

The Dental Key Look – Die Internetbrücke zum Patienten

Das Medium Internet ist eine ideale Plattform, auf die Patienten immer öfter zugreifen. Im Vergleich zu anderen Medien besteht nicht nur die Chance einer Multi-Media-Präsentation, sondern auch die interaktive Nutzbarkeit. Aufmerksamkeitsstarkes Web-Design wird den User mehr als einmal einen Blick durchs Schlüsselloch werfen lassen.

| Ursula und Bernd Wenzlaw



Ursula Wenzlaw



Bernd Wenzlaw

kontakt:

**ARTE WebDENTector –
Dent Web-Design & Marketing**

Bernd Wenzlaw

Ewald-Sträßer-Weg 1

51399 Burscheid

Tel.: 0 21 74/76 87 22

Fax: 0 21 74/76 87 22

E-Mail: Info@dentector.com

www.dentector.com

Die Auswahl der Instrumente und eine gelungene Komposition machen Eyecatcher aus, der dann auch im Gedächtnis hängen bleibt. Der Internetauftritt ist ein Marketing- und Kommunikationsinstrument, das eine Praxis zum gewünschten Erfolg führt. Der erste Mutige, der sich dieses Werkzeug zu Nutze machte, war Dr. Michael Vorbeck aus Trier, der sich 1996 mit der Landeszahnärztekammer auseinandersetzte und mit Erfolg den Grundstein legte. Trotzdem nutzen fast zehn Jahre später nur 10 % der Zahnarztpraxen dieses einmalige Forum – eine magere Auslese.

Neue Medien nutzen

Viel zu oft ist noch zu hören: „Nein danke“, „Brauche ich das wirklich?“, „Viel zu kostspielig“. Spiegeln sich hier die üblichen Einwände der eigenen Patienten, die auch „nie Geld haben“, wider? Seien wir doch mal ehrlich, das ist selten der wahre Grund. Der fortlaufende Konkurrenzdruck ist auch bei Zahnärzten nicht zu dementieren. Wettbewerb ist eine tagtägliche Begleiterscheinung unseres Alltags und bietet jedem eine reale Chance sich zu profilieren. Die Annahme, dass hier ausschließlich neue Patienten gewonnen werden sollen, ist unzureichend. Die Maßnahme einer Internet Offensive bedeutet, ein Service und Informationsportal auch für den Stammpatienten einzurichten.

Die Mehr-Wert-Praxis

Der Wert einer Praxis misst sich immer an dem Wert, der dem Patienten beigemessen wird. Auch im Unternehmen Zahnarztpraxis

muss der Patient es wert sein, Informationen über eine Internet-Performance anzubieten. Der „Neue Patient“ erwartet dabei auch informiert zu werden, um kausale Erkrankungen besser verstehen zu können. Erst dann, wenn er Nutzen und Notwendigkeit verstanden hat, wird er dafür Geld investieren. Intuitive Wertschätzung (Qualität) basiert auf Emotionalität, und nicht auf rationaler Ebene.

Kompetente User

Etwa 50 % der Bevölkerung verfügen über einen Internetanschluss und es werden täglich mehr und glauben Sie nicht, hier nur junge, dynamische Männer anzutreffen. Rentner gehen nicht mehr nur im Park spazieren, Frauen können sehr wohl mit Technik umgehen und auch auf dem Land ist „Computer“ kein Fremdwort.

Bei 6,6 Millionen Behinderten in Deutschland wird auch das in den letzten zwei Jahren aufgekommene Thema „Barrierefreies Internet“ immer wichtiger für den Gesundheitsbereich werden.

Globale Vernetzung

Die heutige Zeit bietet weltweite Präsentations- und Kommunikationsmöglichkeiten, die Zeit sparend, kostengünstig und schnell sind. Die E-Mail-Adresse auf dem Anamnesebogen sollte zur Selbstverständlichkeit werden für Recall-Systeme und diverse andere schriftliche Mitteilungen. Die digitale Verbindung zu professionellen Partnern, wie das Dentallabor, Depots und Kollegen wird unsere Zukunft sein. Bildmaterial, Röntgen-