

Informieren, aufklären und inspirieren statt werben!



Haben Sie sich in der Vergangenheit schon mal die Frage gestellt, wie Sie den Erfolg Ihrer Physiotherapiepraxis sichern können, ohne dabei das Gefühl zu haben, Ihren Patienten und Kunden physiotherapeutische Leistungen „andrehen“ zu müssen?

Physiotherapeuten sind keine ausgebildeten Verkäufer und wollen es im Allgemeinen auch nicht sein. Vielmehr steht der Mensch, der Patient, der Versicherte, der Kunde im Mittelpunkt – unabhängig von ökonomischen Rahmenbedingungen. Aber der Gesundheitsmarkt und damit auch das Berufsbild des Physiotherapeuten verändern sich. So haben marktwirtschaftliche Verhältnisse unlängst Einzug in das deutsche Gesundheitswesen genommen – und dies in einem stärkeren Umfang als in anderen Bereichen der Sozialversicherung (vgl. Mausberg 2009).

Dennoch vertrauen viele Physiotherapeutinnen und Physiotherapeuten auf die staatlichen Regulierungen des deutschen Gesundheitssystems. Sie verlassen sich darauf, dass Patienten und Versicherte per Heilmittelverordnung ihre Praxis aufsuchen. Patienten werden in erster Linie als Konsumenten von Krankheitsleistungen wahrgenommen und nicht als diejenigen, die den Verlauf ihrer Krankheit und ihrer Genesung mitbestimmen können. Das ge-

● UNSER TIPP NR. 1

Warten Sie nicht länger ab, bis Patienten und Kunden automatisch in Ihre Praxis kommen, sondern werden Sie selbst aktiv! Gestalten Sie Ihre Zukunft erfolgreich – und fangen Sie am besten gleich heute damit an.

Sie fragen wie?

Mit der Frage, wie der Erfolg von Physiotherapiepraxen auf dem zweiten Gesundheitsmarkt und der Nutzen für die Patienten langfristig gesichert werden können, beschäftigen wir uns Tag für Tag!

● UNSER TIPP NR. 2

Spielen Sie doch die Rolle, die zu Ihnen passt!

Klären Sie Ihre Patienten und Kunden auf, informieren und inspirieren Sie sie – anstatt zu werben.

● UNSER TIPP NR. 3

Positionieren statt verkaufen!

Wenn Sie in der Kommunikation mit Ihren Patienten und Kunden bewusst auf bestimmte Regeln achten, positionieren Sie sich in Ihrer Rolle als Physiotherapeut. Hierfür diagnostizieren und informieren Sie in einem ersten Schritt. Der Patient oder Kunde kann sich mit Ihrer Hilfe informieren und aufklären lassen. Der zweite Schritt ist entscheidend. Machen Sie eine Pause und lassen Sie Ihre Informationen zunächst auf den Patienten wirken. Er wird wissen wollen, was weiter geschehen soll. An dieser Stelle sollten Sie nicht sofort die Führungsrolle übernehmen, sondern den Patienten lediglich in seiner Entscheidung unterstützen. Sie haben nun die Grundlage geschaffen, damit sich Ihr Patient oder Kunde gut und richtig entscheiden kann. Die Willensbildung muss bei Ihrem Patienten liegen.

● UNSER TIPP NR. 4

Beschäftigen Sie sich mit dem Thema Patienten-Beziehungsmanagement oder professionelle Patienteninformation!

Das PhysioFit®-Konzept beinhaltet unter anderem ein umfangreiches Marketingpaket, das von der Marketingberatung in der Praxis vor Ort, Hotline-Marketing-Support, Gestaltung der Website, Webhosting über Patienteninformation (auf Ihrer Website und Ihrem Wartezimmer) bis zu Flyern, Postern, RollUps und vielem mehr reicht.

Warum ist eine seriöse und professionelle Patienteninformation vor allem auf dem zweiten Gesundheitsmarkt für Physiotherapeuten so wichtig? Zum einen leisten Sie für Patienten und Kunden einen wichtigen Service außerhalb der Sprechstunde und sorgen dafür, dass Ihre Zielgruppe auf Sie zukommt und Sie beispielsweise auf Ihre Selbstzahlerangebote anspricht. Zum anderen leisten Sie einen wertvollen Beitrag zur Aufklärung und Inspiration Ihrer Patienten und Kunden. Die Zufriedenheit Ihrer Kunden steigt! Ihre Praxis wird zur Informationsquelle für Patienten und Kunden. Das steigert das Image der Praxis.

