

MEDICAL ACTIVE TOOLS & HILFSMITTEL

| ÜBERSICHT |



Broschüre
Medical Active / Arztinfo
(A5 Format, 12-seiter)



Kurzgutachten/
Präventionsempfehlung
(A6 Block à 25 Seiten)



Logo



Lead Box



Arzt- und Gesundheitspartner Tafel



A4 Kooperationsurkunde
Medical Active Gesundheitspartner



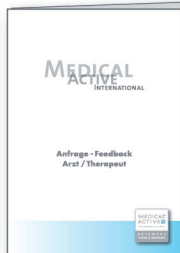
Patientenservice
Kompetenzflyer
(DIN lang)



Quartals-
Bonus Karte (A7)



Patientenservice
Gesundheitsberatung



Feedback Anfrage Arzt/
Therapeut (Format A6)

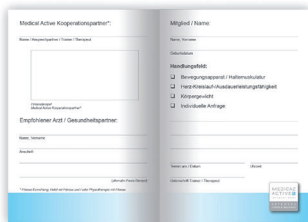
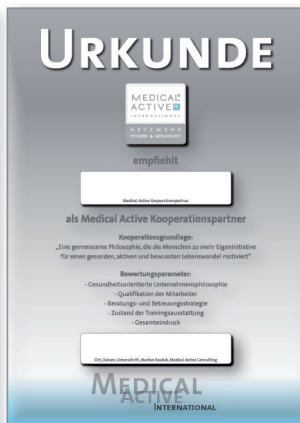


Image Roll up für Gesundheits-Events



A3 Poster Präsenz beim
Gesundheitspartner



A3 Urkunde Medical Active
Kooperationspartner

Liebe Medical Partner,

werden Sie auch manchmal vom „Tagesgeschäft“ überrannt?
Wie oft nehmen wir uns einfach vor, unseren Arbeitstag nach Prioritäten „abzuarbeiten“ und wie häufig kommt etwas Wichtiges dazwischen?

Wir stellen fest, dass die Prioritäten und Verpflichtungen als Unternehmer eher zu- als abnehmen.

Aus diesem Grund ist die Devise von Medical Active, alles so einfach und effizient anwendbar wie möglich zu entwickeln und zu gestalten.

Aus diesen Gründen haben wir die aktuellsten Entwicklungen von Medical Active auf den folgenden Seiten für Sie einfach verständlich „zum Lesen oder Überfliegen“ zusammengefasst und auf den Punkt gebracht.

Unsere neuen Tools sind im Dialog mit sehr aktiven, engagierten Medical Partnern entstanden. Es ist mittlerweile fast unmöglich, nicht ein Vielfaches an Neukontakten zu generieren, wenn man nur einen Teil der neuen Kooperationswege wählt, die wir derzeit aktuell vorstellen.

Unsere aktiven Medical Partner erhalten über sehr einfache Wege immer mehr Kontakte von ihren lokalen Partnern zurück. Außerdem generieren wir Empfehlungen in einem automatisierten Prozess über eine schlichte, dennoch sehr verstärkte Präsenz in den Wartezimmern, bei Apotheken und Röntgenzentren. Wir setzen hier Medical Active Patientenservice Karten zusammen mit dem Postermotiv „Familie & Strand“ ein. Diese Karten sind für den Patienten zum Mitnehmen gedacht oder optimalerweise in Verbindung mit einer Leadbox einsetzbar. So können Kontakte direkt in den Wartezimmern der Praxen generiert werden.

Die Ergebnisse dieses erfolgten Feintunings sprechen für sich... Insgesamt ist das Zusammenspiel der einzelnen Medical Tools unaufdringlich und praktikabel.

Aufgrund diverser Anregungen wurde der gesamte Medical Active Prozess in Form der folgenden Fragen und Antworten prägnant zusammengefasst (siehe Seiten 2 und 3).

Viele Grüße



Markus Rauluk
Geschäftsführer



MEDICAL ACTIVE FAQ'S & BEST PRACTICE

FAQ's, häufige gestellte Fragen zur Medical Active Kooperation, hilfreich zum Start oder um neuen Mitarbeitern eine Übersicht zu vermitteln:

I ÄRZTE UND GESUNDHEITSPARTNER:

1. Wie argumentiere ich bei der Arztakquise (telefonisch oder persönlich)?

Vorstellung als Qualitäts- oder Gesundheitsbeauftragter.

Eingangsgargument: Arztfeedback soll in div. Fällen die Eingangsberatung bei Neukunden unterstützen.

