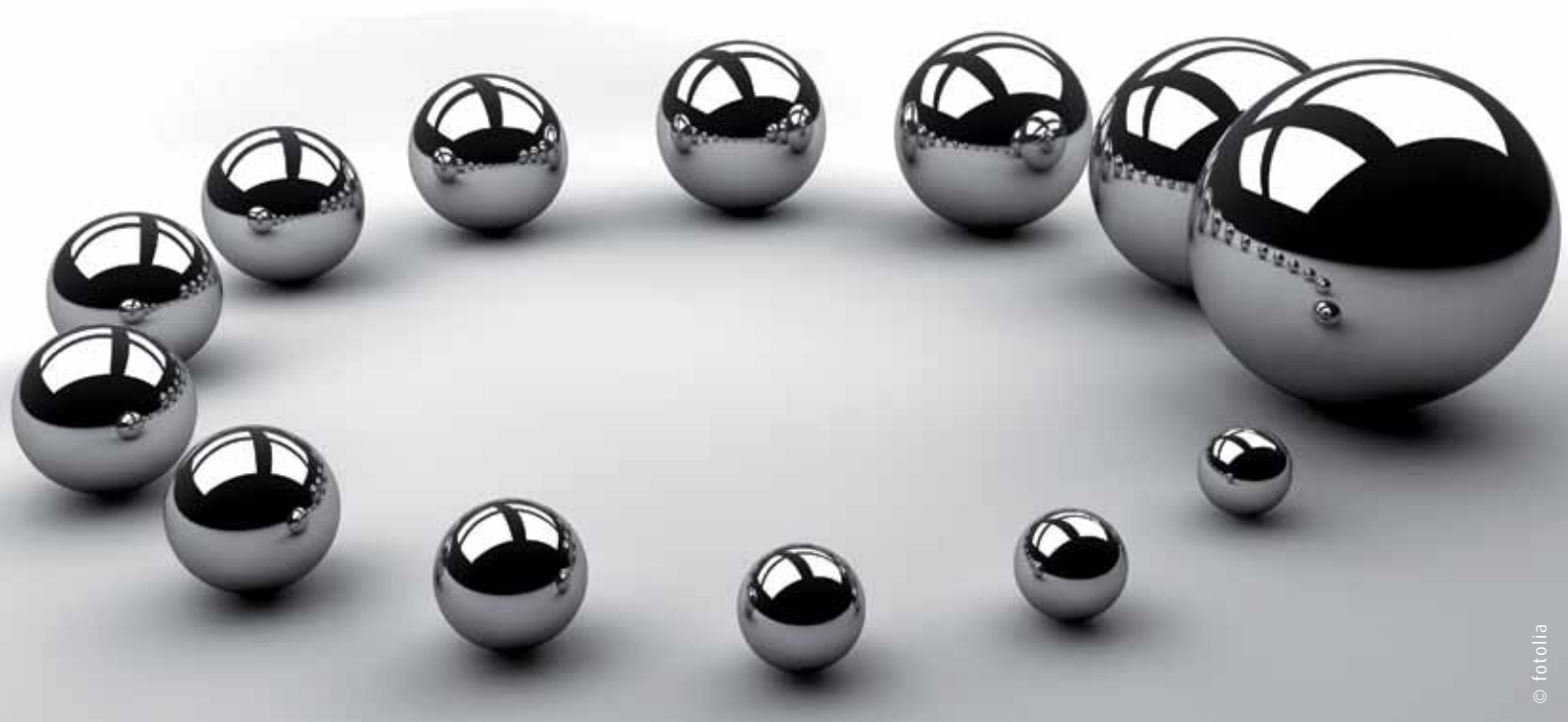


Fallzahlen- und Erlösoptimierung



Selektive Wachstumsstrategie für Ihre Klinik



© fotolia

So steigern Sie Ihre Fallzahlen und Erlöse:

- Strukturierte Analyse der Potentiale im Markt
- Identifizierung von Wachstumsfeldern
- Maßgeschneiderte Marketingmaßnahmen

Gezielte Fallzahlensteigerung

Selektive Wachstumsstrategie für Ihre Klinik

Nutzen Sie unsere bewährte Strategie, um Wachstumsfelder in Ihrem Haus zu identifizieren und die vorhandenen Potentiale im Markt besser auszuschöpfen.

Individuelle Analyse

Strukturierte Bestandsaufnahme

Wo liegen mögliche Wachstumsfelder?

