

Marketing-Anamnese



Name: _____

Datum: _____

1. Was ist der Grund, dass Sie sich bei mir melden?

Bitte geben Sie emotional begründete Antworten. Typische Antworten sind:

- Ich wünsche mir sehnlichst, viele Menschen heilen zu dürfen, um die Welt zu einem besseren Ort zu mache.
- Ich fühle mich so unsicher, weil ich nie weiß, ob ich am Ende des Monats meine Rechnungen bezahlen kann.
- Ich zweifele an mir selbst, weil meine Patienten anscheinend nicht so von meinen Heilkünsten überzeugt sind, dass die Mund-zu-Mund-Propaganda in Gang kommen würde.
- Es schmerzt mich zu sehen, wie viele Menschen dringend meine Hilfe gebrauchen könnten, aber nicht bereit sind, sich behandeln zu lassen.
- Wenn ich sehe, wie leer mein Terminbuch ist, könnte ich heulen / fühle ich mich entmutigt.
- Wenn ich gezwungen wäre, mir wieder einen Job zu suchen, weil die Praxis nicht gut genug läuft, würde ich mich als Versager fühlen.
- Ich bin fest entschlossen, alle nur möglichen Wege zu gehen, um meine Praxis so anzukurbeln, dass sie mir und meiner Familie ein angenehmes Leben ermöglicht.

2. **Daten zu Ihrer Praxis** (werden natürlich vertraulich behandelt)

- Wie viele Stunden pro Woche haben Sie Patienten und wie viele Stunden pro Woche würden Sie gerne Patienten haben? (Auslastungsgrad)

- Durchschnittliche Anzahl von Behandlungen, die Patienten in Anspruch nehmen

- Preis pro Behandlung

- Wie hoch war Ihr Umsatz im letzten Quartal? Wie viele Patienten kamen?

- Wodurch kommen die meisten Patienten zu Ihnen?

3. **Persönlich**

- Was sind Ihre Ziele, die Sie mit einer gut gehenden Praxis erreichen wollen?

- Welche Ressourcen haben Sie? (ehrlich sein - zu große Pläne setzen unter Druck!)

- Was ist von den genannten Aspekten der Hauptpunkt, warum Sie etwas an Ihrem Marketing ändern zu wollen?

4. **Motivation**

Auf einer Skala von 1 (niedrig) bis 10 (sehr groß) - wie groß ist Ihre Motivation, Ihren Praxiserfolg in die eigenen Hände zu nehmen?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10