Als Profi starten:
Aktuelle Trends im Praxismarketing

Aus einer ökonomischen Perspektive sind Arzt- und Zahnarztpraxen gewinnorientierte Unternehmen. Durch professionell umgesetztes Praxismarketing gewinnen Gründer ebenso wie etablierte Praxen neue Patienten und Reputation in ihrem Arbeitsfeld. Was es hier, gerade am Start der eigenen Praxis, zu wissen und zu beachten gilt, verrät der folgende Überblick.

Autor: Benjamin Sahin

Was ist überhaupt Praxismarketing?

Praxismarketing umfasst alle Maßnahmen, die dazu dienen, eine Praxis marktorientiert zu führen, neue Patienten zu gewinnen und sich von unmittelbaren Wettbewerbern abzusetzen. Auch Ärzte und Zahnärzte agieren heute in einem hart umkämpften Markt. Ihr Marketingauftritt muss sicherstellen, dass ihre Praxis für potenzielle Patienten attraktiv ist. Allerdings unterscheidet sich Praxismarketing in einigen Punkten von klassischem Marketing: Lobende oder vergleichende Darstellungen der eigenen Praxis sind ebenso wie irreführende oder unsachliche Werbung rechtlich nicht erlaubt. Im Fokus stehen dabei Informationen, die den Nutzen der jeweiligen Praxis für den Patienten deutlich machen und ihm als Entscheidungshilfe dienen, ob die angebotenen Leistungen seinen Bedürfnissen entsprechen.

Zeitgemäßes Praxismarketing ist digital

Mit dem Internet steht Ärzten und Zahnärzten ein machtvolles Werbemedium zur Verfügung, das von vielen Praxen bisher allerdings eher stiefmütterlich genutzt wird. Die Anforderungen von Patienten gehen sehr eindeutig in die andere Richtung – Informationen über ärztliche Angebote in ihrer Region beziehen sie überwiegend aus dem Internet. Für die Suche danach verwenden sie vor allem ihre Smartphones. Statistische Auswertungen zeigen, dass der Zugriff auf die Webseiten von Zahnarztpraxen zu über 70 Prozent aus dem mobilen Internet erfolgt.

ANZEIGE

Grafik: © Matthias Enter – stock.adobe.com

Eine für die Nutzung auf Mobilgeräten und für die Suchmaschinen optimierte Webseite ist für Gründer einer Zahnarztpraxis somit ein absolutes Muss, um sich erfolgreich auf ihrem Markt zu etablieren. Die Optimierung für Mobilgeräte wirkt sich aufgrund aktueller Google-Standards im Übrigen auch auf die generelle Sichtbarkeit der Praxiswebseite aus – im Juli 2019 hat Google die Mobile-First-Indexierung für neue Webseiten eingeführt.

Alleinstellungsmerkmale auf der Praxishomepage kommunizieren

Natürlich dient die eigene Webseite auch dazu, die Alleinstellungsmerkmale der Praxis herauszustellen. Empfehlenswert ist hier, für spezielle Leistungen jeweils themenspezifische Landingpages zu erstellen. Beispielsweise können Zahnärzte, die sich auf Implantologie oder die Behandlung von Angstpatienten spezialisiert haben, ihre Angebote in diesen Arbeitsfeldern ausführlich und individuell erläutern. Wenn sie lediglich als ein kurzer Unterpunkt auf der Startseite erscheinen, werden sie dagegen häufig nur am Rande wahrgenommen. Ebenso fördern solche Themenseiten hohe Reichweiten der Praxiswebseite bei den Suchmaschinen.

