

МАРКЕТИНГ В СТОМАТОЛОГИИ

НИЧТО НЕ ЗАМЕНИТ УЛЫБКУ



- Маркетинг означает действия, направленные на продвижение товара или услуг на рынок к потребителю для их реализации максимальным потенциалом. При этом осуществляются условия, направленные на создание желания у людей иметь нечто, им предложенное, путем широкого оповещения об услугах и товарах различными путями, включая устную передачу от одного человека к другому, письмами, рекламой и т.д

ЧТО ТАКОЕ
МАРКЕТИНГ???

□ Сегодня активная практика не мыслима без какой-либо формы маркетинга, который можно разделить на два основных типа.

1. Наружный маркетинг.

2. Внутренний маркетинг.



ИНСТРУМЕНТАМИ НАРУЖНОГО МАРКЕТИНГА ЯВЛЯЮТСЯ:



- 1. Формирование взаимоотношений с публикой (ПР): участие в каких-либо организациях, участие в событиях города, квартала и т.д., колонка дантиста в местной газете, публичные лекции в жилищных комплексах, выступления в библиотеках, на производстве и все остальное, что делает вас заметным и окружает другими людьми.

- 2. Объявления и реклама:
телефонный справочник,
церковные бюллетени,
местная газета, местное
телевидение,
листовки,
купоны, и т.д.



□ 3. Представительские средства: брошюра практики, бизнес карточка, вывеска, бюллетени, логотип, письменный бланк и конверт о



- "Внутренний" маркетинг нацелен на удовлетворенность вашими услугами существующих пациентов и получения рекомендаций от них. Внутренний маркетинг осуществляется в границах практики и уже существующей базы пациентов.

- Его инструменты: клинические бюллетени, письма существующим пациентам, опросы мнения, реактивация бывших пациентов, просьбы о рекомендациях, действия, направленные на создание желаемого образа (сертификаты продолжающегося обучения, биография доктора, подчеркивающая его особые квалификации, любая информация, выделяющая практику врача среди многих других) и др.





□ Можно ли обойтись без маркетинга? В большинстве случаев сегодня ответ — нет. Вполне вероятно, что вы можете находиться в особых условиях и обслуживать определенную группу людей, которые приносят вам большой доход. Однако рассчитывать на это долгосрочно не стоит, полноводная река может иссякнуть, если ваш источник новых пациентов один единственный.

ЦЕЛЕВАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ

- Прежде чем вы решите использовать инструменты внешнего маркетинга, подумайте о том, какую группу людей вы хотите привлечь. Направляйте ваш маркетинг на определенную группу людей по возрасту, по полу, по месту жительства, по характеру услуг, которые вы хотите оказывать.

БРОШЮРА

- Брошюра знакомит нового или потенциального пациента с практикой. Обычно она включает: приветствие, описание вашей практики, ее философии и услуг, необходимые факты как часы работы, карту-схему месторасположения офиса и т.д.



БИЗНЕС-КАРТОЧКА



- Традиционно бизнес-карточка рассматривается как удобная возможность дать кому-нибудь ваш адрес и номер телефона. Вы можете превратить ее в маркетинговый инструмент, если будете рассматривать ее как рекламное объявление.

ЛИСТОВКИ



- Цель этого инструмента — сообщить о своем местонахождении или об открытии офиса, или о каких-то новинках, интересующих людей сегодня. Это гораздо дешевле, чем вывеска на столбе. Наймите почасового работника или несколько и расставьте их на стратегических углах недалеко от вашего офиса.

ПРЯМЫЕ ПИСЬМА

- Прямые письма могут быть направлены жителям или работающим в небольшом районе. Особенно, если эти люди переехали из другого района (письмо "Добро Пожаловать"). Рассылка может быть довольно дорогое удовольствие, поэтому уделите особое внимание содержанию письма и продумайте, кому вы их направите.



"ИССЛЕДОВАНИЯ"

- Вы можете разослать письма, предлагающие жителям выбранного района пройти у вас бесплатный осмотр на выявление и профилактику рака полости рта (в США ежегодно умирает от этого заболевания 8000 — 10000 человек и 30000 новых случаев выявляются, как правило, на поздних стадиях заболевания). Или распространенность заболеваний десен в данном районе.

