

Praxis-Training, -Marketing, -Werbung

Ihr Erfolg ist unser Ziel





NEO-Dental – das Konzept

Damit es mit Ihrer Praxis steil nach oben geht

NEO-Dental ist eine Marketing- und Trainings-Agentur, die sich auf Zahnarztpraxen und den medizinischen Bereich spezialisiert hat.

Die Kernkompetenzen von NEO-Dental sind Marketing für Ärzte und Zahnärzte, Internet für Ärzte und Zahnärzte, Werbung für Zahnärzte, Fortbildungen für zahnmedizinische Mitarbeiter, Schulungen, Weiterbildung und die Beratung für bestehende Praxen, Praxis-Neugründungen, Praxisübernahmen und die Praxisnachfolge.

Die moderne Zahnarztpraxis ist heute Dienstleister und ihre Patienten sind „Kunden“, die immer kritischer werden und professionell als „Kunde“ wahrgenommen werden möchten. Die Besonderheit an dem NEO-Konzept besteht darin, dass es dynamisch und flexibel ist. Es wird für jede Praxis ein individuelles Praxis-Konzept entsprechend dem Bedarf und den Wünschen der Praxis entwickelt.

NEO-Dental setzt Ihre Wünsche und Ziele um. Die einen nennen es Praxisstärkung, die anderen nennen es Praxisoptimierung oder Praxistuning. Kurz – „Ihr Erfolg ist unser Ziel.“

NEO-Dental zeigt nicht nur Schwachstellen, Lösungen und geeignete Maßnahmen auf – die besondere Stärke von NEO-Dental ist, dass die Praxis bei der Umsetzung und der Durchführung der Maßnahmen unterstützt und begleitet wird. Bei NEO-Dental erhalten Sie „alles außer Zähne“. NEO-Dental hält Ihnen den Rücken frei.

Für einen nachhaltigen Praxiserfolg!

Leistungsspektrum von NEO-DENTAL:

- Fortbildungen / NEO-Akademie
- Marketing / Internet / Werbung
- Patienten-Beratung
- Strategie- & Konzept-Entwicklung





NEO-Dental Akademie

Weiterbildung, Intensivtraining, Ziel-Entwicklung



Der Bereich Fortbildung ist bei NEO-Dental immer umfassender geworden. Er bildet heute einen ganz wesentlichen Teil, der zum Praxiserfolg beiträgt. Neben allgemeinen „Fort- und Weiterbildungen“ erstreckt sich das Angebot auch auf „berufsbegleitende Aufstiegsfortbildungen“ und als weiteren Schwerpunkt auf das „Praxis-Intensiv-Training“. Hierbei handelt es sich um intensives Teamtraining, dass in Ihrer Praxis durchgeführt wird.

Für Praxen, die ein Praxis-Update für das ganze Team wünschen, sind im Fortbildungsprogramm von NEO-Dental verschiedene Fortbildungs-Flatrates exklusiv für Ihr Praxisteam buchbar. Je nach Praxisgröße und Bedarf werden die Inhalte individuell zusammengestellt.

Nutzen Sie das ganze Wissen für Ihr umfassendes Wachstum:

- Praxis-Kommunikation
- Praxis-Organisation
- Prophylaxe
- QM/Hygienemanagement
- Praxisablauf
- Azubi-Training
- Teambildung & Organisation
- Berufsbegleitende Aufstiegsfortbildungen
- Training on the Job
- Praxis-Intensiv-Seminare
- Fortbildungsflatrate