In einem von uns moderierten Workshop bündeln wir das intern vorhandene Know-how und bewerten mögliche Wachstumsfelder hinsichtlich

- der Positionierung Ihres Hauses,
- besonderer Stärken Ihres Hauses,
- freier Kapazitäten,
- wirtschaftlicher Attraktivität und
- interner Unterstützung.

Die strukturierte Bestandsaufnahme ist zugleich die optimale Vorbereitung der ausführlichen Markt-, Potential-, Wettbewerbs- und Zuweiseranalyse.

Marktabgrenzung

Wo liegen Ihre Zielmärkte?

Eindeutig definierte Marktgebiete sind die Grundlage für eine strategische Planung und deren zielgerichtete Umsetzung. Anhand Ihrer internen Einschätzung legen wir gemeinsam die Zielgebiete fest:

- Kernmarkt
- Erweiterter Kernmarkt
- Fernmärkte

Dabei fließen Ihre lokalen Gegebenheiten in die konkrete Marktabgrenzung ein.

Sehen Sie, wo Sie wirklich wachsen können.

Markt-, Potential-, Wettbewerbs- und Zuweiseranalyse

Welchen Nutzen bietet Ihnen eine ausführliche Analyse?

1. Markt- und Potentialanalyse

Mit der Markt- und Potentialanalyse werden Leistungsbereiche und geografische Regionen herausgearbeitet, in denen Sie noch Entwicklungspotentiale haben:

- Ermittlung der Marktanteile und Potentiale Ihres Hauses für jeden identifizierten Leistungsbereich und jeden festgelegten Zielmarkt,
- Überprüfung der Entwicklung Ihrer Einrichtung,
- Kalkulation des künftigen Fallaufkommens in Ihren Zielmärkten anhand der regionalen Bevölkerungsprognosen.

Die trinovis Marktpotentialanalyse kann eingesetzt werden für:

- Entwicklung eindeutiger Leistungsprofile von Fachabteilungen,
- Zielvereinbarungsgespräche mit Chefarzten,
- Bestimmung des optimalen Leistungsprofils eines neuen Chefarztes.

in Kooperation mit:

trinovis

2. Wettbewerbsanalyse

Die Wettbewerbsanalyse baut auf der Potentialanalyse auf. Sie gibt auf drei Fragenkomplexe eindeutige Antworten:

- Welche und wie viele Fälle gehen an Ihnen vorbei?
- Wie ist die Positionierung Ihrer Mitbewerber?
- In welchen Bereichen haben Ihre Mitbewerber in Ihrem Markt noch keine Leistungsschwerpunkte gebildet?

3. Zuweiseranalyse

Nicht jeder Ihrer Zuweiser kann aus Effizienzgründen auf die gleiche Weise angesprochen, aktiviert oder gepflegt werden. Die Zuweiseranalyse verfolgt drei Ziele:

- Einteilung Ihrer Zuweiser in Gruppen, denen Marketing-Aktivitäten zugeordnet werden,
- Identifikation einzelner Zuweiser mit besonders hohem realistischem Fallpotential,
- Kontinuierliche Beobachtung des Zuweiserverhaltens und systematische Reaktion im Zuweisermanagement.

Mehr Informationen unter

www.rotthaus.com/wachstum



Nutzen Sie Ihre Ergebnisse optimal!

Strukturierte Auswertung

Fundierte Antworten auf Ihre Fragen.

Gemeinsam mit Ihnen werten wir die Ergebnisse der Analysen in einem strukturierten Verfahren aus. In einem von uns vorbereiteten Workshop prüfen wir die Ergebnisse hinsichtlich:

- Potentialen in den definierten Leistungsbereichen
- Leuchtturm-Indikationen mit (über-) regionaler Ausstrahlung
- Positionierung Ihrer Mitbewerber
- Relevanter Zielmärkte
- Zielzuweiser

Auf Basis dieses Ergebnisworkshops können Entscheidungen zur strategischen Ausrichtung getroffen und Wachstumsbereiche eindeutig identifiziert werden.

