



# Mehr Erfolg mit MediKompass

Ein Leitfaden zur  
Patientengewinnung

## 1. Hinweise zur Profilerstellung im Internet

- **Registratur**
  - Genaue Daten
  - Gut erreichbare Telefonnummer
  - Sprechzeiten
  
- **Individuelle Darstellung:**
  - Praxisschwerpunkte
  - Öffnungszeiten
  - Erreichbarkeit / Parkmöglichkeiten
  - Barrierefreiheit

## 2. Hinweise zum Bietverhalten

- **Bei Angebotsabgabe:**
  - Möglichst genaue Kostenschätzung mit Angabe des verwendeten Materials
  - Patientenwünsche beachten, die unten im Zusatztext stehen
  - Persönliche Anmerkung im Feld „Nachricht an den Patienten“
  - Eventuell auch Angebote für Alternativen anbieten; z.B. dem Patienten anderes Material im Zusatztext vorschlagen
  - Bei großen Behandlungen können Sie gerne den originalen Heil- und Kostenplan oder Kostenvoranschlag bei MediKompass erfragen.

### 3. Tipps für den Praxisablauf

- **Kommunikation mit MediKompass**
  - Regelmäßige Kontrolle der E-Mails
  - Gegebenenfalls Anforderung von Unterlagen zu konkreten Behandlungen
- **Kommunikation mit dem Patienten**
  - Schnelle Antwort auf E-Mail-Anfragen von Patienten
  - Begrüßungs-E-Mail für den Patienten nach Gewinn eines Kostenvergleiches
  - Telefonische Terminanfragen bei den Patienten
  - Rückfragen der Patienten möglichst genau beantworten (am Telefon entsteht der erste Eindruck!)
- **Beratungsgespräch**
  - Möglichst kurze Wartezeiten
  - Ausführliche Aufklärung über die anstehende Behandlung
  - Erläuterung von eventuell anfallenden Zusatzkosten

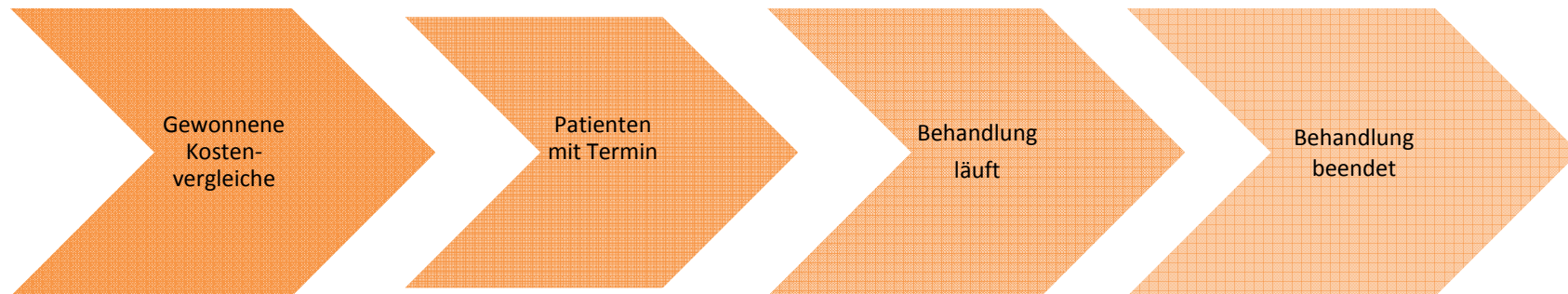
## 4. Umgang mit gewonnenen Kostenvergleichen

Die nachfolgenden Grafiken sollen Ihnen eine Hilfestellung im Umgang mit Patienten geben, die über unsere Plattform in Ihre Praxis kommen. Auf diese Weise können Sie gewonnene Kostenvergleiche elektronisch organisieren oder in ausgedruckter Form ablegen.

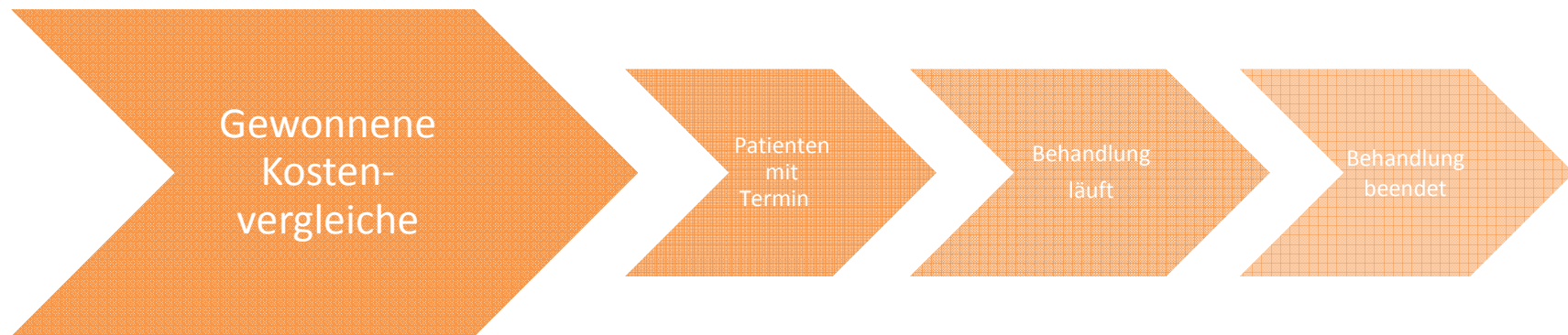


## 4. Umgang mit gewonnenen Kostenvergleichen

Folgende Kategorien sollten Sie zur besseren Organisation anlegen:



