

Erfolgreich gründen – so unterstützen digitale Services von Anfang an

Ein Beitrag von Ariane Schmidt

NIEDERLASSUNG III Für viele ist die eigene Zahnarztpraxis ein Traum – die eigene Chefin bzw. der eigene Chef sein, sich selbst verwirklichen, die Leistungen und Services anbieten, die man sich schon immer selbst gewünscht hat, Patient*innen den Zahnarztbesuch so angenehm wie möglich gestalten. Zur Gründung einer Zahnarztpraxis gehört neben der Expertise, einer Portion Mut, guter Planung und der richtigen professionellen Unterstützung ein gutes (digitales) Verständnis für die Bedürfnisse von Patient*innen und Mitarbeiter*innen.

Die moderne Zahnarztpraxis – von Anfang an digital

Ihre Patient*innen sind mehrheitlich digital unterwegs – das Smartphone ist immer zur Hand und der Rechner wird zur Shopping-Mall. Ob wir arbeiten, uns verabreden, informieren oder konsumieren – digitale Services gehören heute zum Standard. Für Ihre Zahnarztpraxis heißen diese Standards: 24/7-Online-Terminbuchung, digitaler Terminkalender, digitale Warteliste, Kommunikation via E-Mail und SMS, automatisiertes Recall-Management. Überzeugen Sie Ihre Patient*innen von Ihrer Zahnarztpraxis mit Services, die den Praxisbesuch so einfach und angenehm wie möglich machen. 71 Prozent der Patient*innen würden online Termine buchen, wenn ihre Zahnärzt*innen dieses Angebot anbieten würden.¹ Für Sie und Ihr Team bedeuten digitale Lösungen spürbar mehr Entlastung im Praxisalltag, deutlich weniger administrative und zeitintensive Aufgaben, Marketingunterstützung und potenzielle Umsatzsteigerung.

Marketingunterstützung von Profis

Im Internet sichtbar sein und von potenziellen Patient*innen gefunden werden, ist heute das A und O im Praxismarketing. Digitale Webauftritte sind Ihre Visitenkarte. Neben Ihrer Praxiswebsite sollten Sie auch die Vorteile von digitalen Plattformen nutzen, die aufgrund ihrer großen Reichweite für ein besonders gutes Ranking bei Google sorgen. Das Team von Doctolib unterstützt Sie auch bei der Erstellung Ihres Google My Business-Eintrags und der Integration des *Termin buchen*-Buttons auf Ihrer Website. So können Sie in Ruhe Ihre Praxiswebsite erstellen und sind dennoch ab Tag eins online gut auffindbar. Eine gute Online-Sichtbarkeit verbessert zusätzlich Ihre Profitabilität: Mit einem Doctolib-Praxisprofil können Sie eine hohe Online-Reichweite erzielen und bis zu neun Neupatient*innen im Monat gewinnen.² Steigern Sie die Nutzung von Selbstzahlerleistungen, wie die Prophylaxe, z. B. durch Online-Buchbarkeit auf Ihrem Praxisprofil.

Literatur



Ein gutes Gefühl zum Start – ein gefüllter Terminkalender

Sie haben alles vorbereitet und die Praxiseröffnung steht bald ins Haus? Aktivieren Sie schon im Vorfeld Ihr Profil auf Patientenportalen wie Doctolib und erreichen Sie potenzielle Patient*innen. Informieren Sie über Ihre Leistungen und Services, stellen Sie sich vor und geben Sie hilfreiche Informationen zu Anfahrt und Praxislage. Termine für Ihre Praxis können 24/7 online gebucht werden, unabhängig von Praxisöffnungszeiten, Urlaub und Wochenenden. So starten Sie mit einem gefüllten Terminkalender und einem guten Gefühl in Ihre erste Praxiswoche.

Wirtschaftlichkeit der Praxis vom ersten Tag an sicherstellen

Terminausfälle lassen sich nie zu 100 Prozent vermeiden. Aber mit wenigen Klicks können Sie diese signifikant reduzieren. Mit Doctolib können Sie beispielsweise automatisch Patient*innen an ihre Termine erinnern. Eine digitale Warteliste informiert Patient*innen über eher freigewordene Termine. So reduzieren Sie Terminausfälle um bis zu 58 Prozent,³ was ein wichtiger Faktor für Ihre Rentabilität ist.

Patient*innen an die Praxis binden

Ob Sie nun mit einem bestehenden Patientenstamm starten oder neue Patient*innen gewinnen, das Ziel sollte es sein, Patient*innen an Ihre Praxis zu binden. Fühlen sich Patient*innen in Ihrer Praxis wohl, ist das bereits ein großes Plus. Unterstützung bei der Patientenbindung erhalten Sie ebenfalls von digitalen Services, zum Beispiel mit einem digitalen Recall-Management. Damit erinnern Sie Patient*innen automatisch an Regeltermine. Bei Doctolib resultiert jeder fünfte Recall in einer Buchung für einen Kontroll-/Prophylaxetermin.² Regelmäßige Umfragen zeigen, dass neun von zehn Patient*innen sehr zufrieden mit den digitalen Services von Doctolib sind.⁴

Erfolgreich eine Praxis gründen – darauf sollten Sie achten!

Schnell können einem Mietverträge, Finanzierungs-, Business- und Baupläne über den Kopf wachsen. Auf dem Behandlungsstuhl hören und vertrauen Patient*innen Ihnen. In Sachen Finanzierung, Recht und Praxisausbau sollten Sie nun auf Fachexpert*innen hören. Nutzen Sie die kostenfreien Angebote der Erstberatung und erkundigen Sie sich, welche Fördermittel Ihnen als Praxisgründer*in zustehen. Und noch etwas betonen Ihre Kolleg*innen immer wieder: Planen Sie ausreichend Zeit ein und besprechen Sie Ihre Ideen und Konzepte im Familien- und Bekanntenkreis.



INFORMATION ///

Doctolib GmbH • www.info.doctolib.de

Infos zum Unternehmen



Im Podcast „What's up Doc?! Sprechstunde mal anders“ von Doctolib und arzt-wirtschaft.de spricht Moderator Dr. Dierk Heimann mit Florian Hell, Leiter Bank, Marketing und Vertrieb bei der mediserv Bank GmbH, darüber, was es bei einer Praxisgründung alles zu beachten gilt.

Jetzt Reinhören unter doctolib.info/podcast-praxisgruendung



Weitere Informationen finden Sie im *Praxisratgeber Dental: Das 1x1 der Praxisgründung - Zulassung, Finanzierung, Digitalisierung*. Erhalten Sie Antworten auf viele organisatorische Fragen der Praxisgründung, z. B. zu Zulassung und Rechtsformen, sowie praktische Handlungsempfehlungen.

Jetzt herunterladen:

