

Marketing für die Zahnarztpraxis

Neupatienten- und Personalgewinnung in Zeiten von Google, Facebook und Co.
Herausgeber/-in: Klaus Schenkmann

Kurzbeschreibung:

Optimale Ansprache von Neupatienten und Personal in
Zeiten von Google, Facebook und Co.



Firma/Einrichtung

Name/Vorname

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon/Telefax

E-Mail

Zur Auftragsbestätigung bitte E-Mail-Adresse angeben. Für den Versand
oder die Freischaltung von digitalen Produktanteilen wird die E-Mail-
Adresse unbedingt benötigt.

(Diese Angabe ist freiwillig, Sie können der Verwendung Ihrer Daten für
Werbezwecke jederzeit zu den ortsüblichen Basistarifen widersprechen.)

X

Datum, Unterschrift, Stempel

Wir bestellen:

DVD

DVD mit 6 CME-Punkten

Bestell-Nr.: 6473/1/

Preis: 165,41 EUR, zzgl. Versandkosten

E-Learning

E-Learning mit 6 CME-Punkten

Bestell-Nr.: 749301/1/

Preis: 165,41 EUR, versandkostenfrei

Alle Preise inklusive Mehrwertsteuer.

Staffelpreise

Menge	Stückpreis
von 1 bis 1	165,41 EUR (brutto)
von 2 bis 4	115,79 EUR (brutto)
von 5 bis 19	82,70 EUR (brutto)
von 20 bis beliebig	49,62 EUR (brutto)

Es gelten die Allgemeinen Geschäfts- und Widerrufsbedingungen des Verlags. Diese finden Sie unter www.forum-verlag.com/agb. Die Systemvoraussetzungen können Sie unter <https://www.i-med-online.de/details/index/id/17247> nachlesen. Lieferung innerhalb von fünf Werktagen ab Erscheinen.

Wir erheben Ihre Daten gemäß Artikel 13 Abs. 1 DSGVO zur ordnungsgemäßen Abwicklung unserer Geschäftsvorgänge sowie zur Mitteilung von Produktinformationen. Die aktuellen Datenschutzbestimmungen finden Sie unter www.forum-verlag.com/datenschutz. Wenn Sie zukünftig keine interessanten Angebote mehr erhalten wollen, können Sie der Nutzung Ihrer Daten für Werbezwecke jederzeit mit Wirkung für die Zukunft widersprechen. Bitte richten Sie Ihren Widerspruch an: FORUM VERLAG HERKERT GMBH, Fax (08233) 735 14 44 oder Tel. (08233) 735 11 56.

Was Sie in Zeiten von Google, Facebook und Co. wissen sollten!

- Marketing und Kommunikation als Teil der Praxisorganisation
- Definition: Marketing / Rechtliche Situation
- Internes Marketing: Sie und Ihr Team
- Internes Marketing: Praxis / Praxisausstattung
- Die generelle Marketingstrategie: Ziele und Zielgruppen
- Die generelle Marketingstrategie: Medien und Kanäle
- Die Praxis als Begleiter der Patientenreise
- Printmarketing
- Onlinemarketing
- Personalmarketing
- Ohne Monitoring geht es nicht
- Marketing und Kommunikation als Teil des praxisinternen QM

Als Arbeitgebermarke Personal (online) erreichen!

- Personalsuche ist Praxismarketing
- Sie suchen Personal? Dann bewerben Sie sich jetzt!
- Warum die Zahnarztpraxis zur Arbeitgebermarke werden muss
- Auch hier gilt: Zielgruppen kennen lernen!
- Der Generationen-Konflikt: Was Praxen über das Wunschpersonal wissen sollten
- Die richtigen Kanäle: Wo finden wir wen?
- Die Internetseite als Karriereportal
- Soziale Netzwerke für die Personalsuche
- Über Job-Plattformen neues Personal finden
- Die richtige Ansprache: Warum Anzeigen heute anders aussehen sollten!

Patienten mit Themen überzeugen und gewinnen!

- Marketing und Kommunikation als Teil der Praxisorganisation
- Definition: Marketing / Online-Marketing / Content-Marketing
- Wir sind online: Aktuelle Zahlen und Fakten
- Kein Online-Marketing ohne Strategie
- Was suchen Patienten im Internet?
- Wie suchen Patienten im Internet?
- Wie erreicht die Praxis Patienten im Internet?
- Die Praxis-Website: Ihre Kommunikationsbasis!
- Soziale Netzwerke: Facebook, Instagram und Co. für die Zahnarztpraxis
- Bewertungsportale: Patientenmeinungen im Blick
- Themen und Texte für Patienten und die Suchmaschine
- Google-Ads: Mehr als nur Online-Anzeigen
- Analyse und Dokumentation: Ohne Messung kein Erfolg
- Was Onlinemarketing mit QM und dem Parodontitis-Patienten zu tun hat!