

# My-Doc Content Manager

**5** Use Cases – So nutzen Sie den Content Manager als Unternehmen, Verein, Körperschaft, Labor, Sanitätshaus, Krankenkasse



Es ist doch irgendwie paradox...

Das Internet, die vielen jetzt mobilen Anwendungen bieten uns so viele Möglichkeiten.

Alles ist prinzipiell leicht erreichbar.

Aber genauso wie die Daten und die Anzahl der Anwendungen explodieren, entstehen Filterblasen, Enthaltungsstrategien und Monopolsituationen.

Theoretisch ist es zwar einfacher geworden, den Kunden/Patienten zu erreichen, doch der Aufwand wird selten geringer.

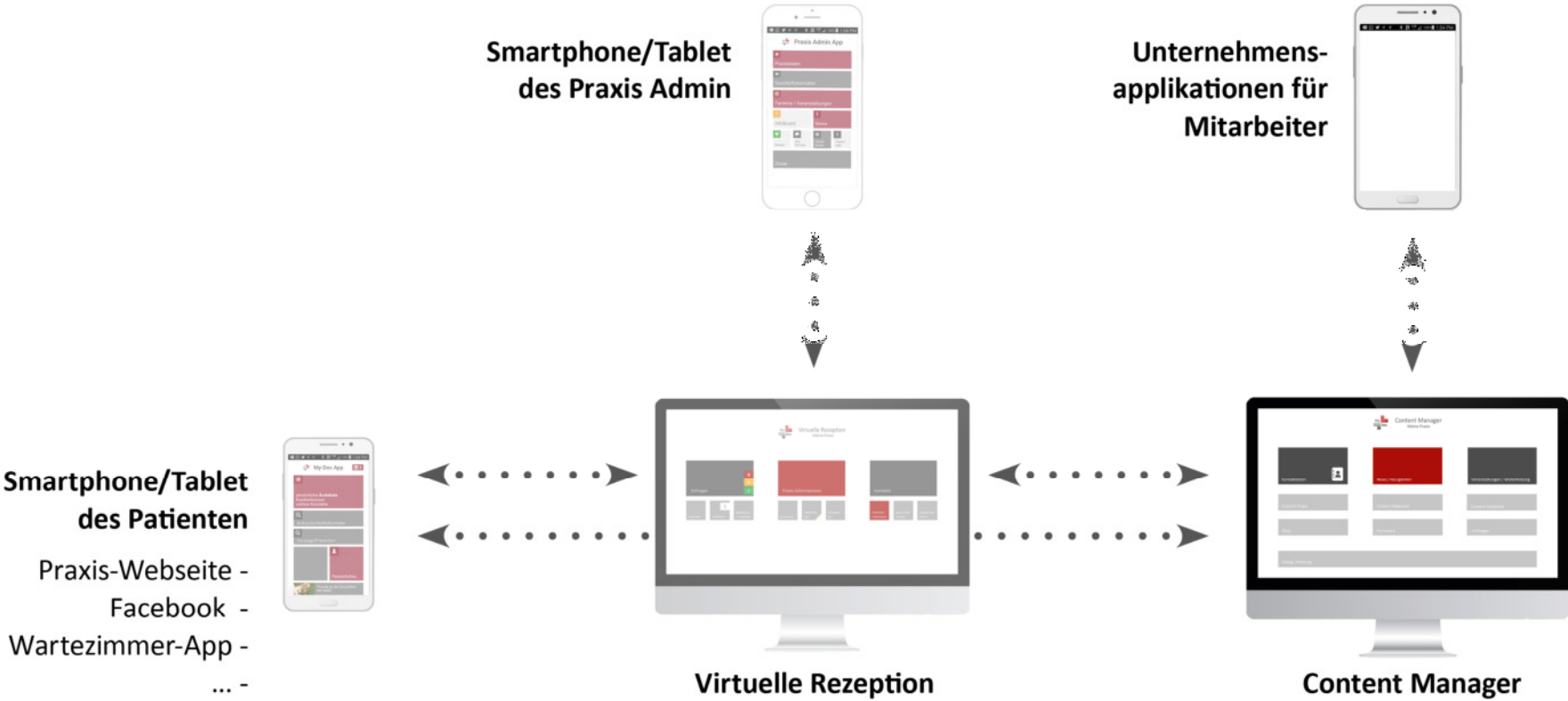
Und auch die Wirksamkeit der Maßnahmen wird nicht zwingend besser.

Eine wichtige Person, die Informationen des Unternehmens an den Patienten weitergibt, ist und bleibt der Arzt - und dies erfolgt jetzt zunehmend digital.

Heute muss ein Unternehmen komplexe Kommunikationsstrategien umsetzen. Je näher man dabei an den Kunden kommt und je besser man die Bequemlichkeit der Kunden nutzen kann, desto effektiver ist die Maßnahme.