Maßnahmenplanung und Umsetzung

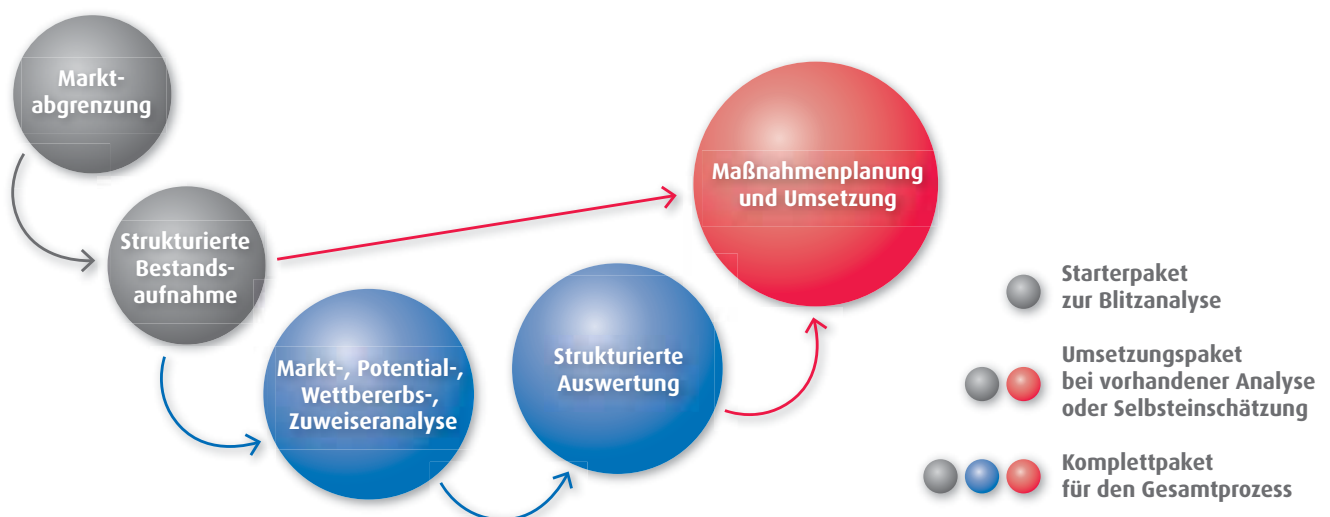
Welche Maßnahmen steigern Ihre Fallzahlen und Erlöse?

Unsere Leistung besteht nicht in der Produktion von dicken Ergebnisbänden. Wir dokumentieren die Arbeitsergebnisse kurz und umsetzungsorientiert:

- Management Summary als Entscheidungsraster für die Geschäftsführung
- To Do-Liste pro Verantwortungsbereich und Person, die in den Prozess zur Fallzahlen- und Erläsoptimierung eingebunden werden soll.

Die Marketingmaßnahmen werden für Ihre individuellen Zielmärkte, Leistungsbereiche und Zielzuweiser maßgeschneidert. In der Umsetzung begleiten wir Sie bis zur Zielerreichung.

Drei Schritte, ein Ziel: der strukturierte Weg zu Ihrer Fallzahlen- und Erläsoptimierung



Professionelle Unterstützung mit hohem Return on Investment



„Aktivitäten im Klinikmarketing müssen sich an Ihrem Return on Investment messen lassen.“

Stephan Rotthaus,
Geschäftsführender Gesellschafter
rotthaus.com

Mit den unterschiedlichen Paketen von rotthaus.com zur selektiven Wachstumsstrategie erhalten Sie nur die Leistungen, die Sie tatsächlich für die Fallzahlen- und Erläsoptimierung benötigen:

- Grundlegende Bestandsaufnahme und Marktabgrenzung
- Markt-, Potential-, Wettbewerbs- und Zuweiseranalyse
- Professionelle Auswertung der Ergebnisse und eine Maßnahmenplanung basierend auf den realen Potentialen in Ihrem Markt.

Die auf die Anforderungen der Klinik zugeschnittene Auswertung der Analysen liefert Ergebnisse, die direkt zu einem messbaren Erfolg führen.

Gerne machen wir Ihnen ein Angebot nach Ihren Wünschen und Vorstellungen.

Unsere Pakete ermöglichen eine Unterstützung, die genau zu Ihren Bedürfnissen passt:

- individuell mit den Ist-Zahlen aus Ihrer Klinik,
- auf die Bedürfnisse des Marktes abgestimmt und
- mit hervorragendem Kosten-Nutzen-Verhältnis.

Wählen Sie aus drei erprobten **Leistungspaketen** zum Festpreis.

Antwort

Bitte per Fax zurücksenden an:
+49-221-43 09 19-10

Bitte informieren Sie mich über:

- Starterpaket zur Blitzanalyse**
- Umsetzungspaket bei vorhandener Analyse oder ausreichender Selbsteinschätzung**
- Komplettpaket für den Gesamtprozess**
- Unverbindliches Vorabtelefonat**

Alle Leistungen aus einem Guss:



Vor- und Nachname _____

Krankenhaus _____

Funktion _____

Adresse _____

PLZ, Ort _____

Telefon _____

E-Mail _____