

# GO DENT

## Ein Erfolgsmodell zur Patienteninformation

Frank Poerschke - September 2010



## **GO DENT Modelle " in aller Hände"**

Der Informationsbedarf zum Thema "Zahnersatz" ist extrem hoch. Dies bestätigt die große Resonanz, die das Team vom Poerschke Dentallabor bei der ersten Bad Emser Gewerbeschau verspürte. "Die GoDent Modelle waren sehr hilfreich bei der Information der Besucher an unserem Stand" So Frank Poerschke, Inhaber des Dentallabores in Bad Ems. Besonders wenn es um die Erklärung der Funktion und die Veranschaulichung der verschiedenen Gestaltungsmöglichkeiten von feinmechanischen Halteelementen an herausnehmbarem Zahnersatz geht, sind Demonstrationsobjekte von unschätzbarem Wert. Prospekte und weitere Informationsmaterialien können diese Aufgabe nicht übernehmen, diese Unterlagen können als Gedankenstütze zu den Informationen mit nach Hause genommen werden. Menschen verstehen und Begreifen im wahrsten Sinne des Wortes vieles über die "haptische" Ebene. So kann man die Unterschiede zwischen einer Gußklammer und einem Geschiebe lange mit Bildern und Worten erklären, ein Blick auf das Demonstrationsmodell hilft sofort die Unterschiede zu verstehen. Neben dem ästhetischen, wird auch der finanzielle Mehrwert schnell deutlich. "Wenn die Unterschiede erst einmal klar und deutlich geworden sind, spielt die Frage nach dem Preis keine Rolle mehr", so Poerschke.

Das Leistungsspektrum eines Dentallabores in der Herstellung von prophetischen Versorgungungen ist sehr groß. Zu allen Versorgungsmöglichkeiten ein passendes Objekt selbst im Labor anzufertigen, ist ein enormer zeitlicher und somit finanzieller Aufwand. Für einen erfolgreichen Verlauf eines Informations- oder Beratungsgesprächs sind Anschauungsobjekte unverzichtbar geworden. Daher sind die GoDent Modelle als effizientes und im Verhältnis kostengünstiges Marketingtool für Zahnarztpraxis und Dentallabor einsetzbar.