Pressemitteilung 10SU15
Neu Juli 2015

Schupp bietet Therapeuten Marketing- und Verkaufsunterstützung für 2. Gesundheitsmarkt



Unterstützung bei ungeliebten Aufgaben

(Dornstetten) Schupp bietet Physiotherapiepra­xen ein systematisches Programm für ein erfolgreiches Agieren im Selbstzahler-Markt. Sechs aufeinander abgestimmte Bausteine sol­len Therapeuten dabei unterstützen im immer wichtiger werdenden 2. Gesundheitsmarkt Fuß zu fassen und sich ein dauerhaftes Standbein zu verschaffen. Gezielte Hilfen bei Program­men und Preisen sind als Marketing- und Verkaufsunterstützung wirkungsvoll aufberei­tet. Das begleitet und stärkt Therapeuten bei ungeliebten Aufgaben.

Kontakt und Informationen:

SCHUPP GmbH & Co. KG
Jenny Röller
Glattalstraße 78
D –72280 Dornstetten
Tel. +49 (0)7443 243 126
jenny.roeller[at]schupp-gmbh.de
www. schupp.eu

*Text + Bilder unter www.pressearbeit.org*

„Bei nicht mehr steigenden oder sogar zurückgehen­den Budgets im Gesundheitswesen kann eine Physiotherapiepraxis in Zukunft nur durch ein starkes Standbein im Selbstzahler-Markt erfolgreich sein“, betont Gerd Pidt, Key-Account für den 2. Gesundheitsmarkt bei Schupp GmbH & Co. KG. Dabei ist es kein Geheimnis, dass Therapeuten dem aktiven Verkaufen oft skeptisch bis hilflos gegenüber stehen. Hier setzt das neue Angebot von Schupp an. Aus sechs, Erfolgsbausteine genannten, Modulen komplettieren die Experten von Schupp ein individuell auf Therapeut und Praxis abgestimmtes Paket an Unterstützungsmaßnahmen für Einstieg und Etablierung im 2. Gesundheitsmarkt. Die Module betreffen wichtige Praxisfunktionen aus Marketing und Wirtschaft. Dazu gehören Positionierung, Angebote und Ausstattung, Preise und Verkauf, Kundengewinnung und –bindung sowie Controlling und Führung.

Gezielt Kernkompetenzen aufbauen

Über eine Therapie hinaus können Praxen damit aus einem Patienten einen Stammkunden machen. So lassen sich mit der Unterstützung von Schupp Medizinische Trainingstherapie, präventives Gesund­heitstraining am Gerät sowie Kurse und kompetente Beratung über eine verschreibungspflichtige Therapie hinaus zu einem für die Kunden gesundheitsfördernden nachhaltigen Angebot machen.

Das Angebot umfasst eine Start-up-Beratung, eine gründliche Analyse, den Einsatz erprobter Kampag­nen und Werkzeuge sowie einen persönlichen Ansprechpartner für individuelle Lösungen. Daraus lassen sich für Gründer und Erweiterer drei bis vier Projekteinheiten zu einem Physio-Paket oder zu Marketing-Paketen zusammenstellen.

Programme und Preise

„Wir wollen den Praxisbetreibern oder Mitarbeitern gezielte Verkaufshilfen bieten und die Ansprache erleichtern“, sagt Pidt. Dazu helfen auch Informa­tionsbroschüren über dauerhafte Trainingsprogram­me, beispielsweise gegen Knie-, Kreuz- oder Rückenschmerzen. Diese sind mit Preisen versehen, ist das doch gerade der Punkt bei dem sich Physiotherapeuten besonders schwer tun. Und so spricht der Patient im Idealfall den Therapeuten an, was er nach dem Rezept weiterhin für seine Gesundheit und körperliche Fitness tun kann.

*337 Wörter, 2.687 Zeichen
Bei Abdruck bitte zwei Belegexemplare an SUXES*

*Text und Bilder auch unter www.pressearbeit.org*

Bilderverzeichnis, Marketingunterstützung
Mit 2 Klicks zu Text und Bild unter www.pressearbeit.org.

|  |
| --- |
| Server_Daten:Alle:01 KUNDEN:  INDUSTRIE-D:10718 SCHUPP:01 SCHUPP PRESSE:10 SU_MARKETING:BILDER THUMBS:10-001 SU_Beratung.jpgBild Nr. 10-01 SU\_Beratung.jpgSchupp bietet Physiotherapiepraxen ein systematisches Programm für ein erfolgreiches Agieren im Selbstzahler-Markt. Sechs aufeinander abgestimmte Bausteine unterstützen Therapeuten dabei, im immer wichtiger werdenden 2. Gesundheitsmarkt Fuß zu fassen. |
| Server_Daten:Alle:01 KUNDEN:  INDUSTRIE-D:10718 SCHUPP:01 SCHUPP PRESSE:10 SU_MARKETING:BILDER THUMBS:10-002 SU_Kernkompetenz.jpgBild Nr. 10-02 SU\_Kernkompetenz.jpgÜber eine Therapie hinaus können Praxen aus einem Patienten einen Stammkunden machen. |

# ((Firmeninfo SCHUPP GmbH & Co. KG))

# Partner für Therapeuten

Die 1934 von Dr. Ludwig Schupp gegründete Schupp GmbH & Co. KG ist einer der größten deutschen Komplettanbieter im Bereich Physiotherapie, Wellness und Medizinische Trainingstherapie. Das in der dritten Familiengeneration von Karin Schupp geführte Traditionsunternehmen mit rund 100 Mitarbeitern ist ein geschätzter Partner und Lösungsanbieter für Therapeuten. Schupp bietet neben Produkten für Balneologie und Massage auch Wärmepackungen, Zubehör für die Physiotherapiepraxis sowie MTT-Geräte für die Sport- und Gesundheitstherapie an. Darüber hinaus unterstützt Schupp seine Kunden als Berater von der Existenzgründung über die betriebliche Praxis bis zur Praxisübergabe mit viel Erfahrung und nachhaltigen Konzepten für die tägliche Umsetzung. Das Schwarzwälder Unternehmen hat zuletzt rund 13 Mio. Euro Jahresumsatz erzielt.