Patienteninformation kann auf mehreren Wegen erfolgen:

- modernes Wartezimmerfernsehen (von La Well)
- Informationsflyer und Plakate (von PhysioFit®)
- Anzeigen in regionalen Zeitschriften (von PhysioFit®)
- professionelle Websitegestaltung (von PhysioFit®)
- professionelle Informationen auf Ihrer Website (von New med. Marketing)

genwärtige Versorgungssystem ist durch Verordnungsleistungen beziehungsweise passive Leistungsbezüge von Patienten und passive Leistungsangebote von Physiotherapiepraxen geprägt – allerdings mit abnehmender Tendenz.

Der zweite Gesundheitsmarkt wächst kontinuierlich!

2007 belief sich das jährliche Volumen des zweiten Gesundheitsmarktes auf rund 60 Milliarden Euro, 2003 waren es noch 49 Milliarden Euro. „Fast alle Bevölkerungsgruppen, unabhängig vom Einkommen, möchten zunehmend etwas für ihre Gesundheit tun und nutzen gesundheitsfördernde Produkte und Dienstleistungen“, erklärt Dr. Joachim Kartte, Partner und Leiter des Kompetenzzentrums Pharma & Healthcare von Roland Berger Strategy Consultants. Allerdings steht der Nachfrage (2007: 76 Mrd. Euro) bislang noch kein ausreichendes Angebot gegenüber. (vgl. Berger 2007)

Das PhysioFit®-Konzept hat für Physiotherapeuten bei PhysioFit® dieses umfangreiche Patienteninformationspaket geschnürt! PhysioFit® setzt dabei auf starke Partnerschaften, die auf Vertrauen und gegenseitige Unterstützung basieren. Vertrauen Sie deshalb auch – auf das professionelle Patienteninformationspaket von PhysioFit®, New med. Marketing & La Well!

Handeln Sie jetzt, um die Zukunft Ihrer Physiotherapiepraxis positiv zu gestalten!

Besuchen Sie uns unter www.mit.physio-fit.org.

Autorin: Franziska Bittner, MSC PH



PhysioFit® Winteraktion

für moderne Patienteninformation in Ihrem Wartezimmer

14.12.2009 – 14.02.2010

info@physiofit.org



La Well Patienteninformationssystem für Physiotherapeuten von PhysioFit®:

- ✓ Präsentation Ihres Leistungsspektrums
- ✓ Vorstellung Ihrer Praxis und Ihres Teams
- ✓ Informationen zu Behandlungszeiten, Urlaubsvertretungen, usw.
- ✓ Erklärungen ausgewählter Leistungen und Behandlungsmethoden mit leicht verständlichen, modernen 3D Animationen und Videos
- ✓ auf Wunsch dpa Modul mit tagesaktuellen Nachrichten oder Wetter aus der Region

Alle werden durch Ihr Personal über eine leicht zu bedienende Oberfläche direkt in der Anwendung erstellt und können bei Bedarf mit minimalem Zeitaufwand ebenso einfach wieder verändert oder gelöscht werden. Die Bedienung kann dabei von jedem Internetfähigen PC aus geschehen.



Unser Angebot nur für PhysioFit®-Mitglieder

- ✓ inkl. Hardware
- ✓ inkl. Software La-Well „NET“
- ✓ inkl. Filmpaket „Start“ (3 Info-Videos + 2 Entspannungsvideos)



Wählen Sie selbst!

Kauf: 4660,00 Euro oder Leasing: monatlich 117,00 Euro bei einer Laufzeit von 4,5 Jahren.

PhysioFit®-Mitglieder im großen Netzwerk profitieren von Topkonditionen und einer eine Gutschrift über einen PhysioFit®-Monatsbeitrag in Höhe von Euro 120,00.

Preise zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer in Höhe von z. Zt. 19%.