

Pressemitteilung

Den Kunden zuliebe: Content ist King.

white digital dental setzt auf multimedialen Wissenstransfer.

Chemnitz, 16. August 2016 — Der richtige Inhalt, zur richtigen Zeit, an den richtigen Adressaten – und zwar kanalübergreifend. Contentmarketing ist nicht nur in der IT- oder Werbebranche ein Thema. Denn das Chemnitzer Fräszentrum legt großen Wert darauf, seine Kunden multimedial mit hochwertigem Fachwissen zu unterstützen.

Den Grundstein hat das Unternehmen im letzten Jahr mit seinem ersten Erklärvideo auf dem Social Media Kanal YouTube gelegt. Ein "How-to-Do"-Video, welches die Herstellung eines Steges beschreibt und für jeden Nutzer online zur Verfügung steht.

Ab dem Jahr 2016 stellt white seinen Kunden die sogenannten *white whitepaper* zur Verfügung. Das neueste white whitepaper "MK1 Stegversorgung" beschreibt, welche einzelnen Schritte bei der Konstruktion eines Steges beachtet werden müssen. Eine solche Art der Erläuterung der Produktionsverfahren ist nicht neu! Aber in der Dentalbranche noch kein etabliertes Werkzeug zur Kundenkommunikation.

Neben white whitepaper & Erklärvideos bietet white seinen Kunden auch hochwertige Schulungen vor Ort sowie Webinare an. Im Vordergrund stehen derzeit die Workshops zu den über white vertriebenen Scannern von Medit sowie der dazugehörigen exocad[®] white CAD Software.

Über white digital dental

Das Fräszentrum white digital dental hat seinen Ursprung in einem meistergeführten Dentallabor, mit mehr als **65 Jahren Erfahrung** in der Zahntechnik. Es unterstützt zahntechnische Laboratorien bei der Umsetzung von CAD-konstruierten Restaurationen und setzt bei der Produktion auf die **innovative 5-Achs-Bearbeitung mit Automation**.

Seit der Firmengründung im Jahr 2011 versorgt das Unternehmen deutschlandweit 300 Kunden.

Pressekontakt:
Dana Fritsche
PR & Marketing Managerin

white digital dental GmbH
F.-O.-Schimmel-Straße 7
09120 Chemnitz

Telefon: +49-371 52049750
Fax: +49-371 52049752

E-Mail: presse@mywhite.de
Web: www.mywhite.de