



## Leistungsprofil Strategie- und Marketing für Zahnarztpraxen

# Individuelle Lösungen für Ihr Zahnarztmarketing

Rundum-sorglos-Service - alles aus einer Hand.  
Oder Übernahme einzelner Aufgaben.

MERX  COLLEGEN

STRATEGIE & MARKETING FÜR ZAHNARZTPRAXEN



## Inhaltsübersicht

Vertrauen heißt: „Spuren hinterlassen statt Staub aufwirbeln“ .....	1
Hohe Effizienz, schnelle Ergebnisse - wir sprechen „zahnmedizinisch“ .....	2
Erfolg sichern, wachsen, optimieren: Was bewegt Sie heute? Wie gestalten Sie Ihre Praxiszukunft?.....	3
So kann Ihre Zusammenarbeit mit uns aussehen .....	4
Für Etablierte, Newcomer, Übergabewillige .....	5
Unsere Leistungen für Ihre Praxis und für Sie persönlich .....	6
So nehmen Sie Kontakt mit uns auf .....	7



## Vertrauen heißt: „Spuren hinterlassen statt Staub aufwirbeln“

Marketing ist für uns ein Arbeitsfeld, das mit dem gesunden Menschenverstand angegangen werden muss. Das heißt, sich in die Lebens- und Arbeitsumstände von Zahnärzten und Patienten hineinzusetzen. Dazu muss man gut zuhören und beobachten können.

Nach über 20 Jahren praktischer Marketingarbeit für Zahnarztpraxen und Dentallabore legen wir ein hohes Maß an Professionalität, Glaubwürdigkeit und Erfahrung in die Waagschale. Das Ergebnis sind langjährige gute Beziehungen zu zahlreichen Praxis- und Laborinhabern in ganz Deutschland. Geschäftlich konstruktiv und erfolgreich. Menschlich vertrauensvoll und wertschätzend. Vielleicht liegt das daran, dass wir keine großen Worte machen, sondern einfach dafür sorgen, dass es marketingmäßig bei unseren Kunden rund läuft. Denn was im Marketing zählt und Erfolge schafft, sind Taten und Kontinuität.

---

*Seit 1989 praktische  
Marketingarbeit für  
Zahnarztpraxen und  
Dentallabore.*

Wir arbeiten für Zahnarztpraxen unterschiedlichster Betriebsgrößen. Für die Großpraxis ebenso wie für die Einbehandlerpraxis. Sie können sicher sein, dass wir Ihre Praxis nicht „auf den Kopf stellen“, sondern auf Basis Ihrer Situation, Ihrer Stärken, Ziele und Potenziale wirkungsvolle Ansatzpunkte für Ihr Marketing ermitteln. Last but not least - gehen Sie bei uns keine langfristigen Bindungen ein. Ihre Zusammenarbeit mit uns ist unkompliziert, durch Projekte klar definiert und beginnt immer wieder aufs Neue, dann, wenn Sie es möchten.

---

*Für die Großpraxis  
ebenso wie für die  
Einbehandlerpraxis.*

*„Der Weg entsteht beim Gehen. Jede Reise beginnt mit einem ersten Schritt“.*  
In diesem Sinne freuen wir uns auf ein erstes Gespräch mit Ihnen.



## Hohe Effizienz, schnelle Ergebnisse - wir sprechen „zahnmedizinisch“

*Branchen- und Marktkenntnis, von der Sie profitieren.*

---

Ob Funktionsdiagnostik, Emergenzprofil oder Sinuslift - bei einer Zusammenarbeit mit uns kommen Sie ohne langwierige Erklärungen aus. Sie können davon ausgehen, dass wir nach 20 Jahren Dentalerfahrung die Branche, Marktstruktur, Marktteilnehmer, Behandlungsmethoden, Prothetikvarianten, Technologien und die sensible Beziehung zwischen Patienten und Praxis sehr gut kennen. Das erleichtert die Zusammenarbeit erheblich.

### **Sensibilität und der richtige Ton. Wir sind selbst Patienten.**

Marketingmaßnahmen - von der Zahnarztpraxis an Patienten gerichtet - sind oft eine Gratwanderung, bei der Sensibilität, der richtige Ton und das Hineinversetzen in „die Patientendenke“ erfolgsentscheidend sind. Wir selbst sind auch Patienten. Deshalb sind wir - in unserer Rolle als Patienten - eine selbstkritische „Prüfinstanz“, was die Außenwirkung von Praxismarketingmaßnahmen betrifft.

### **Kosten, Nutzen, Nachhaltigkeit**

Wenn wir Ihnen Marketingmaßnahmen vorschlagen, steht folgende Frage im Mittelpunkt: „Mit welchen Maßnahmen und welchem Budget kann eine optimale und längerfristige Wirkung in Ihrem Sinne erzielt werden?“ Dabei stellen wir uns vor, es wäre unser eigenes Geld, das dafür ausgegeben wird. Teure Strohfeder und substanzlose Werbeshows entsprechen nicht unserer Marketingphilosophie von Kontinuität, Nachhaltigkeit und Augenmaß.

