WEBDESIGN FÜR ZAHNÄRZTE – MIT DIESEN TIPPS ZU MEHR PATIENTEN

Veröffentlicht am 14. Mai 2020 von Jana

Du fragst Dich, auf was es bei erfolgreichem Webdesign für Zahnärzte und Zahnarztpraxen ankommt? Wir verraten es Dir und geben hilfreiche Tipps!

Du fragst Dich, auf was es bei **erfolgreichem Webdesign für Zahnärzte und Zahnarztpraxen** ankommt? Wir verraten es Dir und geben hilfreiche Tipps!

INHALT

- Die Relevanz von Webdesign
- Webdesign für Zahnärzte und Zahnarztpraxen – darauf kommt es an
  - Corporate Identity & Hochwertige Bilder
  - Kontaktmöglichkeiten & Terminbuchungen
  - Anfahrt & Google Maps
  - Das Praxisteam
  - Expertise & Leistungen
  - Ladezeiten & Responsive Design
- Webdesign und darüber hinaus

- Fazit

DIE RELEVANZ VON WEBDESIGN

Wusstest Du, dass User bereits in den ersten **3 Sekunden** auf Deiner Website entscheiden, ob sie bleiben oder die Seite sofort wieder verlassen? Deine Website hat tatsächlich sehr wenig Zeit, um potenzielle Patienten von Deiner Praxis und Deiner Expertise zu überzeugen. Klingt unmöglich? Ist es nicht – wenn man das Thema **Website und Design** richtig angeht. Lasse nicht nur das Lächeln Deiner Patienten strahlen, sondern auch Deine Homepage!

Worauf es bei einer Website für Praxen ankommt, haben wir bereits in unserem Blogartikel zum Thema Praxishomepage thematisiert. Wir steigen tiefer ein und geben Tipps für das Webdesign für Zahnärzte und Zahnarztpraxen.

WEBDESIGN FÜR ZAHNÄRZTE UND ZAHNARZTPRAXEN – DARAUF KOMMT ES AN

An Zahnärzten mangelt es nicht. Die Auswahl ist vor allem in Großstädten riesig – das macht es für Zahnärzte und Zahnarztpraxen zunehmend schwerer, neue Patienten online von sich zu überzeugen.

Bei Deiner Website solltest Du daher auf ein paar Dinge besonders achten.

CORPORATE IDENTITY & HOCHWERTIGE BILDER

Ganz wichtig für alle Webseiten: Richte das Webdesign an Deiner **Corporate Identity** aus. Achte darauf, dass Dein Logo sichtbar platziert ist und verwende die Praxisfarben in Deinem gesamten Webauftritt. Das verankert sich

in den Köpfen deiner Patienten und sorgt für hohen **Wiedererkennungswert**.

Hochwertige Fotos steigern die Qualität Deiner Homepage: User assoziieren solch professionelle Bilder und Webdesign mit hoher Qualität in der Praxis. Durch **freundliche Fotos** stimmst Du Deine Patienten bereits im Vorfeld positiv und spiegelst Deine Expertise wider. Und mal ehrlich: Niemand freut sich über einen Besuch beim Zahnarzt. Freundliche und lächelnde Gesichter nehmen Patienten einen Teil der Angst und zeigen gleichzeitig, dass Du um das Wohl Deiner Besucher bemüht bist.

KONTAKTMÖGLICHKEITEN & TERMINBUCHUNGEN

Mache es Deinen Patienten so einfach wie möglich, Dich und Deine Praxis zu kontaktieren. Bestenfalls sind Deine Kontaktdaten wie Telefonnummer und E-Mail Adresse bereits im Header (Kopfbereich) auf Deiner Homepage zu finden.

Viele User bevorzugen heutzutage eine **Online-Terminbuchung**. Bietest Du diesen Service in Deiner Praxis an, mache darauf aufmerksam! Verlinke die Unterseite **gut sichtbar in Deiner Navigation** oder ebenfalls im Header Deiner Seite.

ANFAHRT & GOOGLE MAPS

Wo ist Deine Zahnarztpraxis zu finden? Gibt es Parkmöglichkeiten? Diese Informationen sind für Deine Patienten enorm wichtig und entscheiden im Zweifel, ob sie sich für Dich oder eine andere Zahnarztpraxis entscheiden. Mit einer **Google Maps Integration** auf Deiner Kontakt-Seite oder auch im Footer (Fußbereich) Deiner Website können sich Patienten zudem ganz einfach direkt zu Dir **navigieren** lassen.

