



HEALTHCARE MARKETING

Marketing und Kommunikation für
Kliniken und Institutionen des Gesundheitswesens

www.medicimage.de



HEALTHCARE
MARKETING

WAS IST HEALTHCARE-MARKETING?

Durch veränderte Rahmenbedingungen entsteht ein stärkerer Wettbewerb für Institutionen des Gesundheitswesens. Das bedeutet neue Möglichkeiten im Wettbewerb um die Gunst des Patienten.

Medicimage plus bietet zielgerichtete Beratungsleistungen im Bereich des Krankenhaus-Marketings erarbeitet.



HEALTHCARE
MARKETING

WARUM HEALTHCARE-MARKETING?

Dienstleistungsorientiertes Marketing wird in Zukunft für Kliniken und Institutionen zu einem stärker werdenden wirtschaftlichen Faktor.

So bewegt die Diskussion um das Fallpauschalensystem oder das gestiegene Informationsbedürfnis von Patienten viele Kliniken zu einer ökonomischen Umorientierung.

Medicimage plus verhilft mittels eines Konzeptes ihren Kunden zu einer zielsicheren Strategie...



HEALTHCARE
MARKETING

DAS AGENTURKONZEPT

MedicImage plus arbeitet mit
einem dreistufigen Konzept:

1. HÖREN - Analyse
2. DENKEN - Entwicklung
3. SEHEN - Realisation



HEALTHCARE
MARKETING

1. HÖREN - Die Analyse

Im ersten Schritt wird in Zusammenarbeit mit dem Klinikmanagement anhand einer IST-Analyse die momentane Situation des Krankenhauses analysiert und dokumentiert:

WIE IST DIE AUSSENWIRKUNG DER KLINIK?

- bei der Bevölkerung/Patienten
- bei niedergelassenen Ärzten
- bei Kostenträgern
- bei den (über)regionalen Medien

WIE IST DIE INTERNE WIRKUNG DER KLINIK?

- bei Patienten
- bei Besuchern (potentiellen Kunden)
- Mitarbeitern



HEALTHCARE
MARKETING

2. DENKEN - Entwicklung

In einem nächsten Schritt werden auf der Basis der Analyse, Marketingziele formuliert und die hierzu passenden Kommunikationsmaßnahmen festgelegt.

WIRTSCHAFTLICHE MARKETINGZIELE

- Bessere Auslastung der Klinik durch Privatpatienten
- Optimierung des Leistungsangebotes (IGeL-Leistungen)
- Höhere Wahlleistungseinnahmen

EXTERNE MARKETINGZIELE

- Imagesteuerung und Entwicklung
- Erhöhung der Patientenzufriedenheit
- bessere Zusammenarbeit mit niedergelassenen Ärzten
- höherer Bekanntheitsgrad

INTERNE MARKETINGZIELE

- höhere Motivation und Zufriedenheit der Mitarbeiter
- Bereichsübergreifendes Denken der Mitarbeiter
- höhere Empfehlungsbereitschaft der Mitarbeiter
- einheitliche Kommunikation aller Mitarbeiter



HEALTHCARE
MARKETING

3. SEHEN - Realisation

Im letzten Schritt werden Methoden definiert und die entsprechenden Medien ausgestaltet. Dies lässt die definierten Ziele zu spürbaren Veränderungen werden.

DAS KRANKENHAUS

Ein zielgerichteter Dialog mit Patienten und der Aufbau eines vertrauensvollen Images entscheiden künftig über einen geschäftlichen Erfolg.

CORPORATE IMAGE

Das von außen wahrgenommene Bild.
- PublicRelations

CORPORATE IDENTITY

Die Persönlichkeit der Institution
- Leitmotive oder Ethikkodex der Klinik

CORPORATE DESIGN

Das grafische Erscheinungsbild
- Brand Coding

CORPORATE BEHAVIOR

Verhaltensstile der Mitarbeiter
- Führungs- und Sozialverhalten
- Riten und interne Hierarchien
- Qualitätsmanagement



HEALTHCARE
MARKETING

WAS BRINGT IHNEN HEALTHCARE-MARKETING?

- Wettbewerbsvorteile
- Nachhaltiger Imagegewinn
- Bessere Darstellung Ihres Leistungsspektrums
- Erhöhte Patientenzufriedenheit
- Bessere Patienteninformation
- Bessere Mitarbeiteridentifikation
- Mehr Empfehlungen Ihrer Institution
- Höhere Einnahmen

MedicImage plus erarbeitet Ihnen ein zielsicheres Konzept. HealthCare-Marketing ist eine Investition, die sich auszahlt.



MedicImage plus ist ein Service von EYELAND und hundertelf Sülzburgstr. 241 50937 Köln
www.medicimage.de E-Mail: info@medicimage.de Tel: 0221 - 941 89 85 Fax: 0221 - 941 89 87