



Auftrag:

Konzeptionelle Strategieausweitung um neue Partner für die Praxis zu gewinnen.

Ziel:

- Umsatzausweitung
- Optimierung des Leistungsspektrums
- Marktausrichtung auf die Privatpatientenbedürfnisse
- Definierung der geografischen Patienten-Aquise

Methodik:

- Status Quo Praxis Erhebung
- Definierung des potentiellen Patienteneinzuggebietes
- Benchmarking
- Definition von neue Technologien
- Rüst- und Verteilzeit auf die Mitarbeiter und Partner bezogen
- Langfristiges Monitoring & Controlling