



Prophylaxe -Check

pro Monat 8. 500 € Prophylaxe - Umsatz in Ihrer Praxis:
erwünscht? realistisch ? was verändert sich?

Patienten mögen die Art unserer
Vorgehensweise und entscheiden sich für
Prophylaxe - Leistungen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

es ist mit unserem Prophylaxe- Konzept wie bei einem Franchis - Unternehmen. Überall dort, wo das Konzept 1 zu 1 umgesetzt wird, stellen sich folgende Ergebnisse ein:

- Mehr Patienten entscheiden sich aus Überzeugung für die PZR, die Vorsorgeuntersuchungen, die Kinder- und Jugendprophylaxe und ...
- Die Prophylaxeassistentinnen erhalten eine noch höhere Wertschätzung durch die Patienten.
- Die Zahnärzte sind glücklich über Ihre Prophylaxeassistentinnen und sparen zusätzlich noch richtig Zeit.
- Die Einnahmesituation der Praxis verbessert sich deutlich.
- Die Einkommen steigen. Lohnmäßig partizipiert das gesamte Praxisteam.

Darauf sind wir besonders stolz. Das schafften Prophylaxeassistentinnen im vergangenen Jahr:

- ✓ monatlich ca. 140 Patienten zu behandeln (> 10.000 € Umsatz)
- ✓ einen monatlichen Umsatz in nur 30 Wochenarbeitsstunden von > 10.000 €
- ✓ oder eine Umsatzsteigerung innerhalb eines Jahres um 30.000 € zu erwirtschaften

Was ist notwendig, um so viele Patienten für Prophylaxeleistungen zu gewinnen oder derartige Umsätze zu realisieren?

Mit dem Prophylaxe - Check

können Sie leicht ermittelt, ob so etwas auch von Ihnen gewünscht wird und mit unserem Konzept möglich ist.

Erste und wichtigste persönliche Voraussetzung

JA NEIN

- Sie wollen solche monatlichen Umsätze (z.B.: 8.500 €) in Ihrer Praxis erreichen.

Wenn Sie diese Frage mit „JA“ beantworten, ist es sehr vorteilhaft, Ihre Zielrichtung etwas genauer zu definieren. Nutzen Sie bitte dafür die nächsten 2 Seiten.

Was ist Ihnen wichtig? (Einfach einmal für sich als ZA und durch die ZMP ausfüllen und dann vergleichen)

<p>Mehr gesunde Patienten entscheiden sich für Ihren Therapieverschlagn (PZR) und nutzen 2 x im Jahr die Vorsorgeuntersuchungen</p>	 <table border="1" data-bbox="662 586 1133 728"> <thead> <tr> <th></th> <th>wenig wichtig</th> <th>ziemlich wichtig</th> <th>sehr wichtig</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ZA</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>ZMP</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		wenig wichtig	ziemlich wichtig	sehr wichtig	ZA				ZMP				<p>Bemerkung:</p>
	wenig wichtig	ziemlich wichtig	sehr wichtig											
ZA														
ZMP														
<p>Mehr Zahnfleisch erkrankte Patienten entscheiden sich für Ihren Therapieverschlagn (PZR) und nutzen 2 x im Jahr die Vorsorgeuntersuchung</p>	 <table border="1" data-bbox="662 822 1133 940"> <thead> <tr> <th></th> <th>wenig wichtig</th> <th>ziemlich wichtig</th> <th>sehr wichtig</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ZA</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>ZMP</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		wenig wichtig	ziemlich wichtig	sehr wichtig	ZA				ZMP				<p>Bemerkung:</p>
	wenig wichtig	ziemlich wichtig	sehr wichtig											
ZA														
ZMP														
<p>Mehr Zahnbett erkrankte Patienten entscheiden sich für Ihren Therapieverschlagn (PZR) und nutzen 2 x im Jahr die Vorsorgeuntersuchung</p>	 <table border="1" data-bbox="662 1050 1133 1169"> <thead> <tr> <th></th> <th>wenig wichtig</th> <th>ziemlich wichtig</th> <th>sehr wichtig</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ZA</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>ZMP</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		wenig wichtig	ziemlich wichtig	sehr wichtig	ZA				ZMP				<p>Bemerkung:</p>
	wenig wichtig	ziemlich wichtig	sehr wichtig											
ZA														
ZMP														
<p>Mehr Kinder und Jugendliche entscheiden sich für die Leistungen der Kinder- und Jugendprophylaxe</p>	 <table border="1" data-bbox="662 1279 1133 1397"> <thead> <tr> <th></th> <th>wenig wichtig</th> <th>ziemlich wichtig</th> <th>sehr wichtig</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ZA</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>ZMP</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		wenig wichtig	ziemlich wichtig	sehr wichtig	ZA				ZMP				<p>Bemerkung:</p>
	wenig wichtig	ziemlich wichtig	sehr wichtig											
ZA														
ZMP														
<p>Mehr Patienten entscheiden sich für hochwertige Prothetik und Füllungen.</p>	 <table border="1" data-bbox="662 1507 1133 1626"> <thead> <tr> <th></th> <th>wenig wichtig</th> <th>ziemlich wichtig</th> <th>sehr wichtig</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ZA</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>ZMP</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		wenig wichtig	ziemlich wichtig	sehr wichtig	ZA				ZMP				<p>Bemerkung:</p>
	wenig wichtig	ziemlich wichtig	sehr wichtig											
ZA														
ZMP														
<p>Die Patientenberatung wird noch effizienter Sie gewinnen persönlich mehr Zeit für die Behandlung.</p>	 <table border="1" data-bbox="662 1736 1133 1854"> <thead> <tr> <th></th> <th>wenig wichtig</th> <th>ziemlich wichtig</th> <th>sehr wichtig</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ZA</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>ZMP</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		wenig wichtig	ziemlich wichtig	sehr wichtig	ZA				ZMP				<p>Bemerkung:</p>
	wenig wichtig	ziemlich wichtig	sehr wichtig											
ZA														
ZMP														
<p>Sie erzielen ein höheres Einkommen und verbessern die Bilanz der ZAP.</p>	 <table border="1" data-bbox="662 1942 1133 2060"> <thead> <tr> <th></th> <th>wenig wichtig</th> <th>ziemlich wichtig</th> <th>sehr wichtig</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ZA</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>ZMP</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		wenig wichtig	ziemlich wichtig	sehr wichtig	ZA				ZMP				<p>Bemerkung:</p>
	wenig wichtig	ziemlich wichtig	sehr wichtig											
ZA														
ZMP														

