

Bestes Zuweisermarketing

Professionelles Key Account Management



**Best Practice-Beispiel
Bezirkskliniken Mittelfranken**

AUFBAU EINES PROFESSIONELLEN KEY ACCOUNT MANAGEMENTS



BESTES ZUWEISERMARKETING
Nominierung: Bezirkskliniken Mittelfranken

Die Bezirkskliniken Mittelfranken beschlossen als erste psychiatrische und neurologische Klinik mit drei Standorten in Mittelfranken, ein professionelles Key Account Management aufzubauen. Seit Januar 2014 besteht das Key Account Management aus zwei Mitarbeitern, welche sich in Vollzeit um die internen und externen Key Accounts kümmern und sich erfolgreich als Schnittstelle etabliert haben.

Als positiver Nebeneffekt der persönlichen Betreuung durch einen direkten Ansprechpartner konnten die Zufriedenheit und die Bekanntheit des Leistungsspektrums gesteigert werden. Durch die gesteigerte Zufriedenheit stiegen die stationären Fälle insgesamt um 16 % innerhalb eines Jahres (12 % bei besuchten Zuweisern, 4 % bei nicht besuchten Zuweisern).

In diesem Zeitraum konnten sehr tiefe Marktkenntnisse gewonnen und erfolgreich im Rahmen der Unternehmensstrategie umgesetzt werden.



AUSZÜGE AUS DEM NEUEN ANGEBOT AN INFO- UND WERBEMATERIAL FÜR ZUWEISER

Den Erfahrungsaustausch organisieren.



Von den Besten lernen ...

... mit unserer speziellen Kongressmethode: Kurze Interviews, dann Dialoge in kleiner Runde. Keine Vorträge. Für maximalen Lerneffekt an einem Tag. Den nächsten Termin finden Sie hier: www.kongress-klinikmarketing.org



Ehre, wem Ehre gebührt.

Der KlinikAward ist der wohl renommierteste Preis der Klinikbranche. Die besten Einreichungen erscheinen online und in unserem „Praxisbuch“. Wenn Sie sich bewerben möchten: www.klinikaward.org



Bausteine für Ihren Erfolg.

Gezielt. Wirksam. Erprobt. Mit unserem modularen Marketing-System machen wir auch Ihre Klinik erfolgreich. In Deutschland, Österreich und der Schweiz. Mehr unter: www.rotthaus.com