## 4. Umgang mit gewonnenen Kostenvergleichen



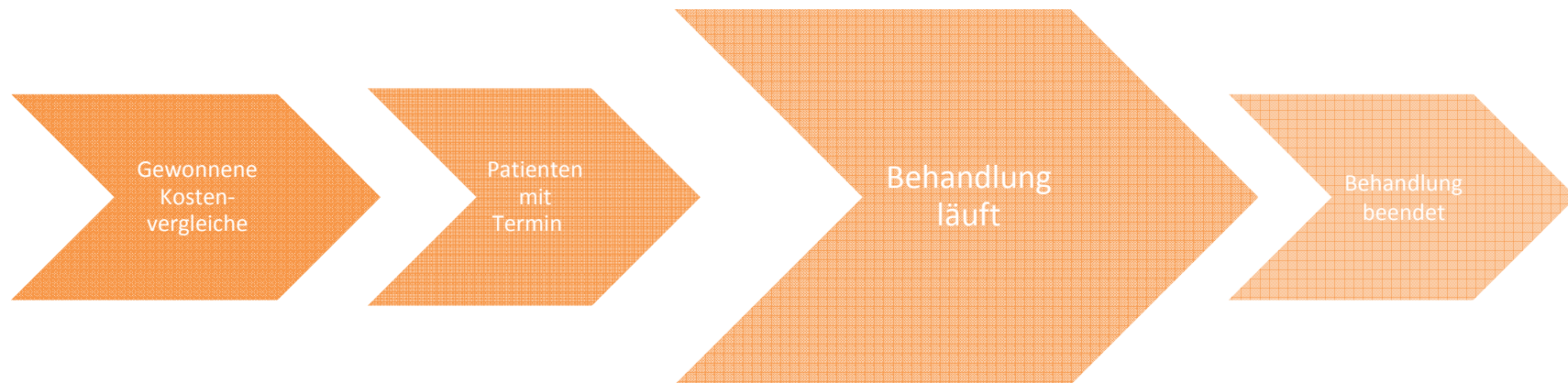
- Legen Sie die gewonnenen Patienten chronologisch ab.
- Vermerken Sie Ihre Akquise-Aktivitäten (Patienten anrufen, Kontakt per E-Mail)
- Bei feststehendem Beratungstermin wird der Patient in die Kategorie „Patienten mit Termin“ eingeordnet.

## 4. Umgang mit gewonnenen Kostenvergleichen



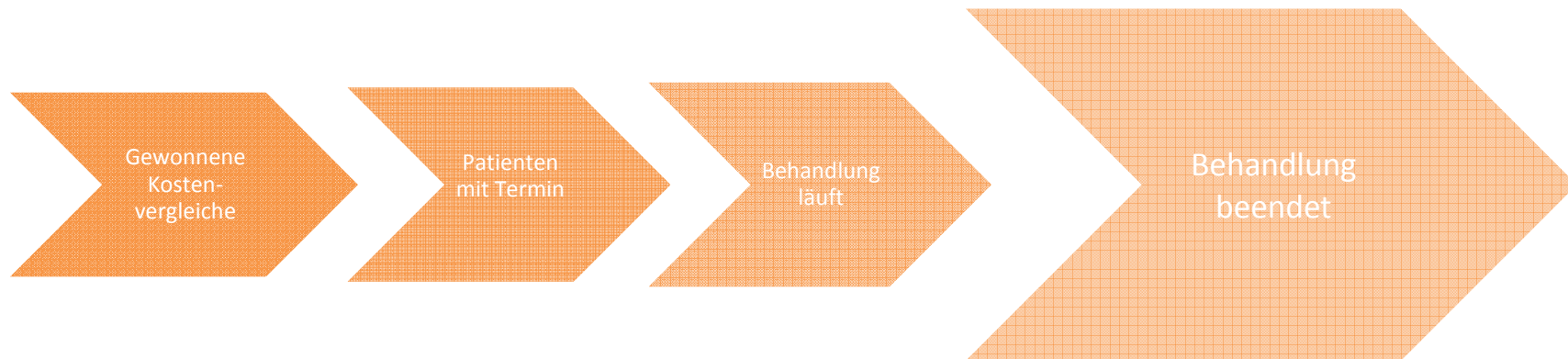
- Notieren Sie den Behandlungstermin.
- Machen Sie bei Absagen oder Terminverschiebungen Ergänzungen.

## 4. Umgang mit gewonnenen Kostenvergleichen



- Beachten Sie an dieser Stelle eventuelle Folgetermine und Aufklärungen, wenn sich während der Behandlung Änderungen im Ablauf ergeben.
- Ergänzen Sie die Daten bei Absagen oder Terminverschiebungen.

## 4. Umgang mit gewonnenen Kostenvergleichen



- Klären Sie Patienten über eventuelle Rechnungsänderungen auf.
- Erinnern Sie die Patienten, die Bewertung bei MediKompass abzugeben.
- Bieten Sie individuelle Zusatzbehandlungen an.

**Wir wünschen Ihnen viel Erfolg mit unserem Service.**

Bei Fragen sind wir gerne für Sie da.

Ihr Serviceteam

MediKompass GmbH  
Uhdestraße 2  
82319 Starnberg

Tel.: +49 8151-44497-0

Fax: +49 (0)81 51 444 97 29

[info@medikompass.de](mailto:info@medikompass.de)

[info@zahngesbot.de](mailto:info@zahngesbot.de)

