

# Neuigkeiten

BNI-Newsletter

## Durch eine Empfehlung zum VIP

### 18 Monate BNI und den Umsatz vervierfacht!

Dr. Georg Santha ist praktischer Arzt und Radiologe in Wien. Seit er aktiv das BNI-Marketing-Programm nutzt, hat er den Umsatz seiner Praxis vervierfacht. Noch vor dem 31.07.2012 wird er nun um zwei weitere Jahre verlängern. Empfohlen bekam er BNI von seinem besten Schulkameraden, Magister E. Wolf, der als SAP-Spezialist das Chapter SCHUBERT besuchte. Für den Schulfreund war der Besuch „nur“ eine Empfehlung an Dr. Georg Santha wert und persönlich stieg er so zum einzigen VIP der Praxis auf.

### 58.000 Euro Marketingbudget für einen Arzt?

Dr. Georg Santha ist Radiologe und praktischer Arzt. Mit dem Aufbau einer eigenen Praxis wurde er auch zum Unternehmer. Bevor er in einem BNI-Chapter aktiv wurde, hatte er dasselbe Problem wie alle anderen Unternehmer – wie finden mich meine Kunden, wie werde ich bezahlbar so bekannt, dass meine Praxis für mehr als das Überleben reicht?

Sein Service ist erstklassig – an einem Tag durchläuft er mit seinen Patienten - persönlich - alle relevanten Stationen eines vorsorgenden Vollchecks, inkl. aller Bildverfahren. Für so eine extrem persönliche und anspruchsvolle Dienstleistung von A bis Z braucht es ein besonderes Marketing. Eine auf Mediziner spezialisierte Agentur empfahl im große, ¼-seitige Anzeigen in einer renommierten Zeitung. 5.800 Euro für die Werbeschaltung. Wirkung nach der ersten Anzeige – KEINE. Es müssten schon 10 - 15 Anzeigen in dieser Kategorie sein, bis sich eine Wirkung einstellt, meinen die Spezialisten dazu. Doch ein Marketingbudget in dieser Höhe ist für eine einfache Arztpraxis einfach nicht realistisch. Heute weiß Dr. Georg Santha, mit welcher Marketingmaßnahme Mediziner den Umsatz ihrer Praxis deutlich ausbauen können.

### Sein Tipp: Raus aus der Nehmerrolle und gewinnen!

In der Ausbildung werden Ärzte überwiegend medizinisch qualifiziert. Bis vor wenigen Jahren hat auch in Österreich der Staat alleine durch Verteilung und Kassensysteme dafür gesorgt, dass Ärzte eher in der Nehmerrolle waren, davon gilt es sich zu befreien. BNI ist ein ideales Umfeld, um sich von der Nehmer- in die Geber-Position zu entwickeln. Nicht abwarten, bis Patienten kommen, sondern selber aktiv werden, auf Menschen zugehen, Unterstützung anbieten und medizinische Leistungen nicht verkaufen, sondern den Bedarf erkennen und Bedürfnisse von bestimmten Zielgruppen befriedigen. Ein hervorragendes Netzwerk hatte Dr. Santha schon vor seiner BNI-Zeit, wie er dieses Netzwerk für sich profitabel macht, bei hoher

Zeitverantwortung beeindruckende Ergebnisse erzielt, das hat er durch die Teilnahme am BNI-Marketingprogramm erst wirklich erfahren. Die Summe der einzelnen Teile ergibt für ihn die perfekte Netzwerkplattform. Ob wöchentliche Meetings mit Präsentationen und Empfehlungsrunden, Trainings, die aus Theorie Praxis machen, die Möglichkeit über die eigenen Chaptergrenzen hinaus aktiv zu werden, viele Chapter zu besuchen, einfach in der Lage zu sein, wertschöpfende Kooperationen mit Berufen, die den Kontakt zu potentiellen Patienten haben, aber nicht im direkten Wettbewerb liegen, machen den Wert des gesamten Netzwerkpaketes aus. Seine Zielgruppe sind Einzelpersonen ab 25 - 30 Jahren sowie Unternehmen ab 10 Mitarbeiter, denen ein jährlicher Gesundheitscheck ebenso wichtig ist wie die regelmäßige Prüfung des Autos.



Individuelle medizinische  
Vorsorgeuntersuchung  
Dr. Georg Santha  
Tel. +43 / 6991 / 09 878 90

[www.scanscreening.at](http://www.scanscreening.at)

Dr. Georg Santha MSc.,MBA  
Mobil: 0699/109 878 90  
Mail: [office@scanscreening.at](mailto:office@scanscreening.at)