

Die „sinnliche“ Markenführung

Der Weg in die Köpfe der Patienten führt über fünf Sinne. Je mehr davon durch das Praxis-Marketing angesprochen werden, desto nachhaltiger der Eindruck.

Die meisten Menschen haben das Glück, fünf Sinne zur Verfügung zu haben: Sehen, Hören, Fühlen, Schmecken, Riechen – damit erleben wir die Welt. Durch diese Sinnessysteme wird unsere gesamte Wahrnehmung kanalisiert; die Eindrücke wandern direkt in unser Gehirn und über die Sprache, unser Verhalten, unsere Werte und Einstellungen sowie unsere Gedanken wieder zurück. Alle Werte, Gefühle, Erlebnisse, Emotionen, Beziehungen und sogar die (Dienst-)Leistungen, die wir benötigen und nutzen, werden, bildlich gesprochen, immerfort auf einem „Sinnes-Recorder“ aufgenommen – bewusst und unbewusst.

Meist werden nur zwei Sinne angesprochen

Wenn überhaupt, dann gestalten die meisten Praxisinhaber ihre Marktkommunikation nur „zweispurig“. In der Regel werden zwei Sinne der Patienten angesprochen – das visuelle und das auditive Sinnessystem – obwohl jede Praxis in der Regel auf Patienten trifft, die einen „Fünf-Sinne-Recorder“ zur Verfügung haben und damit über fünf Sinnessysteme Botschaften, Emotionen, Erlebnisse und Eindrücke aufnehmen und verarbeiten können. Hier wird ein großes Potenzial im Praxis-Marketing nicht genutzt. Denn je intensiver die Wahrnehmung von Informationen, Botschaften oder von patientenbindenden Maßnahmen erlebt wird, desto größer ist das nachhaltige Ergebnis.

Mit steigender Anzahl an Sinnen, die durch die Kommunikation angesprochen werden, wird die Anzahl an Erinnerungen und Wahrnehmungen beim Patienten/Interessenten/Empfehlen erhöht. Und je höher die Anzahl der erlebten Sinneswahrnehmungen und Erinnerungen auf verschiedenen Sinneskanälen ist, desto enger ist die Bindung zwischen der „Ordination als Marke“ und dem Patienten.

Potenzial für „sinnliche“ Markenführung nutzen

Oft sind es die zunächst vernachlässigten und nicht offensichtlichen Sinnessysteme, die für eine Praxis typisch und besonders wirksam werden können. Genau diese Sinnessysteme bieten großes Potenzial, um Marketing gehirngerechter zu gestalten. Bilder sind neben Text die dominierende Komponente in Marketing und Kommunikation. Nachvollziehbar, wenn man weiß, dass in der selben Zeit, in der ein Bild vom Gehirn verarbeitet wird, ca. sechs bis acht Worte verarbeitet werden können. Die vielfältigen Inhalte, Botschaften und Assoziationen, die mit einem Bild in Verbindung gebracht werden, werden schnell transportiert.

Gehör erzeugt Stimmungen, Geruch schafft Erinnerungen

Das Gehör ist beispielsweise direkt mit Stimmungen verbunden, die Nase hat über die Wahrnehmung von Gerüchen eine direkte Verbindung zum Gedächtnis und zu Erinnerungen. Dieses Phänomen hat jeder bei bestimmten Gerüchen erlebt, die einen sehr schnell an konkrete Situationen aus der Vergangenheit erinnern. Der Fühl- und Tastsinn ist zwar weit weniger empfindlich, trägt aber dennoch dazu bei, eine Wiedererkennbarkeit und Einzigartigkeit in der Wahrnehmung zu erreichen. Überprüfen Sie Ihre Markt- und Markenkommunikation und stellen Sie ein „Sensogramm“ auf.

Basierend auf der aktuellen Ausprägung können Sie Potenziale entdecken und Ideen entwickeln, um „sinnliche“ Markenführung und damit gehirngerechteres Praxis-Marketing erfolgreich umzusetzen.

mehr.wert.
für ärzte und apotheker
marketing, das gezielt bewegt

www.mehrwertmarketing.at

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

Workshop: Yes, we can - Patienten für privat zu zahlende Zusatzleistungen begeistern!
Was viele abschreckt oder sogar verängstigt, birgt doch vor allem unzählige Chancen und Möglichkeiten. Unternehmerisches Denken und Handeln ist heute auch für Arztpraxen ein entscheidender Erfolgsfaktor. Die Welt verändert sich schneller denn je, das betrifft auch und vor allem das Gesundheitswesen.
Nützen auch Sie Ihre Möglichkeiten, die Zukunft wartet auf niemanden! Genießen Sie einen spannenden Vormittag in der STAFAM, Graz.

Veranstaltungsbeitrag: Euro 160,- excl. USt
incl. ausführlicher Skripten und Verpflegung
Wo? STAFAM, Pestalozzistraße 62, 8010 Graz
Seminarleitung: Viktoria Hausegger, mehr.wert. für ärzte und apotheker
Expertin für wirkungsvolles Marketingmanagement von Arztpraxen, www.mehrwertmarketing.at

Information u/o Anmeldung: Tel: 0664/460 16 35 – Email: office@mehrwertmarketing.at

10 % VIP-Bonus für Leser der Ärztekrone!
...save the date:
Samstag, 18.4.2015
09.30 – ca. 13.00 h
STAFAM Graz

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