

NEWS

Ausgabe 2013/09

Flyer A6 Patientenservice „Aktiv & Gesund“

Mit der Patientenservice Karte „Aktiv & Gesund“, platziert im Wartezimmer erreichen wir den Patienten schon bevor er den Arzttermin im Behandlungszimmer wahrnimmt.



A3 Postermotive, Familie/Strand

In Kombination mit dem Postermotiv, Familie/Strand, „Fragen Sie in dieser Praxis nach Ihrem Medical Partner...“ nutzen immer mehr Patienten, die Möglichkeit, diese Karte als Eintrittskarte zu Gesundheitsberatung zu verwenden...



Die Medical Leadbox

Im Optimalfall platzieren Sie diese mit den Patienservice Karten direkt im Wartezimmer.

Die Patienten warten auf ihren Termin, haben Langeweile und nutzen in der Zwischenzeit die Möglichkeit, sich einen Termin für eine kostenlose Gesundheitsberatung zu sichern. Entweder nehmen sie die Patienservice Karte mit nach Hause, um sich selbständig zu melden oder sie wird direkt in die Leadbox geworfen. Der Trainer besucht dann 2-3 mal monatlich die Praxis, um die Kärtchen einzusammeln und die Patienten anzurufen und einzuladen.

Leadbox Plätze:

Kooperierende Arztpraxen, Röntgenzentren, Physiotherapiepraxen, Heilpraktiker.
Achtung: mehr Effizienz durch Präsenz-Intervalle: Leadbox immer einmal pro Quartal für sechs Wochen platzieren, dann wieder sechs Wochen Pause..., etc.

Best Practice:

Achtung: Einbindung Apotheke als Multiplikator

Apotheken fokussieren sich schon lange auf Kundenbindung und sind ein idealer Empfehlungspartner.

Eingebunden auf dem Medical Board/ Gesundheitspartnertafel können Sie so die Mitglieder (Gäste/Hotel) erreichen. Im Gegenzug vereinbart man viermal im Jahr eine sechswöchige Aktion, in der sie in jedes Medikamententütchen eine Medical Patientenservice Karte Aktiv & Gesund eintüten. Das ist ein perfekter Multiplikator. Länge der Aktion - Achtung: Die Erfahrung sagt 4x jährlich, über sechs Wochen, dann sechs Wochen Pause. Für diese Aktion bitte die Kärtchen mit eigenem LOGO und dem der Apotheke eingedruckt bestellen. Aufgrund der hohen Druckauflage die notwendig ist (ca. ab 2.500 Stück), sollte man sich davor bewahren, jedes Kärtchen von Hand zu stempeln.

Achtung: Einbindung Physiotherapeut:

Unser Medical Partner Helmut Speckmeier (H.S.), der mit drei Gesundheitszentren Medical Partner ist, ist selbst auch Physiotherapeut und hat die Erfahrung gemacht, dass ein Therapeut immer sehr daran interessiert ist, dass sein Patient gesund wird. Somit hat H.S. weitere Physiotherapiepraxen in die Kooperation eingebunden. Da der Physiotherapeut nur noch reduzierte Rezepteinheiten erhält (in der Regel 6 oder 4 statt 10x Physiotherapie oder KG an Geräten...wie früher), kann er mit dem Medical Präventionsblock/ Rezept bei der letzten Behandlungseinheit auf die Eigenverantwortung verweisen und den kooperierenden Medical Partner empfehlen. Zusätzlich kann man dem Physiotherapeuten anbieten, ihn im Club unter dem Medical Board darzustellen, so profitiert er zusätzlich von der Empfehlungspräsenz. Eingebunden in eine Feedbackschleife kann man vereinbaren (optional), ihn für seine fachmedizinische Beratungsleistung zu vergüten. Er kann dann eine Rechnung über diese Gesundheitsberatung ausstellen. Die Vergütungsleistung wird individuell vereinbart und kann sich an der Höhe eines Monatsbetrages orientieren.

Liebe Medical Partner,

Ergebnisse, die sich sehen lassen können...
Feedbacks, die uns stolz machen...

Was ist passiert? Wir haben das Jahr 2013 der Qualitätsoptimierung gewidmet. Ohne viel drumherum bringen wir es auf den Punkt:

Auch wenn der Arzt noch so positiv einer Kooperation gegenüber eingestellt ist... schnell holt ihn sein Tagesgeschäft wieder ein und er vergisst schon einmal, seine Patienten auf die Eigenverantwortung für mehr Bewegung und gezieltes Training anzusprechen. Heißt: die aktive Empfehlung ist zu selten!

Doch wir haben einen Lösungsweg-Kombination herausgefunden, die noch viel mehr erreicht, als wir es jemals erwartet hatten.

Die Einbindung des Arztes bleibt zwar der Dreh- und Angelpunkt bei Medical Active...aber...

Erfahren Sie in den News mehr über eine effiziente Lösungskombination!

Wir wünschen weiterhin viel Erfolg!



Markus Rautuk
Geschäftsführer

AKTUELLE TERMINE:

⇒ DSSV Aufstiegs - Kongress

25. bis 26.10.2013, Mannheim

⇒ Inline Kongress

09. bis 10.11.2013, Kassel

⇒ DSSV Seminarreise

21. bis 24.11.2013, Türkische Riviera
Tagen, wo andere Urlaub machen!
5* Hotel Royal Holiday Palace

INFOSERVICE



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

Bitte kontaktieren Sie uns unter:
info@medical-active.net
oder Tel. +49 (0)871 96696 22
(Di. und Do. 9.00 - 12.00 Uhr)