



Terminzettel – mehr als eine Erinnerungshilfe

Ob Ihre Patient nun ein gutes Gedächtnis hat oder nicht, einen Terminzettel sollten Sie ihm auf jeden Fall mitgeben. Nicht nur als Erinnerungshilfe, denn ein solcher Zettel erleichtert dem Patienten die Abmeldung wenn er den Termin nicht einhalten kann. Vorausgesetzt natürlich, die Telefonnummer Ihrer Praxis steht auf dem Zettel.

Falls Sie es nicht schon gemacht haben, sollten Sie sich unbedingt eigene Zettel drucken lassen. Sie müssen Name, Fachrichtung, Anschrift und Telefonnummer der Praxis und können eventuell weitere Informationen über das Angebot der Praxis, Öffnungszeiten etc. enthalten. Es kann damit auch auf Vorsorgen, spezielle Leistungen und Untersuchungen, Sondersprechstunden hingewiesen oder die Kompetenz in Spezialdisziplinen erwähnt werden. Zumindest, wenn diese Informationen als organisatorische Hinweise aufgedruckt werden: „*Sie haben einen Termin zur...*“. Die unterschwellige Werbewirkung dieses Mediums sollte man nicht unterschätzen.

Die Kosten dafür halten sich im recht überschaubaren Rahmen. Der Preis für professionelle Terminzettel, DIN A7 groß auf festem 135gr-Papier, doppelseitig, vierfarbig bedruckt beläuft sich bei Internet-Druckereien auf unter 25 €.

Denken Sie immer daran, dass die Terminzettel eine Visitenkartenfunktion haben. Sie sollten deshalb so ansprechend gestaltet sein, wie nur eben möglich. Am besten ist es, wenn sich die Praxis-Identität auch auf diesem Medium wiederfindet. Also gleiche Farben, Gestaltungselemente (ggf. Logo) wie auf allen anderen Praxisdrucksachen. Sparen Sie daher weder an der Druckqualität, noch am Material.

Verzichten Sie auf geschenkte Terminzettel. Ihre Werbemöglichkeiten sind aufgrund des Berufsrechtes eingeschränkt, da sollten Sie mit Ihren Terminzetteln nicht auch noch Werbung für Pharmaunternehmen oder AOK, Barmer, DAK und Co. machen.

Telefonisch vergebene langfristige Termine könnten gegebenenfalls mit Hilfe solcher Terminzettel schriftlich bestätigt werden. Insbesondere wenn von ihren Patienten Termine zu häufig nicht eingehalten werden, ist damit ein positiver Effekt zu erzielen.

Werner M. Lamers
Praxismanagementberater
Darfelder Str. 11
48727 Billerbeck
Telefon: 02543 8705
Fax: 02543 239697
wlamers@t-online.de
www.medmarketing.de

