Springer Fachbuch Medizin

Christian Westendorf, Hamburg

Marketing für Physiotherapeuten
Erfolgreich mit kleinem Budget

Betreiben Sie Marketing für Ihre Praxis…..

….denn aktives Marketing ist heute für Physiotherapeuten mit eigener Praxis immens wichtig. Zum einen wächst der Konkurrenzdruck bei weiterhin steigenden Zahlen von Praxisneugründungen, zum anderen erfordert der in Bewegung geratene „Gesundheitsmarkt“ ganz neue Strategien zur Existenzsicherung.

„Selbstvermarktung“ – eine spannende Aufgabe

Mit gezieltem Marketing müssen aktiv Kunden geworben werden. Aber wie geht man dabei vor? Hier erfahren niedergelassene Physiotherapeuten auf unterhaltsame Weise, wie Marketing grundsätzlich funktioniert und wie sie die einschlägigen Instrumente für sich und ihre definierten Unternehmensziele auf dem Gesundheitsmarkt „arbeiten lassen“ können.

Ihre pesönlichen Marketing-Strategien:

Im Vordergrund stehen Konzepte, die in kleinen Praxen mit wenigen Mitarbeitern, ohne hohen Kosten- und Zeitaufwand, aber doch spürbar effizient umgesetzt werden können.

2009. VIII, 108 S. 21 Abb. in Farbe. Brosch.► **€ (D) 19.95 € (A) 20.50 | * sFr 31.00 |** ISBN: 978-3-540-78868-3

☐ Bitte liefern Sie gegen Rechnung _____Ex. Westendorf, Marketing für Physiotherapeuten
ISBN: 978-3-540-78868-3 ► **€ (D) 19.95 | € (A) 20.50 | * sFr 31.00 |**

☐ Kreditkarte ☐ Eurocard/Access/Mastercard ☐ Visa/Barclaycard/Bank/Americard ☐ AmEx

Nummer ☐☐☐☐ ☐☐☐☐ ☐☐☐☐ ☐☐☐☐ ☐☐☐☐ Gültig bis: ☐☐☐☐

Springer Customer Service Center
Kundenservice Bücher
Haberstrasse 7, 69126 Heidelberg
Deutschland
Tel: ++ 49 6221 345-4301
Fax: ++ 49 6221 345-4229
E-Mail: orders-HD-individuals@springer.com

Name _____
Abteilung _____
Institution _____
Straße _____
PLZ, Ort _____
Land _____
E-Mail: _____
Datum/Unterschrift

springer.de

Springer