NEO-DENTAL.
Professionelle Dentalkonzepte

Dentale Fachberatung

Informativ // Verständlich // Begreifbar

Dentale Fachberatung

Patienten möchten 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.

Oft gehen Patienten nach dem Beratungsgespräch mit leeren Händen nach Hause.
Entscheidungen über größere Geldausgaben werden jedoch immer 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 häufig weder ästhetische noch fachliche Vorteile einer höherwertigen Zahnersatz-Lösung überzeugend erklären.
So wird weder der Nutzen, noch der Wert der neuen Zähne deutlich und beeinflusst die Entscheidungen negativ.

Patientenbroschüren

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

Die Sachthemen:

- Implantate
- Kombinierter Zahnersatz
- Kronen / Brücken
- Materialien
- Prophylaxe
- Prothesen
- Schienen
- Vollkeramik
- Zähne in Szene
- Zahnärztliche Behandlungen

Die Servicethemen:

- Garantiepass
- Die neuen Zähne
- Serviceheft für Ihre Zähne

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.

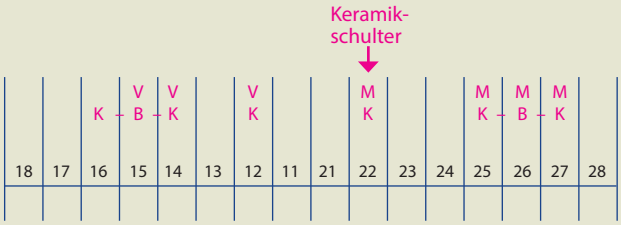
Musterkoffer

Der NEO-Dental Musterkoffer enthält acht verschiedene Demonstrationsmodelle, platzsparend in einem kompakten Transportkoffer untergebracht. Die Modelle zeigen verschiedene Indikationslösungen.

Mit Hilfe des Demonstrations-Sets kann der Patient im wahrsten Sinne des Wortes „begreifen“, was ihm sonst nur theoretisch erklärt werden kann.

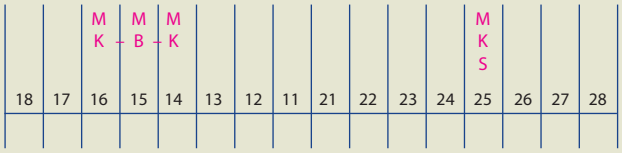
Alle Modelle und Zahnersatzmuster aus dem Musterkoffer finden sich in den Patienten-Informationsbroschüren von NEO-Dental als Bildmaterial wieder. „Zum mit nach Hause nehmen“ – damit nach einer Beratung nie wieder ein Patient Ihre Praxis mit leeren Händen verlässt.

Modell 1



16–14 Teilverblendete Brücke
12 Teilverblendete Krone
22 VMK vollverblendet mit Schulter
25–27 VMK-Brücke vollverblendet

Modell 2



16–14 Vollkeramik
24–26 Inlay-Brücke mit Geschiebe

Modell 3

			F_2	F_2			Veneer				F_2	F_2			
18	17	16	15	14	13	12	11	21	22	23	24	25	26	27	28

15 Gold-Inlay
14 Presskeramik-Inlay
24 Amalgam (NE)
25 Kunststofffüllung o. Inlay
11 Veneer

Modell 4

48	47	46	45	44	43	42	41	31	32	33	34	35	36	37	38
	H	E	E	H			E	E			H	E	E	E	

Klammermodellguss

Modell 5

	E	E	E	MK	MK					VT	E	E	E	HK	
18	17	16	15	14	13	12	11	21	22	23	24	25	26	27	28

Kombinierter Zahnersatz:
1. Quadrant mit Geschieben
2. Quadrant mit Teleskopkronen und Krone plus Klammer

Modell 6

	E	E	E	VT	VT	E	E	E	E	MT	MT	E	E	E	
18	17	16	15	14	13	12	11	21	22	23	24	25	26	27	28

Kombinierter Zahnersatz gaumenfrei:
1. Quadrant mit Teleskopkronen, NEM
2. Quadrant mit ZrO_2 TKM

