

Peter Wiehl
Diplom-Kaufmann
Steuerberater

Robert W. Vernekohl*)
Diplom-Kaufmann
Steuerberater

Anschrift
Klutestraße 3
59063 Hamm

Es schreibt Ihnen
Robert W. Vernekohl
☎ (02381) 950 54 33
☎ (02381) 950 54 44
robert@vernekohl.de

Internet
www.stb-hamm.de

Qualifizierte Ärzteberatung
Marketing-Strategie-Plan

STRATEGIE

1. Wo liegen Ihre Kernkompetenzen? Was ist der Grund, warum gerade Ihre Praxis aufgesucht wird? (Vision, Praxisziel, Ruf?)

2. Ist diese Kernkompetenz ausreichend, um künftig erfolgreich zu sein?

3. Mit welchen Dienstleistungen können Sie zukünftig erfolgreich sein?

4. Was müssen Sie tun, um diese Dienstleistungen aufzubauen und zu verkaufen?

Phase 1 – Wissensaufbau:

Eigene Ressourcen (Mitarbeiter, Partner) aufbauen oder durch Netzwerkpartner (Kooperation)

Phase 2 – Neue Dienstleistungen darstellen:

z.B. durch Internet, Workshops, Newsletter

Phase 3 – Dienstleistung verkaufen:

Wer sind meine Multiplikatoren / Türöffner?

5. Durch welchen Zusatznutzen kann ich die Patientenbindung fördern?

MARKETING

1. Über welche Patientenstruktur verfügt die Praxis?

2. Warum kommen die Patienten tatsächlich zu Ihnen?

3. Welche Patientengruppe stellen Sie sich in Zukunft vor?

4. Wie können Sie diese Patientenzielgruppe konkret erreichen?

5. Wie können Sie die Mitarbeiter aktiv einbinden?

6. Welchen zusätzlichen Service bieten Sie in Ihrer Praxis an?

7. Welche IGeL-Leistungen möchten Sie in Zukunft anbieten?

8. Wie kalkulieren und verkaufen Sie konkret diese Dienstleistungen?

9. Listen Sie konkret mögliche Multiplikatoren auf, die zur Erhöhung der Scheinzahl und der Patientenzielgruppe dienlich sein können?

10. Erstellen Sie für jeden Multiplikator einen Akquiseplan nach folgendem Schema:

Name des Multiplikators: _____

Art des Multiplikators: _____

Kontaktperson: _____

Zeitpunkt der Kontaktaufnahme: _____

Art der Darstellung des erforderlichen Dienstleistungsangebotes (Incentive-Möglichkeiten, Beurteilung nach Kontaktaufnahme):
