



Leistungsprofil

Strategie- und Marketing für Dentallabore

Individuelle Lösungen für Ihr Labormarketing

Rundum-sorglos-Service - alles aus einer Hand.
Oder Übernahme einzelner Aufgaben.

MERX  COLLEGEN

STRATEGIE & MARKETING FÜR DENTALLABORE



Inhaltsverzeichnis

Vertrauen heißt: „Spuren hinterlassen statt Staub aufwirbeln“	1
Hohe Effizienz, schnelle Ergebnisse - wir sprechen „zahntechnisch“	2
Erfolg sichern, wachsen, optimieren: Was bewegt Sie heute? Wie gestalten Sie Ihre Laborzukunft?	3
So kann Ihre Zusammenarbeit mit uns aussehen	4
Für Etablierte, Newcomer, Übergabewillige	5
Unsere Leistungen für Ihr Labor und für Sie persönlich	6
So nehmen Sie Kontakt mit uns auf	7



Vertrauen heißt: „Spuren hinterlassen statt Staub aufwirbeln“

Marketing ist für uns ein Arbeitsfeld, das mit dem gesunden Menschenverstand angegangen werden muss. Das heißt, sich in die Lebens- und Arbeitsumstände von Laborinhabern, Zahnärzten und Patienten hineinzusetzen. Dazu muss man gut zuhören und beobachten können.

Nach über 20 Jahren praktischer Marketingarbeit für Dentallabore und Zahnarztpraxen legen wir ein hohes Maß an Professionalität, Glaubwürdigkeit und Erfahrung in die Waagschale. Das Ergebnis sind langjährige gute Beziehungen zu zahlreichen Labor- und Praxisinhabern in ganz Deutschland. Geschäftlich konstruktiv und erfolgreich. Menschlich vertrauensvoll und wertschätzend. Vielleicht liegt das daran, dass wir keine großen Worte machen, sondern einfach dafür sorgen, dass es marketingmäßig bei unseren Kunden rund läuft. Denn was im Marketing zählt und Erfolge schafft, sind Taten und Kontinuität.

*Seit 1989 praktische
Marketingarbeit
für Dentallabore und
Zahnarztpraxen*

Wir arbeiten für Dentallabore unterschiedlichster Betriebsgrößen. Für das 80-Mann/Frau-Labor ebenso wie für den Einzelkämpfer. Sie können sicher sein, dass wir Ihr Labor nicht „auf den Kopf stellen“, sondern auf Basis Ihrer Situation, Ihrer Stärken, Ziele und Potenziale wirkungsvolle Ansatzpunkte für Ihr Marketing ermitteln. Last but not least - gehen Sie bei uns keine langfristigen Bindungen ein. Ihre Zusammenarbeit mit uns ist unkompliziert, durch Projekte klar definiert und beginnt immer wieder aufs Neue, dann, wenn Sie es möchten.

*Für das 80-Mann/Frau-
Labor ebenso wie für
den Einzelkämpfer.*

„Der Weg entsteht beim Gehen. Jede Reise beginnt mit einem ersten Schritt“.
In diesem Sinne freuen wir uns auf ein erstes Gespräch mit Ihnen.



Hohe Effizienz, schnelle Ergebnisse - wir sprechen „zahntechnisch“

*Branchen- und Markt-
kenntnis, von der Sie
profitieren.*

Ob Einstückguss, Emergenzprofil oder Cranial-Prothetik - bei einer Zusammenarbeit mit uns kommen Sie ohne langwierige Erklärungen aus. Sie können davon ausgehen, dass wir nach 20 Jahren Dentalerfahrung die Branche, Marktstruktur, Marktteilnehmer, Prothetikvarianten, Technologien und die sensible Geschäftsbeziehung zwischen Labor und Praxis sehr gut kennen. Das erleichtert die Zusammenarbeit erheblich.

