieren die Beauftragten in den Unternehmen oft als „Klickzähler“. Das Fazit lautet dann häufig: Ich habe keine oder nur wenig Klicks, also ist das Medium, in dem ich mich bewege, schlecht. Aber der Onlinebeauftragte soll nicht in erster Linie „Controller“ sein, sondern ein „Aktivist“ im ursprünglichsten Sinn des Wortes, der im Interesse

seines Unternehmens dafür sorgt, dass die Viralität moderner Kommunikation voll ausgeschöpft wird. Besser wäre also als Erstes die Frage: Warum soll mich überhaupt einer „klicken“? Tatsache ist, es klickt Sie kaum jemand, weil Sie einfach nur „da sind“, und es ruft Sie auch keiner zusätzlich an, nur weil Ihre Nummer im Telefonbuch steht!

Wichtiger sind also Fragen wie: Ist das, was oder wie ich es berichte, für den Leser/User überhaupt von Interesse oder spannend? Wie oft berichte ich/mein Unternehmen über interessante und neue Aktivitäten, Produkte, Forschungsergebnisse – aber auch mal über unkonventionelle Dinge? Habe ich nur Texte und Bilder, oder vielleicht nicht auch einmal ein Video oder ein Webinar? Wie oft habe ich etwas Neues mitzuteilen? Sind meine Informationen onlinekompatibel aufbereitet? Nutze ich wirklich umfassend die technischen Möglichkeiten? Wie und auf welchen Wegen können meine Informationen gefunden werden? Nutze ich Onlinewerbemöglichkeiten? Wie kann ich die Potenziale in den sozialen Netzwerken für mich/meine Marketingstrategie nutzen? Welches Optimierungspotenzial gibt es? Und, und, und ...

Online ist nichts für Faule

Der Onlineweg ist nichts für Faule. Sowohl der Anbieter von Informationen als auch der Konsument müssen aktiv sein, um die Vorteile und den Zusatznutzen wirklich ausspielen zu können. Insgesamt hat sich das Informations- und Leseverhalten der Zielgruppe aber bereits grundlegend verändert. Nach wie vor sind zwar Fachzeitschriften noch immer die Hauptinformationsquelle von Zahnärzten und Zahn-technikern. Sie bilden auch für die Onlineportale eine wesentliche Basis als Contentlieferant oder werden auf diesem Weg als E-Paper am PC oder in der Tablet- oder Smartphone-Version konsumiert. Mit anderen Worten: Schon die profane Printpräsenz hat heute bei modernen Verlagen eine nicht unwesentliche Onlinekomponente. Wiederum wirkt der Onlinebe-

reich, insbesondere im News-Segment, auf den Printbereich zurück – es gibt also ganz klare Synergien. Somit ist die Vernetzung von Online und Print der eigentliche Schlüssel zum Erfolg. Um hier jedoch wirklich erfolgreich zu

sein, muss man viele, sehr viele Kanäle bedienen. Das klingt schwieriger als es ist, sofern man komplex denkt. Wichtig zu wissen ist dabei, dass der klassische Online-User vor allem an drei Sachen interessiert ist:

- Aktualität
- Mehrwert
- Effizienz



Infos zum Autor

Letztlich sind das auch die Parameter der vernetzten Kommunikation. ◀

ANZEIGE

EXTRACTION ACADEMY

Mini-Residency Program 34 CE Units

Complete any portion at your convenience

10 hours Online CE Anytime Anywhere

8 hours of workshop - 20+ locations to choose from

16 hours of Live Surgical Training

START PERFORMING ONE OF THE MOST COMMON PROCEDURES IN DENTISTRY WITH CONFIDENCE

REGISTER ONLINE AT WWW.EXTACADEMY.COM

Upcoming Dates and Locations:

Anaheim, CA during CDA May 03, 2015	Vienna during WID May 10, 2015
San Francisco, CA during AAO May 16, 2015	London during EuroPerio Jun. 07, 2015
San Francisco during AGD Jun. 21, 2015	Bangkok during FDI World Dental Congress Sep. 23, 2015

