

Bitte wenden Sie sich bei Fragen an:

Mag. Dr. Martina Töffler

Telefon: +43 699 155 55 145

E-Mail: toeffler@ordimarketing.at

Martina Töffler ist selbständige Marketing- und Kommunikationsberaterin mit langjähriger Erfahrung in den Bereichen Marketing und Werbung, und ist Spezialistin für Fragen der internen, externen und integrierten Unternehmenskommunikation.

Sie beschäftigt sich seit über fünf Jahren mit den Themen Kommunikation und Marketing für Ordinationen und Gesundheitspraxen und berät und begleitet ÄrztInnen und TherapeutInnen von der Praxisgründung bis zur Optimierung und Umsetzung aller Maßnahmen.



In Kooperation mit

Hübner & Hübner MED-PLAN

Steuerberatung Wirtschaftstreuhand GmbH

Ruckergasse 30-32

A-1120 Wien

Telefon: +43 1 817 53 50

Fax: +43 1 817 53 50 - 267



Steigern Sie Ihren Erfolg:
ordiMarketing für Ihre Ordination!

ordiMarketing – Erfolg und Zufriedenheit für Ihre Ordination

Die Anforderungen, die Ihre PatientInnen heute an Sie stellen, werden immer anspruchsvoller und umfangreicher. Gleichzeitig werden auch die Konkurrenz und das Angebot an alternativen Behandlungsformen immer größer.

Dem Anspruch Ihrer PatientInnen gerecht zu werden und sich gleichzeitig vom Wettbewerb abzugrenzen, zählt zu den neuen Herausforderungen Ihrer Arztpraxis.

Unverwechselbar dank ordiMarketing

ordiMarketing hilft Ihnen, diese Herausforderungen zu meistern und macht Sie unverwechselbar. Ziel von ordiMarketing ist es, durch gezielte Kommunikationsmaßnahmen die Patientenbindung und den Unternehmenserfolg Ihrer Praxis zu steigern.

Auf den Punkt gebracht führt ordiMarketing dazu, dass

- der Erfolg Ihrer Praxis durch Patientenbindung gesteigert wird
- Sie sich vom Wettbewerb durch gezieltes ordiMarketing abgrenzen
- Sie sich durch verständliche Kommunikation profilieren
- Ihre PatientInnen Sie aktiv weiterempfehlen

Flexibel - individuell - kostengünstig!

ordiMarketing liefert Ihnen keine fertigen Rezepte, sondern entwickelt Maßnahmen, die auf die Bedürfnisse und Wünsche Ihrer Ordination zugeschnitten sind.

Unsere Stärken liegen in

- der langfristigen konzeptionellen Strategieentwicklung,
- der textlichen sowie gestalterischen Umsetzung aller Maßnahmen und
- der Einbeziehung aller am Ordinationserfolg beteiligten Personen.

Ein durchdachtes und geplantes ordiMarketing trägt zu einer besseren Arzt-Patienten-Beziehung bei, steigert die Zufriedenheit der PatientInnen und ist die Basis für ein gelungenes Empfehlungsmarketing.

Der Erfolg gibt uns recht

Wir konnten schon viele Ihrer Berufskollegen von ordiMarketing überzeugen. Der Erfolg gibt uns dabei recht. Lesen Sie, welchen Mehrwert ordiMarketing Ihren KollegInnen gebracht hat.

Ein Gynäkologe hatte eine Zusatzausbildung in TCM, konnte aber keiner Patientin eine entsprechende Behandlung verkaufen, da die Leistung von seinen Patientinnen nicht nachgefragt wurde. Da es nirgends in der Ordination einen Hinweis auf die Leistung gab, war dies auch nicht



weiter verwunderlich. Selbst die Ordinationshilfen wussten nur zum Teil über die Zusatzqualifikationen ihres Arztes bescheid. Nachdem im Wartezimmer ein Plakat und eine Broschüre aufgelegt wurden, sowie alle Mitarbeiterinnen geschult wurden, stieg die Nachfrage nach der Leistung soweit, dass der Arzt einen eigenen Ordinationstag mit dieser Privatleistung füllen konnte. Seine Praxis wurde von deutlich mehr Patientinnen weiterempfohlen.



Eine Internistin wollte sich auf dem Gebiet der Gesundheitsvorsorge spezialisieren, konnte ihre Ideen dazu aber in keine Form bringen und so wurden sie im Ordinationsalltag auch nie umgesetzt. Nach unserem Check hatte sie ihre Vision und ihre Ziele in Worte gefasst und wir konnten eine Strategie- und Aktivitätenplanung entwickeln, mit der sie heute ihre Ziele, hinter denen auch alle MitarbeiterInnen stehen, leicht erreichen kann.

Ihr Einstieg

Unterziehen Sie Ihre Ordinations- und Marketingstrategie einem Check. Wir bieten Ihnen ein Startpaket mit folgendem Leistungsumfang an:

Leistung	Mehrwert
<ul style="list-style-type: none">• Analyse Ihrer Praxis-Unterlagen und Ihres Praxisauftritts: Wie wirkt Ihre Praxis auf Außenstehende? Welchen Eindruck vermittelt Ihr Wartezimmer? Wie ist die Stimmung? Wie verhalten sich Ihre MitarbeiterInnen am Telefon? Wie leicht findet man die Praxis? Welche Unterlagen stehen den PatientInnen zur Verfügung; wie verständlich und gut aufbereitet sind diese?• Beratung zur Optimierung Ihres Praxismarketings, Erstellung einer Aktivitätenplanung	<ul style="list-style-type: none">• Schluss mit „Betriebsblindheit“• Aufzeigen von Entwicklungspotentialen• Profilierung und verbesserte PatientInnenbetreuung durch verständliche Kommunikation• Steigerung der PatientInnen-Bindung• Steigerung des Umsatzes durch gezielte Maßnahmen• Stärkung Ihrer Kompetenz

Ihre Investition beläuft sich auf € 990.