



ONE Management Programm

1 Jahres Programm





Agenda

Über SynerMed

Wie ONE hilft

Termine und Kosten



Synermed entwickelt und managt Organisationen im Gesundheitsbereich

- Synermed steht für eine umfassende **Entwicklung** einer Organisationen auf allen Ebenen: Strategie, Personal, Finanzen, Marketing, Architektur etc.
- Synermed bietet outgesourctes **Management** an. Dies gilt vor allem für die Organisationen, die Synermed entwickelt hat. Das Management kann auch nur in der Form einer Managementunterstützung (Controlling, Marketing, Buchhaltung, EDV etc.) oder auch eines Projektmanagements sein.
- Synermed ist auf den **Gesundheitsbereich** fokussiert und nimmt daher keine Projekte außerhalb dieses Bereiches an.



Unsere Kunden zählen zu den erfolgreichsten Betrieben in ihrem Sektor

Auszug von Projektpartnern der letzten Jahre

Pflege

- Haus der Barmherzigkeit

Radiologie

- DZU

Schönheitsmedizin

- Kiprovo

Kieferorthopädie

- Eltz

Frauenmedizin

- Woman & Health

Kindermedizin

- KIZ Augarten



Agenda

Über SynerMed

Wie ONE hilft

Termine und Kosten

ONE besteht aus drei Elementen



12 Tage Workshop



12 Handbücher mit Best Practice Information



12 Monate Feedbackmöglichkeit

10 Kritische Faktoren



1. Marketingplan

- Exzellente interne und externe Marketingplanung

2. Schmale Kostenstruktur

- Ausgaben sollten weniger als 40% der Einnahmen betragen

3. ONE Kommunikation

- Perfekte Kommunikation in allen Ebenen

4. Team Produktivität

- Umsatz pro Mitarbeiter sollte EUR 200.000 betragen

10 Kritische Faktoren



5. Praxisplan

- Muss durchgedacht und up to date sein

6. Controlling

- Korrekte Tages, Monats- und jährliche Reports

7. Minimale offene Posten

- Die gesamten offenen Posten sollten maximal 1% des Umsatzes sein

10 Kritische Faktoren



8. Präzise Termineinteilung

9. Eine akzeptable Anzahl von No Shows

- No Shows der Erstpatienten < 3%
- No Shows der bestehenden Patienten < 2%

10. Beratungserfolg verbessern

- Von allen Beratungsgesprächen sollten 86% die Therapie beginnen

Ablauf



Grundlagen

- Schlüsselfaktoren
- Strategie
- Struktur und Organisation
- Aufsetzen des Management Systems
- Terminvergabe

“Umsatz rauf”

- Marketing
- Momente der Wahrheit
- Beratungsgespräch
- Preisfestsetzung
- Kommunikation
- Internet

“Kosten runter”

- Typische Kostensenkungspotentiale
- Finanzplanung
- Was tun, wenn Kunden nicht zahlen
- Mitarbeiter Training

Beispiel
ONE Kritischer Faktor # 2



Eine akzeptable Anzahl von No Shows

No Shows Erstpatienten



- No Shows der Patienten führen zu massiver Zeitverschwendung und Umsatzentgang oder hohen Wartezeiten
- Beispiel Kieferorthopädie:
 - 10 % No Shows = 84.000 Euro weniger Umsatz (40P/M, ⊙ Preis 5.000)
 - 17 Stunden Zeitverschwendung pro Jahr

Die „No Show“ Rate neuer Patienten sollte unter 3% liegen



- Außergewöhnliche Reputation verdienen und bewahren
- Praxis Kultur um Pünktlichkeit kreieren
- Telefon Skills
- IPP – Initial Patient Package
- Doktor Anruf am Abend vor Ersttermin

12 Handbücher



1. ONE Grundlagen
2. Strategie
3. Organisation
4. Mitarbeiter Handbuch
5. Finanzen & Controlling
6. Externes Marketing
7. Internes Marketing
8. Beratungsgespräch
9. Kommunikation
10. Training
11. Praxis Philosophie
12. Wie schule ich meine Patienten?



