

Marketing mit kleinem Budget

Buchner & Partner GmbH

Fragestellung

Wie kann man mit einem ganz kleinen Budget ganz großes Marketing für die eigene Praxis machen?

Zielgruppe

Existenzgründer, Praxisinhaber, leitende Angestellte in der Klinik und der niedergelassenen Praxis

Lernziele und Inhalte

Teilnehmer lernen die Gründe kennen, warum man in einer Physiotherapie-Praxis/-Abteilung Marketing macht. Sie lernen Marketingziele konkret festzulegen und mit dem geringstmöglichen finanziellen Aufwand zu erreichen.

Marketing in der Physiotherapie darf sich nicht darin erschöpfen, schicke Logos auf dem Briefbogen zu gestalten, sondern es geht darum mit allen wichtigen Zielgruppen der Physiotherapiepraxis angemessen zu kommunizieren. Anstatt viel Geld für Grafiker auszugeben, geht es in diesem Seminar darum, die jeweiligen Marketingziele ohne großes Budget umzusetzen. Damit klappt die Kommunikation zu Patienten, Krankenhäusern und Ärzten und anderen wichtigen Kommunikationspartnern perfekt!