Modell 7

	E	E	E	E	TV	E	E	E	E	E	E	E	E	E	
18	17	16	15	14	13	12	11	21	22	23	24	25	26	27	28

Cover-Denture oder RTP mit Modellguss
und unterfütterbarer Ah-Linie

Modell 8

	H	E	E	E	H		E	E			H	E	E	E	
18	17	16	15	14	13	12	11	21	22	23	24	25	26	27	28

Interimsprothese oder Langzeitprovisorium
mit gebogenen Klammern

Konservierend-Endologisches Beratungsmodell

Weitere Schaumodelle für die individuelle Patientenberatung:

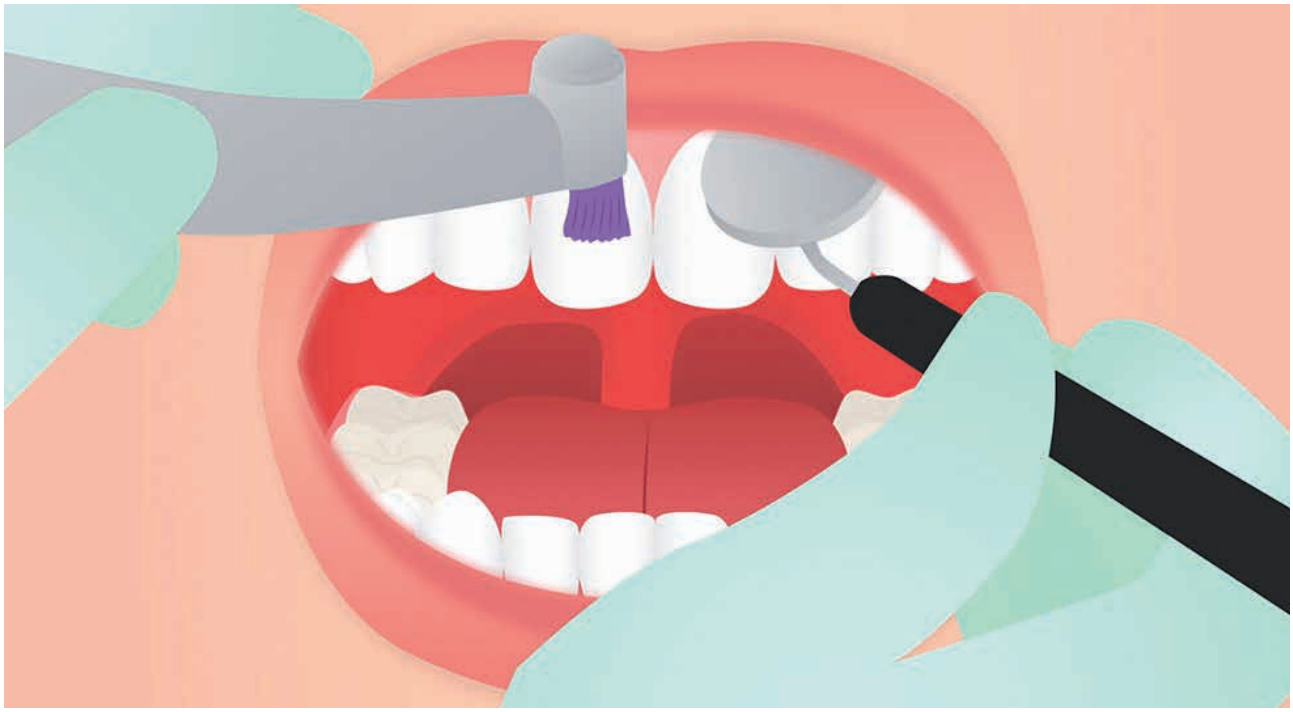
Implantat-Beratungsmodell

Erklärvideo

Ein kleiner Film erleichtert oft das zeitraubende Erklären eines Produktes oder einer Behandlung. So beinhaltet beispielsweise das Erklärvideo zum Thema Prophylaxe leicht verständliche Informationen über den Ablauf und den Nutzen einer Prophylaxe-Behandlung.

