

# Kundenmagnet

## Workbook für Gesundheitsberufe

Entdecken Sie, wie Sie als Gesundheitsexperte genau die Kunden anziehen, die zu Ihnen passen.

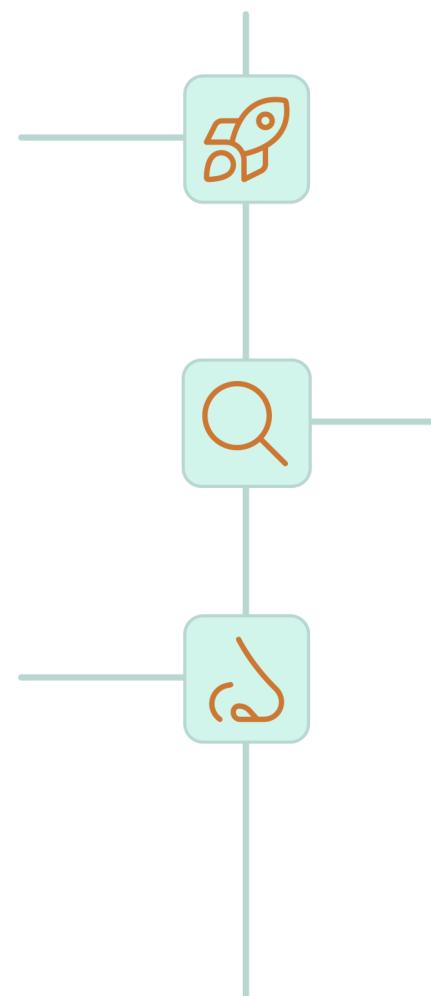
von Sabine Jechow



# Warum klassische Werbung nicht mehr funktioniert

## Vertrauen schlägt Reichweite

Patienten wählen Anbieter, denen sie vertrauen können.



## Authentizität gewinnt

Menschen suchen nach echten Verbindungen statt Werbesprüchen.

## Werdeüberflutung

Aufmerksamkeitsspannen sinken durch ständige Reizüberflutung.



**Zielgruppenanalyse  
durchführen**  
Verstehe Alter, Lebensstil und  
Gewohnheiten deiner idealen  
Patienten.



**Wunschkunden-  
Profil erstellen**  
Definiere klar, mit wem du am  
liebsten arbeiten möchtest.



**Patientenperspektive einnehmen**  
Erkenne die wahren Bedürfnisse hinter den geäußerten Wünschen.

# Positionierung als Experten



## Kompetenz zeigen

Fachliche Expertise klar und verständlich kommunizieren.



## Probleme lösen

Spezifische Lösungsansätze für Patientenprobleme bieten.



