

Mit der Zahnarztpraxis auf Instagram? Unbedingt!

Sven Walla



Immer mehr Unternehmer sind in den sozialen Medien sichtbar. Doch eine große Berufsgruppe schreckt bis heute immer noch häufig davor zurück: Zahnärztinnen und Zahnärzte. Für die meisten ist es schwierig, sich auf Social Media einzulassen, aus Angst den gewissen Status und die Ernsthaftigkeit zu verlieren. Doch spätestens 2021 sollten auch Zahnärzte umdenken, wenn sie weiterhin Neupatienten gewinnen möchten.

Dieser Beitrag erläutert vier gute Gründe, aus denen auch eine Zahnarztpraxis auf Instagram & Co. positioniert sein sollte.

Social Media

Die Zahnarztpraxis ist der – bestenfalls gelungene – Mix aus zahnmedizinischer Dienstleistung und gewinnorientiertem Unternehmertum. Dazu muss sich der Zahnarzt nicht halbieren, sondern beides in sich vereinen. Ohne ständige Patientenbehandlung keine Kassen- beziehungsweise Privatabrechnung und ohne die weder Umsatz noch Gewinn.

Die Zahnarztpraxis muss sich dort bekannt machen und im Netz bewegen, wo sich die Patienten aufhalten. Das sind heutzutage in vorderster Front die Social Media. Sie unterstützen als digitale Plattformen den interaktiven Austausch sowie die gegenseitige Kommunikation über alle nur erdenklichen Informationen. Jeder Patient hat immer und überall ein Smartphone bei sich. Es ist die Tür zur jederzeitigen Kommunikation auf mindestens einem der gängigen Social Media-Kanäle von Facebook über Instagram bis hin zu YouTube. Denn Social Media ist Kommunikations-Plattform für jedes Alter und Geschlecht.

Kundengewinnung und Patientenakquise

Der potenzielle Patient sollte sich möglichst direkt und persönlich angesprochen fühlen. Er muss aus Überzeugung heraus diesen und keinen anderen Zahnarzt aufsuchen wollen. Das erfordert eine ständige Präsenz sowohl online als auch offline. Die Online-Community entwickelt aus sich heraus eine permanente Gruppendynamik. Die muss einerseits geweckt, sprich initiiert, andererseits aber auch dauerhaft gepflegt oder anders gesagt mit immer neuen Informationen gefüttert werden.

Story Telling, FAQ, Q&A, Frag Deinen Zahnarzt oder die regelmäßige Zahnarzt-Sprechstunde sind gefragte Beiträge in Wort und Bild. Der Kunde möchte schon im Vorhinein sehen und wissen, mit wem er es in welcher Umgebung zu tun bekommt. Das ist für die Familie mit Kleinkind ebenso interessant wie für Patienten mit Interesse an Implantaten.

Attraktive Arbeitgebermarke für leistungsstarke Mitarbeiter

Sehen und gesehen werden – das gilt nicht nur im Showbiz, sondern auch für die modern ausgestattete und leistungsfähige Zahnarztpraxis. Die präsentiert oder anders gesagt rückt sich ins rechte Licht, wo immer es möglich ist. Corporate Design und Corporate Identity auf der Homepage sind ebenso notwendig wie punktgenau richtige Hashtags in den Social Media.

Mitarbeiter wollen und müssen sich mit ihrem Arbeitgeber identifizieren. Der nimmt darauf mit seinem Auftreten in der Öffentlichkeit vor Ort und im Netz ganz maßgeblich Einfluss. Praxis und Team sollten sich visualisieren, um zu zeigen, wer sie sind. Was sie können, das zeigt sich dann vis-à-vis in der Zahnarztpraxis.

Innovation & Kreativität

Wer bei Kunden, Patienten bzw. Followern ankommen möchte, muss sich vergegenwärtigen: Den Social Media gehört die digitale Zukunft. Je jünger die Patienten sind, umso länger bleiben sie der Zahnarztpraxis erhalten. Demzufolge muss auch und besonders die junge Generation be- und umworben werden. Sie wird direkt und dort angesprochen, wo sie erreichbar ist. Die Kommunikationstechnik in der Zahnarztpraxis muss es beispielsweise möglich machen, Online-Termine auch über Social Media wie Instagram zu buchen.

„Zahnarzt und Patient“ ist gleichbedeutend mit „Angebot und Nachfrage“. Damit die Kunden und Follower zum Zahnarzt kommen, muss er sich zuerst zu ihnen, sozusagen in ihre Social Media-Kreise begeben. Das funktioniert nur mit einer durchdachten Social Media-Strategie.



Sven Walla

Sven Walla ist Autor, Berater und Trainer mit einer 12-jährigen Erfahrung in der Beratung von Zahnarztpraxen. Zusammen mit seinem Team coacht und berät er Zahnärztinnen und Zahnärzte in der gesamten Bundesrepublik und führt sie mit seinem einzigartigen Konzept zu deutlich mehr Praxiserfolg.

Kontakt:

Aachener Str. 2
D-54576 Hillesheim
Tel. +49 (0)6593 / 2 10 46 47
kontakt@svenwalla.de
www.svenwalla.de