Sensibilität und der richtige Ton - wir kennen auch Ihre Kunden

Unsere Laborkunden schätzen es, dass wir auch für Zahnärzte arbeiten und wissen, wie diese „ticken“. Denn Marketing und Werbung - vom Dentallabor an Zahnärzte gerichtet - ist oft eine Gratwanderung, bei der Sensibilität, der richtige Ton und das Hineinversetzen in „die zahnärztliche Denke“ erfolgsentscheidend sind.

Kosten, Nutzen, Nachhaltigkeit

Wenn wir Ihnen Marketingmaßnahmen vorschlagen, steht folgende Frage im Mittelpunkt: „Mit welchen Maßnahmen und welchem Budget kann eine optimale und längerfristige Wirkung in Ihrem Sinne erzielt werden?“ Dabei stellen wir uns vor, es wäre unser eigenes Geld, das dafür ausgegeben wird. Teure Strohfeuer und substanzlose Werbeshows entsprechen nicht unserer Marketingphilosophie von Kontinuität, Nachhaltigkeit und Augenmaß.

*Verantwortungsvoller
Umgang mit dem
Marketingbudget.*



Erfolg sichern, wachsen, optimieren: Was bewegt Sie heute? Wie gestalten Sie Ihre Laborzukunft?

Ihre geschäftlichen und persönlichen Ziele und die Rahmenbedingungen sind Grundlage für die gemeinsame Arbeit.

Als Laborchef haben Sie individuelle Ziele, Pläne und Vorstellungen von der Entwicklung Ihres Betriebes wie auch von Ihrer persönlichen Lebens- und Arbeitssituation. Daraus ergeben sich verschiedene Aufgaben, bei denen Sie uns als Berater, Impulsgeber und Umsetzungshelfer ins Boot holen können. Dabei kann es sich um Aufgaben und Fragen Ihres Laborwachstums oder Ihrer Erfolgssicherung handeln oder um Veränderung und Optimierung Ihrer Laborstrategie und Ihres Marketings.

Bei folgenden Zielen, Aufgaben und Fragen sind wir Ihnen behilflich:

Sichern

- Sicherung Ihres Kundenstammes
- Sicherung Ihres Status quo am Markt
- Gegensteuern von Konkurrenzaktivitäten

Wachsen

- Unterstützung bei der Neukundengewinnung
- Vermarktung spezieller Labortechnologien, Zahnersatzarten und Labordienstleistungen
- Vergrößerung Ihres Marktgebietes
- Marketing direkt an Patienten gerichtet

Optimieren

- Positionierung Ihres Dentallabors bei Zahnärzten
- Schärfung Ihres Laborprofils
- Aufbau eines Experten-Status auf speziellen Gebieten
- Optimierung Ihrer Marketing- und Werbeaktivitäten und Außendarstellung unter Wirkungs- und Kostengesichtspunkten
- Optimierung Ihrer Kundenstruktur

So kann Ihre Zusammenarbeit mit uns aussehen



Sie wählen Art und Umfang der Zusammenarbeit. Je nachdem, wie stark Sie sich selbst einbringen können oder wollen.

Welcher Labormarketing-Typ sind Sie? In welcher Situation sind Sie/Ihr Labor?

Sie können sich kaum in die Marketingplanung und -Umsetzung einbringen, weil Sie in Ihrem Labor in Personalunion zahlreiche Aufgaben zugleich meistern müssen. Sie möchten sich deshalb Labormarketing-Spezialisten anvertrauen, die Sie von der Marketingumsetzung weitestgehend entlasten.

➔ *Auf Wunsch übernehmen wir für Sie alle Planungs- und Umsetzungsaktivitäten, die notwendig sind, um Ihr Marketing zum Laufen zu bringen und kontinuierlich am Laufen zu halten. Alle Maßnahmen und Aktivitäten erfolgen nach vorheriger Absprache und im regelmäßigen Dialog mit Ihnen.*

Sie wünschen für Ihr Marketing regelmäßige Impulse, Ideen und Erfahrungsaustausch. Bei der Umsetzung möchten Sie sich teils selber einbringen, teils wünschen Sie externe Umsetzungshilfe.

