

# „Für uns ist die Website DAS Werbeinstrument“

Ein Beitrag von Nils Frederik Gläser

**TESTIMONIAL** /// Dr. Madeleine und Dominik Rainer sind Inhaber der Zahnarztpraxis „Zahnboutique“ in der Innenstadt von Zürich. Mit aktuell drei Zahnärztinnen steht die Praxis für Wohlfühlatmosphäre, Komfort und moderne zahnärztliche Leistungen. Bereits heute, vier Jahre nach der Eröffnung, ist die Zahnboutique trotz der starken lokalen Konkurrenz eine der größten und wettbewerbsfähigsten Praxen Zürichs – nicht zuletzt durch die erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Online-Marketing-Experten der OMB AG.



Frau Dr. Rainer, Herr Rainer, als Praxisinhaber sind Sie zeitgleich Unternehmer. Welcher Marketingstrategie folgen Sie, um neue Patienten für Ihre Praxis zu gewinnen?

Die meisten Patienten suchen heutzutage über das Internet nach einer passenden Zahnarztpraxis – und die gibt es auch bei uns in Zürich nicht zu knapp. Ein Mausklick und schon werden zig Praxen in der ganzen Region angeboten. In der Regel nutzen die Patienten Google als Suchmaschine ihrer Wahl. Die Bereitschaft, beim Googeln Ärzte auf der zweiten oder dritten Seite überhaupt nur anzuschauen, geschweige denn auszuwählen ist – wie alle aus eigener Erfahrung wissen – sehr gering. Um im Netz sichtbar zu werden und die passenden Neupatienten zu gewinnen, hilft uns zielgerichtetes Online-Marketing von erfahrenen Profis. Seit zwei Jahren vertrauen wir auf die Expertise der OMB AG Online-Marketing-Berater und sind von den Ergebnissen überzeugt. Unsere Praxis hat durch die perfekt auf die Dentalbranche abgestimmte intensive Beratung, Analyse und Umsetzung während der Zeit der Zusammenarbeit nicht nur hervorragende Platzierungen im Google-Ranking erreicht, sondern eine Vielzahl großartiger Patienten dazugewonnen. Neben unserer allgemeinen zahnmedizinischen Versorgung werden dadurch vor allem auch unsere modernen zahnästhetischen Leistungen und innovative Spezialleistungen stärker angenommen.

Welche Werkzeuge wurden Ihnen für eine bessere Sichtbarkeit empfohlen?

Bevor uns geeignete Mittel empfohlen wurden, ist die OMB AG selbst diagnostisch vorgegangen, hat eine gründliche Anamnese durchgeführt, Suchbegriffsanalysen erarbeitet usw. Basierend auf ihrer umfangreichen Erfahrung mit Kunden aus der Dentalbranche bekamen wir schnell konkrete Vorschläge für dauerhaft erfolgreiches Online-Marketing und eine umfassende, individuelle Beratung, die vor allem die Bereiche regionale Suchmaschinenoptimierung (SEO), Suchmaschinenwerbung (SEA) und Online Reputationmanagement (ORM) als Marker miteinschloss. Für uns aus dem medizinischen Bereich sind neben einem geeigneten Webseitenauftritt im Besonderen die Bewertungen unserer Patienten für das Image und den Gewinn von

## BLICK IN DIE ZUKUNFT



© ZAHNOUTIQUE – Dr. med. dent. Madeleine Rainer

Wir glauben, dass der Markt in den kommenden Jahren gerade auch durch die rasante Fortentwicklung der KI noch stärker umkämpft sein wird und es deshalb umso mehr darauf ankommt, den richtigen Spezialisten zu vertrauen.

Diese werden auch künftig Lösungen erarbeiten, um die Marketingstrategien von uns Praxisbetreibern erfolgreich voranzubringen.

(Dr. Madeleine Rainer)

Neupatienten relevant. Die OMB ist mit dieser Herausforderung für heutige Praxen bestens vertraut und bietet Lösungen an, um das positive Image zu stärken oder bei Bedarf auch wiederherzustellen.

### Welche Ziele sollte eine Website erreichen?

Für uns als Praxisinhaber ist die Website DAS Aushängeschild. Und, wie wir in den vergangenen zwei Jahren erfahren durften, auch unser wichtigstes Werbeinstrument. Durch sie können wir ohne Umwege unsere Zielgruppen direkt ansprechen und die Seriosität, die Qualität und die Spezialisierungen unserer Arbeit präsentieren. Was nützt eine perfekt designte Website allerdings, wenn sie nicht von den passenden Patienten gefunden wird? Deshalb haben wir uns erfolgreiche Partner gesucht, die unsere „Visitenkarte“ in die Top-Rankings in der Suchmaschine bringen.

## ICH RATE NEUGRÜNDERN

... in erster Linie zu SEO, die sich mit Anzeigenschaltungen über Google Ads und der Pflege von Patientenbewertungen kombinieren lässt. Ein erfolgreiches Social-Media-Management ist durchweg von großer Bedeutung. Für langfristige Erfolge braucht es zudem immer ein Quäntchen Geduld und Hartnäckigkeit. Nicht jede Veränderung macht sich sofort bemerkbar, manche Neuerungen brauchen Zeit und systematische Anpassungen, um im World Wide Web angenommen zu werden. Mit regelmäßigen Reportings wird man von der OMB AG auf dem Laufenden gehalten, sodass man sich auf die Praxis konzentrieren und trotzdem die Früchte ernten kann.

(Dominik Rainer)



## Jetzt Expertise nutzen

Die Spezialisten der **OMB AG Online.Marketing.Berater** sind seit vielen Jahren in der Dentalbranche erfolgreich und kompetenter Partner, wenn es darum geht, mit Online-Marketing die (richtigen) Neupatienten zu gewinnen. Dabei agiert die OMB AG in sechs Kompetenzbereichen: von SEO (Search Engine Optimization, Suchmaschinenoptimierung) und ORM (Online Reputation Management) über IPR (Internet Public Relations) und SEA (Search Engine Advertising, Suchmaschinenwerbung) bis SMM (Social Media Marketing) und INM (Influencer Marketing).

Weitere Informationen unter:

Tel.: +49 931 260275000

info@omb.ag

www.omb.ag