



Lojalnościowe akcje marketingowe, pełna ochrona pacjentów, brak opłat za dodatkowe zabezpieczenia przed koronawirusem, utrzymanie zespołu lekarzy i personelu. Paula Rabel, właścicielka gabinetów stomatologicznych Dental Republic®, w rozmowie z Centrum Wsparcia Biznesu, opowiada o tym, jak funkcjonowała firma po ogłoszeniu epidemii, jak aktualnie wygląda wizyta u stomatologa i o tym jak działania marketingowe mogą pomóc w utrzymaniu grupy lojalnych klientów.

Dental Republic® to zespół doskonale wykształconych dentystów, którzy każdego dnia z pasją i zaangażowaniem przywracają pacjentom zdrowe uśmiechy. Pracują tam specjaliści zarówno od stomatologii zachowawczej, leczenia kanałowego, chirurgii, stomatologii estetycznej, protetyki i implantologii, a także higieniści – mistrzowie w przeprowadzaniu higienizacji i wybielaniu zębów. Firma prowadzi w Toruniu dwa gabinety, przy ul. Kwiatowej i Koszalińskiej. Przetrwajmy to razem, pamiętajcie #wracamydonormalności

Rynkowe rozwiązania na czas kryzysu, społeczna odpowiedzialność biznesu,

komunikacja z klientem podczas pandemii, marketing w sieci w czasie zarazy. Centrum Wsparcia Biznesu prezentuje specjalny cykl wideo-rozmów z toruńskimi przedsiębiorcami, którzy opowiadają o tym jak ich firmy wracają do normalności. Skutki finansowe spowodowane pandemią odczują zarówno wielkie korporacje, jak i mali przedsiębiorcy. Nic więc dziwnego, że większość z nich próbuje ratować sytuację począwszy od wprowadzania nowych, dostosowanych do aktualnej sytuacji produktów, aż po przeniesienie biznesu do internetu i ruchy wizerunkowe. W aktualnej rzeczywistości grożącego firmom kryzysu cykl #wracamydonormalności ma być wsparciem marketingowym dla toruńskich przedsiębiorców.

- [Powrót](#)
- [Udostępnij na: X](#)
- [Udostępnij na: FB](#)
- [Drukuj](#)
- [PDF](#)