

Praxismarketing Agentur-Philosophie

PHILOSOPHIE

Das Wichtigste vorweg:

Anders als viele andere Anbieter von Dienstleistungen im Bereich Praxismarketing, verzichtet ahonen praxismarketing bewusst auf Lösungen von der Stange. Vorgefertigte Design-Schablonen, die unterschiedslos in jedes Medium und für jeden Zweck eingepasst werden, egal ob im Internet, für den Anzeigendruck oder einen PR-Artikel, widersprechen unserer Philosophie der Unverwechselbarkeit. Hier unterscheiden wir uns ganz grundlegend von vielen Mitbewerbern.

Schlüssel für den Markterfolg

sind individuelle, originelle und vor allem authentische Konzepte. Die können unserer Meinung nach nicht in Design-Schablonen gepresst und schon gar nicht durch diese ersetzt werden.

Der von Werbe- und Marketingdienstleistern oft angebotene Gebietsschutz für mehr oder weniger einfallsreiche aber nie wirklich authentische Design-Schablonen, soll wenigstens ein wenig Unverwechselbarkeit gewährleisten. Im Zeitalter des Internets und zunehmender Mobilität bleibt das allerdings so gut wie wirkungslos. Aber selbst wenn es funktionierte: Wer sich Gedanken über die Wirkung seines Außenauftritts macht, käme doch ohne Not niemals ernsthaft auf die Idee, sich seine Unverwechselbarkeit begrenzen zu lassen, auf z.B. lediglich 200 km²!?

Als inhabergeführte Agentur für Praxismarketing freuen wir uns darüber, exklusiv außergewöhnliche Praxen und Persönlichkeiten als Partner und Kunden betreuen zu dürfen, die

sich für Design-Schablonen zu schade sind. Denn sie suchen, im Gegensatz zu vielen ihrer Kollegen, in jeder Hinsicht das Einzigartige und gelegentlich auch Exklusivität.

Sie haben verstanden, wie wichtig Corporate Design und die damit einhergehende Emotionalisierung der Zielpersonen als Abgrenzungs- und Identifikationsfaktor geworden ist und dass dies, wie die Erfahrung heute schon lehrt, für den Erfolg einer Zahnarztpraxis in Zukunft sogar noch wichtiger werden wird.

Ein individuelles und authentisches Praxismarketing-Konzept kann nur in einem intensiven, offenen Ideen- und Erfahrungsaustausch entstehen. Unsere Partner scheuen nicht vor einem etwas erhöhten Zeit- und Kostenaufwand zurück und leben konsequent und kontinuierlich die gemeinsam entwickelten Konzepte in ihrem Praxisalltag. Der Erfolg gibt ihnen recht – uns übrigens auch.