Beispiel			
Umsatz der letzten 12 Monate erzielt durch die ZMP - Wunsch			
	Monat	Umsatz	Wunschumsatz
1	August	935 €	4.300 €
2	September	2.466 €	4.300 €
3	Oktober	2.356 €	4.300 €
4	November	2.333 €	4.300 €
5	Dezember	3.500 €	4.300 €
6	Januar	900 €	4.300 €
7	Februar	1.200 €	4.300 €
8	März	3.298 €	4.300 €
9	April	2.155 €	4.300 €
10	Mai	1.829 €	4.300 €
11	Juni	1.829 €	4.300 €
12	Juli	576 €	4.300 €
Summe		23.377 €	51.600 €
Monatsdurchschnitt:		1.948 €	4.300 €
monat. Differenz Umsatz / Wunschumsatz			2.352 €
Jahres Differenz Umsatz / Wunschumsatz			28.223 €

Eine sehr nützliche Tabelle

Ein kleiner Aufwand. Sind die Umsätze zufriedenstellend, haben Sie ein tolles Gefühl. Sind sie nicht wunschgemäß, dann können Sie den 2. Schritt tun und das Konzept checken.

Ich rechne gern

Diese Ausgangsumsätze haben wir in einer ZAP vorgefunden. 28.000 € Mehrumsatz in nur einem Jahr haben wir erreicht. Das ist doch schon mal ein tolles Ergebnis?

Prognostiziert man es auf 10 Jahre, sind es schon 280 000 €. Verrückt wird es, wenn man mit 8500 € rechnet.

Wie gesagt: Es funktioniert wie bei McDonald's. Achtet man auf die Einhaltung der Erfolgsfaktoren, sind 8500 € im Monat nicht zu vermeiden.

Tabelle 2

Meine Praxis			
Umsatz der letzten 12 Monate erzielt durch die ZMP - Wunsch			
	Monat	Umsatz	Wunschumsatz
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
Summe			
Monatsdurchschnitt:			
monat. Differenz Umsatz / Wunschumsatz			
Jahres Differenz Umsatz / Wunschumsatz			

Tragen Sie bitte in diese Tabelle die Umsätze der letzten 12 Monate und Ihren Wunschumsatz ein. Spannend wird es, wenn Sie Ihre Umsätze (ZA; ZMP) vergleichen. Möchten Sie die Umsätze erhöhen, prüfen nun Sie bitte die 2. Voraussetzung.

Zweite Voraussetzung

Sie können sich mit der Vorgehensweise des Prophylaxe - Konzeptes identifizieren. Es würde Ihnen Spaß machen, so zu arbeiten? JA NEIN

Dazu müssten Sie natürlich unser Prophylaxe - Konzept kennen.

Wo und wie?

Nutzen Sie dazu bitte das Antwortfax.