





## Erprobtes Marketing für Ihre Geburtshilfe

Die Auswahl einer Geburtsklinik wird bei einer normalen Geburt, vornehmlich von der werdenden Mutter getroffen. Die Geburtskliniken haben für diesen Selektionsprozess bereits unterschiedliche Marketing-Maßnahmen entwickelt. Die Kreissaalführung ist eine Maßnahme der Klinik, um Schwangeren Zusatzinformationen über die Klinik zu geben, offene Fragen zu beantworten, um damit letztlich die Schwangere als Kundin zu akquirieren. Aber wie gestaltet man eine optimale Kreißsaalführung, welche Inhalte sollten von welchen Personen kommuniziert werden und wann und mit welcher Frequenz sollte sie veranstaltet werden?

Erprobtes und praxisorientiertes Marketing sichert Ihre Abteilung langfristig und steigert die Geburtenzahlen. Seit über 20 Jahren planen und realisieren wir Beratungsprojekte für geburtshilfliche Kliniken in der ganzen BRD. Über 100 Häuser konnten wir in dieser Zeit bereits mit Erfolg beraten.

Unsere langjährige Erfahrung hat gezeigt, dass bereits wenige Maßnahmen große Erfolge erzielen. Neuartige Marketingideen wie zum Beispiel die Organisation und Durchführung einer Baby-messe in Ihrem Haus steigern darüber hinaus das Image der Abteilung und erzielen einen langfristigen Wettbewerbsvorteil.

Nutzen Sie den in diesem Programmheft integrierten Antwortcoupon und informieren Sie sich noch heute über erprobtes Marketing für Ihre Geburtshilfe. Kostenlos und unverbindlich.

## Babymessen: Erfolgreiches Marketing mit großem Ausstrahlungseffekt

Eine Babymesse vereint einen klassischen Tag der offenen Tür der Geburtshilfe mit einer publikumsorientierten Messe. Besucher können sich so umfassend über Schwangerschaft, Geburt und die Zeit danach in der jeweiligen Klinik und über Dienstleister am Standort informieren. Teilnehmende Aussteller stammen aus der Region und führen zu einer positiven Mundpropaganda am Standort. Das Image wird so verbessert und der Bekanntheitsgrad langfristig erhöht.

Umfangreiche Besucherzahlen (2.000 bis 3.000) sind dabei zu erzielen und sorgen für einen großen Multiplikationseffekt in der Zielgruppe der Schwangeren.

Spezielle Marketingmaßnahmen machen es darüber hinaus möglich, bereits auf der Messe bis zu 20% der Jahresgeburtenzahl an einem Tag zu akquirieren.

Wie das alles funktioniert? Das zeigen wir Ihnen anhand unserer kostenlosen und unverbindlichen Erstinformation.

Nutzen Sie dazu den integrierten Anmeldeabschnitt und rufen Sie noch heute Ihre Erstinformation dazu ab.



## Das Inhouse-Seminar: Erprobtes Marketing für Ihre Geburtshilfe

Die Geburt eines Kindes ist ein höchst emotionales Thema. Neben den Leistungskriterien einer geburtshilflichen Abteilung werden vor allem Kriterien im Erst- und Zweitkontakt von der werdenden Mutter analysiert, wenn es um die Auswahl einer Geburtsklinik geht.

Aber welche Kriterien sind dies und welche weiteren Merkmale sind für Mütter wichtig, wenn es um die Entscheidung für eine geburtshilfliche Klinik geht? Wie kann eine Klinik erfolgreiches Marketing betreiben, um zu mehr Wettbewerbsfähigkeit in der Geburtshilfe zu erlangen?

Der Referent zeigt Ihnen Beispiele aus zahlreichen Beratungsaufträgen in unterschiedlichen Krankenhäusern und erarbeitet gemeinsam mit Ihnen eine Strategie, mit der Sie langfristig und mit einfachen Bordmitteln professionelles Marketing für Ihre Geburtshilfe betreiben können.

**Zielgruppen:** Geschäftsführer, Verwaltungsleiter, Ärzte, Hebammen, Kinderkrankenschwestern (maximal 15 Personen)

**Referent:** Michael Nasaroff, Inhaber der Unternehmensberatung KOMMA, Marketingexperte, Lehrbeauftragter

**Termin:** Individuell zu vereinbaren

**Veranstaltungsort/Verpflegung:** Das Seminar findet im Krankenhaus statt. Die Kosten für den Veranstaltungsort und die Verpflegung werden vom Krankenhaus übernommen

**Dauer:** 1-Tages-Seminar, 9:00 Uhr bis ca. 15:30 Uhr, inkl. 1 Mittags- und 1 Kaffeepause

**Preis:** Für das komplette 1-Tages-Inhouse-Seminar berechnen wir Ihnen ein Honorar von 1.550,- €, inkl. aller Seminar-dokumentationen. Alle Preise zzgl. MwSt.