



Checkliste:

Praxismarketing – alles Wichtige durchdacht?

Angebot:

- Verständlich erklärt?
- Roter Faden erkennbar?

Mitbewerber:

- Vergleichen und unterscheiden?
- Ideenpool ausgeschöpft?

Zielgruppe:

- Teilzielgruppen definiert?
- Wie ticken die Zielgruppen?

Positionierung:

- Mein Alleinstellungsmerkmal?
- Wofür steht die Praxis?

Background:

- Kompetenzen & Erfahrung?
- Was macht mich als Mensch aus?

Werbestrategie:

- Hauptwerbeaussage erkennbar?
- Was soll in Erinnerung bleiben?

Haben Sie **Fragen** – oder wünschen Sie eine **kostenfreie Erstberatung** zu Ihrem Praxismarketing?
www.neue-patienten-werben.de oder rufen Sie mich an: **08061 9372728**
Ich freue mich auf Sie! Ihre Heidrun Peschen