

„Man lernt ständig dazu und gewinnt sogar neue Patienten“

Mit ilovemysmile.de hat die Frankfurter Kieferorthopädin Dr. Angelika Frankenberger 2017 ein unabhängiges, von Ärzten geführtes Marketingnetzwerk in Deutschland etabliert. Es ermöglicht Kolleginnen und Kollegen, erfolgreich am schnell wachsenden Alignermarkt zu partizipieren. Im Interview stellt sie das Konzept und dessen Vorteile vor.

Wie lässt sich das hinter ilovemysmile.de stehende Konzept am besten beschreiben?

Ilovesmile ist einerseits eine Informationsplattform für Patienten, andererseits auch eine Darstellungsmöglichkeit für Kieferorthopäden.

Der Unterschied zu vielen Online-Direktanbietern ist, dass der Patient in den Praxen durch den behandelnden Arzt umfangreich aufgeklärt wird und ihm alle Behandlungsmöglichkeiten ausführlich vorgestellt werden. Im Anschluss hat er dann die Möglichkeit, sich zwi-

monitoring-Methode immer eine persönliche Voruntersuchung und Beratung durch den Kieferorthopäden erfolgt, bevor die Behandlung beginnen kann. Unsere Patienten fühlen sich dadurch sicher und vor allem jederzeit gut beraten. Sie suchen sich einfach die Methode aus, die am besten zu ihrer persönlichen Zahnfehlstellung, ihrem Budget und Lebensstil passt.

Für wen ist das Konzept dabei am besten geeignet?

Das Konzept ist für jede kieferorthopädische Praxis geeignet. Gerade

Ilovesmile

aufzustellen. Hierbei helfen wir gern auch Kollegen weiter, die in Social Media bisher noch unerfahren sind. Inzwischen sind etwa 20 Praxen an unserem Konzept beteiligt.

Wie sieht die Zusammenarbeit praktisch aus? Welche Kosten werden erhoben?

Grundsätzlich beginnt die Zusammenarbeit immer mit einem Workshop. Dort erklären wir den Praxen, was nach unserer Erfahrung Patienten wichtig ist. Gleichzeitig wird die Praxis auf der Ilovesmile-Homepage mit einer eigenen Unterseite integriert und erhält dort einen Kalender für direkte Terminbuchungen durch die Patienten. Zudem werden die Praxis und ihr Standort durch uns auf Google Adwords, Instagram, Facebook, Google Business, Snapchat, Tik tok, Pinterest, YouTube und in der Smilothek integriert und vorgestellt. Wir erklären dem Partner die unterschiedlichen Plattformen und Möglichkeiten, dort erfolgreich zu werben. Die Kosten richten sich dabei nach Lage und Wünschen der Praxis. Im Monatsbeitrag sind die Kosten für die Schaltung von Werbeanzeigen und die Workshops bereits enthalten. Auf verschiedenen Plattformen wird täglich Content präsentiert, zugleich ist man in einem Netzwerk von motivierten Kollegen vertreten. Zugleich gibt es



Ilovesmile ist eine Informationsplattform für Patienten sowie Darstellungsmöglichkeit für Kieferorthopäden. (Foto: © Zahnwelt)

mehrmals im Jahr Workshops mit neuen aktuellen Themen. Und mit Ilovesmile.tv haben wir bereits das nächste Projekt in den Startlöchern.

Welche Benefits hat man hinsichtlich Ökonomie, Patientengewinnung und Effizienz?

Ein riesiger Vorteil ist: Der Behandler kann sofort mit ilovemysmile.de beginnen. Man benötigt kein zusätzliches Equipment in der Praxis und lernt alles Notwendige, was heutzutage für die Praxis in Hinsicht auf Werbung wichtig ist. Durch den Zusammenschluss von mehreren Kollegen ist das Netzwerk dabei auch sehr effektiv. Man zahlt letztlich nur für eigene Werbung, lernt viel Neues und kann dabei noch seine Patientenzahl erhöhen.

Sie arbeiten ausschließlich mit Invisalign-Schienen. Warum?

