

Patienten gewinnen durch Internetauftritt

23.10.2008, 12:49 | Gesundheit & Medizin

Pressemitteilung von: *DECON Marketing & Vertriebs GmbH*
Presseagentur: *DECON Communication Marketing Sales e. K.*



Fachärzte werden nicht mehr übers Telefonbuch gesucht.

Die Lockerung des Werbeverbotes macht besonders das Internet als Träger seriöser Praxisdarstellung, medizinischer Informationen und Werbung interessant. Eine Praxis-Website transportiert Image und spricht mit ihrem Design bestimmte Patientengruppen an.

„Es gibt viele Marktanalysen, welche eindeutig belegen, dass von der Qualität der Darstellung im Internet direkt auf die Qualität der medizinischen Dienstleistung geschlossen wird. Wer Beispielsweise über einen eigenen Webauftritt vermehrt Privatpatienten ansprechen möchte, sollte eine entsprechend anspruchsvoll gebaute Website ins Netz stellen, kein Angebot von der Stange.“ erklärt Dirk Ehlers, dessen Unternehmen DECON Communication, Marketing Sales, sich zunehmend auf den Bereich Webdesign für Ärzte jedweder Ausrichtung konzentriert.

Die Zeiten der gelben Seiten oder des Branchenbuches sind vorbei. Fachärzte werden vorwiegend über das Internet gesucht und ausgewählt. Die Statistikanfrage bei Google zeigt, dass die Suchanfrage ‚Orthopäde Düsseldorf‘ über 2.900 mal, ‚Zahnarzt München‘ über 22.000 mal und die Suchanfrage ‚Frauenarzt Hamburg‘ gar über 56.000 mal in einem Monat gestellt wird. Durch das Internet haben die potentiellen Kunden die Möglichkeit, sich schnell und umfassend zur orientieren und zu erkunden, ob die Praxis, die Menschen, die dort tätig sind, zu ihren eigenen Bedürfnissen und Wünschen passen.

Eine Studie welche auf der Internetseite des Bundesverbands für Medizintechnologie e. V. veröffentlicht wurde zeigt, dass 85 Prozent der Internetnutzer medizinische Themen recherchieren. Patienten erwarten verlässliche Gesundheitsinformationen zuerst von ihrem praktischen Arzt. Leider haben diese nur selten eine Website, und wenn, dann findet man meist nur Informationen über „unser Team“ und die Öffnungszeiten. Die gewünschten Informationen findet der User dann meist über die Suchmaschine und landet dann nicht selten bei Pharmafirmen oder sogar der Konkurrenz. Fach- und Hausärzte haben den Vertrauensbonus und könnten ihn zur Kundenbindung nutzen. Hierfür ist eine Website, die den Patienten die Informationen bietet, die sie erwarten, unerlässlich.

Fakt ist: Wer sich gut aufgehoben fühlt und den Arzt als kompetenten Partner wahrnimmt, wird „Dauerpatient“ und akzeptiert auch, wenn er für ihn kostenpflichtige individuelle Gesundheitsleistungen (IGeL-Leistungen) in Anspruch

nehmen sollte. Eine aktuelle, patientenorientierte Website ist der beste Weg dahin.

DECON Marketing & Vertriebs GmbH

Friesenweg 20
22763 Hamburg

Portrait

Das Hamburger Unternehmen DECON ist seit 1999 aktiv am Markt.

Inhaber ist Dirk Ehlers.

Neben dem Call Center zur Neukundengewinnung, Bestandskundenpflege und Sekretariatsservice bietet das Unternehmen der DECON Communication Marketing Sales e.K. weitere Geschäftsbereiche aus dem Segment Webdesign sowie Suchmaschinenoptimierung (SEO).

Wie passen diese drei Geschäftsbereiche zusammen?

Jedweder Geschäftsbereich ist als gemeinsamer, wie aber auch separater Vertriebskanal zu sehen. Sowohl die telefonische Gewinnung von Neukunden, die Betreuung der Bestandskunden, die Annahme täglicher Anrufe (Sekretariatsservice), als auch die Generierung von Kontakten über den professionell gestalteten Internetauftritt der Kunden beinhaltet eine vertriebsorientierte Ausrichtung.

Ein professioneller Internetauftritt ist allerdings nur so gut, wie die Programmierung der Suchmaschinenoptimierung. Hier verbirgt sich erfahrungsgemäß in jedem zweiten Internetauftritt noch immenses Potential. Dies setzt DECON mit einer neuartigen Idee um, ohne die bestehende Internetseite inhaltlich und optisch bearbeiten zu müssen. Denn durch entsprechende Traffic Funnels werden mehrere Zugänge geschaffen um potentielle Kunden über die Suchmaschinen optimal und schnell auf Lieferanten, Händler und Dienstleister aufmerksam zu machen.

News-ID: 253420 • Views: 1322 (Stand: 07.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/253420/Patienten-gewinnen-durch-Internetauftritt.html>