



Effiziente Patientenkommunikation in der Zahnarztpraxis – mit digitalen Workflows die Rentabilität steigern und Mitarbeiter entlasten

Die meisten Zahnarztpraxen fokussieren ihr Marketing ausschließlich auf die Neupatientengewinnung. Dabei wird es im heutigen Markt- und Wettbewerbsumfeld immer wichtiger, Bestandspatienten aktiv in die Marketingstrategie miteinzubeziehen. Sie sind der größte Schatz einer jeden Praxis und es war schon immer günstiger, Patienten zu halten als neue zu gewinnen.

Die edently GmbH bietet mit der gleichnamigen Software hierfür den ersten intelligenten Lösungsansatz der Branche. Mithilfe digitaler Workflows können Patientenbindung und Rentabilität ganz einfach gesteigert werden. – bei gleichzeitiger Entlastung der Mitarbeiter. Das Augenmerk der Patientenkommunikation von edently® liegt auf Zeiten, in den der Patient außerhalb der Praxisräume ist.

So werden Patienten ganz automatisch per E-Mail an die Vereinbarung eines neuen Recall Termins erinnert. Terminbuchungsquoten zwischen 30 und 50 % und eine Verringerung des Zeiteinsatz für den Recall um bis zu 80 % sprechen für sich.

Patienten werden rechtzeitig an den Termin erinnert und wo gewünscht mit einem Video darauf vorbereitet. Nach dem Besuch können Termine automatisch nachbereitet werden – und wenn es nur die obligatorische Bitte um eine Bewertung ist. Auch filtert edently® kontinuierlich passende Patienten aus der Praxissoftware heraus und klärt gezielt zu Wunschbehandlungen auf, Selbst beim HKP-Recall kann die Software mittlerweile unterstützen – und dies ohne, dass sich Mitarbeiter um den weiteren Follow Up kümmern müssen.

Die Software edently® erweitert die Möglichkeiten führender Praxissysteme, lässt sich individuell an jegliche Bedürfnisse anpassen und integriert sich unsichtbar in den Alltag. Mehr unter [edently.de](https://www.edently.de).