Prophylaxe

Gesunde Zähne – ein Leben lang in jedem Alter



Das Wohlbefinden für die ganze Familie

Dr. med. dent. Julia Hergarten
Zahnärztin

www.zahnklinik-hergarten.de

Kronen Brücken

Feststehender Zahnersatz



2 Zahne – Schöne Lächeln

Thorsten Kupzok
ZAHNARZTPRAXIS
KUNDELSHAUSEN

www.zahnarzt-goldkühnen.de

Kombinierter Zahnersatz

Ästhetisch, komfortabel und erweiterbar



Was ein einzelnes Lächeln speichert

Zahnarztpraxis Dr. Klewe

www.d-klewe.de

Prothesen

Herzschmerzloser Zahnersatz




Wie natürliches ein Lächeln

Dr. G. ZAHN

www.zahnarzt-praxis.de

Schienen

Halten und schützen



2 Zahne – Schöne Lächeln

Zahnarztpraxis Dr. Anja Herpe

www.d-herpe.de

Vollkeramik

Natürlich, ästhetisch und unsichtbar



Gesund im Mund

Zahnarztpraxis Anette Weidhardt

www.praxis-weidhardt.de



Dentale Fachberatung

Informativ, verständlich & begreifbar



Nach einer Beratung verlassen die Patienten häufig mit leeren Händen die Praxis. Doch die Entscheidung über größere Geldausgaben fällt immer zu Hause - im Kreis der Familie oder der Lebensgemeinschaft. Patienten sind fachliche Laien und können aus dem Beratungsgespräch meist nur 15-20% verständlich wiedergeben. Es ist sehr schwer für den Zuhörer oder den Lebenspartner, ohne anschauliches Material diese Erklärungen zu verstehen. Die inhaltlichen Erläuterungen bleiben aus, was bleibt ist der Preis. Wenn man nur den „Preis“ und nicht den „Wert“ bzw. den „Nutzen“ kennt, ergibt sich fast immer die Erkenntnis: „Das ist zu teuer“.

Patienten wollen als Kunden wahrgenommen und einfach, verständlich und kundenfreundlich beraten werden. Sie möchten die für sie optimale Zahnersatz-Lösung im wahrsten Sinne des Wortes „begreifen“.

Der Neo-Dental Musterkoffer für Zahnersatz umfasst 8 verschiedene Modelle, bestückt mit unterschiedlichen Zahnersatzlösungen. Die dazu passenden Patienten-Informationsbroschüren zu 10 verschiedenen Sachthemen vermitteln den Patienten verständlich die verschiedenen Möglichkeiten von Zahnersatz. Neben ausführlichen Erläuterungen werden darin die Bilder der „begreifbaren“ Zahnersatz-Muster aus dem „Zahnersatz-Musterkoffer“ dargestellt. So wird nach jeder Beratung und jeder Behandlung ein hochwertiges Werbemittel mit Ihrem Logo und Ihren Kontaktdaten nach außen getragen.

NEO-Dental bietet ein breites Spektrum an praktischen Hilfsmitteln zur Patientenberatung. Weitere Modelle, Erklärvideos in 3-D und natürlich die Schulung zum/r „Dentalen Fachberater/in“ gehören zu dem umfassenden Angebot.

Marketing

Corporate Design, Praxis-Leitbild, Website

„Marketing“ bedeutet für uns keine rein funktionale Vermarktung der Leistungen eines Unternehmens. NEO-Dental versteht darunter die ganzheitliche patienten- und praxisorientierte Unternehmensführung zur Erreichung der Unternehmensziele.

Viele Zahnarztpraxen zahlen erst einmal Lehrgeld: Sie investieren viel Zeit und Mühe, um ihr eigenes Marketing im „Do it yourself“ aufzubauen. Oder sie beauftragen Unternehmen, die branchenfremd sind. Folge: Die Wirkung und damit der Erfolg bleiben auf diese Weise meist aus.

Dentalmarketing ist nicht „einfach nur Marketing“. Dentalmarketing ist etwas sehr Spezielles – und es erfordert Spezialisten.

„Marketing“ umfasst die Unternehmenspolitik in ihrer Gesamtheit: Alle Maßnahmen, die für ein Unternehmen notwendig sind. Dentalmarketing als Spezialgebiet erfordert eine Erweiterung:

Im Gesundheitsmarkt ist nicht alles erlaubt, was normalerweise im Marketing keine Grenzen kennt: Es gilt spezielle Vorschriften und Gesetze einzuhalten. Die Praxis hat einen Auftrag gegenüber den Patienten, die ihre Gesundheit erhalten bzw. wiederherstellen wollen und ihre Lebensqualität verbessern möchten. Es geht um das Unternehmen „Praxis“: Die Praxis muss ihren Auftrag auch als Unternehmen erfüllen, ein positives Betriebsergebnis erwirtschaften sowie eine positive Zukunftsausrichtung etablieren.

Kommunikation, Miteinander, Vertrauen: Diese Werte erhalten im Bereich Dentalmarketing eine tiefe Bedeutung weit über „erfolgreiche Vermarktung“ hinaus. Auf Grund unserer langjährigen Erfahrung können wir feststellen, dass Dentalmarketing nur authentisch gestaltet und durchgeführt werden kann. Und es braucht erfahrenen Spezialisten: Man muss zugleich Spezialist im Bereich Marketing UND Spezialist im Dentalbereich sein. Diese Dentalmarketing-Fachleute bilden das Herz von NEO-Dental. Für Sie.