For complete list of dates and online registration, please visit www.ExtAcademy.com

Extraction Academy Mini Residency Series (34 CE) Course Registration

Course 1 Advanced Extraction Techniques Online Series (10 CE hours) Hands On Workshop (8 CE hours) Course Fee: \$1,900	Course 2 All Inclusive Live Surgical Training Live Surgical Training (16 CE Units) All Inclusive From San Diego, CA Course Fee: \$5,500
Combined courses fee: \$7,400	
Info@ExtAcademy.com	

Program details

WORKSHOP

Breakfast:

- 8:00-9:00: Introduction and History (1 hour)
- 9:00 - 10:00: Case presentations (1 hours)
- 10:00 - 11:00: Instruments (1 hour)
- 11:00 - 12:00: Hands-on (1 hour)
- 12:00 - 1:00: Lunch
- 1:00 - 2:00: Case presentations (1 hour)
- 2:00 - 4:00: Hands-on (2 hours)
- 4:00 - 5:00: Tips and Tricks (1 hour)

ONLINE LEARNING

- Anatomy** (3 hours)
Kianor Shah
- Biophysics, Classifications, Pre-Operative Preparation** (1 hour)
Kianor Shah
- Pharmacology** (2 hours)
Gregory Greenwood
- IV sedation, Socket Grafting and Suturing Techniques** (2 hours)
Gregory Greenwood
- Medical Emergencies** (1 hour)
Gregory Greenwood
- Surgical Techniques and Post-Operative Care** (1 hour)
Kianor Shah

“Give me a lever long enough and a fulcrum on which to place it, and I shall move the world.”

Archimedes of Syracuse (c. 287 BC – c. 212 BC)

Stop referring patients out for extractions. The Extraction Academy specializes in continuing education workshops and lectures for General Dentists, Periodontists, Oral Implantologists, Oral Surgeons and Endodontists.

Extraction Academy courses are designed around practical hands on lectures. Courses start with extraction basics and progress to advanced techniques. This allows attendees to go back to their office and immediately implement the techniques learned from Extraction Academy lecture(s) and add more revenue to their practices.

DENTAL TRIBUNE
The World's Most Influential

Dental Equities

CROIXTURE

DoWell

QualityCareFoundation

DT STUDY CLUB

ADA CERP
Continuing Education Recognition Program

PACE
Program for Accredited Continuing Education

Tribune Group is an ADA CERP Recognized Provider. ADA CERP is a service of the American Dental Association to assist dental professionals in identifying quality providers of continuing dental education. ADA CERP does not approve or endorse individual courses or instructors, nor does it imply acceptance of credit hours by boards of dentistry.

Tribune Group (GDA) is designated as an Approved PACE Program Provider by the Academy of General Dentistry. The formal continuing dental education programs of this program provider are accepted by AGD for Fellowship, Membership, and membership maintenance credit. Approval does not imply acceptance by a state or province board of dentistry or AGD endorsement. The current term of approval extends from 1/1/2015 to 12/31/2016. Provider ID# 350011.

Lecture & Hands On Workshop

18 CE Credits

12.

LEIPZIGER FORUM

FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN

FORTBILDUNGSPUNKTE
13
FORTBILDUNGSPUNKTE

Die Implantologie als chirurgische Disziplin – OP-Techniken und Risikomanagement

11./12. Sept. 2015
pentahotel Leipzig

Freitag, 11. September 2015

PRE-CONGRESS ||

WISSENSCHAFTLICHE LEITUNG
Dr. Theodor Thiele, M.Sc./Berlin

|| PRE-CONGRESS SEMINARE

- 12.00 – 18.00 Uhr **SEMINAR 1**
Veneers von A–Z
- 14.00 – 18.00 Uhr **SEMINAR 2**
Spezialistenkurs – Biologische Zahnheilkunde
- 14.00 – 18.00 Uhr **SEMINAR 3**
Endodontie praxisnah – Basiskurs