ИНТЕРНЕТ

- Маркетинг через Интернет не всегда эффективен, но не дорог. Хорошо составленная, с целевой направленностью страничка веб сайт, в которой присутствует все, что раскрывает вашу уникальность, содержит призыв к действию и стимулы, может не работать, если она не появляется в числе первых при поиске



РАДИО И ТЕЛЕВИДЕНИЕ



- Эти формы маркетинга обычно необычайно дороги и редко эффективны для зубоврачебной практики. Они не оправдывают затрат для рекламы наших услуг. Единственным исключением будет ваша просветительная собственная передача, во время которой люди могут звонить вам и задавать

ОБЪЯВЛЕНИЕ



- Объявление предназначается для вашего рассказа о себе (раскрытие), и чем вы отличаетесь от других, а не служит для сообщения вашего адреса. Оно служит для привлечения нужной вам группы людей

СОЗДАВАЙТЕ ОБЪЯВЛЕНИЕ ПО СЛЕДУЮЩЕЙ СХЕМЕ:

- Заголовок, определяющий позицию вашей практики (например: "ничто не заменит улыбки" или "болтающиеся протезы?")
- Фотография (Ваша или группы сотрудников)
- Чем вы отличаетесь от других
- Фамилия и имя врача
- Номер телефона (крупным, жирным шрифтом)
- Призыв к действию (звоните сегодня для бесплатной консультации и т.д.)
- Адрес

МЕСТНЫЕ ГАЗЕТЫ

Местные газеты могут быть великолепным источником бесплатной рекламы. Небольшие издания всегда ищут материал о местных делах. Вы можете показать себя экспертом в вопросах зубообращения, публикуя небольшие заметки и пресс-релизы, посвященные действительно чему-либо интересному для читателей, новинкам, сопровождаемые вашими координатами.

Стабильно высокий уровень стоматологии и зубопротезирования в Израиле



Не секрет, что многие дети, да и некоторые взрослые сильно боятся визита к стоматологу. Их зубки начинают выступать дробь при одном только упоминании такого слова, как «бормашина». Даже те, кто ехал в кабинет зубного врача не испытывают страх, а радли способом искренне радоваться этому моменту.

А какая великолепная мечта – зайти в кабинет к стоматологу, сесть в кресло, вздремнуть часок, и проснуться уже со здоровыми зубами. Со всеми сразу. И забыть навсегда об этом неприятном месте. Воплощать мечты в реальность берутся профессиональные специалисты-стоматологи. «Оллиндуская улыбка» – это реальность. При этом все манипуляции с зубами проходят под общей анестезией. Нет никакого страха и боли. Все проблемы с зубами решаются за один-два дня. Успокоитесь это, конечно, не из дешевых, но то, что получаете на выходе, ни может не радовать. Израильские стоматологи готовы помочь гражданам любой страны. Они могут устранить любые проблемы с зубами. В Израиле много медицинских центров, готовых обеспечить любое лечение. И почти во всех есть хорошо оборудованные стоматологические отделения. Особо в этом плане следует отметить медцентр «Ихиллов». В нём пациента консультирует не только зубной врач. Свое мнение высказывает и пластический хирург. Обследование может проводиться разными методами. Это может быть эндоскопия или компьютерная томография. Комплексный подход, возможность проведения в дополнение к стоматологическим процедурам, ещё и пластических процедур – гарантия отличного результата. А именно – гарантия обретения здоровой и красивой улыбки. Здесь решаются все стоматологические проблемы разом. Клиенты, которые воспользовались услугами компании «SK-INFO», и с её

помощью попали на приём в эту клинику, пройдут обследования уже в день обращения. И уже на следующее утро начнется лечение. Успешно проведённая анестезия позволит пациенту забыть о боли и дискомфорте. И после старательных манипуляций стоматолога он сможет оценить новое качество своих зубов.

Если турист сначала хочет узнать состояние своих зубов, и на основании этого определиться – стоит ли обратиться за помощью к специалисту, ему предлагается пройти Check Up (подробнее, но достаточно подробное обследование).

В стоматологическом отделении медицинского центра «Ихиллов» проводятся различные процедуры: хирургическое удаление зубов, восстановление коронок, эстетическая реставрация зубов, лечение каналов, выравнивание зубных рядов. Ставятся новые коронки из различных сплавов: золотые, серебро-палладиевые и другие. Применяется современное моделирование, а также проводится лечение пародонтита.