„Bei der Durchführung von Eingangs-Checks stellt sich immer häufiger heraus, dass es bei bestimmten Beschwerdebildern Sinn macht, vor Trainingsplanerstellung ein kompetentes Arztfeedback einzuholen (z.B. nach Knie OP, bei div. Rücken- bzw. Bandscheibenproblemen, nach einer Reha, bei Bluthochdruck, bei Bindegewebschwäche/Frauenarzt...etc.) Den Arzt, den wir empfehlen, möchten wir natürlich vorher kennenlernen, um mit ihm den Ablauf abzustimmen, der so einfach und effizient wie möglich sein soll. Daher möchten wir uns baldmöglichst mit *Herrn Dr. Mustermann* über eine sinnvolle, zeitsparende Vorgehensweise abstimmen...“

Achtung: Ein Verweis auf die Kooperation mit Medical Active und einer vorhandenen (zeitsparenden) Ablaufempfehlung macht Sinn, oftmals wirkt sich der Verweis auf die Medical Active Website (www.medical-active.net) positiv auf den Gesprächsverlauf aus (bundesweites Netzwerk, seriös, professionell, effizient).

2. Welche Frage stellt die Praxis häufig?

Oftmals fragt die Praxis, wie man auf diese aufmerksam geworden ist?

Sinngemäße Antwort: „Ein Teil unserer Mitglieder sind ebenfalls Patienten Ihrer Praxis. Wir würden Ihre Praxis gerne auch unseren neuen Mitgliedern empfehlen, wenn das Einholen eines Arztfeedbacks in div. Fällen angezeigt ist/ Sinn macht“ (Vorher Mitglieder befragen: Nennt uns Euren Lieblingsarzt!)

3. Was sind die wichtigsten Argumente für die Arztpraxen, die eine Kooperation befürworten und welche Ärzte eignen sich besonders?

a) Praxiszeitmanagement:

Häufige Praxisbesuche bei gesetzlich Versicherten (insbesondere in Deutschland) führen zu einem hohem zeitlichen Aufwand des Arztes, der nur reduziert abgerechnet werden kann (meistens ist ein Praxisbesuch pro Quartal regulär abrechenbar, alle weiteren Besuche sind nur begrenzt abrechenbar). Somit spart der Arzt Zeit, wenn er es schafft, die Häufigkeit der Praxisbesuche zu reduzieren, in dem er seine Patienten zu mehr Eigenverantwortung und sportlichen Aktivitäten motiviert. Medical Tools wie der Präventionsblock helfen dabei, den Patienten zur Gesundheitsberatung an einen kompetenten Medicalpartner zu verweisen. Laut Dr. PH. Lucio Carlucci sind sich immer mehr Ärzte einig: „Eine gründlichere Vorsorge-Effizienz führt zu einem geringeren Nachsorge-Aufwand“.

b) Innovation:

Das Bekennen zur eigenverantwortlichen, sportlichen Aktivität ist ehrlich, authentisch und macht den Arzt glaubwürdig, gerade in einer Zeit eingeschränkter Verschreibungsmöglichkeiten diverser Anwendungen durch den Arzt aufgrund enger Budgets der Krankenkassen

c) Vergütung:

Optional kann man den Arzt in eine Feedbackschleife einbinden und ihn als Berater buchen (siehe Punkt 7).

Achtung: Neben Orthopäden und Allgemeinmedizinern sind insbesondere Frauenärzte dankbare Medical Partner, da diese oftmals nach Lösungen für das häufige Problem der Bindegewebschwäche bei Schwangeren suchen. Auch die unterstützende Hilfe von Trainern und Therapeuten bei der angestrebten Gewichtsreduzierung nach der Schwangerschaft spielt eine wichtige Rolle.

4. Welche Berufsbilder sind oftmals noch engagiertere Gesundheitspartner als Ärzte und warum?

Physiotherapeuten! Zusätzlich zu den im Team vorhandenen Therapeuten macht es Sinn, weitere Physiotherapiepraxen (ohne eigene Fitness- und Zirkelangebote) in die Kooperation einzubinden. Warum? Der Physiotherapeut ist als gelernter Therapeut von Haus aus sehr daran interessiert, dass seine Patienten gesund werden. Da die Anzahl der verschriebenen Therapieeinheiten oftmals sehr begrenzt sind (Krankenkassenbudget-bedingt), hat der Therapeut mit dem Präventionsblock (Verweis auf die kostenlose Gesundheitsberatung) sehr gute Möglichkeiten, den Patienten zur eigenverantwortlichen Fortsetzung der Trainingseinheiten zu motivieren. Hierfür kann er dann beratend gegen Vergütung in eine Feedbackschleife eingebunden werden.



