

Social Media Marketing:

Mehr Patienten & Mitarbeiter für Ihre Praxis gewinnen



Warum sollten Ärzte & Chirurgen auf Social Media Marketing setzen?

Instagram & Facebook bieten für Ärzte & Chirurgen ein enormes Potenzial, neue Patienten und Mitarbeiter zu gewinnen. Täglich sind über 2,3 Milliarden Nutzer weltweit auf Instagram und Facebook aktiv, monatlich sind es über 1 Billion.

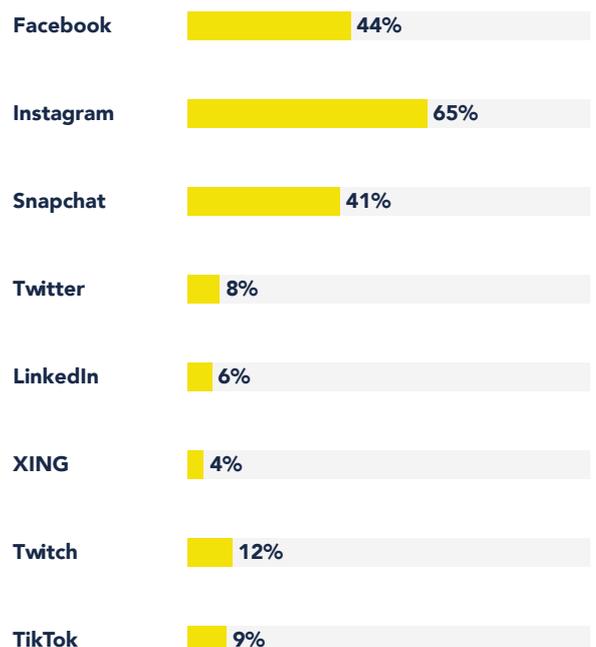
Der Großteil der Nutzer auf Instagram und Facebook ist zwischen 18 und 34 Jahren alt. Durchschnittlich verbringt jeder Nutzer 1 Stunde und 19 Minuten täglich in den sozialen Netzwerken und interagiert mit anderen Accounts (davon mindestens ein Unternehmens-Account).

Mittlerweile geben 70% der Nutzer auf Instagram an, dass sie aufgrund von Werbung auf der Plattform ein Produkt oder eine Dienstleistung erworben haben. 60% der Nutzer geben an, dass sie aufgrund von Werbeanzeigen auf Instagram neue Produkte und Unternehmen entdeckt haben. Zusammen mit YouTube und TikTok sind Facebook und Instagram die am häufigsten heruntergeladenen Apps im Apple App Store sowie im Google Play Store. Unternehmen die 2021 noch nicht über die sozialen Netzwerke aktiv für ihre Produkte oder Dienstleistungen werben, werden langfristig am Markt keine Chance haben.



SOCIAL MEDIA NUTZUNG 2020

mindestens einmal wöchentlich



14–29 J.

Quelle: ARD-ZDF-Onlinestudie 2020

Welche Herausforderungen stehen vor der erfolgreichen Umsetzung?

Um Social Media Marketing erfolgreich umzusetzen und mit jeder Investition den notwendigen Zuwachs an Umsatz und Ertrag zu erreichen, müssen Strategie und Prozesse aufeinander abgestimmt sein.

1.

In der ersten Phase sollte eine Strategie formuliert, das Budget festgelegt und die Ziele samt dazugehöriger Messwerte (KPIs) definiert werden.



2.

In der zweiten Phase müssen (soweit noch nicht vorhanden) Prozesse digitalisiert und vereinfacht werden.

3.

In der dritten Phase werden die Maßnahmen optimiert, um mit relevantem Content die Kunden spezifisch anzusprechen. Dabei gibt es einige Aufgaben, die besondere Aufmerksamkeit verlangen.



Warum Sie omnipräsent sein müssen?

Heute sind Nutzer plattformübergreifend aktiv. Das heißt, die Kanäle werden fließend gewechselt, Content wird schnell über verschiedene Netzwerke hinweg geteilt. Wer als Unternehmer präsent sein möchte, muss Omnipräsenz zeigen und die Zielgruppe über mehrere, relevante Kanäle erreichen.

Bei der Erstellung von Content entstehen damit zwei Herausforderungen:

1.

Inhalte auf die Vorgaben, Formate, Ziele und Themen der Plattformen anpassen

2.

Die Markenbotschaft über alle Kanäle gleichbleibend zu kommunizieren

Wie sprechen Sie ihre Zielgruppe in den sozialen Netzwerken richtig an?

Da aktuell noch sehr wenige Ärzte und Chirurgen auf Instagram und Facebook aktiv werben, sind die Kosten relativ niedrig und der Erfolg hoch.

