

# PRAXISABGABE: MACHEN SIE IHRE PRAXIS FIT FÜR DEN KÄUFERMARKT!



## ERFOLGREICHE PRAXISABGABE? EINE HERAUSFORDERUNG!

### 1. DER PRAXISMARKT IST EIN KÄUFERMARKT:

Die Anzahl der Praxen, die ohne Nachfolger geschlossen werden, steigt stetig. Für viele junge Ärzte ist ein Angestelltenverhältnis attraktiver.

### 2. DIE PREISSCHERE KLAFFT IMMER WEITER

**AUSEINANDER:** Nur noch moderne erfolgreiche Praxen werden zu einem guten Preis verkauft.

## NUTZEN SIE DIE ZEIT!

### STEIGERN SIE MIT 10 JAHREN VORLAUF DIE ATTRAKTIVITÄT IHRER PRAXIS:

Investieren Sie in individuelle Beratung zu Ihrem Lebenswerk. Unser Ziel: Mit **Praxismarketing** Ihr Image modernisieren, die richtigen Neupatienten gewinnen, einen soliden Patientenstamm an die Praxis binden – und schließlich in einigen Jahren eine Praxis mit top Auslastung und attraktivem Honorarumsatz auf dem Käufermarkt platzieren.

**WIR KOMMEN ALS BRANCHENKENNER UND ERFAHRENE BERATER AN IHRE SEITE, UM IHRE ZUKUNFT JETZT IM BLICK ZU BEHALTEN:**

BERUFSEINSTIEG TERMINIEREN | WERTSTEIGERUNG EINLEITEN | ATTRAKTIVITÄT ERHÖHEN

# DOCK 1 ONE

UNTERNEHMENSENTWICKLUNG  
FÜR ÄRZTE & ZAHNÄRZTE

## PRAXISMARKETING-PAKETE „PRAXISABGABE“



**BRONZE** – Online-Sichtbarkeit: Präsentieren Sie sich potenziellen Käufern im Recherche-Instrument Nummer 1, dem Internet, von Ihrer besten Seite

1. **Analyse:** Was haben Sie zu bieten? An welcher Stellenschraube müssen Sie drehen, um die Online-Sichtbarkeit der Attraktivität Ihrer Praxis zu steigern?
2. **Maßnahmen-Plan:** fünf maßgeschneiderte Online-Aktivitäten, die Interessenten eine Antwort auf die Frage geben: „Warum sollte ich gerade diese Praxis kaufen?“

450,00 EUR inklusive Handlungsempfehlung



**SILBER** – Praxisübergabe-Marketing: Was können Sie pro-aktiv tun, damit Patienten und Mitarbeiter der Praxis auch nach der Übergabe treu bleiben?

1. Patienten halten, die besonders attraktiv sind, und Mitarbeiter binden, Vertrauen aufbauen: **Analyse** Ihrer IST-Situation.
2. **Maßnahmenplan** mit fünf Aktivitäten für eine reibungslose Praxisübergabe

450,00 EUR inklusive Handlungsempfehlung



**GOLD** – „Braut aufhübschen“ für die Praxisabgabe: Investieren Sie in die Attraktivität Ihrer Praxis

1. **Bewertung Ihrer Situation, u. a.: Modernisierung** | Größerer Investitionsstau? **Digitalisierung & QM** | Modernes Praxismanagement? Digitale Diagnostik, zeitgemäße Behandlungstechnologie, QM? **Patientenqualität & Honorarumsatz** | Patientenstamm? Fallzahlen? **Praxisimage** | Ruf bei Patienten und Mitarbeitern?
2. **Bericht mit Maßnahmenempfehlung:** Nach Analysen und Telefoninterviews verfassen wir einen Bericht zur IST-Situation mit individuellen Handlungsempfehlungen im Hinblick auf die Attraktivitäts- und Wertsteigerung Ihrer Praxis in den kommenden Jahren.

1.800,00 EUR inklusive Handlungsempfehlungen



SIE KÖNNEN DIESE PAKETE ANFRAGEN ODER DIE PRAXISABGABE-BERATUNG DURCH DAS DOCK ONE IM RAHMEN EINES VEREINBARTEN STUNDENKONTINGENTES BUCHEN.

Senden Sie gerne eine Anfrage mit Ihren Vorstellungen oder einem Gesprächswunsch an: [info@dock-one.de](mailto:info@dock-one.de) oder rufen Sie uns an **04161 | 20 60 00**

[www.dock-one.de](http://www.dock-one.de)