

So steigern Sie die Patientenzufriedenheit

Doctolib

tipp

PRAXISMANAGEMENT /// Patientenzufriedenheit ist wichtig – sie zählt auf den Behandlungserfolg, die Stimmung in der Praxis und den wirtschaftlichen Erfolg ein. Wie zufriedene Patienten mit ihrem Arzt sind, hängt in erster Linie vom Behandlungserfolg ab. Studien zeigen, dass die Patientenzufriedenheit zu 60 Prozent auch von der Betreuung vor und während der Behandlung, optimierten Praxisabläufen und dem Wohlfühlfaktor der Praxis abhängt.¹ Mit Lösungen wie Doctolib können Sie die Bedürfnisse und Erwartungen von Patienten an eine moderne Praxis erfüllen und so die Zufriedenheit steigern.

1. BEGEISTERN SIE PATIENTEN MIT DIGITALEN SERVICES

90 Prozent der Deutschen informieren sich online zum Thema Gesundheit² und knapp 60 Prozent nutzen bereits die Möglichkeit, ihre Arzttermine online zu buchen.³

Sind Sie bei doctolib.de vertreten, wird Ihre Praxis bei Google im vorderen Bereich erscheinen. Patienten erhalten detaillierte Informationen zu Praxis und Leistungsspektrum und können direkt online einen Termin buchen. Termine online verwalten, d. h. buchen, verschieben oder absagen, ist ein digitaler Service, der Patienten ein individuelles Termin-Handling ermöglicht. Bei Doctolib wird bis zu jeder dritte Termin gebucht, jeder zweite davon außerhalb der Sprechzeiten.⁴

2. KOMMUNIZIEREN SIE DIGITAL MIT IHREN PATIENTEN

Mit Doctolib werden Terminerinnerungen und Recalls automatisch versendet. Einen großen Mehrwert für Patienten bietet die digitale Warteliste. Patienten, die bereits einen Termin gebucht haben, werden informiert, wenn ein früherer Termin zur Verfügung steht, der direkt online gebucht werden kann. Besonders serviceorientiert ist eine Verspätungs-SMS, die bei längeren Wartezeiten mit einem Klick versendet wird. Damit zeigen Sie, dass Sie die Zeit Ihrer Patienten wertschätzen. Falls der Zahnarzt kurzfristig ausfällt, informieren Sie per SMS schnell und rechtzeitig Betroffene.



3. MEHR ZEIT FÜR PATIENTEN

Mit den digitalen Services von Doctolib bieten Sie Patienten nicht nur moderne und kundenfokussierte Angebote, sondern können administrative Zeitaufwände reduzieren, die Sie in die Behandlung Ihrer Patienten investieren können. Zufriedene Patienten sind die beste und günstigste Werbung für Ihre Praxis.

Im Podcast *What's up Doc?! – Sprechstunde mal anders* gibt Fabian Huber, Praxismanager in der Zahnarztpraxis FAMDENTAL, gemeinsam mit Moderator Dr. Dierk Heimann Tipps, wie man Patienten gewinnt und langfristig an die Praxis bindet. Reinhören lohnt sich: doctolib.info/podcast-dental



Sie möchten mehr darüber erfahren, wie Sie Patienten begeistern? Vereinbaren Sie jetzt ein unverbindliches Beratungsgespräch unter doctolib.info/zwp

Literatur

Infos zum Unternehmen



INFORMATION ///

Doctolib GmbH
www.doctolib.info