➔ *Sie engagieren uns für die Marketingumsetzung, wann immer Sie es für notwendig erachten. Zudem stehen wir Ihnen beratend bei Fragen und Aufgaben rund um Marketing und Vertrieb zur Verfügung (siehe Seite 3). Z. B. in Form von Marketingsitzungen, Workshops, Coaching.*

Sie möchten für Ihr Marketing von Zeit zu Zeit externe Impulse und den Erfahrungsaustausch mit dentalerfahrenen Experten. Um die Umsetzung Ihres Marketings kümmern Sie sich selbst.

➔ *Fallweise oder in regelmäßigen Intervallen stehen wir Ihnen als Impulsgeber und Berater zur Seite. Als Externe bringen wir Erfahrungen und Erkenntnisse ein, wie Sie Ihre Strategie und Ihr Marketing laufend optimieren und noch effektiver gestalten können.*

Einzelne Marketingprojekte oder kontinuierliche Betreuung.

Sie haben eine Vorstellung von Ihrer Marketingstrategie, benötigen aber konstruktive Anregungen, einen Realitätsabgleich, Umsetzungs-Impulse sowie einen konkreten Maßnahmenplan.

➔ *Wir prüfen Ihre Vorstellungen auf Machbarkeit, Nutzen, Effektivität, Kosten, Aufwand und bringen Erfahrungen und Ideen ein. Aus gemeinsamen Überlegungen entsteht Ihr Strategieplan samt Marketingaktivitäten.*



Für Etablierte, Newcomer, Übergabewillige

Sie sind mit Ihrem Dentallabor ein „alter Hase“, aber immer offen für Neues und für Optimierung.

Sie führen ein etabliertes Dentallabor, möchten Ihren Status quo sichern oder die nächste Erfolgswelle aufbauen.

Sie sind Laborexistenzgründer/Newcomer und möchten den Markteinstieg bzw. den Durchbruch schaffen.

Sie möchten sich vom Tagesgeschäft zurückziehen und sich mehr auf Marketing/Kundenkontakt konzentrieren.

Sie planen die Laborübergabe und wollen durch Positionierung, Kundenzuwachs und Kundenausbau mehr Verkaufswert für Ihr Labor schaffen.

*Die richtigen
Entscheidungen und
Maßnahmen für jede
Lebenszyklusphase.*

➔ *Wie die Menschen, so durchlaufen auch Unternehmen und Produkte bestimmte Lebenszyklusphasen. Jede Phase bringt bestimmte Entscheidungen und Aufgaben mit sich, die auch mit Strategie und Marketing zu tun haben. Wir begleiten Sie - hinterfragend und konstruktiv - auf dem Weg der Entscheidungsfindung und bei der Umsetzung zielführender Aktivitäten und Maßnahmen.*

Unsere Leistungen für Ihr Labor und für Sie persönlich



*Auf Ihr Dentallabor und
Ihre Persönlichkeit
zugeschnitten.*

Labormarketing - individuell nach Maß

„Individualität“ beim Labormarketing heißt zum einen, „passgenaue“, zielgerichtete Aktivitäten für Ihr Labor zu planen und umzusetzen. Zum anderen muss sichergestellt werden, dass dabei folgende Aspekte berücksichtigt werden: Ihre Laborstruktur und Betriebsgröße, Ihre Ziele, Ihre persönliche Situation als Laborchef, Ihre zeitlichen, personellen und finanziellen Ressourcen, Ihr persönliches Energiepotenzial.

