



Pressekontakt:

Tim Stenzel - presse@elementzwo.de

Praxismarketing mit tridentico Marketingenerfolg in drei Dosierungen

Düsseldorf – Niedergelassene Ärzte und Zahnärzte nutzen immer häufiger die Möglichkeiten gezielter Kommunikation zur Steigerung des wirtschaftlichen Erfolgs der eigenen Praxis. Doch welche Maßnahmen sind für die eigene Praxis geeignet? Reicht eine Webseite oder sollte sogar eine eigene Corporate Identity entwickelt werden? Fragen auf die tridentico eine Antwort hat!

Praxisinhaber sind einem stetig wachsenden Wettbewerb ausgesetzt. Da gilt es, auf sich und die eigenen Leistungen aufmerksam zu machen. Hierzu ist jedoch nicht jedes Mittel geeignet. Betreibt man Praxismarketing ohne Konzept, kann dies schnell negative Auswirkungen haben. Wenn Botschaften nicht verständlich formuliert sind, Patienten mit Informationen überschüttet werden und Webseiten keinen Mehrwert erzeugen, schadet dies dem Praxiserfolg. Mit tridentico können niedergelassene Ärzte und Zahnärzte ihrer Praxis nun eine „Kommunikationstherapie“ verschreiben.

„Von der Beratung bis zum fertigen Praxisauftritt in Wort, Schrift und Bild wollen wir mit tridentico niedergelassenen Mediziner die Möglichkeit bieten, sich mit einem professionellen und einzigartigen Auftritt von ihren Mitbewerbern abzuheben und so die Praxis nachhaltigen zu stärken“, erklärt Tim Stenzel, Geschäftsführer von ELEMENTZWO. „Ohne gründliche Beratung und individuelle Situationsanalyse geht natürlich nichts. Denn nur so kann man den Ansprüchen der Praxis, des Teams und letztendlich der Patienten gerecht werden“, so Stenzel weiter.

Das Düsseldorfer Büro für Public Relations und Design hat tridentico speziell für niedergelassene Mediziner entwickelt. Es deckt die relevanten Bereiche heutiger Praxis- und Arztkommunikation ab. Dazu gehören neben der grundlegenden Konzeptentwicklung die Bereiche Corporate Design und Geschäftsausstattung, sowie die Online- und Patientenkommunikation.

Es sei wichtig, Glaubwürdigkeit und Authentizität zu erzeugen, da nur so Vertrauen aufgebaut werden könne. „Und das beginnt nicht erst, wenn ein Patient die Praxis betritt“, da ist sich der Kommunikationsexperte sicher. Als Beispiel nennt er Untersuchungen¹, die belegen, dass sich über 40% der Patienten vor ihrem Arztbesuch über die Leistungen, das Praxis-Team und natürlich den behandelnden Arzt im Internet informieren.

PRESSEMITTEILUNG

Vom 1. Dezember 2011



ELEMENT2W0

Pressekontakt:

Tim Stenzel - presse@elementzwo.de

Daher sei es sinnvoll, so Stenzel, professionelle Beratung in Anspruch zu nehmen, um sich mittel- und langfristig im eigenen Markt behaupten zu können und somit den Praxiserfolg abzusichern.

ÜBER TRIDENTICO

Tridentico ist ein Leistungspaket aus dem Hause ELEMENTZWO. Es bietet Marketing und Kommunikation für Arzt- und Zahnarztpraxen in drei verschiedenen Ausführungen (tridentico¹⁰⁰, tridentico²⁰⁰, tridentico³⁰⁰). Alle Leistungspakete beinhalten eine Grundprüfung der momentanen Kommunikation sowie die Entwicklung eines Kommunikationskonzepts. Darauf basierend werden abhängig vom gewählten Paket Maßnahmen für die Bereiche Web- und Onlinekommunikation, Corporate Design und Geschäftsausstattung, sowie Patienteninformation und -kommunikation entwickelt. Weiter Informationen erhalten Sie unter www.tridentico.de.

ÜBER ELEMENTZWO

ELEMENTZWO ist ein kreatives Kommunikationsbüro mit Sitz in Düsseldorf. Spezialisiert auf visuelle und konzeptionelle Kommunikation bietet ELEMENTZWO maßgeschneiderte Lösungen für kleine und mittelständische Unternehmen von der Beratung bis zur fertigen Unternehmensidentität. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.elementzwo.de.

Quellen:

[1] „Der Blick ins virtuelle Wartezimmer“; MSL Germany, Skopos; 2010

Zeichen inkl. Leerzeichen: 3.488

Herausgeber/Pressekontakt

ELEMENTZWO GBR

PR & DESIGN BUERO

TIM STENZEL

presse@elementzwo.de

www.elementzwo.de