Die meisten scheitern an dem richtigen Auftritt auf Facebook und Instagram. Unregelmäßig werden Beiträge veröffentlicht, die Qualität der Beiträge ist mit Ausnahmen nicht gut genug, eine Kommunikation mit der Community findet nicht statt und auf Fragen von potenziellen Patienten wird nicht eingegangen.



Diese 4 Social Media Post-Formate sollten Sie als Arzt & Chirurg nutzen.

Als Chirurg oder Arzt liegt das Kerngeschäft in der Behandlung der Patienten. Neben der eigentlichen Ausführung seiner Tätigkeit mangelt es oft an Zeit, den nötigen Ressourcen und an Ideen die Social Media Präsenz auf Instagram, Facebook, TikTok und Co. kontinuierlich und regelmäßig zu bespielen.

Doch mit den richtigen Inhalten werden über die sozialen Netzwerke potentielle Neukunden direkt angesprochen. Mit Aufklärung über die Behandlungen, die Praxis und das Team können mögliche Bedenken und Ängste aus dem Weg geräumt werden.

Als Praxis sollten Sie das große Potential nutzen, Ihre Zielgruppe auf den sozialen Netzwerken anzusprechen und zu einem Beratungsgespräch zu motivieren. Um Ihren Auftritt professionell darzustellen sind die richtigen Inhalte im richtigen Format essenziell.

Das sind vier der erfolgreichsten Social Media Formate, die Sie nutzen sollten.

Grundlegende Basics

Wichtig für einen hochwertigen Auftritt sind ein gleichbleibendes Setup (Hintergrund, Perspektive, gutes Licht). Vermieden werden sollten verschwommene, verwackelte oder abgeschnittene Bilder.

1

Vorher-Nachher Post

- Hochwertige Bilder der Patienten vor und nach der Behandlung
- Noch besser sind Videos
- Carousel-Posts erhöhen die Interaktionsrate
- Bilder und Videos mit echten Menschen & Personen bekommen 38% mehr Interaktion



2

Personal & Praxis

- Behind the Scenes
- Praxisräume im Detail
(bspw. als Reels, Video)
- Teamvorstellung



3

Anwendungs- informationen

- Infografiken
- Vorstellung des Behandlungsspektrums
- Informationen zu Behandlungen (Dauer, Heilung, Haltbarkeit)
- Carousel Post



4

Video- Testimonials

- Video-Feedback zur Behandlung
- 30-60 Sekunden
- Ggf. mit Micro-Influencern zusammenarbeiten



Bonus: Tägliche Storys

Verlinkungen reposten

Quiz

Umfragen

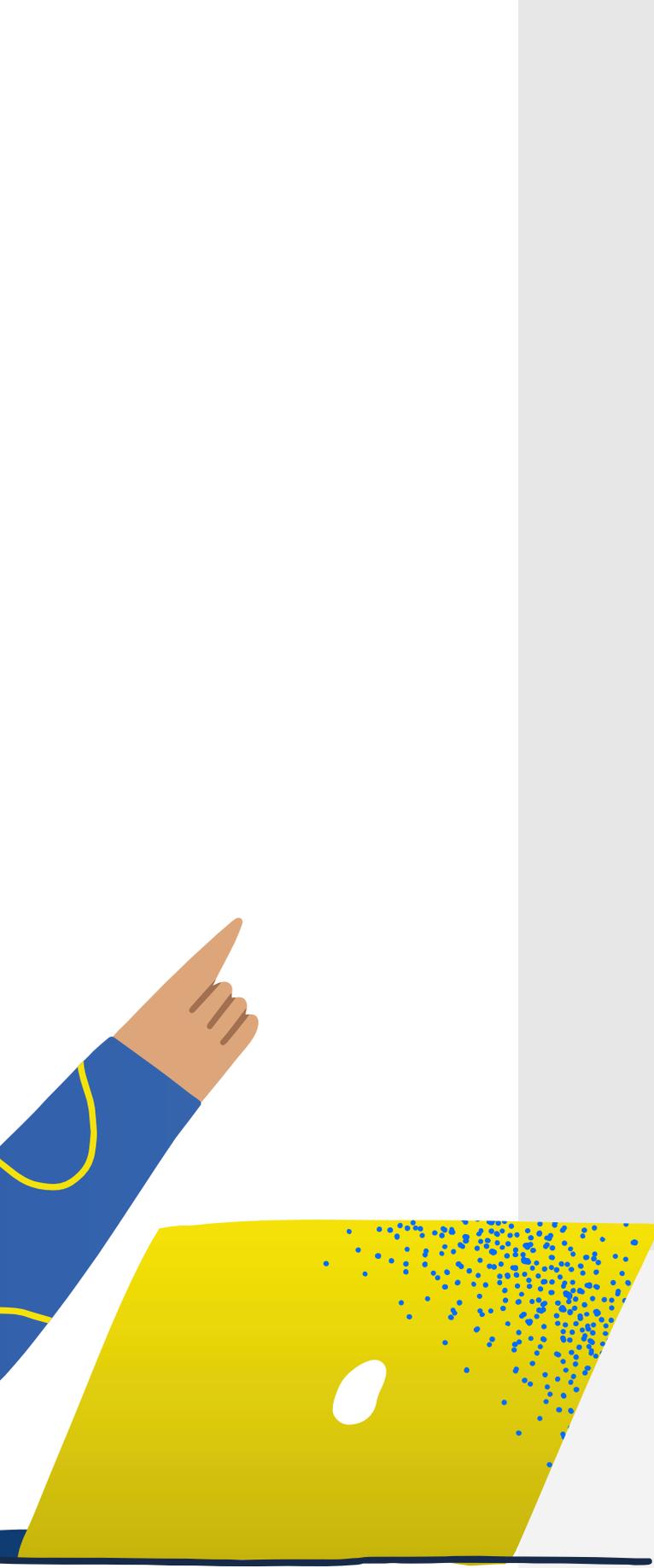
Die Qualität der Story kann dabei variieren

