

Umsatz ist nicht alles, aber ohne Umsatz ist alles nichts.

Zielgruppe:

Pflegeunternehmen aller Versorgungsformen

Beratungs- und Schulungsansatz:

Umsätze zu steigern bedeutet den Nutzen der Pflege für die Patientinnen und Patienten zu steigern!

Beratungsleistungen:

- A. Systematische Entwicklung eines eigenen Profils, das Einzigartigkeit erkennbar werden lässt.
- B. Entwicklung einer Marketingstrategie im Umgang mit Hausärzten, Krankenhäusern und anderen Zuweisern
- C. Analyse des Umsatzpotenzials bestehender Kunden bzw. Ihrer Marktposition
- D. Entwicklung einer Kampagne zur Auslösung von Kundenempfehlungen
- E. Gestaltung und Optimierung Ihrer Informationsplattform im Internet sowie ihrer gesamten Werbemittel

Die Bedeutung dieser schlichten Wahrheit müssen zurzeit viele Pflegeunternehmen bitter erfahren. Durch sinkende reale Vergütungssätze, kritische Kunden und billige Konkurrenz aus dem Ausland geraten sie unter Druck. Die Reserven, wenn sie denn vorhanden sind, schrumpfen zusehends – das Erlöspuzzle bekommt immer größere Löcher - Krisenstimmung kommt auf.

Allerdings hat es noch nie viel genützt, sich von der Angst lähmen zu lassen. Aktives und strategisches Handeln ist angesagt.



Es geht darum, die Umsätze bei den bestehenden Kunden zu halten und wo der Pflegebedarf steigt, sie auch zu steigern. Und es wird darum gehen, für einen kontinuierlichen Zustrom von neuen Kunden zu sorgen, die entstehende Umsatzlücken füllen können.

Umsatz steigern! - Was ist zu tun?

Aus der Sicht von **adservio** sind dazu **6 Maßnahmen** von besonderer Bedeutung, denen Sie sofort Aufmerksamkeit schenken sollten:

1. Entwickeln Sie eine klaren **pflegerischen Schwerpunkt** (Wundversorgung, enterale und parenterale Ernährung, Pflege von Apoplexiepatienten u.ä.) für Ihr Pflegeunternehmen, der Sie von anderen Unternehmen und von den sog. „Haushaltshilfen“ unterscheidet.
2. **Erhöhen Sie Ihren Nutzen für die Hausärzte** und Krankenhäuser, um die kontinuierliche Zuweisung neuer Patientinnen und Patienten zu sichern.
3. Analysieren Sie das **Umsatzpotenzial Ihrer bestehenden Patientinnen und Patienten**, um festzustellen, welche bisher ungenutzten Möglichkeiten Sie in kurzer Zeit ausschöpfen können.
4. Fördern Sie Ihr eigenes und das **Verkaufstalent** Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, um in der Verkaufssituation sicher aufzutreten, und die Kunden vom Nutzen Ihrer Dienstleistungen überzeugen zu können. So werden Sie zu Pflegeverträgen kommen, mit denen sich Ihre Einsätze rechnen.
5. Unterstreichen Sie **Ihre Kompetenz** durch eine **professionelle Internetpräsentation**, die Ihren Patienten und deren Angehörigen tatsächlich nützliche Informationen für den Pflegealltag bereitstellt.

**Seminare und
Ausbildung:**

1. Ausbildung zum Kundenberater in der Pflege
2. Verkaufstraining (ambulant u. stationär)
3. Gesprächsführung – Aktives Zuhören
4. Empfehlungsmarketing
5. Neukundengewinnung
6. Aufbau einer Vertriebsorganisation
7. Kundennutzen darstellen (im hausinternen Workshop)

**Informationen im
Internet:**

www.adservio.de

Schicken Sie uns den ausgefüllten Antwortcoupon per Fax zu oder rufen Sie uns an:

06433 93056-0

6. Motivieren Sie Ihre **Kunden** dazu, Ihr Pflegeunternehmen aktiv **weiterzuempfehlen**. Schließlich ist Mundpropaganda das effektivste Mittel zu Gewinnung neuer Kunden.

Was nicht ausreichend und meistens der falsche Weg ist, ist die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unter Druck zu setzen um Kosten zu sparen oder gar Arbeitsplätze abzubauen. Dabei gehen dem Pflegeunternehmen personelle Ressourcen verloren, die zukünftig kaum wieder zu bekommen sein werden.



Eine intelligente Strategie, die

- die Leistungsfähigkeit,
- die Qualität und
- die Einzigartigkeit

Ihres Pflegeunternehmens in den Vordergrund stellt, ist zukunftsweisend und patientenorientiert.

Um dies zu realisieren sind jedoch vielfältige Anstrengungen zu unternehmen, die das gesamte Pflegeunternehmen verändern werden.

adservio hat dazu vielfältige Beratungs- und Schulungsangebote entwickelt, die auf der Erfahrung von fast zehnjähriger Beratungs- und Schulungserfahrung im Bereich der Pflege und des Pflegemanagements basieren.

Fordern Sie unsere ausführlichen Informationen an!

Antwortcoupon:

Bitte schicken Sie mir ausführliche Informationen zu den Möglichkeiten zur **Steigerung der Umsätze in der ambulanten Pflege.**

Vorname / Name: _____

Adresse:
(evtl. Stempel)

Datum:

Unterschrift:

**Unsere Fax-Nr.
06433 93056-9**