



Kompetente Weiterbildung für Zahnärzte und Praxispersonal.

Swiss Dental Marketing bietet praktische Marketingunterstützung für all jene Zahnärzte, welche ihre berufliche Zukunft und die der eigenen Praxis nicht dem Zufall überlassen wollen.

SWISS
DENTAL 
MARKETING

Neuartige Ansprüche an die Inhaber/innen von Zahnarztpraxen.

Das wirtschaftliche Umfeld, in welchem heute eine Zahnarztpraxis agieren muss, hat sich in den letzten Jahren stark verändert: steigende Konkurrenz, erhöhter Kostendruck, wirtschaftlich unsichere Zeiten.

Aber auch bei den Patienten hat sich ein Wandel vollzogen!

Denn heute verstehen sie sich als Kunden, die für ihr Geld den bestmöglichen Service erhalten wollen. Den Zahnarzt sehen sie immer weniger als Facharzt und immer mehr als Gesundheitsdienstleister.

Entsprechend ändern sich die Anforderungen und Ansprüche an die Dentalbranche, und damit auch die Prioritäten der Inhaber/innen von Zahnarztpraxen, welche immer mehr in die Rolle des Unternehmers gedrängt werden.



**20 %
RABATT**
ABFÜR EINEN ARTIKEL, IN DER WAHL

Neuartige Ansprüche an die Inhaber/innen von Zahnarztpraxen.

Eine gute dental-medizinische Behandlung gilt heute als Selbstverständlichkeit und ist kaum mehr ein Argument für die Praxiswahl.

Neue Aspekte, die vom Kunden und seinen Ansprüchen geprägt werden, spielen eine zunehmend entscheidende Rolle.

Das Ziel einer Dentalpraxis ist daher nicht mehr ausschließlich die optimale zahnmedizinische Facharbeit am Patienten, sondern immer wie mehr auch die subjektive Zufriedenheit des Gesundheitskunden zu gewinnen und zu halten.

Da er als Laie die Qualität einer zahnmedizinischen Behandlung gar nicht wirklich beurteilen kann, sucht er nach Alternativwerten. Diese subjektive Wahrnehmung des Patienten entscheidet einzig und alleine über seine Zufriedenheit, und damit auch über den (Miss-) Erfolg der Zahnarztpraxis.



special offer
2x1

Was macht das fundierte, moderne Praxismarketing aus?

Das Marketing für eine Dentalpraxis charakterisiert sich durch ganz spezielle Eigenschaften und ist kaum mit einer anderen Branche zu vergleichen.

Trotzdem basieren Konzepte und Techniken, Mittel und Vorgehensweisen auf den Regeln und Eigenheiten des Dienstleistungsmarketing sowie des Marketing für Investitionsgüter.

Modernes Dentalmarketing sieht im Sinne des Customers Relationship Management im Patienten einen «Praxis-Kunden» und hat zum Ziel, ihm den Markenwert der Zahnarztpraxis emotional zu vermitteln und nachhaltig zu verankern.

Swiss Dental Marketing bietet keine allgemein gültigen Standardlösungen, sondern hilft die Inhaber/innen von Zahnarztpraxen bei der Suche einer individuellen Lösung.



Was macht das fundierte, moderne Praxismarketing aus?

Das moderne Praxismarketing bietet Antworten auf Fragen wie zum Beispiel...

Wie kann ich mich von der Konkurrenz abgrenzen?
Welche Leistungen soll ich wie anbieten?

Wie kann ich meinen Patientenstamm besser rentabilisieren?
Welche Mittel und Maßnahmen soll ich einsetzen um neue Patienten zu gewinnen?

Mit welchen Aktionen werfe ich mein Geld aus dem Fenster?

Wie möchte ich wahrgenommen werden? Und wie nehmen mich meine Patienten und mein Umfeld wirklich wahr?

Wie setze ich meine zahnmedizinische Leistungen so um, dass sie jeder Patient versteht und zu einem treuen Kunden wird?

Kurzum: Wie kann ich aus meiner Praxis eine Dentalmarke schaffen, die mir einen langfristigen Wettbewerbsvorteil sichert?



Was macht das fundierte, moderne Praxismarketing aus?

Das Verständnis von Swiss Dental Marketing für das moderne Praxismarketing wird von drei elementaren Aspekten geprägt.

1) INTERDISZIPLINÄRER MARKETING-MIX.

Nur der aufeinander abgestimmte Einsatz aller Marketingdisziplinen führen zu einem nachhaltigen Erfolg.

2) DER ZAHNARZT ALS MARKENPRODUKT.

Praxismarketing ist nur dann erfolgreich, wenn der Zahnarzt genau weiss, welche seine Positionierungs- und Differenzierungsmerkmale sind.

3) CUSTOMERS RELATIONSHIP MANAGEMENT: DER PATIENT ALS ALLEINIGER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG.

