

Was Suchmaschinenmarketing bewirkt

Social Media für die Zahnarztpraxis: Websites stehen im Wettbewerb zueinander (3)

In dieser insgesamt neun Artikel umfassenden Serie möchte ich allen Interessenten grundlegendes Wissen zu dem spannenden Thema „Social Media für die Zahnarztpraxis“ vermitteln, wie sich das Marketing generell und auch im medizinischen Dienstleistungs-

bereich verändert hat und sich auch weiter in rasantem Tempo entwickeln wird. Mein Ziel ist es, Ihnen die neuen Anforderungen an modernes Marketing für die Mitarbeiter- und Patientengewinnung genauer vorzustellen und Ihnen hilfreiche Anwendungstipps zu geben.

schaute Google regelmäßig alle aktiven Websites an und beurteilt ihre Qualität. Das ist ein ausgeklügeltes Bewertungsverfahren, das zu erklären den hier gesetzten Rahmen sprengen würde. Zudem arbeitet Google mithilfe komplizierter Algorithmen, die geheim sind. Der Kernaspekt: Nur Websites, die durch Verwendung bestimmter Keywords den größten Nutzen für die User bieten, werden im Ranking ganz oben auf Seite eins gelistet.

Eine gute SEO sorgt nun dafür, dass zum Beispiel bei der Eingabe von „Zahnarzt“ und „Konstanz“ die besten Zahnarztwebsites in Konstanz ganz oben gelistet werden.

Erfahrene SEO-Agenturen

Da viele Praxen in Konstanz ganz oben stehen wollen, um so viele Patienten wie möglich für sich zu gewinnen, stehen diese Websites im Wettbewerb zueinander. Und dann benötigt man erfahrene SEO-Agenturen – wie zum Beispiel Sander Concept –, um entsprechend gut zu ranken. Mit SEO zahlen Sie nicht an Google, sondern nur an die SEO-Agentur. Anders ist es beim SEA, auch Google-Ads ge-

nannt. Hier kaufen Sie einen Anzeigenplatz ganz oben bei Google mit einer Verlinkung auf Ihre Website. Da man den „Traffic“ gut messen kann, wissen wir, wie erfolgreich das ist. Nicht umsonst schalten viele große Unternehmen Google-Ads. Es lohnt sich. Auch und insbesondere für Zahnarztpraxen. Und ganz besonders im Bereich des Praxis-Recruiting.

Wie erhöhe ich den Bekanntheitsgrad meiner Zahnarztpraxis noch zusätzlich? Social Media ist der Schlüssel. Folgen Sie mir: Im nächsten Artikel nenne ich Ihnen Gründe, wann und warum es sich lohnt, Ihre Community aufzubauen.

Ich freue mich, wenn Sie mich bei Fragen unter der Telefonnum-

mer (030) 28 04 55 00 anrufen. Im persönlichen Gespräch kann ich noch gezielter auf Ihren individuellen Informationsbedarf eingehen. Hannah auf Instagram: hicallmehannah!

Hannah Kerschbaumer

(wird fortgesetzt)

Sie können die Artikelserie auch in Form einer kleinen Broschüre bei Sander Concept kostenlos bestellen unter Telefon (030) 28 04 55 00 oder per E-Mail an kontakt@sander-concept.de



Foto: © beeboys - stock.adobe.com

Über die Autorin



Foto: privat

Hannah Kerschbaumer ist Wirtschaftspsychologin und zertifizierter systemischer Coach, die sich mit allen Facetten des Social-Media-Marketings beschäftigt.

Kontakt: Tel. (030) 28 04 55 00
E-Mail: kerschbaumer.johanna@sander-concept.de
www.sander-concept.de

Verwendung bestimmter Keywords

Alle Leser und Leserinnen meines vorigen Artikels konnten erfahren, was bei der Realisierung einer Praxis-Website beachtet werden sollte, damit das Werbetoool auch den gewünschten Mehrwert bietet. Dabei fiel das Wort „Page Views“. Wie Sie diese vermehren, das erkläre ich Ihnen jetzt.

Zum Suchmaschinenmarketing (Search Engine Marketing, SEM) zählen die Suchmaschinenoptimierung (SEO) und die Suchmaschinenwerbung (SEA).

Die Google-Suchmaschine liefert uns täglich in Sekundengeschwindigkeit millionenfache Infos über jedes erdenkliche Thema. Und zwar kostenlos. Eine technische Meisterleistung. Um das zu ermöglichen,

RESPIRE UNTERKIEFERPROTRUSIONSSCHIENEN (UKPS) VERHELFFEN ZU GESUNDEM SCHLAF

UKPS: Zweitlinientherapie in der GKV

Respire Blue+ New Wing Design



Respire – richtlinienkonforme Unterkieferprotrusionsschienen (UKPS) zur Behandlung von leichter bis mittelschwerer Schlafapnoe.

Whole you™



Bestellen Sie sich Ihr kostenloses Exemplar des Respire-Kataloges. 02822-71330-22 | e.lemmer@permadental.de
kurzelinks.de/respire

permadental[®]
Modern Dental Group

PERMADENTAL.DE
0 28 22 -71330

