

Völlig legal über 100 Arztbewertungen pro Jahr?

PRAXISMANAGEMENT Immer wieder wundert man sich über Arztpraxen, die im Internet jahrelang kaum bewertet wurden und deren Bewertungsanzahl plötzlich durch die Decke zu gehen scheint. Auch die Bewertungstexte scheinen sich ähnlich zu lesen. Kann das wirklich mit rechten Dingen zugehen oder wird hier nachgeholfen? Und wo sind die kritischen Bewertungen hin?



Was auch immer hinter dem wunderbaren Anstieg steckt, eines ist sicher: Die Praxis kümmert sich aktiv um ihre Bewertungen. Ohne jedes Zutun der Praxis selbst kommt es in aller Regel nur zu wenigen sporadischen Bewertungen. Nur durch ein aktives Vorgehen lassen sich nennenswerte Effekte erzielen. Welche Methoden existieren, um Bewertungen zu fördern und existieren Varianten die sowohl legal als auch effektiv sind?

Kärtchen, Praxis-PC und Homepage

Die Standardvarianten des Bewertungssammelns enden für die allermeisten Praxen mit enttäuschenden Ergebnissen. Den Patienten um eine Bewer-

tung zu bitten und ihm ein Visitenkärtchen des Bewertungsportals mitzugeben, führt zu frustrierend geringen Erfolgsquoten. Gleichermäßen verhält es sich mit einem „Bewerten Sie uns“-Knopf auf der eigenen Homepage. Viele Praxen gehen deswegen dazu über, die Patienten direkt in der Praxis vor einen PC oder ein Tablet zu setzen und um eine Bewertung zu bitten. Meist ist dieser Vorgang für den Behandler oder das Praxisteam mit eher unangenehmen Gefühlen sowie Zeit und somit Aufwand verbunden. Darüber hinaus muss der Patient die Bewertung nochmals von zu Hause aus im Internet „bestätigen“.

Hier kommt es erfahrungsgemäß wieder zu Verlusten, wodurch das Verhältnis von Aufwand zu Ergebnis nicht

mehr stimmt. Dadurch schläft das Bewertungsammeln über den Praxis-PC meist nach wenigen Wochen wieder ein. Während all diese Ansätze legitim sind, stellen sie doch für die wenigsten Praxen eine wirklich Erfolg versprechende Lösung dar.

Bewertungen schreiben lassen

Immer wieder wird unter vorgehaltener Hand von Agenturen, Freiberuflern oder Studenten berichtet, die Bewertungen gegen Entgelt erfinden und auf Portalen veröffentlichen. Dieses Vorgehen ist nicht nur rechtlich bedenklich, sondern auch in aller Regel wenig nachhaltig. Während wenige dieser Eigenbewertungen durch das Bewertungsportal eventuell noch unbemerkt

MEHR

Geld für Ihr altes Zahngold ist möglich.



Transparente Messung

Mit einem mobilen Spektrometer ermitteln wir in Ihrem Beisein den präzisen Anteil an Gold und anderer Edelmetalle in Ihrem alten Zahngold.



Reeller Preis

Wir zahlen dann direkt vor Ort und zwar basierend auf diesem präzisen Messwert und nicht nur für einen geschätzten durchschnittlichen Goldanteil.



Großes Vertrauen

Mehr als 7.000 Dentallabore und Zahnärzte europaweit vertrauen uns bereits. Maximieren auch Sie mit uns den Gewinn beim Verkauf Ihres alten Zahngoldes.

Testen Sie uns kostenlos und unverbindlich!

Weitere Informationen: **www.metalvalor.com** oder unter **00800 63 825 825**.

info@metalvalor.com

metalvalor

You can trust us

bleiben, werden höhere Anzahlen mit hoher Wahrscheinlichkeit zeitnah gelöscht.

Ein solches Vorgehen ist darüber hinaus schlicht unnötig. Jede Praxis verfügt über eine ausreichende Anzahl an Patienten, um echte Bewertungen auch in höheren Mengen von innen heraus erreichen zu können. Sie muss nur wissen wie. Wie können Patienten motiviert werden, ohne aufdringlich zu wirken und ohne hohe Aufwände bzw. Arbeitszeit in das Thema zu investieren?

Gutscheine

Man könnte auf die Idee kommen, sich bei seinen Patienten für die Abgabe einer Bewertung mit einem Gutschein zu bedanken. Beispielsweise einen kleinen zweistelligen Eurobetrag, anrechenbar auf die nächste Zahnreinigung. So könnte sich gleichzeitig die Prophylaxe etwas besser auslasten lassen. Und die Patientenansprache könnte bei der Gelegenheit eigentlich gleich durch das Prophylaxeteam durchgeführt werden.

So verführerisch dieser Ansatz auch klingen mag, er birgt hohe Risiken. Zum einen ist dieses Vorgehen rechtlich höchstwahrscheinlich nicht haltbar. In einem vergleichbaren Fall wurde geurteilt, dass der Bewertende durch die Aussicht auf den Gutschein und die damit verbundene Offenlegung seiner Bewertungsabgabe nicht unbeeinflusst bleiben konnte. Die Bewertungen mussten gelöscht werden.

