



**Patientengewinnung
sowie erfolgreiche Vermarktung
von Zusatzleistungen
im Gesundheitssektor
dank Social Media**

Patientengewinnung sowie erfolgreiche Vermarktung von Zusatzleistungen im Gesundheitssektor dank Social Media

Der Status Quo

Die Vermarktung von Leistungen gestaltet sich für Gesundheitsdienstleister / Praxen in der heutigen Zeit immer schwieriger.

Früher waren die klassischen Behandlungs-Leistungen, die von der gesetzlichen Krankenkasse getragen wurden, ausreichend für die Finanzierung der Praxis.

Heutzutage ist eine Praxis / ein Gesundheitsdienstleister darauf angewiesen, eigenständig weitere kostenpflichtige Leistungen anzubieten und zu vermarkten.

Doch nur die wenigsten Gesundheitsdienstleister haben Erfahrung mit der Vermarktung der eigenen Leistungen.

Und speziell die Bereiche Social Media / Gesundheitsportale / Arztbewertungsportale / Online-PR sind für viele „ein Buch mit sieben Siegeln“.

Dabei orientieren sich immer mehr Patienten nicht mehr an der Größe der Anzeige in den „Gelben Seiten“, sondern suchen im Internet nach kompetenten Ärzten und Gesundheitsdienstleistern.



Patientengewinnung sowie erfolgreiche Vermarktung von Zusatzleistungen im Gesundheitssektor dank Social Media

Die Lösung: Social Media – doch was ist das?

Eine Definition: **Social Media** bzw. **Soziale Medien** bezeichnet digitale Medien und Technologien die es Nutzern ermöglichen, sich untereinander auszutauschen und mediale Inhalte einzeln oder in Gemeinschaft zu gestalten.

Bekannteste Social Media-Portale sind zum Beispiel Facebook oder Twitter. Neben diesen überwiegend für die private Kommunikation genutzten Portalen gibt es aber auch spezielle Gesundheits- und Ärzte-Portale.

Die bekanntesten Gesundheits- und Ärzteportale hierzulande sind

www.xing.com (zahlreiche Gruppen zum Thema Gesundheit)

www.jameda.de (630.00 Unique Visitors im Monat)

www.imedo.de (510.000 Unique Visitors im Monat)

www.doccheck.com (Mit mehr als 768.473 registrierten Nutzern ist DocCheck das mitgliederstärkste Portal für medizinische Fachberufe in Europa)

In den bekanntesten Gesundheitsportalen tragen nicht nur die positiven Bewertungen zufriedener Patienten mit zum Ansehen des Arztes bei - **auch im Google-Ranking stehen die gut bewerteten Ärzte und Gesundheitsdienstleister durch hohe Zugriffsraten auf Social Media-Portalen an vorderen Positionen.** Grund genug für viele Spezialisten, hier ihre Aktivitäten zu verstärken.

The screenshot shows the Jameda website interface. At the top, the logo 'jameda' is displayed with the tagline 'Gesundheit weiterempfehlen.' and a 'mein jameda' link. Below the logo is a navigation bar with 'Home', 'Suchen & Bewerten', 'Gesundheits-Themen', 'Lexika', 'Medikamente', and 'Für Fachkreise'. The main content area features a search section titled 'Heilpraktiker suchen & bewerten' with a list of statistics: 'Finden Sie 247.544 Ärzte, Zahnärzte sowie 226.764 weitere Adressen', 'Bewerten Sie Ärzte, Heilpraktiker, Apotheken und viele mehr', and 'Tauschen Sie sich mit anderen aus'. To the right of the search section is a search form with fields for 'Welche Gruppe?' (set to 'alle Ärzte und Heilberufler'), 'Wen suchen Sie?' (with 'Vorname Nachname' input), 'Wo suchen Sie?' (with 'Strasse, PLZ, Ort' input), and 'Entfernung' (set to '< 5 km'). A 'Suchen!' button is at the bottom of the form. To the right of the search form is a promotional banner for 'aktuelle Umfrage: Ihre Tipps zur Raucher-Entwöhnung? mitmachen & gewinnen' featuring a woman's photo. Below the search section are three columns: 'Ärzte & Heilberufler stellen sich vor' listing 'Dr. Robert Oberfeld Orthopädie' and 'Dr. Ralf Klaus, Oralchirurg Implantologie'; 'FOCUS-Ärztecheck' featuring a 'Beste Qualitäts-Bewertung' badge; and 'Mitmachen & Gewinnen' with a headline 'Arztbewertungsportale im Vergleich: jameda am besten!' and text stating 'Im Auftrag der Bundesärztekammer und der Kassenärztlichen Bundesvereinigung wurde die Qualität von zehn Arztbewertungsportalen untersucht. jameda erfüllte im Oktober 2010 als einziges Portal 85 Prozent der geforderten Qualitätskriterien und erreichte damit die Spitzenposition. Mehr Informationen...'. A 'jameda ist Testsieger' badge is also visible.

Als Spezialist gefunden werden ...

Mittels gezielter Artikel in Social Media-Portalen, Communities, Foren und Online-PR-Portalen werden Sie zukünftig mit Ihren (kostenpflichtigen) Arbeitsschwerpunkten / Spezialleistungen gefunden.

