

## Ansprechpartner



**Andrea Aschekowski**

Praxis-Weiterbildung

Tel.-Nr.: (0151) 50 44 55 88

- Praxis-Check
- Organisation
- Strukturierung
- Management
- Teambildung
- Kommunikation
- Motivation
- Prophylaxe
- Recall
- Knigge in der Zahnarztpraxis
- Hygiene
- QM-Umsetzung



**Hartmut Vach**

Marketing

Tel.-Nr.: (0172) 5 41 10 72

- Internet
- Managementberatung
- Strategieberatung
- Marketing
- Werbung
- Praxis-Konzepte
- Gründungskonzepte
- Praxis-Veranstaltungen
- Events
- Praxis-Nachfolge
- Praxis-Abgabe

# NEO-DENTAL.

Professionelle Dentalkonzepte

# NEO-DENTAL.

Professionelle Dentalkonzepte

## Patientenbroschüren

Informativ & anschaulich



[www.neo-dental.de](http://www.neo-dental.de)

**NEO-DENTAL GmbH & Co. KG**  
Professionelle Dentalkonzepte

Eichenweg 5 • 37186 Moringen  
Tel.: (0 55 54) 99 5 99 12 • Fax: (0 55 54) 99 5 99 14  
info@neo-dental.de • [www.neo-dental.de](http://www.neo-dental.de)

[www.neo-dental.de](http://www.neo-dental.de)

## Patientenbroschüren

Patienten wollen als Kunden wahrgenommen und kundenfreundlich beraten werden. Sie möchten die für sie optimale Zahnersatz-Lösung im wahrsten Sinne des Wortes vorher „begreifen“. Am besten durch anschauliche Muster, die man in die Hand nehmen kann.

Aber oft gehen Patienten nach dem Gespräch mit dem Zahnarzt zwar mit vielen Informationen, aber mit leeren Händen nach Hause. Entscheidungen über größere Geldausgaben werden jedoch zu Hause getroffen – im Kreis der Familie.

Dort zeigt sich häufig, dass der Patient, als fachlicher Laie, oft weniger als 20% der Informationen aus dem Beratungsgespräch mit seinen eigenen Worten verständlich wiedergeben kann. Patienten können meist weder ästhetische noch fachliche Vorteile einer höherwertigen Zahnersatz-Lösung überzeugend erklären.

So wird oft weder der Nutzen, noch der Wert der neuen Zähne deutlich und beeinflusst die Entscheidungen negativ.

Patienten-Informationsbroschüren von Neo-Dental zu zehn verschiedenen Sachthemen vermitteln Ihren Patienten verständlich die verschiedenen Möglichkeiten und Vorteile von Zahnersatz. Außerdem gibt es noch drei weitere Broschüren / Flyer, die im Bereich Service ansetzen.

## Die Sachthemen:

- Implantate
- Kombiniertes Zahnersatz
- Kronen
- Materialien
- Prophylaxe
- Prothesen
- Schienen
- Vollkeramik
- Zähne in Szene
- Zahnärztliche Behandlungen

## Die Servicethemen:

- Garantiepass
- Die neuen Zähne
- Serviceheft

Als „roter Faden“ ziehen sich durch die Patienten- Informationsbroschüren die Bilder der „begreifbaren“ Zahnersatz-Muster aus dem Neo-Dental „Zahnersatz-Musterkoffer“.



Damit bieten Sie Ihren Patienten einen roten Faden zur Entscheidung für die optimale Zahnersatz-Lösung! Sie steigern Ihren Umsatz, Ihr Ergebnis und haben gut beratene und zufriedene Patienten.

Gleichzeitig haben Sie mit den Patienten-Broschüren ein weiteres und sehr entscheidendes Werbemittel.

Jeder Patient verlässt Ihre Praxis mit einem fachlichen Praxisflyer in Ihrem individuellen Praxisdesign. So wird nach jeder Beratung und jeder Behandlung ein hochwertiges Werbemittel mit Ihrem Logo und Ihren Kontaktdaten nach außen getragen.



Binden Sie Ihre Beratung mit in Ihr QM und Ihr Marketing ein. Neo-Dental bildet für Sie Ihre/n Dentale/n Fachberater/in aus.