Для того чтобы узнать полный список всех услуг, которые оказываются в этом отделении, стоит обратиться в нашу компанию «SK-INFO». Мы также поможем вам записаться на приём.

И вовсе не обязательно обращаться к нам уже по приезду в Израиль. Оговорить все детали можно заранее. В таком случае вас встретит в аэропорту, для вас уже будет забронирован номер в гостинице, а дата и время приема у специалиста-стоматолога будут очень удобными.

Многие направления израильской медицины хорошо развиты. И стоматологическое направление – не исключение. Наличие в клиниках самого современного оборудования, большой опыт и мастерство врачей-стоматологов обеспечивают отличное качество работы. В Израиле много живописных мест, где стоило бы побывать, много достопримечательностей, которые стоило бы осмотреть. Сделайте это после визита в стоматологическую клинику, и поразите окружающих вас людей своей красивой, белой улыбкой!



ПУБЛИЧНЫЕ ЛЕКЦИИ

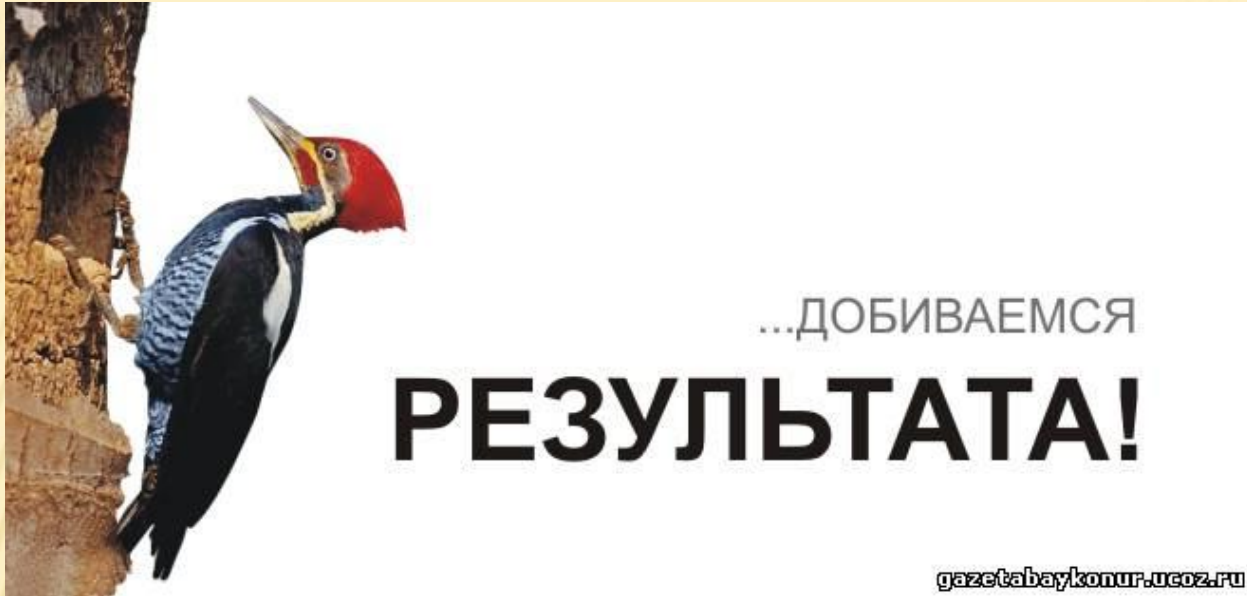


- Подготовьте немного визуальных средств и расскажите людям о гигиене полости рта, о том, как они могут достичь хороших результатов самостоятельно, почему это полезно для их кошелька, как пользоваться специальными приборами, скажем Waterpik. Будьте кратки, уложитесь в 10-15 минут, ответьте на вопросы.

ОПРОСЫ



- Опросы помогают собрать очень важную информацию о том, что люди хотят, что им нравится и т.д. Исходя из этого, вы можете более эффективно организовать работу офиса, определить местоположение будущей практики, планировать маркетинг.
- Опросы выделяют вас среди других и демонстрируют ваше внимание и заботу.



- Маркетинг — творческий процесс. Пробуйте свои идеи, которые имеют для вас смысл. Не тратьте деньги впустую.