|| PRE-CONGRESS SESSION

Vorsitz/Moderation: Dr. Theodor Thiele, M.Sc./Berlin

- 14.00 – 14.10 Uhr Eröffnung
- 14.10 – 14.35 Uhr **Dr. Peter Hentschel/Essen**
Ultraschallgestützte Chirurgie beim Sinuslift.
Operative Techniken und Komplikations-
vermeidung
- 14.35 – 15.00 Uhr **Matthias Mergner, M.Sc./Bayreuth**
Laser in der Parodontitis-/Periimplantitis-
therapie: antimikrobielle Photodynamische
Therapie (aPDT) – Ein Weg zur Infektions-
kontrolle
- 15.00 – 15.25 Uhr **Dr. Mario Kirste/Frankfurt (Oder)**
GBR Membranen: Barriere oder unnötige
Blockade – Was verbessert meine
Augmentationen?
- 15.25 – 15.30 Uhr Diskussion
- 15.30 – 16.00 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung
- 16.00 – 16.30 Uhr **Prof. Dr. Georg-H. Nentwig/Frankfurt am Main**
Das Gewebetrauma beim Implantieren und
Freilegen: Risiko und Prävention
- 16.30 – 17.00 Uhr **Prof. Dr. Torsten W. Remmerbach/Leipzig**
Infektionsrisiko bei chirurgischen Eingriffen
- 17.00 – 17.30 Uhr **Dr. Ole Dahl/Heilbronn**
Michael Menzel/Görlitz
3-D-navigierte, enossal und transgingival
individuell angepasste einteilige Implantate
als ideales Risikomanagement
- 17.30 – 17.45 Uhr Abschlussdiskussion

Samstag, 12. September 2015

HELPERINNEN ||

- 12.00 – 18.00 Uhr (inkl. Pausen) **SEMINAR GOZ, Dokumentation und PRG**
Kleiner Praxisknigge
Iris Wälter-Bergob/Meschede

Samstag, 12. September 2015

HAUPTKONGRESS ||

|| HAUPTKONGRESS

Die Implantologie als chirurgische Disziplin – OP-Techniken
und Risikomanagement

Vorsitz/Moderation: Dr. Theodor Thiele, M.Sc./Berlin

- 09.00 – 09.05 Uhr Einführung
- 09.05 – 09.40 Uhr **Dr. Theodor Thiele, M.Sc./Berlin**
Extreme Atrophie chirurgisch lösbar?
- 09.40 – 10.15 Uhr **Prof. Dr. Christian R. Gernhardt/Halle (Saale)**
Das Bindegewebstransplantat vom
Gaumen – Entnahme ohne Risiko?
- 10.15 – 10.50 Uhr **Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz**
Chirurgische Aspekte für den Langzeiterfolg
von Implantaten – Aktuelle Aspekte der
Weichgewebs- und Knochenaugmentation
- 10.50 – 11.00 Uhr Diskussion
- 11.00 – 11.30 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung
- 11.30 – 12.05 Uhr **Prof. Dr. Gregor-Georg Zafiropoulos/
Düsseldorf**
Studie zur Weichgewebe-Augmentation
bei Sofortimplantation. Klinische und
histologische Ergebnisse
- 12.05 – 12.40 Uhr **Prof. Dr. Michael Bornstein/Bern (CH)**
Septen in der Kieferhöhle: Diagnostik
und Probleme in der oralen Implantologie
- 12.40 – 13.15 Uhr **Dr. Jens Schug/Zürich (CH)**
Periimplantärer Gewebeschutz – von der
Behandlung der Extraktionsalveole bis zur
spaltenfreien Implantatprothetik – ein
bewährtes implantologisches Konzept
- 13.15 – 13.30 Uhr Diskussion
- 13.30 – 14.30 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung
- 14.30 – 15.05 Uhr **Jens-Christian Katzschner/Hamburg**
Defizite in der präoperativen Patienten-
aufklärung – ein Risiko für die spätere
Versorgung
- 15.05 – 15.40 Uhr **Dr. Frank Liebaug/Steinbach-Hallenberg**
Herausforderung schräg atrophiierter
Kieferkamm – minimalinvasives Vorgehen
mit und ohne Augmentation
- 15.40 – 16.15 Uhr **Dr. Dominik Nischwitz/Tübingen**
Störfelder im Mund und deren Auswirkungen
auf den menschlichen Körper
- 16.15 – 16.30 Uhr Diskussion