Agenda

Über SynerMed

Wie ONE hilft

Termine und Kosten



Nächste Session

Termine für die nächste Session finden Sie unter www.synermed.at

Maximal 10 Ärzte pro Session

Ärzte können gerne ihre wichtigsten Mitarbeiter mitbringen (z.B. Marketing, Empfang, Verwaltung)
– max. 2 Personen pro Session



Kosten

Die Kosten für die Analyse, drei Sessions, alle Handbücher, Alumni Club und laufende Erreichbarkeit für Rückfragen bei Umsetzung betragen EUR 12.000 zzgl. Ust

Zahlungsoptionen:

Variante 1: Bei Sofortzahlung reduzieren wir den Preis um 10% auf EUR 10.800 (zzgl. Ust)

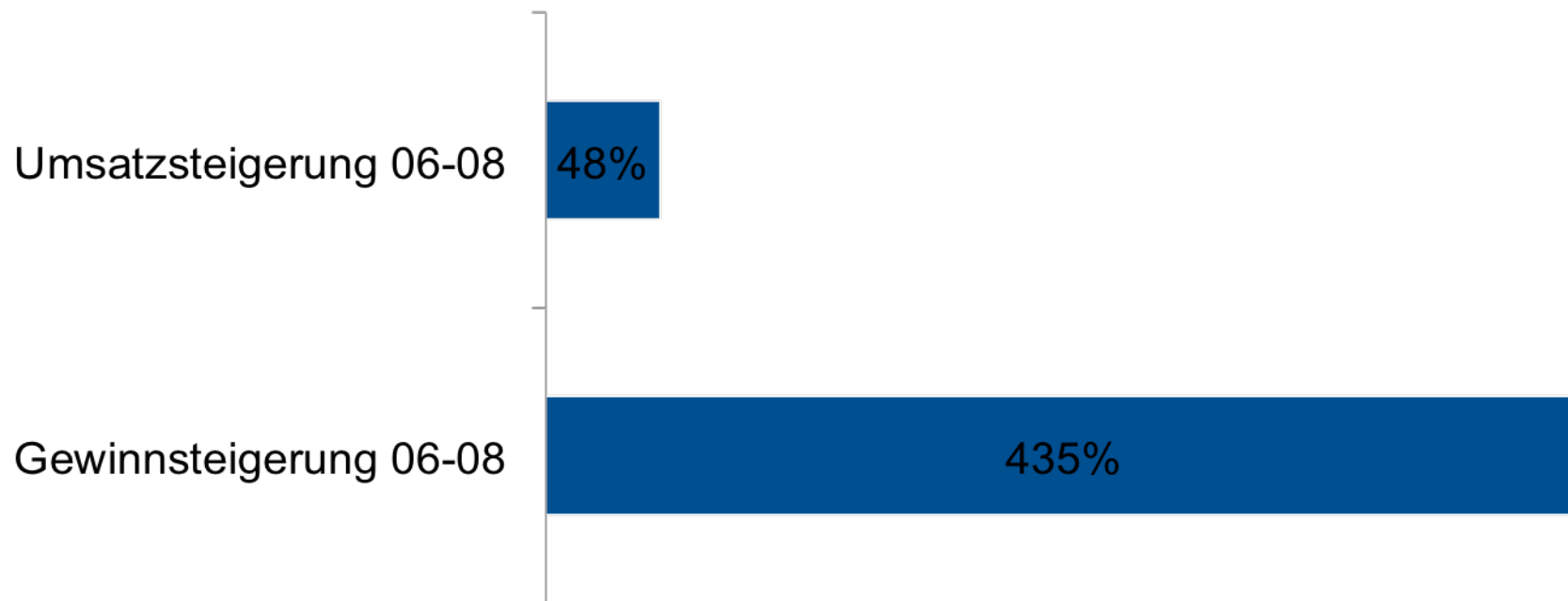
Variante 2: Anzahlung EUR 3.000 (zzgl. Ust.) und 12 monatliche Raten á EUR 750

Volle Geld zurück Garantie

Bei Unzufriedenheit wird der gesamte Betrag rückerstattet

Wie kann ich sicher sein,
dass **ONE** hilft

Durchschnittliche Umsatz- und Gewinnsteigerung unserer Kunden im niedergelassenen Bereich





Kontakt

SynerMed Management & Beratung im Gesundheitsbereich GmbH

Schönlaterngasse 11/13
1010 Wien

T +43.1.533 87 79
F +43.1.533 87 79 49

office@synermed.at
www.synermed.at