Mehr als in anderen Bereichen der Medizin hängt der Erfolg der Zahnarztpraxis von der Mitarbeit und der Zufriedenheit des Patienten ab.



Fachkundiges Knowhow, kompetente Weiterbildung, praxisnahe Lösungsansätze.

Swiss Dental Marketing bietet seinen Knowhow-Transfer hin zu den Zahnärzten und zum Praxispersonal in unterschiedlicher Form an.

1) INTENSIV DAY

Workshop von acht Stunden Dauer. Vermittlung der wichtigsten Aspekte des Praxismarketing und dessen erfolgreiche Umsetzung.

2) WORKSHOP PRAXISMARKETING

Zwei- bis dreitägiger Workshop. Vertiefte Auseinandersetzung mit dem Thema Praxismarketing in kleiner Gruppe.

3) REFERATE

Fachvorträge zu diversen Themen, Marketingaspekten und Problemen rund um die Zahnarztpraxis.

4) FACHARTIKEL

Texte und Artikel zum Thema Praxismarketing in Fachzeitschriften und Publikationen für die Dentalbranche.



Fachkundiges Knowhow, kompetente Weiterbildung, praxisnahe Lösungsansätze.

Auswahl an Themen, die von Swiss Dental Marketing bei Weiterbildungskursen und Fachvorträgen angesprochen werden.

DIE KOMPLEXE WELT DES MARKETING.

Einführung in das strategische und konzeptionelle Marketing, sowie in die Eigenheiten des Praxismarketing.

POSITIONIERUNG UND DIFFERENZIERUNG.

Wie kann man, basierend auf den Erkenntnissen des ersten Tages, eine eigenständige und sich abgrenzende Positionierung anstreben?

WIE SCHAFFE ICH MEINE EIGENE MARKE?

Gedanken und Anregungen, wie man aus der eigenen Praxis eine erfolgreiche „Dentalmarke“ machen kann.

DER PATIENT ALS SCHLÜSSELFAKTOR ZUM ERFOLG.

Mehr noch als in anderen Branchen hängt der Erfolg einer Zahnarztpraxis weitgehend von seinen Patienten ab!

INFORMIEREN, KOMMUNIZIEREN UND EMOTIONALISIEREN.

Nicht so einfach wie man denkt: Die richtige Kommunikation mit dem Patienten. Schaffe ich es, ihn zu emotionalisieren?

DAS PRAXISPERSONAL ALS MARKETINGWAFFE.

Wie gehe ich mit meinem Personal um? Welchen Führungsstil verfolge und welche Führungsinstrumente verwende ich?

Daniel Izquierdo: Marketingprofi mit Erfahrung in der Dentalbranche.

Swiss Dental Marketing ist eine Initiative des Marketing- und Kommunikationsprofis Daniel Izquierdo. Der Schweiz-Spanische Doppelbürger ist in Basel geboren und lebt seit 2005 in Valencia, Spanien.

Daniel Izquierdo ist Eidgenössisch Diplomierter Marketingleiter und arbeitete rund 20 Jahre in der Schweizer Marketing- und Kommunikationsbranche, zuletzt war er in Zürich Mitinhaber der «id - agentur für segmentmarketing».

Dabei ist er für diverse Unternehmen und Organisationen im Konsumgüter und Dienstleistungsbereich wie etwa Swisscom, Motorola, Greenpeace, die Post, Pringles, Orangina, Schweizer Jugendherbergen oder Basel Tourismus tätig gewesen.



Daniel Izquierdo: Marketingprofi mit Erfahrung in der Dentalbranche.

Zudem betreute Daniel Izquierdo als Kommunikationsspezialist Unternehmen und Organisationen wie CinePrix Swisscom, Expo.01, OK Züri Fäscht oder Jazz by Off-Beat und agierte dabei oftmals als Pressesprecher und Medienverantwortlicher.

Die Dentalbranche kennt Daniel Izquierdo auf Grund eines Mandates für eine international tätige Firma im Bereich der Mundhygiene. Während dieser Zeit hat er unzählige Zahnarztpraxen besucht, Informations- und Motivationsvorträge an Universitäten und Instituten gehalten sowie an nationalen und internationalen Messen teilgenommen.

Diesen konstanten Gedankenaustausch mit Zahnärzten kennt der Marketingprofi aber auch aus seinem privaten Umfeld, wo er zahlreiche Zahnärzte zu seinen Freunden zählt.



Möglichkeiten der Kontaktaufnahme mit **Swiss Dental Marketing.**

Um mehr und genaueres über Swiss Dental Marketing und dessen Angebote zu erfahren, wenden Sie sich am besten direkt an Daniel Izquierdo.

Email:
info@swissdentalmarketing.com

Telefon:
0034 600 75 31 36

Website:
www.swissdentalmarketing.com

Briefanschrift Spanien:
Calle San Vicente Mártir 306-10A
46017 Valencia

Briefanschrift Schweiz:
Bingert 4
4324 Obermumpf



SWISS
DENTAL 
MARKETING