

Marketing

Gelungenes Praxismarketing braucht mehr als eine Webseite

Die Wichtigkeit einer eigenen Webseite im digitalen Zeitalter haben viele Zahnarztpraxen bereits erkannt. Häufig ist ihnen jedoch nicht bewusst, dass es damit noch nicht getan ist.

Damit Sie Ihre Praxis optimal im Internet positionieren, ist eine Vielzahl an Marketingmaßnahmen einzuleiten. Denn: Die Konkurrenz wächst. Immer mehr Zahnarztpraxen und selbstständige Zahnärzte kämpfen um neue Patienten und stetiges Wachstum. Dabei hat derjenige die Nase vorn, der dort gefunden wird, wo potenzielle Patienten nach ihm suchen – auf der ersten Seite der Google-Suchergebnisse.

Auffindbarkeit durch Suchmaschinenoptimierung erhöhen

Diese erste Seite der Suchergebnisse erreichen Sie durch gezielte Suchmaschinenoptimierung. Dazu gehören sämtliche Maßnahmen, die Ihre Positionierung bei Google und anderen Suchmaschinen verbessern. Eine der wohl wichtigsten Schritte der Suchmaschinenoptimierung ist das sogenannte Linkbuilding. Dabei geht es darum, Verlinkungen von anderen, hoch autorisierten Webseiten auf Ihre Seite zu erhalten. Diese Backlinks werden von den Suchmaschinen als Qualitätsmerkmal und Empfehlung Ihrer Inhalte wahrgenommen.

Beim Linkbuilding sollten zahlreiche Kanäle berücksichtigt werden. Darunter fallen neben großen Branchenportalen und Verzeichnissen auch Jobportale, Bewertungen und Testberichte. Eines sollten jedoch alle Linkbuildingkanäle gemeinsam haben: Qualität und Relevanz. Ein Backlink von einer autoritätsschwachen oder irrelevanten Seite kann Ihrer Platzierung in der Suchmaschine nämlich sogar schaden.

Das Corporate Design und die Verwendung von Fotos und Videos sind jedoch nur die halbe Miete. Auch eine optisch ansprechende Webseite bringt Sie nicht weiter, wenn sie nicht nutzbar ist. Deshalb sollten Sie neben optischen Kriterien Wert auf die Ladegeschwindigkeit und die Usability (Nutzerfreundlichkeit) Ihrer Webseite legen.

Kleine Tools mit großer Wirkung

Um die Nutzerfreundlichkeit zu erhöhen, gibt es speziell für die Webseiten von Zahnarztpraxen Tools und Funktionen, die nicht nur Ihren Patienten, sondern auch Ihnen erheblichen Aufwand ersparen. Besonders beliebt ist die Online-Terminvergabe. Doch auch ein Online-Anamnesebogen kann Ihren Papierverbrauch und Ihre Verwaltungsarbeit reduzieren, sodass Sie sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

Der Leitfaden für ganzheitliches Praxismarketing

Um Ihnen die Konzentration auf Ihre Hauptaufgaben als Zahnarzt zu erleichtern, ist es Ihnen möglich, alle Methoden eines ganzheitlichen Praxismarketingkonzepts bequem im E-Book- oder Printformat nachzulesen. Das Handbuch *Marketing mit Erfolg – Erfolgreiches Praxismarketing für Zahnärzte* erläutert die in diesem Artikel angerissenen Punkte ausführlicher und gibt Ihnen zusätzlich Aufschluss über die Themen Markenbildung, Content-Erstellung und viele weitere.

Um die Nutzerfreundlichkeit von Online-Marketing-Initiativen zu erhöhen, gibt es speziell für die Webseiten von Zahnarztpraxen Tools und Funktionen, die nicht nur Patienten, sondern auch Praxisinhabern erheblichen Aufwand ersparen.

Rundum stimmiges Webdesign

Die Suchmaschinen legen großen Wert auf User Signals. Darunter sind Signale zu verstehen, die die Zufriedenheit eines Webseitenbesuchers anzeigen – so wie beispielsweise die Aufenthaltsdauer. Um diese Zufriedenheit zu erhöhen, sollten Sie bei der Optimierung Ihrer Webseite auf ein ansprechendes Webdesign achten. Dies beginnt bei der Erstellung eines Corporate Designs, das zu den Werten Ihrer Praxis passt und gleichzeitig potenzielle Patienten anspricht.



© master1305 - stock.adobe.com



Komet-Kampagne

Schwerelos durch den Zahni-Alltag

Auf der Komet Campus-Website springt sie vergnügt mit einem Kücken um die Wette, im echten Leben steht sie kurz vor ihrem Staatsexamen der Zahnmedizin an der Uni Witten/Herdecke: Nina ist die neue Markenbotschafterin der Komet Schwerelos-Kampagne für Zahni-Studentinnen und -Studenten. Für beide Seiten ein echter Glücksfall, denn ihr Studium und die nebenberufliche Modelltätigkeit ergänzen sich in diesem Fall ganz wunderbar: Für das international aufgestellte Familienunternehmen Gebr. Brasseler, mit Sitz in Lemgo, stand die 25-Jährige bereits vor zwei Jahren vor der Kamera – damals als Teil der „Am Ende des Tages zählt ...“-Kampagne. Für die aktuelle „Schwerelos-Kampagne“ trat man jetzt wieder an Nina heran. Das Ergebnis ist sportlich und aktuell zu sehen auf www.kometcampus.de und auf ihrem privaten Instagram-Account *ninaakubla*.

So locker wie der luftig-leichte Schnappschuss von ihr in der Luft sind auch die Angebote von Komet Campus, findet Nina: „Da wird für Studenten richtig viel mitgedacht und organisiert. Bestellungen laufen superschnell und sicher ab. Alle Vorteile bekommt man automatisch zugespielt, zum Beispiel der 25-Prozent-Rabatt, die portofreie Lieferung sowie die Bestellung einzelner Instrumente. Am coolsten finde ich aber, dass die Instrumentensätze nach Universität und Semester individuell bestückt sind. Einfach Uni und Semester eingeben – fertig. Da kann nichts schiefgehen.“



Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
 Tel.: 05261 701-700
www.kometcampus.de

Infos zum Unternehmen

Cervitec® F

Der Schutzlack mit Kombinationswirkung

Mehrfach-Schutz in einem Arbeitsschritt



Fluoridierung und Keimkontrolle
 durch Fluorid plus Chlorhexidin
 plus CPC

www.ivoclarvivadent.de/cervitec-f

ivoclar
vivadent®
 passion vision innovation