OLIVER
GAEDICKE
ZAHNARZT

Wir suchen Sie!



Unsere Zahnarztpraxis in Kalefeld befindet sich auf dem neuesten Stand der Technik. Das Leistungsspektrum reicht von der modernen Zahnheilkunde über Spezialgebiete wie Implantologie bis hin zum ästhetischen Zahnersatz. Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir in Voll- oder Teilzeit frühstmöglich eine/n Mitarbeiter/inn als

■ Prophylaxehelfer/in

Wenn Sie Lust auf eine neue Herausforderung haben, dann bewerben Sie sich jetzt. Es erwartet Sie eine langfristige Perspektive in einem netten Team. Gern erwarten wir Ihre Bewerbung via Post o. E-Mail.

Zahnarztpraxis Oliver Gaedicke
Birkenweg 8 • 37589 Kalefeld
Tel.: (0 55 53) 9 92 00 • Fax: (0 32 12) 2 60 04 08
info@zahnarzt-gaedicke.de • www.zahnarzt-gaedicke.de

Zahn-Implantate

Lebensqualität und Ästhetik: fest und sicher

Unbeschwert lachen, sprechen, kauen und schlucken können – das sind Ansprüche, die an kein Lebensalter gebunden sind.

Wenn ein Zahn oder wenn mehrere Zähne verloren gehen, dann muss für Ersatz gesorgt werden. Ein nicht vorhandener Zahn fehlt nicht nur optisch.

Er hinterlässt auch physisch eine Lücke, die Veränderungen im Kiefer oder im Kiefergelenk nach sich zieht. Auch die Phonetik (Aussprache) wird durch fehlende Zähne stark beeinträchtigt.

Ein Implantat ist eine künstliche und festbleibende Zahnwurzel, also eine später unsichtbare

Befestigungsmöglichkeit, die in dem Kieferknochen eingebracht (implantiert) wird. Im Kiefer wächst der Knochen mit dem Implantat zusammen.



Ein Implantat ersetzt die natürliche Zahnwurzel.

Zahnimplantate sind heute eine sehr gute und ausgereifte Therapieform, bei der es kaum noch Risiken gibt. „Auch während der neue

Implantatzahnersatz hergestellt wird, verlassen die Patienten zu keiner Zeit die Praxis ohne Zähne im Mund zu haben“, so Zahnarzt Oliver Gaedicke, zertifiziertes Mitglied der deutschen Gesellschaft für Implantologie (DGI). „Der Patient ist zu jeder Zeit mit einem Übergangszahnersatz versorgt.“

Die Zahnarztpraxis Gaedicke aus Kalefeld bietet ihren Patienten innovative und modernste Behandlungsmethoden an. „Durch häufige Fortbildungen sind wir immer auf dem neuesten Stand der Zahnmedizin. Implantatzahnersatz gehört heute zu unserer täglichen Arbeit und ist nichts Außergewöhnliches mehr“, so Oliver Gaedicke.

„Immer mehr Patienten interessieren sich für



Zahnarzt Oliver Gaedicke ist erfahrener Implantologe

diese komfortablen Zahnersatzlösungen und informieren sich bei uns in der Praxis. Die Information ist kostenlos. Interessierte Patienten sind herzlich eingeladen, bitte vereinbaren Sie vorher einen Termin.“

Zahnarztpraxis Gaedicke
Birkenweg 8
37589 Kalefeld

Tel.: (0 55 53) 9 92 00
info@zahnarzt-gaedicke.de
www.zahnarzt-gaedicke.de





Werbung

„Werbung“ in der Zahnarztpraxis

Werbung für Zahnarztpraxen muss Kompetenz, Fachwissen, Seriosität und Vertrauen ausstrahlen.

Die Zahnarztpraxis stellt sich in der Öffentlichkeit vor, um wahrgenommen und ausgewählt zu werden mit dem, was die Praxis ausmacht und was sie den Patienten anbietet.