Unser Leistungsspektrum im Überblick

Beratung, Konzeption, Planung, Fortbildung

- Marketing- und Strategiesitzungen / Workshops
- Ausarbeitung von Marketingkonzept und Marketingplan
- Strategie- und Marketing-Check
- Positionierungs-Workshop und Positionierungskonzept
- Coaching / Betreuung fallweise oder intervallweise
- SEK - „Labor in Not“ (Soforteinsätze bei Notfällen wie drohendem Kundenverlust, Kunden-/Konkurrenzproblemen u. a.)
- Seminare für Laborinhaber, ihre Führungskräfte sowie für Zahnärzte zu „Strategie, Positionierung, Marketing“

*Rundum-sorglos-Service
- alles aus einer Hand.
Oder Übernahme
einzelner Aufgaben.*

Umsetzungsaktivitäten

- Regelmäßige Labor-Newsletter/ Labor-Hauszeitung
- Power-Postkarten-Aktionen und Mailing-Aktionen
- Laborbroschüren, Laborflyer, Power-Point-Präsentationen
- Kundenbefragungen, Markt- und Konkurrenzanalysen
- Telefonmarketing zur Terminvereinbarung
- Begleit- und Nachfassbriefe zu allen Anlässen
- Konzeption und Text von Internetseiten
- Patientenmarketing und Patienteninformationen aller Art
- PR-Texte für Fachmedien und Publikumsmedien
- Anzeigenwerbung
- Ausarbeitung von Vorträgen, Ghostwriting
- Labordrucksachen aller Art
- Entwicklung/Umsetzung Corporate Identity/Corporate Design
- Textausarbeitung, Gestaltung, Druck- und Versandabwicklung

So nehmen Sie Kontakt
mit uns auf



Labormarketing-Seminar in Buchform

Kundengewinnung für Ihr Dentallabor

„Steter Tropfen höhlt den Stein.“ So nutzen Sie das erste universelle Erfolgsgesetz für Ihre Kundengewinnung.“

ISBN 978-3-00-026721-5, broschiertes Buch, 2008,
DIN-A5-Format, 78 Seiten, € 19,80 inkl. MwSt.
Dipl.-Kfm. Thomas Merx, Dipl.-Kfm. Tim Peters.

Bestellmöglichkeiten: Telefonisch (07457) 9 16 85.
Per Telefax (07457) 9 16 87.
E-Mail: kontakt@merx-collegen.de oder im
Internet unter www.dentallabor-marketing.de



Ihr persönliches Gespräch mit uns

Ihre Gesprächspartner:
Dipl.-Kfm. Thomas Merx und Dipl.-Kfm. Tim Peters



In einem ersten unverbindlichen Gespräch können wir gerne Ihre Ziele und Anliegen erörtern. Rufen Sie uns an, schicken Sie eine E-Mail oder senden Sie die Fax-Antwort an uns.

MERX & COLLEGEN

STRATEGIE & MARKETING FÜR DENTALLABORE

MERX & COLLEGEN GmbH
Heinrich-Heine-Str. 18 ● 72184 Eutingen
Tel. (0 74 57) 9 16 85 ● Fax (0 74 57) 9 16 87
E-Mail: kontakt@merx-collegen.de
www.dentallabor-marketing.de

FAX-ANTWORT (0 74 57) 9 16 87

an MERX & COLLEGEN GmbH, Heinrich-Heine-Str. 18, 72184 Eutingen



Ich interessiere mich für Ihre Leistungen. **Bitte rufen Sie mich an**, damit wir unverbindlich über meine Ziele und Vorhaben sprechen können.



Ich bestelle das Buch **Kundengewinnung für Ihr Dentallabor**.
Steter Tropfen höhlt den Stein. So nutzen Sie das erste universelle Erfolgsgesetz für Ihre Kundengewinnung. Broschiert, 2008, DIN-A5-Format, 78 Seiten, € 19,80 inkl. MwSt., versandkostenfrei.



Ich bin interessiert an **Seminaren/Workshops zu Strategie, Marketing, Zukunftssicherung**. Bitte halten Sie mich über Veranstaltungstermine auf dem Laufenden.

Dentallaboranschrift

Gesprächspartner im Labor

Telefon