Mit My-Doc geben Sie Ihren Ärzten digitalen Content an die Hand, den diese in der Kommunikation nutzen.

Einfach, perfekt und direkt Informiert.



**Smartphone/Tablet des Patienten**  
Praxis-Webseite -  
Facebook -  
Wartezimmer-App -  
... -

**Virtuelle Rezeption**

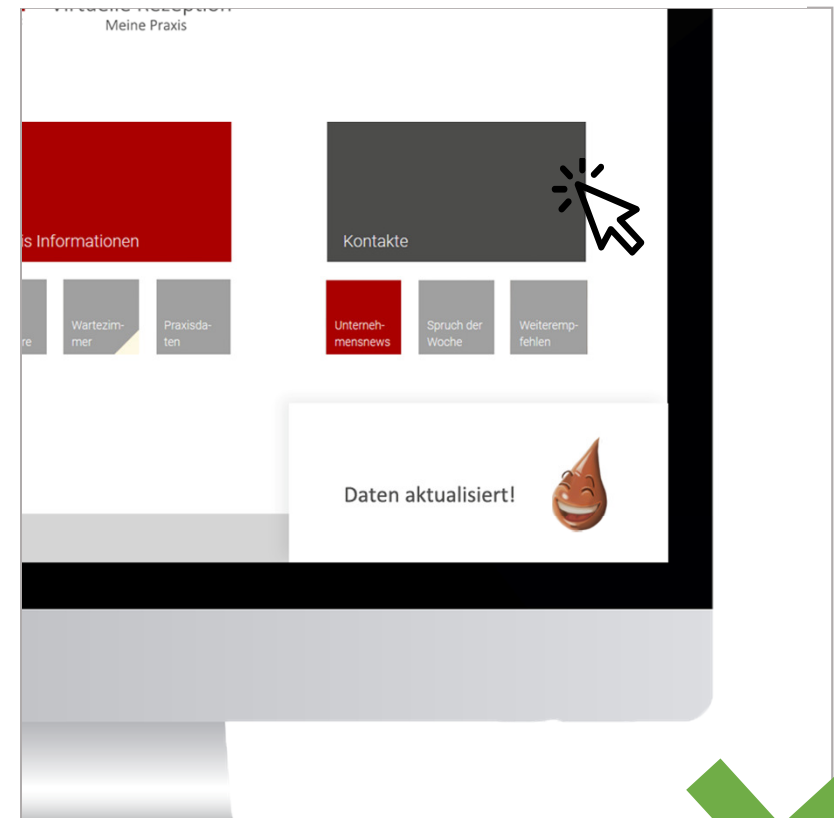
**Content Manager**

## Aktuelle Kontaktdaten für Ihre Kunden

Des Öfteren ändern sich die Ansprechpartner für die Kunden, sei es im Vertrieb oder im Service. Über Newsletter oder den direkten Kontakt wird der Kunde über Änderungen informiert. Doch sicher sein, ob dieser die Kontaktdaten auch aktualisiert, kann man sich nicht.

In der Virtuellen Rezeption verwalten Praxen die Kontaktdaten der Unternehmen. Diese Unternehmen können ihre Daten selbstständig pflegen und aktualisieren. Die Informationen in der Virtuellen Rezeption sind für die Praxis dadurch immer aktuell.

Als Unternehmen geben Sie Ihrem Kunden/Praxen das Sicherheitsgefühl, dass Sie jederzeit schnell zu erreichen sind. Sie stärken Ihre Bindung zum Kunden und halten direkt Kontakt - in Kürze auch optional per Messenger.



## Push-News/Pinnwand

Manchmal ist es wirklich wichtig, dass man ganz schnell viele seiner Kunden erreicht. Es sind Produkt- und Servicehinweise, organisatorische Informationen (z.B. kurzzeitig veränderte Erreichbarkeit), Sonderaktionen und kurzfristige Einladungen zu Veranstaltungen dem Kunden mitzuteilen.

Mit der News-Funktion, in der Form wie Sie es von vielen Social Media Plattformen kennen, erreicht die gewünschte Information Ihre Kunden. Dies hat den Vorteil, dass Sie nicht im Wettbewerb mit anderen stehen und damit Ihre Information auch wirklich wahrgenommen werden kann.

! Sie können schnell und leicht Informationen inkl. einer Lesebestätigung versenden. Dabei können Sie die Empfängergruppe nach verschiedensten Merkmalen (Standort, Kundenmerkmale, ...) selektieren.



# Aktueller Content für Patienten

Viele Unternehmen stellen ihr Informations- und Werbematerial für das Wartezimmer oder zur direkten Weitergabe an den Patienten in Papierform als Printmedium, zur Verfügung.

Mit My-Doc können Sie diese Informationen ganz leicht digitalisieren. Ihre Praxis kann den Content auf der digitalen Pinnwand, in den Praxis News, auf der Praxis-Webseite oder auf der Wartezimmer-App verwenden. Sie können Formulare zum Download anbieten oder als Anhang in der direkten Kommunikation nutzen.

