



Konzepte & Heilkunst

mehr Wissen - mehr Erfolg - mehr Gesundheit

Wiederholung Marketing

präsentiert von Stefan Lackermeier

Heilpraktiker und Geschäftsführer der Konzepte & Heilkunst GmbH



Super Wichtig

Mehr Kontakt bring mehr Geschäft! IMMER!

Kontakte sind z.B.: persönliches Gespräch, Telefonat, Brief, Flyer/Visitenkarte, Email/Newsletter, Vortrag, Post in den Sozialen Medien, Autowerbung, Zeitungsartikel, Podcast, Messestand, Kundenstopper, Produktheft mit Stempel, **kostenloses unverbindliche Erstgespräch (5-10 Min.)** usw.



„steter Tropfen höhlt den Stein“

Anlässe für ein Schreiben an die Patienten:

- **Rechnung oder Angebot** incl. Flyer, Visitenkarte, Werbepostkarte
- **Geburtstagsglückwunsch** incl. Link auf die Internetseite
- **Fragebogen** zur Patientenzufriedenheit incl. Link auf die Internetseite
z.B. [Jotform](#)
- **Mitteilungen** über Urlaub, Erreichbarkeit, Vertretung, Umzug etc. incl. Link auf die Internetseite
- **Weihnachtsgruß** incl. Link auf die Internetseite
- **Praxisjubiläum** oder **Tag der offenen Türe**

Checkliste!!!
Marketingplan!!!



Tipps

- Nach Möglichkeit nach jedem Behandlungstermin **einen neuen Termin** vereinbaren.
- **Erreichbarkeit verbessern**
diese schwankt zwischen 6:1 und 11:1
- **Anrufbeantworter und Sprachbox** regelmäßig abhören. Urlaubsansagen nach dem Urlaub deaktivieren.
- Alle **Email Postfächer regelmäßig prüfen** und zeitnah antworten.
- **Regelmäßig Newsletter** schreiben z.B. über Klick-Tipp
<https://www.klicktipp.com/?a=73354>
<https://www.klicktipp.com/schulung/online-marketing/?a=73354>



Vielen Dank für die Aufmerksamkeit