Darüber hinaus scheint es wahrscheinlich, dass früher oder später ein Patient (z.B. im Rahmen seiner Bewertung) über den Erhalt des Gutscheins berichtet. Auch ein unglücklich ausscheidender Angestellter könnte mit der Offenlegung dieser Praxis Gehör finden. Dies kann zu einem gefundenen Fressen für konkurrierende Praxen oder die regionale Presse werden und somit unangenehme Folgen mit sich bringen.

Freunde und Familie

Also bleibt womöglich doch nur die Bitte um Bewertungen an den Freundes- und Familienkreis? Ein paar Bewertungen lassen sich hiermit gegebenenfalls erreichen. Eine nachhaltige Lösung ist dies jedoch sicher nicht. Zudem schließen viele Internetportale Bewertungen von Personen, zu denen der Bewertete ein persönliches oder geschäftliches Verhältnis pflegt, aus.

Der richtige Weg

Ein Verfahren zu konzipieren und in der Praxis zu etablieren, welches a) im Arbeitsalltag einfach und ohne Störung der Abläufe umsetzbar ist, b) rechtlich unbedenklich ausgestaltet ist, c) nicht gegen die Nutzungsbedingungen der Bewertungsportale verstößt, d) die Patienten nicht bedrängt und e) dann auch noch zu (passend) vielen Bewertungen pro Monat führt – das ist keine triviale Herausforderung.

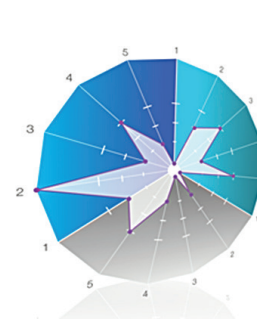
Die erste zu lösende Frage ist die der Motivation. Wie lassen sich Patienten hinreichend zu einer Bewertung motivieren, ohne einen Gutschein in Aussicht zu stellen und ohne als Behandler zum Bittsteller zu degenerieren? Worauf spricht ein Patient an? Wie kann ich ihn emotional packen, ohne die professionelle Distanz und Haltung zu verlieren?

Sobald diese Frage beantwortet ist, stellt sich die nächste Hürde. Wie lässt sich gewährleisten, dass ein zur Bewertung motivierter Patient die Bewertungsabgabe auch tatsächlich durchführt? Noch immer sind viele Menschen im höheren Alter nicht internetaffin. Sie kennen sich nicht aus mit Bewertungsportalen. Der Abbruch einer Bewertungsabgabe aus Frustration über den Prozess muss verhindert werden. Darüber hinaus berücksichtigt eine sinnvolle Bewertungsstrategie nicht nur ein einziges Portal, sondern möglichst alle wesentlichen Portale. Allerdings nicht gleichwertig, sondern in ihrer Priorität gewichtet entsprechend ihrer jeweiligen Relevanz für die Praxis und deren Ziele. Liegt das Ziel in der Akquise neuer Patienten? Soll der Ruf im Internet geschützt werden? Soll die Praxis im Google-Ranking nach oben steigen?

Ein neues Verfahren

Sie können sich entweder selbst um die Lösung der obigen Fragen bemühen oder das neue DentiCheck N-EXT Verfahren nutzen, welches alle erwähnten Anforderungen erfüllt. Das Verfahren läuft nebenher und wird ohne Beanspruchung der Behandler über den Empfang abgewickelt. Teilnehmende Praxen erzielen je nach Präferenz geringe oder hohe (zweistellige) Bewertungszuwächse pro Monat (z.B. auf jameda und ohne Verstoß gegen die Bedingungen des Portals). Bitte beachten Sie diesbezüglich den Hinweis unter „Gutschein“.

GUTSCHEIN



Unverbindlich.
Kostenfrei.

DentiCheck bietet zurzeit einen Online-Bewertungs-Check an, der unter Angabe des **Gutschein Codes „ZWP2016“** auf www.denticheck.de kostenfrei buchbar ist.

Dieser hilft Ihnen, zu verstehen, wie Ihre Praxis aktuell auf zahlreichen Portalen und in Google bewertet wird und welche Konsequenzen sich für Ihr Online-Image ergeben.

- Wie wird Ihre Praxis im Internet bewertet?
- Wie gut ist Ihre Praxis vor negativen Einzelmeinungen geschützt?
- Wo steht Ihre Praxis im Bewertungsvergleich zu Ihrem lokalen Umfeld?
- Wie können Bewertungen Ihre Platzierung bei Google und in den Portalen verbessern?

Das Resultat wird in einem etwa 30-minütigen Telefonat präsentiert. Es werden konkrete Handlungsoptionen vorgeschlagen, sodass Sie im Anschluss selbstständig und effektiv tätig werden können.

Zur Anmeldung gelangen Sie unter www.denticheck.de

INFORMATION

DentiCheck.

Einfach echte

Bewertungen sammeln.

Siemensstraße 12b
63263 Neu-Isenburg
Tel.: 06102 37063117
beratung@denticheck.de
www.denticheck.de

Infos zum Autor





Die Versorgung kann temporär sein. Die Zufriedenheit sollte bleiben.

Patienten wieder zu einem Lächeln zu verhelfen, ist ein schönes Privileg. Wir von DMG geben unser Bestes, damit Sie Ihre Patienten stets optimal behandeln können – zum Beispiel mit unseren überlegenen Materialien für Provisorien.

Dental Milestones Guaranteed.
Entdecken Sie mehr von DMG auf
www.dmg-dental.com