In dem Erklärvideo „Zahnimplantate“ wird für Implantatpatienten der Ablauf der Implantation leicht verständlich vermittelt. Auch über den Nutzen von Zahnimplantaten wird in diesem Erklärvideo umfangreich informiert.

Mehr Informationen finden Sie unter: www.neo-dental.de



Erklärvideo „Prophylaxe“

Welche Vorteile bringt ein animiertes Erklärvideo?
10 wichtige Gründe für den Einsatz von Videomarketing

Der Markt und die Kommunikation haben sich in den letzten Jahren drastisch verändert.
Ebenso die Möglichkeiten ein Video zu produzieren. Auch Ihre Patienten haben sich verändert:

1. Der Patient von heute mag es einfach, schnell und informativ. Nach einer Studie ist die Conversion-Rate (Umsatzrate) von Landing Pages mit einem Video um bis zu 80% höher als ohne Video.
2. Auch Kinder, Rentner und Randgruppen haben sich in den Zeiten kollektiver Masseninformation geändert. Einfache Textwerbung ist aus der Mode. Neben den vielseitigen und bunten Angeboten an Bewegtbildern können einfache Textnachrichten nicht mehr mithalten. Auch ältere Semester sind heute „smartphone-affin".
3. Ab 2017 werden bereits 70% des Internet-Traffic durch Online-Videos kommen. Das ist ein großer Anstieg, der kontinuierlich wächst.
4. In einem Video werden nicht nur Worte wiedergegeben. Während bei der Suche nach bestimmten Stichworten die Suchmaschine tausende von Texten anzeigt, sind die Artikel mit einem integrierten Video weitaus seltener.
5. Das Vertrauen zu reinen Textnachrichten ist heute geringer. Videos heben sich nicht nur visuell heraus. In Zeiten von Copyright & Co. gibt es viele oberflächliche Artikel im World Wide Web, von denen man nicht weiß woher sie stammen und die Quellen ungewiss sind. Bei Videos wird meistens mehr in die Tiefe gegangen. Da alleine die Produktion schon aufwendiger ist, wird das Thema seriöser angegangen.
6. Gemäss einer Kundenbefragung sagten 96% der Kunden, dass sie Produktvideos bei einer Kaufentscheidung hilfreich finden.
7. Von Artikeln ohne Video bleiben nach 72 Stunden im Schnitt nur 10% der Nachricht in Erinnerung. Bei Artikeln mit dem gleichen Inhalt und einem Video begleitet, sind es mehr als 90%.
8. Videos sprechen mehr Sinne an. Das führt allgemein zu einem besseren Verständnis. Zudem können damit auch visuelle Typen abgeholt werden, die man bei Textnachrichten bereits verliert.
9. Auch wissenschaftlich gesehen bringt eine visuelle Darstellung nur Vorteile: Denn rund 90% der zum Gehirn geleiteten Informationen sind visuell.
10. Ob alt oder jung, klein oder groß, arm oder reich: In der Informationsflut haben wir alle etwas gemeinsam: Wir lieben – wenn auch unbewusst – bewegte Bilder!

Erklärvideo „Implantate“

Go Web! Das ganze Video unter:
www.neo-dental.de/dentale-fachberatung/erklaer-videos

Ansprechpartner

Andrea Knauber

Fachbereich

Beratung, Training & Schulung in den Bereichen:

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

...und vieles mehr

Vita

- Praxistrainerin für fast alle Fachbereiche
- Praxismanagerin (IHK)
- Zahnmedizinische Prophylaxeassistentin (ZMP)

Hartmut Vach

Fachbereich

- Marketing
- Internet
- Werbung
- Managementberatung
- Praxis-Konzepte
- Gründungskonzepte
- Strategieentwicklung
- Praxis-Veranstaltungen
- Praxis-Nachfolge
- Praxis-Abgabe

Vita

- Geschäftsführer und Inhaber von NEO-Dental
- Spezialist für Dentalmarketing
- Management-Beratung für Zahnarztpraxen

NEO-DENTAL.
Professionelle Dentalkonzepte

NEO-DENTAL GmbH & Co. KG
Professionelle Dentalkonzepte

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