Die Aktualisierung des Content erfolgt durch das Unternehmen. Die Informationen sind so immer aktuell.

! Sie erreichen mit Ihren Botschaften die Patienten direkt am Point of Interest - im Wartezimmer, direkt nach dem Gespräch mit dem Arzt oder bei der Recherche über die Internetpräsenz der Praxis.



## Content für die Ärzte/Praxen

Manchen sind Sie auch als Waschzettel bekannt:  
Gebrauchsanweisungen, Behandlungsempfehlungen, QM-  
Formulare, Tipps zum Umgang mit Patienten.

Es gibt vieles, was man nicht immer braucht, aber wenn man  
es braucht, dann hätte man es gern schnell zur Verfügung.

In der Virtuellen Rezeption kann die Praxis sich einen  
Informationsspeicher aufbauen, deren Inhalte auch direkt  
durch die Unternehmen aktualisiert werden können.

! Sie können für Ihre Praxen alternativ QM-Dokumente, etc.  
bereitstellen.



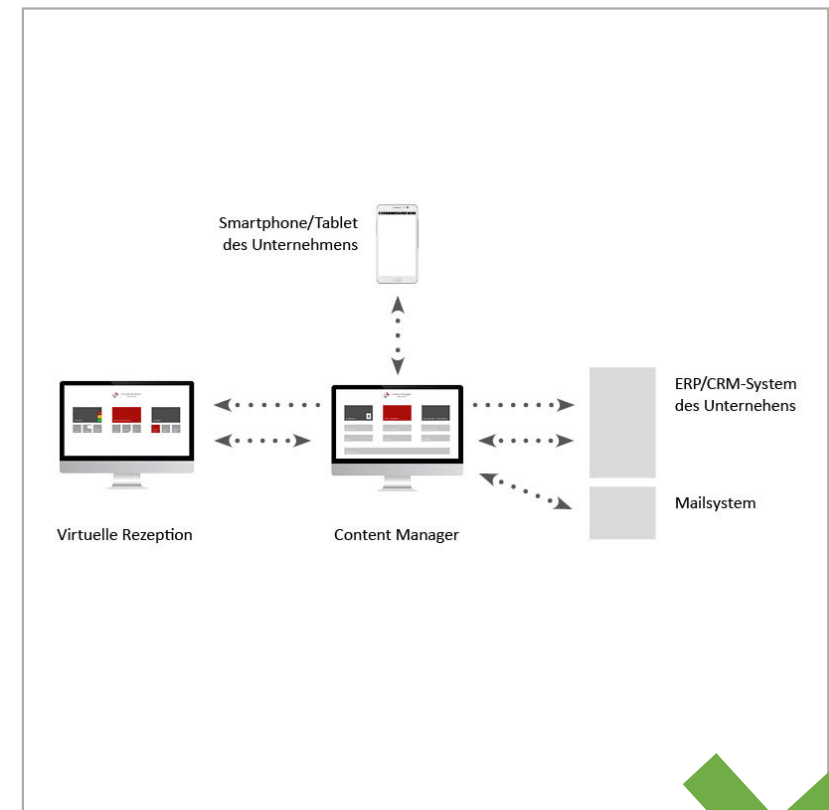
## Serviceprozesse beschleunigen

Die Kontaktdaten sind aktuell, der Kommunikationskanal ist etabliert und wird von der Praxis genutzt.

Nun sollte man darüber nachdenken, welche individuellen Unternehmensprozesse integriert werden können, um den eigenen Serviceprozess zu verbessern, interne Abläufe zu automatisieren und damit auch Kosten zu sparen.

Wir denken hier z. B. an integrierte Servicebögen, die durch den Kunden schon vorausgefüllt werden und die digitale Anhänge (Bilder, Protokolldateien) enthalten können. Wir denken an die straffe Strukturierung des Kommunikationsprozesses, damit Fehleingaben und Fehlinterpretationen weitestgehend ausgeschlossen werden.

! Hier wird viel möglich werden, an das wir heute noch gar nicht denken.





Heute ist es ein Muss für jede Praxis, jedes Unternehmen, digital enger mit den Patienten verbunden zu sein.

Mit dem Content-Manager können Sie Praxen auf dem Weg unterstützen, eigene Botschaften und Angebote leichter in die Wahrnehmung der Patienten bringen.

Sie stärken die Kommunikation zur Praxis und können über die Virtuelle Rezeption auch eigene Prozesse optimieren.

My-Doc ist ein weiterer vertrauensvoller Kanal zum Patienten über den Arzt als Gatekeeper - nur eben digital.

My-Doc ist ein einfacher Weg direkt, sehr preiswert und zielgenau am Point of Interest mit Botschaften und Angeboten den Patienten zu erreichen.

**Jetzt liegt es bei Ihnen, diesen Weg zu nutzen.**