



Konzepte & Heilkunst

mehr Wissen - mehr Erfolg - mehr Gesundheit

Wiederholung Marketing

präsentiert von Stefan Lackermeier

Heilpraktiker und Geschäftsführer der Konzepte & Heilkunst GmbH



Problem: Sicherheit oder Freiheit?

Anstellungsverhältnis

Vorteil: Sicherheit in der Komfortzone,
regelmäßiges Einkommen,
Sozialversicherung

Nachteil: Tausch Zeit gegen Geld,
fremdbestimmtes ausführen von
Arbeiten

Selbständigkeit

Vorteil: Freiheit und Steuerung des
Einkommens, freie Zeitgestaltung und
Zeiteinteilung

Nachteil: Unsicherheit, keine
Sozialversicherung, unregelmäßiges
Einkommen

Problem: Erreichbarkeit 9:1 – Auskunft „Ich habe gerade keine Zeit. Ich bin auf Arbeit“, keine Erreichbarkeit zu den ausgewiesenen Sprechzeiten z.B. am Mo oder Fr



Positionierung

Informations-Vortrag für Eltern
ENDLICH: So unterstützen Sie Ihre Kinder optimal, damit diese sofort bessere schulische Leistungen erzielen können.

Was machst Du?

Schüßler Salze Masterkurs

Was machst Du?

Informations-Vortrag

Für wen machst Du es?

für medizinische Berufe

Für wen machst Du es?

für die Eltern von Schulkindern

Mit welchem Ziel?

mit dem Ziel, sofort bessere Behandlungserfolge durch den Einsatz hochverdünnter Mineralstoffe zu erreichen.

Mit welchem Ziel?

mit dem Ziel, die Kinder so zu unterstützen, dass diese sofort bessere schulische Leistungen erzielen.

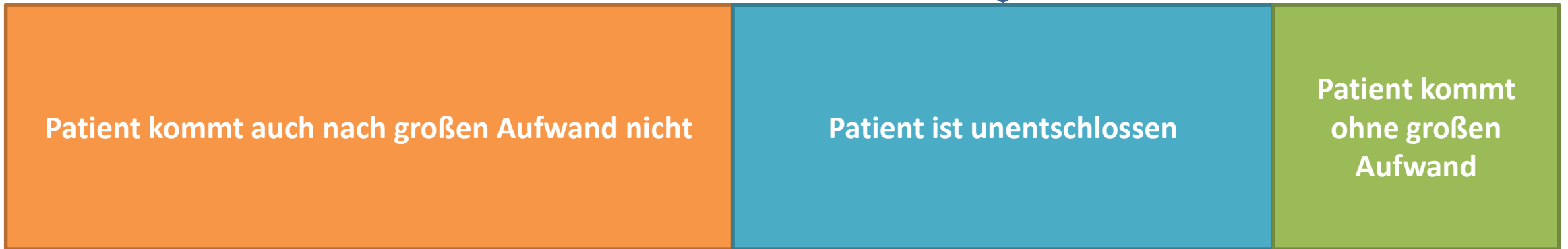
Eine gute Positionierung ist für ALLE AKTIVITÄTEN IM LEBEN wichtig, egal ob Sie ein Haus bauen oder ob es um eine Praxisgründung oder einen Vortrag oder einen Fachartikel geht. WAS mache ich für WEN und mit WELCHEM Ziel! Nur so kann ich meine Zielgruppe direkt ansprechen und erreichen.

Gutes Thema finden: Wo brennt den Leuten das Hemd?



„nicht jeder kommt“

Marketing



Patient kommt auch nach großen Aufwand nicht

Patient ist unentschlossen

Patient kommt
ohne großen
Aufwand



Super Wichtig

Mehr Kontakt bring mehr Geschäft!
IMMER!