Why not! Praxismarketing für Zahnärzte mit professionellen Partnern

Zahnärzte sind gut beraten, wenn sie für ihr Praxismarketing mit einer professionellen Agentur zusammenarbeiten. Die Berliner Agentur Online Marketing Heroes hat sich auf Praxismarketing für Ärzte und Zahnärzte spezialisiert und entwickelt maßgeschneiderte Marketingstrategien. Je nach den Anforderungen der Kunden werden dabei digitale Medien mit analogen Kommunikationskanälen kombiniert. Zu den Leistungen der Marketingexperten gehören die Entwicklung eines Corporate Designs, Webseitenerstellung, Suchmaschinenoptimierung und Suchmaschinenwerbung, die Konzeption und Realisierung des Praxis-Werbeauftritts im Print-Bereich sowie Pressearbeit und PR. Das ganzheitliche Konzept schließt Reputationsaufbau der Praxis ein. Selbstverständlich wird auch dafür gesorgt, dass alle Werbemaßnahmen abmahnsicher sind und den aktuellen Datenschutzvorstellungen entsprechen.

© REDPIXEL – stock.adobe.com

Lokale Suchmaschinenoptimierung für optimale Sichtbarkeit im Netz

Ohne professionelle Suchmaschinenoptimierung (SEO) haben Webseiten nur geringe Chancen, Sichtbarkeit im Internet zu erlangen. Auch für das Praxismarketing von Ärzten und Zahnärzten schafft sie grundlegende Voraussetzungen dafür, neue Patienten auf digitalem Wege zu erreichen. Für Zahnarztpraxen ist hier auch lokale Suchmaschinenoptimierung wichtig, damit sie von Interessenten an ihrem unmittelbaren Standort schnell und unkompliziert gefunden werden können.

Digitale Terminvergabe und Videosprechstunden

Online-Terminbuchungen und Videosprechstunden sind zusätzliche Serviceleistungen, die auch für Zahnarztpraxen von Interesse sind. Durch eine digitale Terminvergabe direkt auf der Webseite können sie die Effizienz der Arbeitsprozesse in der Praxis häufig deutlich steigern. Videosprechstunden sind unter anderem vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie für Zahnärzte von Bedeutung, da sie ermöglichen, einen Erstkontakt zu neuen Patienten bereits vor der Behandlung in der Praxis herzustellen oder auf Patientenfragen zu reagieren, die nicht zwingend einen Praxisbesuch erfordern. Die rechtlichen Grundlagen dafür wurden durch die Lockerung des Fernbehandlungsverbotes geschaffen, die auf dem 121. Deutschen Ärztetag im Jahr 2018 beschlossen wurde. Für die Patienten resultiert daraus höherer Komfort – Praxen präsentieren sich als innovativ und haben auch auf diesem Weg die Möglichkeit, ihr besonderes Leistungsprofil herauszustellen. Zudem erreichen sie damit potenziell Patienten außerhalb ihres unmittelbaren Einzugsgebietes, die sich für ihre Leistungen interessieren.

Videomarketing und Social Media

Moderne Internetnutzer erwarten nicht nur informative Texte, sondern in immer größerem Ausmaß visuellen Content. Zahnärzte können diesen Trend auf ihrer Webseite und in den sozialen Medien zur Vermarktung ihrer Praxis nutzen. Videomarketing und der Dialog mit potenziellen Patienten in Social-Media-Kanälen sind eine völlig neue Form, eine vertrauensvolle Arzt-Patienten-Beziehung aufzubauen. Besonders wirkungsvoll sind diese Instrumente für Zahnarztpraxen, die ihre Patienten mit speziellen Leistungen versorgen.

KONTAKT

Online Marketing Heroes
Tel.: +49 30 23973080
www.online-marketing-heroes.com

ANZEIGE

Doctolib

Kostenlose Fortbildungspunkte erhalten

Auch im neuen Jahr schenken wir Ihnen Fortbildungen im Wert von bis zu 500 €!

Praxisumsatz steigern
& Fortbildung kostenlos erhalten

Steigern Sie Ihren Praxisumsatz
und erhalten Sie bis zu 60 Neupatienten
im Jahr durch digitales Terminmanagement von Doctolib.

Nur für kurze Zeit in Kooperation mit ZWP :
Jetzt mit Doctolib starten und kostenlos Weiterbildungen
und Fortbildungspunkte Ihrer Wahl erhalten.

Jetzt mehr erfahren :
www.doctolib.info/boost
oder
030 255 585 428

* Weiterführende Informationen und
Quellenangaben finden Sie auf www.doctolib.info/boost.

ZWP ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS