



Erfolgs-Strategien für Arztpraxen: Nur die wenigsten Teams nutzen ein aktives Empfehlungs-Marketing

Von *IFABS*

Erstellt am 7 Jul 2017 - 06:09

Quelle: <http://ow.ly/k76V30dqxOh> [1]

Einfach anwendbar, kostenlos und hocheffizient: die persönliche Empfehlung einer Arztpraxis durch zufriedene Patienten ist auch in Social Media-Zeiten eines der besten Marketing-Instrumente. Doch die wenigsten Teams nutzen es.

“Der Doktor hat mir richtig gut geholfen!”

Spätestens nach dieser Aussage eines Patienten sollte die Medizinische Fachangestellte, mit der er seine Begeisterung teilt, ihm nicht nur mitteilen, dass sie das sehr freut, sondern ihn gleichzeitig bitten, diese Qualität weiterzuempfehlen. Doch nur die wenigsten Praxisteams nutzen die sich so ergebende Chance. Sie vertrauen darauf, dass ihre Patienten das schon eigeninitiativ machen werden.

Empfehlungs-Marketing ist selten

Eine Kurzbefragung bei Valetudo Check-up©–Anwendern ergab, dass von 160 Praxisteams nur drei ein aktives Empfehlungs-Marketing praktizieren. Die Mehrheit berücksichtigt dabei nicht, dass diese Art der Praxis-Werbung auch in Social Media-Zeiten die beste und kostengünstigste Möglichkeit zur Generierung neuer Patienten ist, die jede Praxis – abgesehen von regionalen oder indikativen Monopolstellungen – benötigt, und sei es nur zur Kompensation von demographischen Patientenrückgängen.

Ein aktives Empfehlungs-Management besteht aus vier Bausteinen:

- (1) Research: der Frage bei Neu-Patienten, aufgrund welcher Information(en) sie sich für die Praxis entschieden haben
- (2) Call for action: der gezielten Bitte an zufriedene Patienten um eine Weiterempfehlung
- (3) Monitoring: der Überwachung der generellen Weiterempfehlungs-Bereitschaft im Rahmen von Patientenbefragungen, am besten mit Hilfe des Net Promoter Scores
- (4) Homepage: einer ansprechend gestalteten und vor allem für Neupatienten informativen Internetpräsenz, da die meisten potenziellen Praxisbesucher nach einer Empfehlung zunächst die Praxis-Homepage besuchen.

- [Arzt, Praxis und Qualifikationen](#)



Quellen URL (aufgerufen am 31 Dez 2020 - 01:28): <http://medkom24.eu/node/22464>

Links:

[1] <http://ow.ly/k76V30dqxOh>