



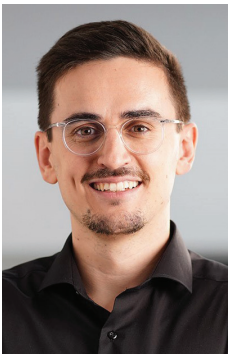
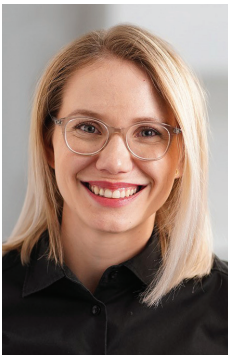
## Social Media für die Praxis

### Was bringen Facebook und Co.?

**PRAXIS BACKSTAGE III** Felgner, eine Praxis für Zahnerhaltung in Leipzig, ist wohl das, was man Social Media-affin nennt: Die beiden Inhaber Dr. Tatiana und Dr. Jöran Felgner sind mit ihrer Praxis auf Facebook, Instagram, TikTok und YouTube aktiv – und das mit wachsendem Erfolg. In **Praxis Backstage** verraten die beiden ihr Motiv und Tricks für den gelungenen Social-Media-Auftritt.

Bereits vor der Niederlassung war uns klar, dass wir Social Media als Marketingtool nutzen möchten. Ziel sollte es sein, sowohl Patienten als auch potenziellen Mitarbeitern einen Einblick in die Praxis und hinter die Kulissen zu gewähren. „Damals“ gab es nur wenige deutsche Zahnärzte, die in den sozialen Medien präsent waren.

Gestartet sind wir mit einem Praxis-Account bei Instagram und Facebook, hier zeigen wir in erster Linie unseren Praxisalltag. Anfänglich haben wir den Content selbst erstellt, mittlerweile haben wir eine motivierte Mitarbeiterin, die sich mehr und mehr mit dem



Hinter den Kulissen mit **Dr. Tatiana und Dr. Jöran Felgner**, Inhaber von Felgner, Praxis für Zahnerhaltung in Leipzig.



Dr. Tatiana Felgner  
Infos zur Person



Dr. Jöran Felgner  
Infos zur Person

Thema befasst und auch eigenständig Content erstellt. Sie ist z. B. auch alleinig für unseren TikTok-Account verantwortlich und wird dort regelmäßig kreativ.

Wenn wir unsere Instagram-Community so ansehen, tummeln sich hier mittlerweile sehr viele Dienstleister aus der Dentalbranche, von Marketingagenturen bis hin zu Coaches aller Art. Heute gehört es ja schon zum guten Ton, dass sich eine Zahnarztpraxis auf Social Media präsentiert, es gibt unzählige Accounts, vieles ähnelt sich und der Mehrwert ist nicht immer gegeben. Für uns ist Instagram vor allen Dingen eine tolle Möglichkeit, um sich in der Dentalwelt zu vernetzen und um potenzielle neue Mitarbeiter anzusprechen. Von Patienten bekommen wir zwar positives Feedback, allerdings ist Instagram sicherlich nicht der Hauptgrund, warum Patienten den Weg in die Praxis finden. Neben dem Praxis-Account pflege ich, Jöran Felgner, noch einen persönlichen Account, der sich nur um den Bereich Endodontie dreht. Dieser richtet sich insbesondere an Kollegen.

Unser Hauptaugenmerk richten wir aktuell auf YouTube, das ist vielmehr ein kleines Hobby geworden und macht uns sehr viel Spaß. Das muss es auch, denn es nimmt von allen Plattformen am meisten Zeit und Kosten in Anspruch. Allerdings erreichen wir mit den YouTube-Videos unsere Zielgruppe – nämlich (unsere) Patienten – viel besser als mit allen anderen sozialen Medien und darüber bekommen wir auch das beste Feedback.

Die sozialen Medien können eine günstige Möglichkeit sein, um Praxis, Team und Philosophie zu präsentieren und Mitarbeiter zu finden. Hier investiert man zwar nicht in SEO oder eine Agentur, allerdings kostet es natürlich auch Zeit. Beispielsweise planen wir für YouTube einen Drehtag im Monat ein, meist einen ganzen Samstag, um unseren Content vorzuproduzieren. Hinzu kommt die Zeit, um Videos vorzubereiten und vor dem Hochladen zu kontrollieren etc. Aktuell ist der größte Zeitfaktor die Interaktion mit der Community auf YouTube, was einige Stunden in der Woche in Anspruch nimmt. Zusätzlich benötigt die Erstellung der Social-Media-Posts für den eigenen Endo-Kanal ein bis zwei Stunden in der Woche. Auf unserem Praxiskanal bei Instagram würden wir gern mehr aus unserem Praxisalltag in den Storys zeigen, leider kommt das im Behandlungsalltag oft zu kurz.

Bei der Produktion und Postproduktion der YouTube-Videos werden wir von befreundeten Videografen unterstützt, hier ist es uns auch wirklich wichtig, dass die Inhalte professionell aufbereitet werden.

→ Aus unserer Sicht vervollständigt ein gut gepflegtes Profil in den sozialen Medien die gesamte Webpräsenz einer Praxis. Social Media ist für uns eine Investition in die Zukunft und Teil der authentischen Markenbildung. Somit können wir jedem, der Lust darauf hat, nur empfehlen, einfach anzufangen: Denn nur wer sichtbar ist, kann auch gefunden werden.



Die neue **Procodile Q.**  
Evolution  
der Flexibilität.

Kernkompetenz,  
weiter gedacht.