*Verantwortungsvoller Umgang mit dem Marketingbudget.*

---



# Erfolg sichern, wachsen, optimieren: Was bewegt Sie heute? Wie gestalten Sie Ihre Praxiszukunft?

*Ihre geschäftlichen und persönlichen Ziele und die Rahmenbedingungen sind Grundlage für die gemeinsame Arbeit.*

---

Als Praxisinhaber/in haben Sie individuelle Ziele, Pläne und Vorstellungen von der Entwicklung Ihres Betriebes wie auch von Ihrer persönlichen Lebens- und Arbeitssituation. Daraus ergeben sich verschiedene Aufgaben, bei denen Sie uns als Berater, Impulsgeber und Umsetzungshelfer ins Boot holen können. Dabei kann es sich um Aufgaben und Fragen Ihres Praxiswachstums oder Ihrer Erfolgssicherung handeln oder um Veränderung und Optimierung Ihrer Praxisstrategie und Ihres Marketings.

**Bei folgenden Zielen, Aufgaben und Fragen sind wir Ihnen behilflich:**

## **Sichern**

- Sicherung Ihres Patientenstammes
- Sicherung Ihres Status quo am Markt
- Gegensteuern von Konkurrenzaktivitäten

## **Wachsen**

- Unterstützung bei der Patientengewinnung
- Nachfragesteigernde Präsentation spezieller Praxistechnologien, Behandlungsmethoden und Praxisdienstleistungen
- Vergrößerung Ihres Marktgebietes

## **Optimieren**

- Positionierung Ihrer Praxis bei Patienten
- Schärfung Ihres Praxisprofils
- Aufbau eines Experten-Status auf speziellen Gebieten
- Optimierung Ihrer Marketing- und Werbeaktivitäten und Außendarstellung unter Wirkungs- und Kostengesichtspunkten
- Optimierung Ihrer Patientenstruktur

# So kann Ihre Zusammenarbeit mit uns aussehen



*Sie wählen Art und Umfang der Zusammenarbeit. Je nachdem, wie stark Sie sich selbst einbringen können oder wollen.*

---

## **Welcher Praxismarketing-Typ sind Sie? In welcher Situation sind Sie/Ihre Praxis?**

**Sie** können sich kaum in die Marketingplanung und -Umsetzung einbringen, weil Sie in Ihrer Praxis in Personalunion zahlreiche Aufgaben zugleich meistern müssen. Sie möchten sich deshalb Praxismarketing-Spezialisten anvertrauen, die Sie von der Marketingumsetzung weitestgehend entlasten.

➔ *Auf Wunsch übernehmen wir für Sie alle Planungs- und Umsetzungsaktivitäten, die notwendig sind, um Ihr Marketing zum Laufen zu bringen und kontinuierlich am Laufen zu halten. Alle Maßnahmen und Aktivitäten erfolgen nach vorheriger Absprache und im regelmäßigen Dialog mit Ihnen.*

**Sie** wünschen für Ihr Marketing regelmäßige Impulse, Ideen und Erfahrungsaustausch. Bei der Umsetzung möchten Sie sich teils selber einbringen, teils wünschen Sie externe Umsetzungshilfe.

➔ *Sie engagieren uns für die Marketingumsetzung, wann immer Sie es für notwendig erachten. Zudem stehen wir Ihnen beratend bei Fragen und Aufgaben rund um Marketing und Strategie zur Verfügung (siehe Seite 3). Z. B. in Form von Marketingsitzungen, Workshops, Coaching.*

**Sie** möchten für Ihr Marketing von Zeit zu Zeit externe Impulse und den Erfahrungsaustausch mit dentalerfahrenen Experten. Um die Umsetzung Ihres Marketings kümmern Sie sich selbst.

➔ *Fallweise oder in regelmäßigen Intervallen stehen wir Ihnen als Impulsgeber und Berater zur Seite. Als Externe bringen wir Erfahrungen und Erkenntnisse ein, wie Sie Ihre Strategie und Ihr Marketing laufend optimieren und noch effektiver gestalten können.*

*Einzelne Marketingprojekte oder kontinuierliche Betreuung.*

---

**Sie** haben eine Vorstellung von Ihrer Marketingstrategie, benötigen aber konstruktive Anregungen, einen Realitätsabgleich, Umsetzungs-Impulse sowie einen konkreten Maßnahmenplan.

➔ *Wir prüfen Ihre Vorstellungen auf Machbarkeit, Nutzen, Effektivität, Kosten, Aufwand und bringen Erfahrungen und Ideen ein. Aus gemeinsamen Überlegungen entsteht Ihr Strategieplan samt Marketingaktivitäten.*



## Für Etablierte, Newcomer, Übergabewillige

**Sie** sind mit Ihrer Zahnarztpraxis ein „alter Hase“, aber immer offen für Neues und für Optimierung.

**Sie** führen eine etablierte Zahnarztpraxis, möchten Ihren Status quo sichern oder die nächste Erfolgswelle aufbauen.

**Sie** sind Existenzgründer/Newcomer und möchten den Markteinstieg bzw. den Durchbruch schaffen.

**Sie** möchten sich vom Tagesgeschäft zurückziehen und sich mehr auf Praxisführung/Praxismanagement konzentrieren.

**Sie** planen die Praxisübergabe und wollen durch Positionierung, Patientenzuwachs und Patientenausbau mehr Verkaufswert für Ihre Praxis schaffen.

*Die richtigen  
Entscheidungen und  
Maßnahmen für jede  
Lebenszyklusphase.*

---

➔ *Wie die Menschen, so durchlaufen auch Unternehmen und Produkte bestimmte Lebenszyklusphasen. Jede Phase bringt bestimmte Entscheidungen und Aufgaben mit sich, die auch mit Strategie und Marketing zu tun haben. Wir begleiten Sie - hinterfragend und konstruktiv - auf dem Weg der Entscheidungsfindung und bei der Umsetzung zielführender Aktivitäten und Maßnahmen.*

# Unsere Leistungen für Ihre Praxis und für Sie persönlich



*Auf Ihre Praxis und  
Ihre Persönlichkeit  
zugeschnitten.*

---

## **Zahnarztmarketing - individuell nach Maß**

„Individualität“ beim Praxismarketing heißt zum einen, „passgenaue“, zielgerichtete Aktivitäten für Ihre Praxis zu planen und umzusetzen. Zum anderen muss sichergestellt werden, dass dabei folgende Aspekte berücksichtigt werden: Ihre Praxisstruktur und Praxisgröße, Ihre Ziele, Ihre persönliche Situation als Praxisinhaber, Ihre zeitlichen, personellen und finanziellen Ressourcen, Ihr persönliches Energiepotenzial.

## **Unser Leistungsspektrum im Überblick**

### **Beratung, Konzeption, Planung, Fortbildung**

- Marketing- und Strategiesitzungen / Workshops
- Ausarbeitung von Marketingkonzept und Marketingplan
- Strategie- und Marketing-Check
- Positionierungs-Workshop und Positionierungskonzept
- Coaching / Betreuung fallweise oder intervallweise
- Seminare für Praxisinhaber und ihre Führungskräfte zu „Strategie, Positionierung, Marketing“- auch in Kooperation mit ausgewählten, langjährigen Partnern.

*Rundum-sorglos-Service  
- alles aus einer Hand.  
Oder Übernahme  
einzelner Aufgaben.*

---

### **Umsetzungsaktivitäten**

- Regelmäßige Praxis-Newsletter/ Praxiszeitung an Patienten
- Individuelle Praxisbroschüren, Praxisflyer, Power-Point-Präsentationen
- Patientenbefragungen, Markt- und Konkurrenzanalysen
- Begleit- und Nachfassbriefe zu allen Anlässen
- Konzeption und Text von Internetseiten
- Patienteninformationen aller Art
- PR-Texte für Fachmedien und Publikumsmedien
- Anzeigenwerbung
- Ausarbeitung von Vorträgen, Ghostwriting
- Praxisdrucksachen aller Art
- Entwicklung/Umsetzung Corporate Identity/Corporate Design
- Textausarbeitung, Gestaltung, Druckabwicklung

So nehmen Sie Kontakt  
mit uns auf



### Ihr persönliches Gespräch mit uns

Ihre Gesprächspartner: Dipl.-Kfm. Thomas Merx und Dipl.-Kfm. Tim Peters



In einem ersten unverbindlichen Gespräch können wir gerne Ihre Ziele und Anliegen erörtern. Rufen Sie uns an, schicken Sie eine E-Mail oder senden Sie die Fax-Antwort an uns.

**MERX & COLLEGEN**

STRATEGIE & MARKETING FÜR ZAHNARZTPRAXEN

MERX & COLLEGEN GmbH

Heinrich-Heine-Str. 18 ● 72184 Eutingen

Tel. (0 74 57) 9 16 85 ● Fax (0 74 57) 9 16 87

E-Mail: [kontakt@merx-collegen.de](mailto:kontakt@merx-collegen.de)

[www.erfolgreiches-zahnarzt-marketing.de](http://www.erfolgreiches-zahnarzt-marketing.de)

## FAX-ANTWORT (0 74 57) 9 16 87

an MERX & COLLEGEN GmbH, Heinrich-Heine-Str. 18, 72184 Eutingen



Ich interessiere mich für Ihre Leistungen. **Bitte rufen Sie mich an**, damit wir unverbindlich über meine Ziele und Vorhaben sprechen können.



Ich bin interessiert an **Seminaren/Workshops zu Strategie, Marketing, Zukunftssicherung**. Bitte halten Sie mich über Veranstaltungstermine auf dem Laufenden.

Praxisanschrift

---

Gesprächspartner in der Praxis

---

Telefon