Samstag, 12. September 2015

HELPERINNEN ||

- 09.00 – 17.30 Uhr (inkl. Pausen) **SEMINAR A**
Seminar zur Hygienebeauftragten
Iris Wälter-Bergob/Meschede

- 09.00 – 17.30 Uhr (inkl. Pausen) **SEMINAR B**
Ausbildung zur zertifizierten
QM-Beauftragten QMB
Christoph Jäger/Stadthagen

ORGANISATORISCHES

KONGRESSGEBÜHREN ||

Pre-Congress Session und Hauptkongress (Vorträge)

	Samstag	Freitag + Samstag
Zahnarzt (Frühbucherrabatt)	150,- €	195,- € zzgl. MwSt.
Zahnarzt	175,- €	225,- € zzgl. MwSt.
Assistenten (mit Nachweis)	99,- €	99,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale*	49,- €	85,- € zzgl. MwSt.

Der Frühbucherrabatt ist gültig bis zum 30. Juni 2015.

HELPERINNEN

- Freitag, 11. September 2015**
Seminar (GOZ, Dokumentation, PRG, Kleiner Praxisknigge)
Tagungspauschale* 99,- € zzgl. MwSt.
49,- € zzgl. MwSt.

- Samstag, 12. September 2015**
Seminar A (Hygiene) oder B (Qualitätsmanagement)
Tagungspauschale* 99,- € zzgl. MwSt.
49,- € zzgl. MwSt.

SEMINARE

- Freitag, 11. September 2015**
Seminar 1 Veneers von A–Z 295,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale* 49,- € zzgl. MwSt.
- Seminar 2 Biologische ZHK – Spezialistenkurs 195,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale* 35,- € zzgl. MwSt.
- Seminar 3 Endodontie – Basiskurs 250,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale* 49,- € zzgl. MwSt.

Bei der Teilnahme an den Seminaren reduziert sich die Kongressgebühr für den
Hauptkongress (Vorträge) am Samstag um 75,- € netto.

* Die Tagungspauschale beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke, Imbiss-
versorgung und ist für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten.

ORGANISATORISCHES

VERANSTALTUNGSORT ||



pentahotel Leipzig
Großer Brockhaus 3
04103 Leipzig
Tel.: +49 341 1292-0
Fax: +49 341 1292-800
www.pentahotels.com

Änderungen vorbehalten!

Online-Anmeldung/
Kongressprogramm

www.leipziger-forum.info

VERANSTALTER/ANMELDUNG

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308
Fax: 0341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com



12. LEIPZIGER FORUM

FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN

Anmeldeformular per Fax an
+49 341 48474-290
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig
Deutschland

DTG 6/15

Für das 12. Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin am 11./12. September 2015 in Leipzig melde ich folgende Personen verbindlich an:

☐ Freitag ☐ Samstag	☐ Seminar 1 ☐ Seminar 2 ☐ Seminar 3 ☐ Vorträge	☐ Vorträge ☐ ZAH/Seminar A oder ☐ ZAH/Seminar B
TITEL, NAME, VORNAME, TÄTIGKEIT	KONGRESS- TEILNAHME	PRE-CONGRESS HAUPTKONGRESS
☐ Freitag ☐ Samstag	☐ Seminar 1 ☐ Seminar 2 ☐ Seminar 3 ☐ Vorträge	☐ Vorträge ☐ ZAH/Seminar A oder ☐ ZAH/Seminar B
TITEL, NAME, VORNAME, TÄTIGKEIT	KONGRESS- TEILNAHME	PRE-CONGRESS HAUPTKONGRESS
PRAXISSTEMPEL		
Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für das 12. Leipziger Forum für innovative Zahnmedizin (abrufbar unter www.leipziger-forum.info) erkenne ich an.		
DATUM/UNTERSCHRIFT		
E-MAIL (BITTE ANGEBEN!)		