MEDICAL ACTIVE FAQ'S & BEST PRACTICE

5. Welcher Mechanismus führt ergänzend zu deutlich mehr neuen Kontakten potentieller Mitglieder und entlastet zeitgleich den Arzt?

Die „Aktiv & Gesund“-Kärtchen liegen in der Praxis (Wartezimmer) aus und laden zur kostenlosen Gesundheitsberatung ein. Der Patient wird zusätzlich durch das platzierte Poster „Familie & Strand“ auf die Kooperation aufmerksam gemacht. Beide Tools unterstützen die Präsenz in der Praxis. Der Patient nutzt die Wartezeit und kann diese Kärtchen optimalerweise in einer in der Praxis platzierten Leadbox einwerfen (diese sollte regelmäßig vom Medical Partner geleert werden) oder, wenn man keine Leadbox aufstellen möchte kann der Patient das Kärtchen mitnehmen und sich selbst aktiv melden. Gerade wenn man gesundheitlich eingeschränkt und entsprechend sensibilisiert ist besteht hier für den Patienten ein gute Möglichkeit, sich einen Rat vom Gesundheitsexperten beim Medical Partner einzuholen (da die Ärzte in der Regel nur begrenzt Zeit haben, ausführliche Beratungsgespräche zu führen).

Achtung: die A6 Kärtchen „Aktiv & Gesund“ und das Postermotiv können auch bei anderen Gesundheitspartnern eingesetzt werden. Weitere Ärzte, Physiotherapiezentren, Apotheken, Röntgenzentren und Heilpraktiker eignen sich als zusätzliche Netzwerkpartner.

6. Wie schließt sich der Kreis der Kommunikation mit dem Arzt oder Gesundheitspartner?

Mit einem individuellen, seriös gestalteten Info-Flyer für die Patienten der Praxis, der auf die Gesundheitskompetenz des Studios verweist (z.B. Fitnesscheck, Herzkreislauf, Rücken, Gewicht, Koordination, Beweglichkeit, etc.) und einer Quartalsbonuskarte, mit der ein Studio ein Mitglied zur regelmäßigen Kontrolle bei einem kooperierenden Arzt aufsuchen kann, stehen zwei weitere sinnvolle Medical Active Tools zur Verfügung. Ebenfalls gibt es für den Trainer das Medical Active Kärtchen „Anfrage - Feedback Arzt u./o. Therapeut“, um den Patienten im Bedarfsfall gezielt zu dem kooperierenden Arzt zu schicken.

7. Darf ich den Arzt für seine Empfehlung vergüten?

Nein, dies ist nach unserer Auffassung unlauter/verboten. Wenn man einen Arzt aktiv in einen Beratungs- und/ oder Behandlungsprozess einbindet, kann man diesen für seine Beratungsleistung gegen Rechnung vergüten.

II GESUNDHEITSIMAGE

Was unterstützt die Medical Active Kooperation flankierend?

Das Einbinden des Medical Active LOGOs sowie die Platzierung regelmäßig neu erscheinender Medical Active Presseartikel für die lokale Verwendung vor Ort unterstützen die Kooperation zusätzlich und helfen bei der kompetenten Gesundheitspositionierung. Zusätzlich gestalten die Medical Active Partner einen POS (Point of Sale) mit den Medical Partner Urkunden unter dem weiß/silbernen Medical Board. Als Eye Catcher binden immer mehr Medical Partner das Medical Active Roll Up ein, welches Sie prominent im Studio platzieren. Die Inhalte des Roll up's können auf Wunsch individuell angepasst werden.

III NETZWERK

Was sind die Vorteile des Medical Active Netzwerks?

Starke Erfahrungswerte und eine geballte Kompetenz zu verschiedensten Gesundheitsthemen können bei der Entscheidungsfindung hinsichtlich der eigenen Gesundheitsausrichtung und z.B. zu anstehenden Investitionen helfen.

INFOSERVICE



Haben Sie aktuelle News, die unsere Netzwerkpartner mit hilfreichen Impulsen unterstützen?

Bitte kontaktieren Sie uns vorzugsweise unter:

info@medical-active.net

oder per Tel. +49 (0)871 96696 22

(Di. und Do. 9.00 - 12.00 Uhr)

in dringenden Fällen unter Mobil: +49 (0)177 5775 809

AKTUELLE TERMINE:

- ⇒ **EFS Barcelona**
European Fitness Summit
18. bis 20. September 2013,
das Premium-Event im Herbst im
Hotel Pullmann Skipper Barcelona
- ⇒ **DSSV Event Reise**
Türkische Riviera
21. bis 24. November 2013,
Tagen, wo andere Urlaub machen!
5* Hotel Royal Holiday Palace