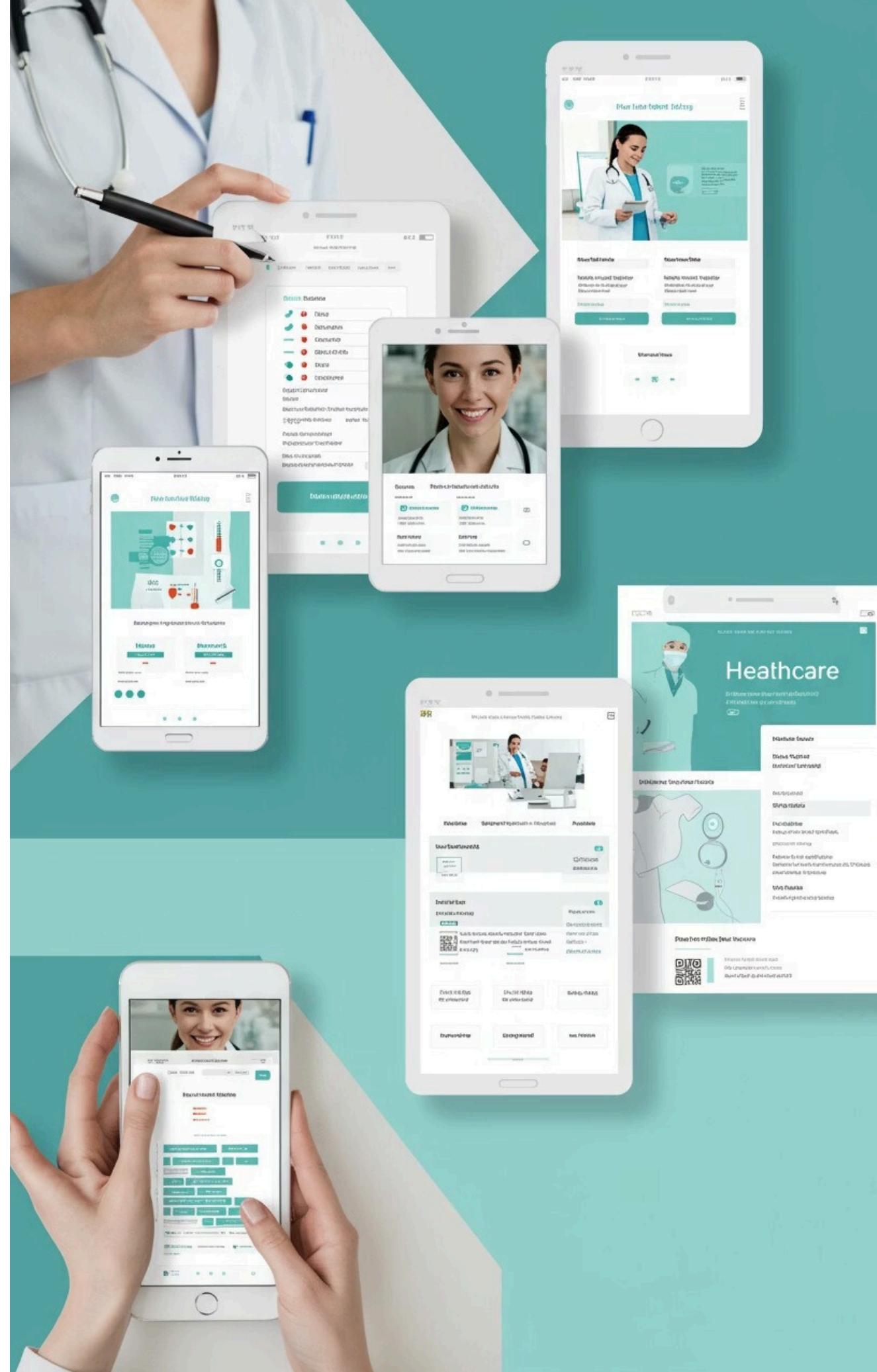
## Erfolge teilen

Positive Erfahrungsberichte als Vertrauensbeweis nutzen.

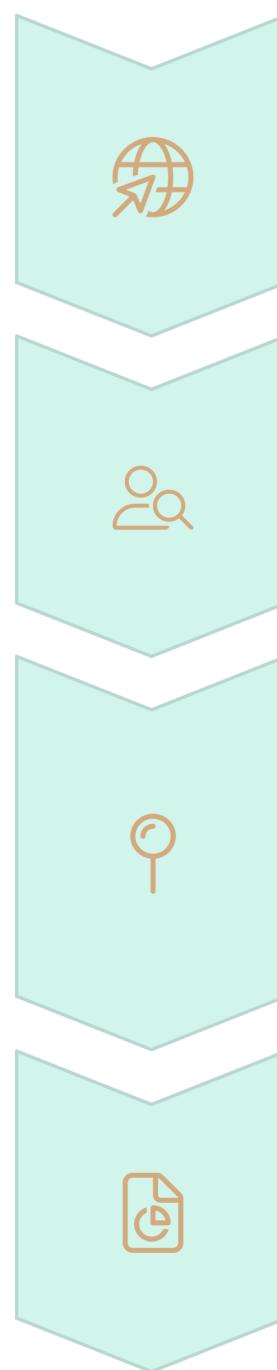


## Spezialisierung wählen

Als Experte für bestimmte Bereiche bekannt werden.



# Online-Präsenz und Sichtbarkeit



## Professionelle Website

Die digitale Visitenkarte ist Basis aller Online-Aktivitäten.

## Google-Bewertungen

Positive Rezensionen sammeln und auf Feedback reagieren.

## Lokale SEO

Google-My-Business optimieren für bessere regionale Auffindbarkeit.

## Erfolg messen

Analysieren, welche Maßnahmen neue Patienten bringen.

# Social Media gezielt einsetzen

## Kanalauswahl

Fokussiere auf Plattformen, wo deine Zielgruppe aktiv ist.

- Instagram für visuelle Inhalte
- Facebook für Community-Aufbau

## Content-Strategie

Plane relevante Inhalte, die echten Mehrwert bieten.

- Gesundheitstipps teilen
- Fachliche Erkenntnisse erklären

## Community-Pflege

Interagiere aktiv mit deiner wachsenden Follower-Basis.

- Auf Kommentare antworten
- Fragen stellen und diskutieren



# Authentisches Marketing mit Mehrwert

## Wertvolle Informationen teilen

Biete kostenlose Tipps und Ratschläge zu häufigen Gesundheitsproblemen an. Deine Expertise schafft Vertrauen lange vor dem ersten Termin.

## Geschichten statt Werbung

Erzähle von echten Fällen und Erfolgen durch deine Behandlung. Emotionale Verbindungen entstehen durch persönliche Geschichten.

## Empfehlungsmarketing fördern

Motiviere zufriedene Patienten, dich weiterzuempfehlen. Mundpropaganda ist das wertvollste Marketinginstrument überhaupt.



# Fazit: Dein Weg zum Kundenmagnet

## Strategische Grundlagen

Entwickle eine klare Vision, wer deine Wunschkunden sind.

Positioniere dich gezielt als Experte für ihre Bedürfnisse.

## Sichtbarkeit aufbauen

Kombiniere Online-Präsenz mit authentischem Content.

Nutze die richtigen Kanäle für deine Zielgruppe.

## Nachhaltiger Erfolg

Starte jetzt mit dem Workbook-Kurs für kontinuierlichen Patientenzulauf!

Verwandle deine Praxis in einen wahren Kundenmagnet.

# Erarbeite hier Deine Antworten:

Strategische Grundlagen

---

---

---

Sichtbarkeit aufbauen

---

---

---

Nachhaltiger Erfolg

---

---

---

Danke, dass du dir Zeit für dich und deine Entwicklung genommen hast.  
Du bist bereits auf dem Weg - mutig, bewusst und mit Herz.  
Wenn du deine Praxis jetzt zu einem echten Kundenmagneten machen möchtest, begleite ich dich gerne.

*„Ziehe nicht Menschen an, indem du versuchst, jemand anderes zu sein.  
Ziehe Menschen an, indem du ganz du selbst bist.“*

— Jechow Consulting

Du musst den Weg nicht allein gehen.

👉 Buche dein kostenloses Klarheitsgespräch:  
[www.jechow-consulting.de](http://www.jechow-consulting.de)

*Jechow Consulting / Inh. Sabine Jechow / Tegernbachstr. 49, D-84419 Schwindegg  
Tel: +49 (0)8082 94 91 733 / Email: [info@jechow-consulting.de](mailto:info@jechow-consulting.de)*