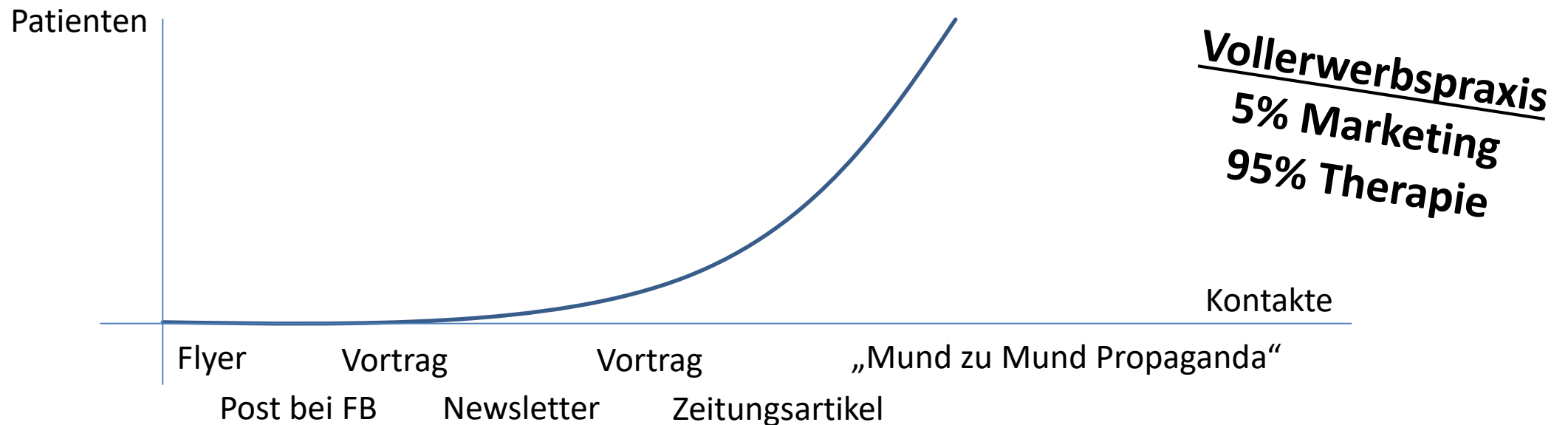
Wer Wartemarketing betreibt, kann nicht erfolgreich werden! Grundlage für Erfolg: go out of the box



Praxisstart
95% Marketing
5% Therapie

Neukundengewinnung

Um einen neuen Patienten zu gewinnen,
braucht es im Schnitt 5-7 Kontakte



Online Vortrag - Organisation

- Vortrag bewerben (Zielgruppe, Werbetext, Bild)
FB, Internetseite, mündlich, Newsletter, Zeitungs-Zeitschriftenartikel
- Email mit Link für zoom Vortrag
- Email Erinnerung mit Link zoom Vortrag
- Vortrag findet statt (Hinweise auf die Praxis/Internetseite)
- Brief mit Dankeschön, Flyer, Prospekt, Gutschein, wertvoller Gesundheitstipp
- Email mit Bitte um Bewertung + Link auf Internetseite oder Telefonat
- Email mit Termin des nächsten Vortrags

*Checkliste!!!
Adressliste!!!*



Glaubenssätze

- „Ich bin noch nicht gut genug“
- „Ich darf kein Geld nehmen für meine Dienstleistung“
- „Was wohl die Leute denken wenn.....“
- „Ich kann das nicht“
- „Ich traue mich nicht...“
- „Ich brauche noch eine Zusatzausbildung“
- „Ich darf das nicht so direkt sagen.“
- „Ich bleibe jetzt erst mal auf der sicheren Seite....“
- „Was wohl meine Familie sagen wird....“
- „Da werde ich mich sicher blamieren“



„mit Liebe gemacht“



Rückmeldung einer Teilnehmerin des Masterkurses:

*„Im Übrigen finde ich den Kurs
wirklich richtig gut!! Danke fürs
hartnäckige Hinterhertelefonieren“*

- Ich brauche ein **gutes Produkt oder eine gute Dienstleistung**.
- Man muss **„dran bleiben“** und immer weiter machen (stetes Wasser höhlt den Stein).



Vielen Dank für die Aufmerksamkeit