Denn dank einer gezielten Positionierung Ihrer Praxis mit Ihren Arbeitsschwerpunkten wird erreicht, dass **Sie sowohl regional als auch bundesweit von Google & Co. exzellent gefunden werden – auch ohne Google-Adwords oder teurem Suchmaschinenmarketing.**

Die Ergebnisse dieser Vorgehensweise sind schon nach wenigen Tagen messbar und nachweisbar – angefangen bei erhöhten Klickzahlen auf Ihrer Homepage bis hin zu erstklassigen Platzierungen im Google-Ranking.

Und diese Arbeit mit Sonderartikeln macht sich **auf Jahre bezahlt**, denn die Online-PR-Aktivitäten werden auch nach Jahren immer noch gut von allen Suchmaschinen gefunden und aufgelistet.



Patientengewinnung sowie erfolgreiche Vermarktung von Zusatzleistungen im Gesundheitssektor dank Social Media

Ihre Patienten als Ihre Empfehlungsgeber

Patientenbewertungen werden heute immer wichtiger, um neue Patienten zu gewinnen und das eigene Suchmaschinenranking zu verbessern – und viele Patienten sind auch bereit, Ihnen eine gute Bewertung zu geben.

Das Problem: Viele Patienten kennen die Bewertungsportale nur vom selber Suchen, aber nicht vom eigenen Bedienen. Und genau hier können wir eine wertvolle Unterstützung liefern.

Für Ihre Patienten werden Leitfäden im Postkartenformat entwickelt, wie sie Ihnen Bewertungen in den relevanten Gesundheits- und Ärzteportalen geben können.

So erreichen Sie, dass Sie in kurzer Zeit einer der Ärzte mit den meisten Bewertungen sind und werden auf diese Art und Weise von immer mehr zukünftigen Patienten wahrgenommen und gefunden.

Prüfen Sie die Relevanz der Ärzte- und Gesundheitsportale einfach einmal selbst nach, indem Sie Ihren Praxisnamen eingeben – Sie werden staunen, in wie vielen Portalen Personen Ihr dortiges Profil besuchen und Bewertungen abgeben.

Den Kontakt zu Patienten halten

Es ist 6 mal schwieriger, einen neuen Kunden zu bekommen, als einen ehemaligen Kunden zu reaktivieren.

Und auch hier bieten sich im Rahmen eines in sich stimmigen Social Media-Konzepts erstklassige Optionen, um den Kontakt zu Patienten zu halten und ggf. weitere Zusatzleistungen vermarkten zu können.

Wichtig ist hierbei die neuen Medien zur Kundenbindung zu nutzen – allen voran die Verwendung von SMS-Marketing und den Aufbau eines eigenen Newsletters.

Dabei ist es sinnvoll, schon beim Erstgespräch die Erlaubnis vom Patienten zu bekommen, auch später Kontakt zu ihm aufnehmen zu dürfen. Stimmt er / sie zu, erreichen Sie eine langfristige Patientenbindung.

Des weiteren entlasten Sie Ihre eigenen Mitarbeiter, da sich durch automatisierte Services wie z.B. die Erinnerung an Vorsorgeuntersuchungen der Zeitaufwand für derartige Kontaktaufnahmen stark reduziert.



Was machen wir für Sie?

Wir kümmern uns (in Abstimmung mit Ihnen) **um nahezu alle Social Media- und Online-Arbeiten, die dafür erforderlich sind, dass Sie nachweisbar neue Patienten gewinnen und kostenpflichtige Zusatzleistungen vermarkten können.**

Sie überprüfen nur die fachlichen Inhalte – für die Vorbereitung, Realisierung, das Controlling und die Optimierung aller Maßnahmen sind wir zuständig. Dabei stimmen wir unser Wirken auf Ihre Arbeitsschwerpunkte ab.

Als Sportarzt bringen wir Sie z.B. in den Fokus von Sport-Portalen und Communities – als Schönheits-Chirurg sorgen wir z.B. dafür, dass Sie in Frauen- und Wellness-Portalen und Foren fachlich mit Ihrem Know-how und Ihrer Erfahrung auf sich aufmerksam machen.

Eine Zusammenarbeit über mehrere Monate mit 1a-Social-Media sorgt dafür, dass Sie nicht nur wesentlich mehr Anfragen über Telefon und Homepage bekommen, sondern dass auch die Besucherzahlen Ihrer Homepage steigen und Sie wesentlich besser bei Google und Co. mit einzelnen Leistungen gelistet werden.



Ihr Nutzen im Überblick

Wir finden und nutzen für Sie die sozialen Netzwerke, in denen sich genau die Menschen aufhalten, die für Sie / für Ihre Praxis als Patienten relevant sind.



Wir erzielen mit unseren Aktivitäten viele Mehrwerte für Ihr Unternehmen – zum Beispiel wirkungsvolle Öffentlichkeitsarbeit oder effektives Suchmaschinenmarketing.



Wir arbeiten kostenbewusst und erfolgsorientiert – dabei legen wir Wert darauf, dass Sie Erfolg und Resonanzen unserer Aktivitäten nachvollziehen können.



Wir denken mittel- und langfristig und versuchen, Sie sowohl in den Suchmaschinen als auch in den Sozialen Netzwerken nachhaltig mit Blick auf die Zukunft zu platzieren.



Wir freuen uns auf Ihre Anfrage

Kontaktdaten im Überblick:

1a-Social-Media
Markus Gehlken
Am Bahndamm 6
32584 Löhne

Telefon: 05731/25923-34

Telefax: 05731/25923-39

E-Mail: info@1a-social-media.de

Homepage: www.1a-social-media.de

Bilderquelle: <http://office.microsoft.com/de-at/images>