DAS PRAXISTEAM

Vor allem bei Ärzten spielt es eine große Rolle, sich selbst und seine Teammitglieder vorzustellen. Das weckt das **Vertrauen der Patienten** und zeigt, dass Du ihnen auf Augenhöhe begegnest. Stelle Dein Team (am besten mit Fotos) vor und teile kurz mit, für welchen Aufgabenbereich diese zuständig sind. Das fördert die **Identifikation mit Deiner Praxis**.

Beispiel einer Teamvorstellung. Quelle: https://www.keep-smiling.de/

EXPERTISE & LEISTUNGEN

Zeige, was Du kannst!
Insbesondere neue Patienten wollen sich vorab darüber informieren, welche Leistungen Du in Deiner Praxis anbietest. Teile mit, was Dich von anderen Praxen unterscheidet und was Du für Deine Patienten tun kannst. Hast Du besondere Schulungen absolviert oder sonstige Zertifikate vorzuweisen, baue sie auf Deiner Homepage ein.

LADEZEITEN &

RESPONSIVE DESIGN

Mehr als die Hälfte
aller Suchanfragen ist heute **mobil**. Es ist daher zwingend notwendig, Deine Website für mobile Endgeräte wie Smartphone und Tablets zu optimieren. Vor allem, wenn im Notfall ein Zahnarzt in der Nähe benötigt wird, stammt diese Suchanfrage in den meisten Fällen von mobilen Geräten.

Daher ebenfalls wichtig:
Ladezeit! Benötigt Deine Website zu lange für den Aufbau, springt ein Großteil der User direkt wieder ab – bei der Konkurrenz geht es schließlich schneller.

Warum ein **responsives Webdesign** so wichtig ist und was das Ganze mit Deinem Google Ranking zu tun hat, kannst Du in unserem Blogartikel zum Thema Webseiten auf dem Smartphone genauer nachlesen.

WEBDESIGN UND DARÜBER HINAUS

Natürlich ist **Webdesign sowie die gesamte Struktur** Deiner Website wichtig, um neue Patienten für Dich zu gewinnen. Doch wem nützt ein tolles Webdesign, wenn die Website gar nicht erst gefunden wird? Hier kommt das Thema **Suchmaschinenmarketing** ins Spiel: Durch gezielte **SEO** (Suchmaschinenoptimierung) und SEA (Suchmaschinenwerbung) sowie Content-Marketing Maßnahmen optimierst Du Deine Website für Google und wirst mit einem **guten Ranking** belohnt.

Möchtest Du Inhalte auf Deiner Homepage **selbst pflegen**, zum Beispiel innerhalb einer News-Seite, bietet sich die Einbindung eines **Content-Management-Systems** an. Ob Du bei Deiner Website auf einen Homepage-Baukasten setzt oder eine Agentur für die Erstellung Deiner Website beauftragst, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Möchtest Du Dich abheben und mit einem **individuellen Webdesign** punkten, kann eine Agentur Dir diese Arbeit abnehmen und Dich top im Netz platzieren. In diesem Blogartikel geben wir Dir Entscheidungshilfe.

FAZIT

Modernes Webdesign und Online-Marketing spielt eine zunehmend wichtige Rolle, um neue Patienten für Deine Zahnarztpraxis zu gewinnen und einen blendenden Eindruck zu hinterlassen. Deine Homepage sollte stets aktuell gehalten sein und Deine Leistungen und Expertise widerspiegeln. Freundliche und hochwertige Fotos Deiner Praxis und Deines Teams wecken Vertrauen und laden in Deine Praxis ein. Achte darauf, dass Deine Homepage auch für mobile Geräte optimiert ist und stelle Kontaktmöglichkeiten übersichtlich bereit.

Hast Du noch Fragen zum **Webdesign** oder benötigst einen Experten, der Dein **Praxismarketing** übernimmt? Wir stehen Dir als Full-Service-Agentur zur Seite und übernehmen die Kreation und Umsetzung Deines wirksamen Webdesigns!

Kontakt aufnehmen