



Ungenutzte Leistungs-Potenziale in Arztpraxen: Die tägliche Arbeit als Marketing-Instrument

Von IFABS

Erstellt am 10 Mär 2019 - 08:53

Worum es geht

Praxis-Marketing wird von Haus- und Fachärzten häufig mit Zusatz-Aktivitäten assoziiert, die die Patientenbindung und -gewinnung fördern sollen. Doch die Umsetzung ist viel einfacher.

Ansatzpunkt „Praxis-Dienstleistung“

Kaum beachtet wird der Dienstleistungs-Charakter der Praxisarbeit und die Marketing-Möglichkeiten, die sich aus der täglichen arbeitsbezogenen Interaktion von Praxisteams und Patienten ergeben. Der besondere Nutzen dieser Optionen ist, dass sie im Arbeitsablauf erfolgen und keinen Zusatzaufwand erfordern, gleichzeitig aber einen großen Marketingeffekt haben. Ein Beispiel ist die Fähigkeit zu einer professionellen Blutabnahme. Praxisbetriebe, in denen einzelne oder mehrere Medizinische Fachangestellte hiermit vertraut sind, erhalten – wenn sie in anderen Bereichen keine gravierenden Fehler begehen – äußerst positive Zufriedenheits- und Empfehlungswerte.

Information als Marketinginstrument

Ein anderes Beispiel ist die kurze, aber patientenverständliche Erläuterung von Untersuchungen, bei denen vor allem deren Nutzen für die Patienten herausgestellt wird und nicht die Vorteile. Hierfür genügen bereits einige wenige Sätze während der Abholung der Patienten. Aus der Aneinanderreihung derartiger Bausteine entsteht der Gesamteindruck einer patientenzentrierten Praxisarbeit mit integriertem Marketingeffekt.

Analyse der Marketingarbeit: Einfach optimieren

Praxisteams, die neben der Qualität ihrer Marketingarbeit auch alle anderen Aktionsbereiche ihres Praxismanagements detailliert untersuchen und Ansätze zur Optimierung ihrer Arbeit identifizieren möchten, hilft hierbei – ganz ohne die Notwendigkeit eines Vor-Ort-Beraters – der Valetudo Check-up© „Praxismanagement“. Alle Informationen im Überblick:

<https://bit.ly/2TP937l> [1]

- [Arzt, Praxis und Qualifikationen](#)

Quellen URL (aufgerufen am 31 Dez 2020 - 05:22): <http://www.medkom24.eu/node/23819>

Links:

[1] <https://bit.ly/2TP937l>