Mitarbeiter über die sozialen Medien rekrutieren

Neben der Ansprache von potenziellen Patienten, eignen sich Instagram und Facebook auch sehr gut, um neue Mitarbeiter zu akquirieren.

Durch die Möglichkeiten der Targetierung können Nutzer nach Abschlussgrad, Ausbildung und Beruf gefiltert werden. So können Sie unter anderem für Ausbildungsplätze und offene Stellen werben. Auch diese Möglichkeit der Mitarbeitergewinnung nutzen aktuell wenige Unternehmen.





Schlusswort

Social Media Marketing bietet ein enormes Wachstumspotenzial, um z.B. auch in Krisenzeiten stetig neue Patienten und Anfragen zu generieren. Die spezifische Ansprache einer klar definierten Zielgruppe ermöglicht steigende Erträge und nachhaltige Kundenbindung. Unternehmen, die 2021 noch nicht über die sozialen Netzwerke aktiv für ihre Produkte oder Dienstleistungen werben, werden langfristig am Markt keine Chance haben.

Dieser Report wurde Ihnen von Webkarma zur Verfügung gestellt.

Sie wollen mehr rund um Social Media Marketing erfahren? Wir stehen Ihnen mit Erfahrung und Wissen zur Seite.

Tragen Sie sich noch heute für ein kostenloses Beratungsgespräch mit einem unserer Marketingexperten ein:

<https://calendly.com/webkarma/15min>

Was ist Webkarma?

Web

Substantiv [das]

Bezeichnung für den Teil des Internets, in dem jeder Nutzer auch Produzent von Inhalten für andere sein kann.

»im Web surfen«

Kar·ma

Substantiv [das]

Das dem Menschen zugeordnete Schicksal, das nach buddhistischer, dschainistischer und hinduistischer Lehre durch die guten und bösen Taten des jetzigen und der vorherigen Leben bestimmt ist.

Über uns

Webkarma hat als junge Social Media Agentur in Bielefeld den Fokus auf die Themen Social Media und Digitale Findbarkeit.

Entdecke kreative, teils verrückte und vor allem erfolgreiche Ideen! Die kleine Teamgröße erlaubt unserer Social Media Agentur in Bielefeld, stets flexibel zu agieren und Dein Unternehmen direkt und transparent zu beraten – ohne einen Hierarchie-Dschungel durchblicken zu müssen.

Als Digital Natives schaffen wir einzigartige Emotionen und werben für Deine Produkte und Leistungen in der Welt der sozialen Medien.

Lerne uns kennen!



Social Media Marketing

Du stellst Dir vielleicht die Frage:

»Wie lenke ich auf Facebook oder Instagram die Aufmerksamkeit meiner Kunden auf meine Angebote?«

oder:

»Wie kann ich mit guten Inhalten meine Kunden überzeugen?«

Wir zeigen Dir, wie Du erfolgreich auf Facebook Dein Unternehmen und Deine Angebote in den Mittelpunkt rückst. WOW-Effekte sind garantiert.

Ein Auszug unserer Kunden

HEIMAT
KRANKENKASSE

DR·WOLFF·GROUP




Dr. Constanze Götz
PRAXISKLINIK FÜR PLASTISCHE CHIRURGIE

ÄSTHETIK LOUNGE

new face - new body

FACHKLINIK  PETR
BOLATZKY

ZH Zahnarztpraxis
Marc-André Haun

Webkarma GmbH
Alsenstraße 12
33602 Bielefeld