Die Information für die Öffentlichkeit darf keinesfalls anbiedernd sein – jedoch sollte sie auf jeden Fall „merk-würdig“ sein:

Bei der Werbung für Zahnarztpraxen verbieten sich bestimmte Methoden und Techniken, die für die Werbung von Konsumgütern erlaubt sind. Auf laute, grelle, marktschreierische Auftritte muss die Praxis verzichten. Dafür bieten sich ihr andere Werkzeuge für den langfristigen Erfolg: die kontinuierliche Werbung in der richtigen Mischung der Maßnahmen und Methoden.

Und dafür gilt: Der Wurm muss dem Fisch schmecken und nicht dem Angler.

Die Werbe-Maßnahmen für Praxen umfassen zum Beispiel:

- Slogan-Entwicklung
- Mediaplanung (Jahresplanung zur Ausgewogenheit Ihrer Werbemaßnahmen)
- Entwicklung Ihres Anzeigen-Designs
- Pressemitteilungen: Erstellung und Aussendung
- Mailings
- Newsletter
- Praxiszeitungen/Praxismagazine
- Patienten-Veranstaltungen
- und viele Dinge mehr...



Praxis-Analyse

Der „Check“ für die Zahnarztpraxis



Der Begriff „Betriebsblind“ ist vielleicht etwas hart – doch keiner kann es ausschließen.

In jedem Unternehmen muss immer wieder kontrolliert und hinterfragt werden, „Wo“ und „Wie“ die Dinge um bestimmte Bereiche, Abteilungen oder den ganzen Betrieb stehen.

Als Zahnarzt sind Sie konzentriert mit der Behandlung Ihrer Patienten beschäftigt und können den Praxisablauf nicht genau im Blick haben. Die Gefahr schon nach kurzer Zeit etwas „Betriebsblind“ zu werden lauert immer und überall. Eine betriebsfremde Person, die fachlich geschult ist, sieht oft die Dinge, die sich eingeschlichen haben oder die verbesserungswürdig sind.

Wer sein Unternehmen immer wieder in kurzen Zeitintervallen überprüfen oder begehen lässt, spart oft viel Geld. Denn je eher die „Kleinen Dinge“ entdeckt werden, desto geringer ist der Schulungsaufwand um Fehl Abläufe wieder ins Lot zu bringen.

Gönnen Sie sich über NEO-Dental hin und wieder einen Kurz-Check.

Es muss nicht immer gleich der große Praxis-Komplett-Check sein. Auch kleine Missstände können durch eine kurze Ist-Analyse schnell und einfach entdeckt werden und verhindern manchmal große finanzielle Verluste.

Der NEO-Dental Praxis-Check gliedert sich in viele Bereiche, die einzeln oder komplett gebucht werden können:

- Der Kurz-Check, (Mini-Check)
- Die kurze Analyse aller Bereiche der Praxis
- Die Praxisbegehung
- Der Marketing-Check
- Abrechnungs-Check
- Der betriebswirtschaftliche Check
- Die Potential-Analyse (wo geht noch was)
- Das Controlling in der Zahnarztpraxis
- Der QM-Check mit Hygiene
- Der Organisations-Check

NEO-DENTAL – Stärken

Strategie & Konzept

Unternehmensberatungen für Zahnarztpraxen enden nach einer Ist-Analyse meist mit wenigen anschließenden Empfehlungen. Das war es dann. Der normale Praxis-Alltag kehrt wieder ein und alles ist, wie es vorher war.

Und genau das ist anders mit NEO-Dental: Für die erfolgreiche Zusammenarbeit dient als Basis ein umfassendes Startinterview, um genau Ihre persönlichen Wünsche und Ziele zu erfahren.

Erst jetzt beginnt die eigentliche Arbeit von NEO-Dental: NEO-Dental entwickelt das für Sie und Ihren Standort passende Praxiskonzept. Um Ihre Ziele und Wünsche zu erreichen, wird nun in Abstimmung mit Ihnen die passende Strategie erarbeitet.

Um die Umsetzung durch eine ausgewogene Abstimmung aus Praxistraining, Schulung und Marketing kümmert sich NEO-Dental. Die Stärke von NEO-Dental liegt darin, Ihnen den Rücken freizuhalten.



Andrea Knauber

ZMP/PM

NEO-Akademie

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

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



Hartmut Vach

ZTM

NEO-Marketing

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

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



Bildrechte / Copyright

Titel: © Palto
S. 2: © A. Matthiassen
S. 6: © LuckyBusiness

S. 10: © C. Tesch
S. 12: © Jirsak
S. 15: © M. Dietrich

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