

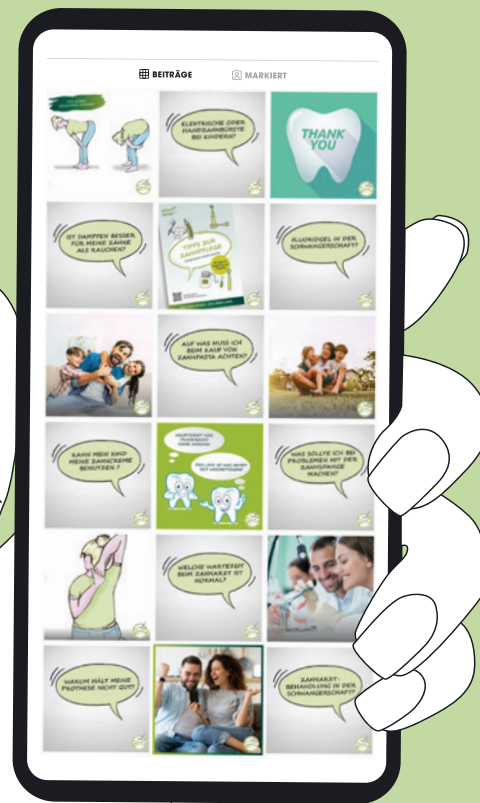
# Mit crossmedialer Kommunikation nahe am Patienten

Ein Beitrag von Kirsten Gregus

## PRAXISMARKETING III

Viele Patienten gehen nur dann zum Zahnarzt, wenn Sie Schmerzen haben oder die jährliche Kontrolluntersuchung ansteht. Die Zahnarztpraxis kann aber mehr sein als ein Ort der Schmerzlinderung oder Kontrolle. Sie kann zum Beispiel eine Informationsquelle sein für Themen, die viele Menschen nicht in erster Linie mit ihrem Zahnarzt in Verbindung bringen. Sie kann unterhalten und aufklären. Sie kann für ein besseres Aussehen, Wohlbefinden und allgemeine Gesundheit sorgen. Damit das alles bei den Patienten ankommt, ist Kommunikation wichtig – und zwar am besten crossmedial.

**B**ei der crossmedialen Kommunikation nutzen Zahnärzte verschiedene Medienkanäle, um ihre Patienten zu erreichen und aktiv einzubeziehen. Veröffentlichungen in Printmedien und auf digitalen Kanälen wie soziale Medien, Webseiten oder E-Mails sind ein guter Mix. Es geht darum, Inhalte an ein breites Publikum zu verteilen. Schwierig für Teams einer Zahnarztpraxis ist häufig das Erstellen dieser Inhalte. Neben dem oft stressigen Alltag in der Zahnarztpraxis bleibt nicht die Zeit, sich um den Instagram-Auftritt oder die Homepage zu kümmern. Das Ergebnis sind im schlimmsten Fall veraltete und falsche Informationen auf der Homepage oder ein verwaister Instagram-Kanal. Wichtig ist, dass vor allem die Öffnungszeiten, Telefonnummer und E-Mail-Adresse aktuell sind, damit man für Patienten erreichbar ist. Interaktive Funktionen wie Online-Terminbuchung und Kontaktformular werden mittlerweile von vielen Patienten lieber genutzt als der Griff zum Telefonhörer, um einen Termin zu vereinbaren.



### Regelmäßig: Posten und Feedback einholen

Gerade in sozialen Medien ist es wichtig, regelmäßig Inhalte zu posten. Es hilft, schon zu Jahresbeginn einen Plan zu erstellen, in dem Ideen für das gesamte Jahr festgelegt sind. Partner wie goDentis – Deutschlands größtes Qualitätssystem für Zahnärzte und Kieferorthopäden – unterstützen dabei. Zum Beispiel erhalten goDentis-Partnerzahnärzte regelmäßig per E-Mail Bild- und Textvorschläge, die sie für Instagram nutzen können.

Wichtig ist auch die Pflege eines guten Rufs. Positive Bewertungen auf Plattformen wie Google oder jameda sind für viele Patienten für eine Terminvereinbarung in der Praxis ausschlaggebend. Es lohnt sich, Patienten nach einer erfolgreichen Behandlung zu bitten, eine positive Bewertung abzugeben, oder Karten mit einem Link zum entsprechenden Bewertungsportal auszuliegen. In Zeiten, in denen viele Menschen ihr Lieblingsrestaurant oder Urlaubshotel online bewerten, ist die Hemmschwelle, auch die Zahnarztpraxis zu bewerten, für viele Patienten gering.

**Print bleibt in**

Auch wenn sich ein Großteil der Kommunikation digital abspielt, sind Flyer, Broschüren oder Magazine nach wie vor ein gutes Mittel zur Kommunikation. Gedruckte Medien haben den Vorteil, dass sie häufig länger im Gedächtnis bleiben. Schöne Postkarten, die an den nächsten Prophylaxetermin erinnern, landen häufig an der Pinnwand in der Küche und werden so immer wieder angeschaut. Auch Stundenpläne mit dem Logo der Zahnarztpraxis oder Kalender hängen ein ganzes Jahr gut sichtbar in der Wohnung und erinnern an die netten Mitarbeiter, die einem dieses Geschenk gemacht haben. Infobroschüren zu Themen wie Diabetes, Mundhöhlenkrebs oder Bleaching werden von Patienten gern mit nach Hause genommen und dort in Ruhe gelesen.

Der Schlüssel zu einer erfolgreichen crossmedialen Kommunikation ist eine gut durchdachte Strategie. So können Zahnärzte ihre Patienten dort abholen und erreichen, wo sie sich am meisten aufhalten und wohlfühlen.

Wer sich darüber informieren möchte, wie etwa goDentis Partnerzahnärzte bei der Kommunikation unterstützt, findet Informationen und Ansprechpartner auf [www.godentis.de/jetztinformieren](http://www.godentis.de/jetztinformieren)



Infos zur Autorin

## Kostenloser Social-Media-Plan 2024

Sie haben Interesse an einem Social-Media-Plan für das Jahr 2024? Dann senden Sie eine E-Mail mit dem Betreff Social-Media-Plan 2024 an: [k.schuetterle@godentis.de](mailto:k.schuetterle@godentis.de)



AG.LIVE  
PLATTFORM  
FALL-SHARING

DRS CONNECTION KIT



Erfahren Sie mehr zur digitalen Zahnheilkunde mit dem System Ceramicill DRS und wie Sie Patienten damit zu Fans machen.  
[bit.ly/3KcaxhX](https://bit.ly/3KcaxhX)

Vereinte Zahnmedizin zwischen Labor und Praxis.

# Digitale Zahnmedizin vielseitig und komfortabel.

Mit dem System Ceramicill DRS und der Cloud-Plattform AG.Live wird integrierte Zusammenarbeit für Zahntechniker und Behandler effizient und einfach möglich. Verschiedene Komponenten ermöglichen Planung und Fertigung im Labor genauso wie Chairside-Workflows in der eigenen Praxis. So entsteht qualitativ hochwertiger und perfekt funktionierender Zahnersatz für erfolgreiche Teams mit zufriedenen Patienten – Connect to the Workflow!



DRS PRODUCTION KIT



DRS HIGH-SPEED ZIRCONIA KIT