



Service Excellence: Welche Insights Healthcare-Marketing und -Vertrieb Ärzten zu ihrem Praxismanagement bieten können

Von *IFABS*

Erstellt am 19 Feb 2019 - 14:38

Worum es geht

Healthcare-Anbieter, die sich im Rahmen ihrer Service-Strategien entschließen, ihre Ansprechpartner im niedergelassenen Bereich zum Thema „Praxisführung“ zu unterstützen, können Praxisinhabern mit geeigneten Instrumenten nicht nur umfassende Einblicke in das Praxisgeschehen vermitteln, sondern auch konkrete Verbesserungsvorschläge unterbreiten. Ein Beispiel.

Benchmarking-basierte Service Excellence

Der Valetudo Check-up© „Praxismanagement“ ist eine in Zusammenarbeit mit Medizinerinnen, Marketing und Vertrieb entwickelte Benchmarking-Praxisanalyse©, die aufgrund dieses Ansatzes optimal den jeweiligen Arbeitsbedingungen entspricht. Die Platzierung der Untersuchung dauert nicht länger als zwei Minuten, eine Betreuung während der Durchführung ist nicht notwendig. Das Resultat der Analyse sind – neben einer umfassenden Praxis-Expertise – im Durchschnitt 38 direkt realisierbare Verbesserungsmöglichkeiten je Praxisbetrieb, ein Service-Nutzen, den kaum ein anderes Instrument liefern kann. Alle Informationen im Überblick: <https://bit.ly/2NVF5eS> [1]

Welche Einblicke Marketing und Vertrieb Haus- und Fachärzten mit diesem Tool liefern können, zeigt die folgende Präsentation: <https://bit.ly/2TXITB0> [2]

- [Arzt, Praxis und Qualifikationen](#)

Quellen URL (aufgerufen am 31 Dez 2020 - 05:27): <http://www.medkom24.eu/node/23775>

Links:

[1] <https://bit.ly/2NVF5eS>

[2] <https://bit.ly/2TXITB0>