Weil wir von deren Qualität überzeugt sind. Gerade bei Behandlungen mit wenigen Terminen in der Praxis ist es wichtig, sich auf ein gutes System verlassen zu können.

kontakt

Zahnwelt®
Kieferorthopädische Praxis
 Dr. Angelika Frankenberger
 Kennedyallee 70A
 60596 Frankfurt am Main
 Tel.: +49 69 636000
 info@zahnwelt.org
 www.zahnwelt.org



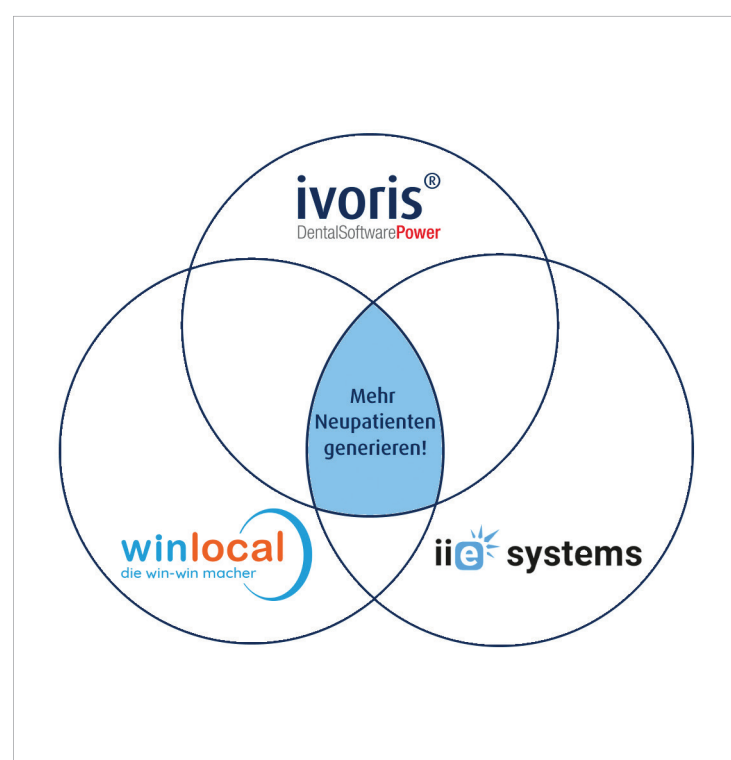
schon einer vom Kieferorthopäden durch regelmäßige Praxisbesuche betreuten oder durch Telemonitoring überwachten Methode zu entscheiden. Wichtig hierbei ist jedoch, dass auch bei der Tele-

durch die Corona-Pandemie ist der Wunsch der Patienten nach weniger Praxisbesuchen gestiegen. Und durch die starke Medienpräsenz der Konkurrenz ist es mittlerweile für jede Praxis essenziell, sich gut

Im Onlinemarketing ruhende Potenziale wecken

So werden kieferorthopädische Praxen im Web unübersehbar.

Neue Herausforderungen verschieben immer wieder den Betrachtungswinkel und führen dazu, Schwerpunkte neu zu setzen. So ist auch aktuell unvermeidbar, dass sich viel persönlicher Kontakt digitalisiert und ins Internet verschiebt. Das trifft auch für Zahnärzte und Kieferorthopäden zu. Die gerade stattfindende Verschiebung von Terminvereinbarungen über die praxiseigene Website ist dabei besonders auffällig. Dabei ist es nicht nur wichtig, online freie Termine anzubieten, sondern diese auch effizient in die Praxisverwaltung einzubinden. Computer konkret bietet dafür schon seit Langem die leistungsstärkste webbasierte Schnittstelle ivoris connect pro, die die Applikationen von iie-systems im Bereich digitaler Patientenkommunikation perfekt einbindet. Online-Termine sind für Neupatienten besonders relevant. An diesem



Punkt setzt das Onlinemarketing einer Praxis ein, denn ein perfekter Webauftritt als erste Anlaufstelle ist für den Praxiserfolg kaum zu unterschätzen. Hier kooperiert Computer konkret mit seinem starken Partner und Google-Experten WinLocal. Den Anwenderinnen und Anwendern wird ein umfassendes Konzept zur perfekten Darstellung im Internet geboten. Dabei wird besonderes Augenmerk auf die Suchanfragen im regionalen Umfeld der Praxis gelegt, um hier an erster Stelle präsent zu sein. Gleichzeitig erhalten Kieferorthopäden die Möglichkeit, den Erfolg ihres Onlinemarketings messbar zu machen. Per Schnittstelle zur Praxisverwaltungssoftware wird ausgewertet, wie viele neue Patienten über diesen Kanal gewonnen wurden und welcher Umsatz dabei erzielt wurde. Somit wird ein neuer Kommunikationsweg kompetent ausgebaut und

der spürbare Gewinn an Neupatienten kann jederzeit analysiert und entsprechend den Praxiswünschen angepasst werden. Die kieferorthopädische Praxis wird so im Web unübersehbar, gewinnt an Reputation und steigert mit wenig Aufwand den Praxiserfolg. Für eine umfangreiche Beratung zum Onlinemarketing stehen Interessierten gern Ansprechpartner von Computer konkret und WinLocal zur Verfügung.

kontakt

Computer konkret AG
 Theodor-Körner-Straße 6
 08223 Falkenstein
 Tel.: +49 3745 7824-33
 info@ivoris.de
 www.ivoris.de