Warum **Sichtbarkeit** entscheidend ist

Viele Patienten informieren sich heute **online**, bevor sie eine Praxis kontaktieren. Wer keine aktuelle Website hat, auf Google nicht präsent ist oder keine Bewertungen vorweisen kann, wird oft übersehen. Gleichzeitig entscheiden **Empfehlungen von anderen Ärzten und zufriedenen Patienten** über Vertrauen und Praxiswachstum.

Mit ein paar einfachen Schritten können Sie Ihre Sichtbarkeit deutlich erhöhen – **ohne großen Aufwand, aber mit spürbarem Effekt.**

5 Bereiche, die Ihre Sichtbarkeit sofort steigern

1. **Website – Ihre digitale Visitenkarte**
2. **Google & Bewertungen – sichtbar & vertrauenswürdig**
3. **Social Media – Präsenz zeigen**
4. **Zuweiser & Kooperationen – Netzwerke stärken**
5. **Patientenkommunikation in der Praxis – Vertrauen schaffen**

1. Website – Ihre digitale Visitenkarte

- Achten Sie darauf, dass Ihre Website mobilfreundlich ist – über 70 % der Patienten suchen am Smartphone.
- Stellen Sie Ihre Leistungen klar dar, besonders Premiumlinsen und moderne OP-Verfahren.
- Machen Sie es Patienten leicht, Kontakt aufzunehmen: Telefonnummer, E-Mail und Online-Terminbuchung sollten sofort sichtbar sein.

Quick-Tipp: Prüfen Sie Ihre Website auf dem Handy. Finden Sie innerhalb von 10 Sekunden Ihre Kontaktdaten? Wenn nicht: anpassen!

2. Google & Bewertungen – sichtbar & vertrauenswürdig

- Pflegen Sie Ihr Google My Business Profil (Fotos, Öffnungszeiten, Leistungen).
- Bitten Sie zufriedene Patienten aktiv um eine Bewertung – z. B. nach der OP, wenn Dankbarkeit am größten ist.
- Reagieren Sie professionell auf Bewertungen – auch auf kritische. Das zeigt, dass Sie Patienten ernst nehmen.

Quick-Tipp: Schon 10 positive Bewertungen machen Sie deutlich sichtbarer als Praxen ohne Feedback.

3. Social Media – Präsenz zeigen

- Nutzen Sie Instagram oder Facebook für kurze Praxis-Updates.
- Teilen Sie anonymisierte Patientengeschichten oder kleine Einblicke in den Praxisalltag.
- Regelmäßigkeit ist wichtiger als Perfektion – lieber 1–2 Posts pro Monat als gar keine.

Quick-Tipp: Machen Sie ein Foto von Ihrem Team bei einer Fortbildung oder einem Event und posten Sie es, oder stellen Sie unterschiedliche Teammitglieder und Ihre Praxisräumlichkeiten vor – authentisch wirkt am besten und schafft Sicherheit.



©2026 HOYA Surgical Optics GmbH. Alle Rechte vorbehalten.

4. Zuweiser & Kooperationen – Netzwerke stärken

- Bleiben Sie im Austausch mit Augenoptikern und Hausärzten vor Ort.
- Laden Sie gezielt zu Infoveranstaltungen ein – z. B. über Flyer oder einen persönlichen Anruf.
- Halten Sie Kooperationen lebendig durch regelmäßige Updates oder Fachvorträge.

Quick-Tipp: Ein persönlicher Anruf bei einem Zuweiser wirkt oft stärker als ein Flyer im Postfach.

5. Patientenkommunikation in der Praxis – Vertrauen schaffen

- Nutzen Sie Broschüren, Videos und Beratungshilfen aktiv im Gespräch.
- Arbeiten Sie mit einer klaren Argumentationsstruktur: Vorteile, mögliche Fragen, realistische Erwartungen.
- Sorgen Sie dafür, dass alle Mitarbeiter dieselbe Botschaft kommunizieren – vom Empfang bis ins OP-Team.

Quick-Tipp: Nutzen Sie einen Wartezimmer-TV um verschiedene Informationen an die wartenden Patienten auszuspielen. Zum Beispiel geänderte Öffnungszeiten, eine neue Telefonnummer, aber auch Informationen zu verschiedenen IOLs, Operationstechniken und Nachsorgemaßnahmen.



Ihre Checkliste – sind Sie sichtbar genug?

- [ ] Website mobilfreundlich und aktuell
- [ ] Google My Business gepflegt & mind. 10 Bewertungen
- [ ] Social Media Accounts aktiv genutzt (mind. 1 Post pro Monat)
- [ ] Kontakte zu Zuweisern gepflegt (letzter Austausch < 6 Monate)
- [ ] Patientenbroschüren und Videos aktiv im Einsatz

Fazit

Sichtbarkeit entsteht nicht über Nacht – aber schon kleine, konsequente Schritte machen einen großen Unterschied.

Mit diesem Leitfaden haben Sie ein 1x1 der Patientenkommunikation, das Ihre Praxis Schritt für Schritt erfolgreicher macht.

©2026 HOYA Surgical Optics GmbH. Alle Rechte vorbehalten.