

Der operative Marketingplan

Marketingplanung Teil 2

Der operative Marketingplan eines Unternehmens wie einer Arztpraxis enthält die detaillierte Planung spezifischer Marketingmaßnahmen. Hier finden Sie eine „Checkliste“ mit den wichtigsten Eckdaten. Bevor Sie mit der Planung der Marketingaktionen für Ihr Unternehmen Arztpraxis beginnen, sollten Sie sich stets vor Augen führen, dass die Basis für Ihren operativen Marketingplan immer die strategische Planung bildet. Hier werden konkrete Marketingziele und -strategien auf Basis fundierter Analysen formuliert, die die Grundlage für die Maßnahmenplanung bilden. Ein operativer Marketingplan enthält verschiedene Elemente – einschließlich ihrer Kosten und des geplanten Termins – und ist systematisch aufgebaut. Der Planungszeitraum beträgt in der Regel ein Jahr.

Marketing-Mix gezielt einsetzen

Stimmen Sie Ihre Marketing-Instrumente harmonisch aufeinander ab und planen Sie

einen gezielten Einsatz – so erhöhen Sie die Chancen für Ihren Werbeerfolg. Stellen Sie alle Maßnahmen in einem Plan zusammen: dem operativen Marketingplan.

Welche Informationen?

Rein von der Übersicht her empfiehlt es sich, den Marketingplan in Form einer Tabelle aufzubauen. Er beinhaltet zumindest die folgenden Informationen:

- **Rahmendaten:** Planungszeitraum, Freigabestand, gegebenenfalls Dienstleistung oder Thema, wenn der Maßnahmenplan sich auf einen bestimmten Unternehmensteil oder eine spezielle Leistung beschränkt
- **Beschreibung der Maßnahme:** Was soll genau durchgeführt werden?
- **Medium:** Welches Medium wird zum Einsatz kommen? Beispielsweise bestimmte Fachzeitschriften, eine konkrete Social-Media-Plattform oder Ähnliches?
- **Termin und Aktionszeitraum:** Wann findet

die Maßnahme statt? Ist es ein bestimmter Termin oder ein Zeitraum?

- **Geplante Kosten:** Wie viel wird die Maßnahme kosten?
- **Verantwortlichkeiten:** Wer ist verantwortlich für die Umsetzung der Maßnahme?
- **Zusätzliche Infos:** Darüber hinaus können Sie natürlich alle Informationen im Plan aufnehmen, die Sie für Ihre Arbeit benötigen: beispielsweise bestimmte Informationen über Ihre Patienten.

Sinnhaftigkeit

Ein derartig strukturierter Marketingplan bietet viele Vorteile, beispielsweise hinsichtlich Ihrer Investitionen: In Ihrem Plan versehen Sie alle Maßnahmen mit den geplanten Kosten. Die Summe davon ist das benötigte Marketingbudget für den gesamten Planungszeitraum. Durch die Aufstellung aller Maßnahmen können Sie zusätzlich einen gezielten Ressourcenbedarfsplan aufstellen. Ein Marketingplan stellt außerdem Termine und Kampagnenzeiträume übersichtlich dar. Sie können nun Lücken identifizieren oder auch Maßnahmen verschieben, wenn eine starke Konzentration auf einen einzigen bestimmten Zeitraum sichtbar wird. Anhand der Aufstellung der geplanten Aktionen und Kosten können Sie später eine Erfolgskontrolle durchführen. Denken Sie stets daran, Ihren Plan stringent umzusetzen und den Erfolg zu überwachen. Wenn Sie feststellen, dass etwas nicht so klappt, wie Sie es sich vorgestellt haben, dann justieren Sie Ihren Plan!



www.mehrwertmarketing.at

- Professionelles Marketing für die Arztpraxis – gezielt und effektiv
- Seminare, Workshops und Schulungen für das erfolgreiche Unternehmen Arztpraxis

20.10.2012 Graz, Steirische Akademie für Allgemeinmedizin
09./10.11. + 01.12.2012 Wien, Kanzlei Leonhart & Leonhart

Geförderter Kompaktlehrgang „Die professionelle Arzt-Assistentin“

Das zuverlässige Erfolgsrezept für Ihr Praxisteam: 2 ½ Tage, die sich auf alle Fälle lohnen

Förderung von 60%–70% der anerkannten Kurskosten möglich!
+ 5% Sonderbonus für Leser der **ÄRZTE KRONE**

Lehrgangsinhalte des 5-teiligen Kompakttrainings:

- ✓ **Kommunikation + Telefon – Visitenkarte Ihrer Ordination; der erste Eindruck zählt (2-teilig)**
- ✓ **Der erfolgreiche Umgang mit schwierigen Patienten – Konflikte meistern, Konflikte nutzen!**
- ✓ **Zeit und Persönlichkeit – Typgerechtes Selbstmanagement im Alltag**
- ✓ **Souveränes Auftreten – beeindruckend mit Patienten umgehen**

Förderung + Rabatt nutzen und rasch anmelden! Begrenzte Teilnehmerzahl sichert hohe Betreuungsqualität. Kosten ohne Förderung + Rabatt: 995 Euro/TeilnehmerIn
Unverbindliche Informationen und/oder Anmeldung: Tel.: +43(0)664/460 16 35
Viktoria Hausegger, mehr.wert für ärzte und apotheker, Wien

office@mehrwertmarketing.at; www.mehrwertmarketing.at



VIKTORIA HAUSEGGER
mehr.wert.
für ärzte und apotheker.
marketing, das gezielt bewegt.
Tel.: 0664/460 16 35
office@mehrwertmarketing.at
www.mehrwertmarketing.at