

Details

Termin: Freitag, 16. November 2007

Beginn: 14.00 Uhr bis 18.00 Uhr

Ort: City Hotel Isar-Residenz
Papiererstraße 6
84034 Landshut

Kosten: Für leitende Ärzte und Praxismanager aus dem VRNZ
ist die Teilnahme kostenfrei. Auch für die Speisen und
Getränke am Tag ist gesorgt.

Anmeldung

Anmeldung bis zum 09.11.2007 per Fax an:

Radiologie Passau **0851/5019811**

Name

Praxis

Straße

PLZ/Ort

Telefon

eMail

Wir sind Mitglied im VRNZ

VRNZ

Verbund Radiologischer
Nuklearmedizinischer Zentren

Wetterkreuz 21
91058 Erlangen-Tennenlohe
Tel. 09131 / 69091 - 0
Fax. 09131 / 69091 - 10
eMail: info@vrnz.de

Bankverbindung:

HypoVereinsbank Erlangen
Konto Nr. 378 804 183
BLZ 763 200 72



Marketing kostet Geld. Kein Marketing kostet Patienten.

Werbeworkshop für Radiologiepraxen im VRNZ

**16. November 2007, 14-18 Uhr
Landshut**

— Herzliche Einladung

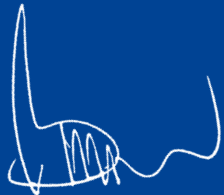
wirb oder stirb gilt seit einiger Zeit auch für Ärzte. In nur wenigen Jahren entwickelte sich unser Metier vom durch das Werbeverbot geschützten Markt-Biotop zum wild wuchernden Marketing-Dschungel.

Nicht alle Kollegen haben das schon erkannt: Nur 16% der Ärzte in Deutschland haben bisher ein Marketingbudget eingestellt. Doch selbst wer einen Etat hat, wie setze ich ihn richtig ein? Was kann ich tun? Wie anfangen?

Der VRNZ selbst bietet viele Medien und Hilfestellung: vom Praxismagazin *imagixx* über fertige Anzeigenmotive bis hin zu Unterstützung bei der Pressearbeit. Und nun auch noch diesen Werbeworkshop. Bei diesem Termin werden die obigen Fragen gestellt – und er hilft Ihnen zugleich, die eigenen Antworten auf sie zu finden.

Der Termin liegt geschickt am Nachmittag vor der nächsten VRNZ-Sitzung in Landshut. Ich bin mir sicher, dass sich dieser halbe Tag lohnt, um sich über die Marktchancen und Zukunftsstrategien für Ihre Praxis Gedanken zu machen – und schon erste Maßnahmen ins Auge zu fassen.

Ich lade Sie herzlich ein, sich gleich anzumelden.



Ihr Dr. Stefan Braintinger

— Zielgruppe

Ärzte und Praxismanager

— Ziele

Die Teilnehmer nähern sich dem Thema: Wie werbe ich für meine Praxis. Sie erhalten einen Überblick über Möglichkeiten und Grenzen von Werbemaßnahmen. Jeder Teilnehmer kann feststellen, ob seine Praxis zu den Werbebeginnern gehört oder zu den Werbecracks. Oder wo auf der Skala dazwischen sich die jeweilige Praxis befindet.

In einem fünfgliedrigen „Aktionsplan“ wird der Workshop konkret: Die Teilnehmer formulieren Ihr Praxisprofil und überlegen sich einen konkreten Kommunikations-Fahrplan für die nächsten sechs Monate.

— Inhalte des Workshops

Kein Marketing-Blabla, sondern praxisbezogener Workshop. Unterhaltsam und einprägsam durch viele Beispiele aus der weltweiten Werbepaxis.

Viel Zeit für Fragen und Antworten.

Keine Verkaufshow für iXmedia-Leistung. Vielmehr eine Ermutigung und Ermunterung, die vielen Unterstützungsangebote des VRNZ zu nutzen. Damit kommt man schon sehr weit.

— Dauer

Vier Stunden inkl. Pausen

— Agenda (Änderungen vorbehalten)

Teil 1: **Der Markt**

Die Rahmenbedingungen

Was macht eine Marke zur Marke?

Was macht eine Arztmarke zur Arztmarke?

Aktionsplan 1: Elevator Pitch. Praxisprofil in 30 Sekunden.

Was ist Marketing? Konkret: 4P für Praxen

Aktionsplan 2: Marketing-Definition für Ihre Praxis

Teil 2: **Schwerpunkt: Promotion**

Corporate Design ist nicht alles

Die wichtigsten Medien

Aktionsplan 3: Make or buy?

Worauf achten bei der Agenturauswahl?

Marketing kostet Geld. Kein Marketing Kunden.

Aktionsplan 4: Beispielhaftes Budget

Womit muss ich rechnen?

Aktionsplan 5: Fahrplan zur Kommunikation

Zusammenfassung, Schlussrunde, Öko-Check

Referent: Daniel Terner, iXmedia GmbH

iXmedia ist eine Werbeagentur und arbeitet seit Jahren auch in der Medizinwerbung. Die Agentur legt aber auch besonderen Wert darauf, dass Ärzte für Ihre Werbung mehr bei anderen Branchen lernen können. Bei Kinos zum Beispiel. Oder bei Reiseveranstaltern.