

DeMaServ

Gesellschaft für Dentalmarketing und Serviceleistungen

DeMaServ e. K.
Behrener Straße 17
D-37186 Moringen

Telefon (0 55 03) 99 97 10
Telefax (0 55 03) 99 97 20

E-Mail info@demaserv.de
www.demaserv.de

Checkliste Dentalmarketing

Liebe Kollegen, ...

als Dentallabor arbeiten Sie zusammen mit den Zahnärzten in einer Qualitäts-Teampartnerschaft zugunsten der Patienten. Jedes Dentallabor verfügt über Kompetenzen und Serviceangebote, die es individuell und einzigartig machen. Ihre Kompetenzen sowie Ihren Service an Zahnärzte und Patienten zu kommunizieren – das ist die zentrale, öffentlichkeitswirksame Aufgabe.

Wir bieten Ihnen diesen Fragebogen zum Selbst-Check an. Der Fragebogen kann Sie dabei unterstützen herauszufinden, welche Marketing-Werkzeuge Ihnen Ihrer Meinung nach (noch) fehlen, um erfolgreich bzw. noch erfolgreicher zu sein.

Zur aktuellen Marketingsituation unseres Labors

-
1. Die Auslastung in unserem Labor ist: sehr gut gut
 ausreichend könnte besser sein
-
2. Die letzten Monate bedeuteten für uns: Wachstum Arbeitsrückgang
-
3. Auf die veränderte Situation seit 2005 haben wir als Labor persönlich sofort und zügig reagiert – mit folgenden Maßnahmen: Unterstützung der Zahnärzte vor Ort durch:

- Eigene Labor-Aktivitäten, um die Patienten zum Zahnarztbesuch zu motivieren:

-

Checkliste Dentalmarketing

Zu unserem Labormarketing allgemein

1. Wir betreiben gezieltes, strukturiertes Marketing:

- Ja, seit _____ Nein
 - Konkret für unser Dentallabor
 - Als Unterstützung für unsere Zahnärzte
 - Besonders auch für die Patienten
-

2. Unser Labormarketing basiert auf einem strukturierten Marketingplan:

- Ja, angelegt über _____ Jahre
 - Nein
 - Ab und an machen wir ein wenig Marketing, aber uns fehlt bis jetzt eine professionelle Marketingstrategie.
-

3. Die Planung und Durchführung unseres Labormarketings

- basiert auf professioneller Betreuung durch:

 - erbringen wir selbst
-

4. Für die Planung und Realisation unseres Labormarketings investieren wir

- pro Woche _____ Stunden
 - pro Monat _____ Stunden
 - Wir möchten uns weiterhin auf unser Kerngeschäft, die Zahntechnik, konzentrieren und interessieren uns deshalb für ein professionelles Marketingkonzept.
-

Checkliste Dentalmarketing

5. Unser Labormarketing ist mit einem festen Etat grundlegender Bestandteil unserer

Existenzsicherung:

Ja

Nein

6. Bisher von uns durchgeführte Marketingmaßnahmen:

Für unser Labor:

Für unsere Zahnärzte:

Für die Patienten:

Diese Marketingmaßnahmen würden unser Labor und unsere Zahnärzte im Hinblick auf die Patienten effektiv unterstützen:

Individuelle Marketingberatung

Entwicklung Unternehmensleitbild

Unterstützung bei der Pressearbeit

Schaukoffer mit Demonstrationsmodellen

Patienten-Informationsbroschüren

Labor-Website

Checkliste Dentalmarketing

Gesellschaft für Dentalmarketing und Serviceleistungen

<input type="checkbox"/>	Labor-Image-Broschüre
<input type="checkbox"/>	Zahnarzt-Websites
<input type="checkbox"/>	Veranstaltungen (für Patienten/Zahnarztpraxen)
<input type="checkbox"/>	Mailings
<input type="checkbox"/>	Patientenbefragung (für Praxen)
<input type="checkbox"/>	Adressaufkleber
<input type="checkbox"/>	Briefpapier
<input type="checkbox"/>	Individuelle Auftragszettel (Durchschreibesätze)
<input type="checkbox"/>	Professionelle Eingliederungsprotokolle für die Praxen
<input type="checkbox"/>	Terminzettel (Blocks)
<input type="checkbox"/>	Visitenkarten
<input type="checkbox"/>	Anfahrtsplan
<input type="checkbox"/>	Post-it®-Haftnotizen
<input type="checkbox"/>	Schreibtischauflagen
<input type="checkbox"/>	Jahresübersichtskalender
<input type="checkbox"/>	Zahnaufkleber für Autos
<input type="checkbox"/>	Anzeigengestaltung
<input type="checkbox"/>	Professionelle Kfz-Beschriftung
<input type="checkbox"/>	Mausmatte (Form: z. B. stilisierter Zahn)
<input type="checkbox"/>	Transportboxen
<input type="checkbox"/>	Schlüsselbänder
<input type="checkbox"/>	Postkarten DIN lang
<input type="checkbox"/>	Zahnersatz-Teilzahlung
<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____