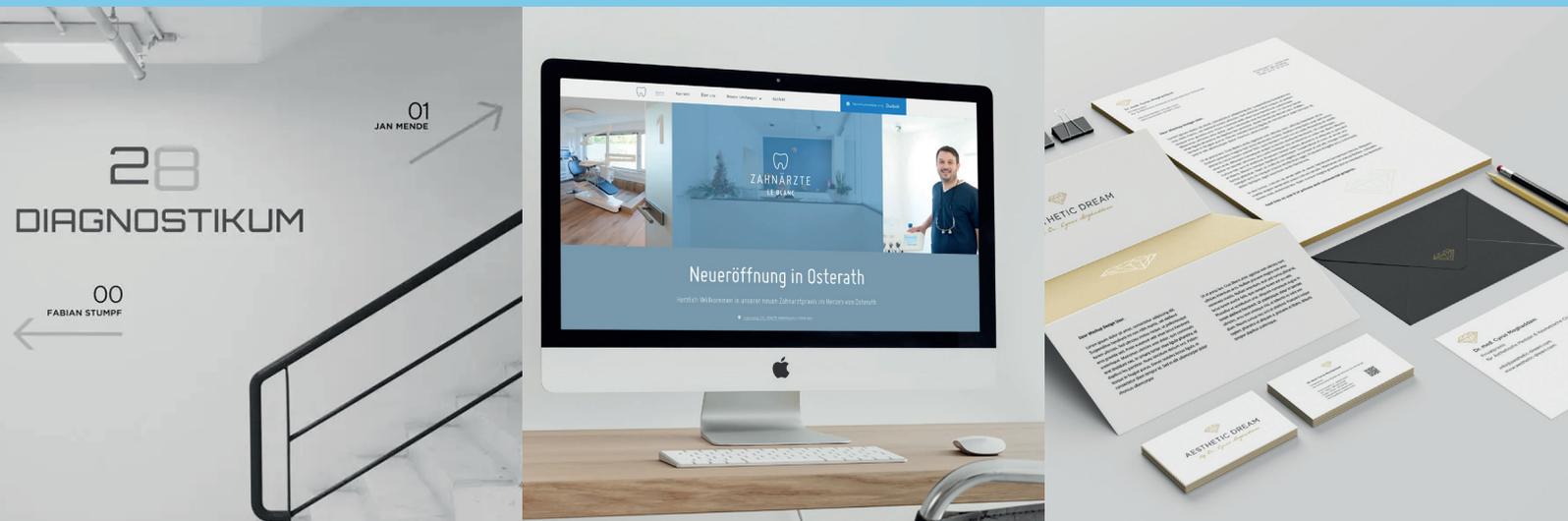




10 Dinge, die jede Praxis bei ihrer Gründung im Marketing beachten sollte



Was Sie als Praxis-Gründer beachten sollten, um vom ersten Tag an sichtbar, vertrauenswürdig und anziehend für Patienten und Mitarbeiter zu sein.

Die Gründung einer eigenen Praxis ist weit mehr als eine räumliche und fachliche Entscheidung. Sie ist der Beginn einer persönlichen Marke, eines neuen Systems, eines eigenen Anspruchs. Wer dabei zu spät an Kommunikation und Sichtbarkeit denkt, startet oft mit leerem Wartezimmer – oder überfordertem Team.

Erfolgreiches Praxismarketing beginnt nicht erst nach der Eröffnung, sondern Monate vorher.



Dachstation-Praxis-Leitfaden #1

10 Dinge, die jede neue Praxis im Marketing beachten sollte

Diese 10 Punkte zeigen Ihnen, worauf es ankommt – damit Ihre Praxis von Anfang an wahrgenommen, verstanden und gefunden wird.

1. Frühzeitig planen

Starten Sie mindestens 4–6 Monate vor der Eröffnung mit der Marken- und Kommunikationsplanung. Gutes Design, professionelle Texte und strategischer Aufbau brauchen Zeit – und sparen Ihnen später viel davon.

2. Zielgruppe definieren

Wer sind Ihre Wunschpatient:innen? Kinder? Angstpatienten? Selbstzahler? Je klarer Ihre Zielgruppe, desto gezielter wird Ihre Ansprache – online wie offline.

3. Passender Praxisname

Ein guter Name ist wiedererkennbar, rechtssicher, emotional, fachlich stimmig. Und er passt zu Ihnen. Er beeinflusst Logo, Domain, E-Mail-Adressen und Patientenwahrnehmung.

4. Einheitliches Erscheinungsbild

Ein durchdachtes Corporate Design mit Logo, Farben, Typografie und Bildsprache schafft Vertrauen und Professionalität – vom Türschild bis zur Instagram-Anzeige.

5. Aussagekräftige Website

Ihre Website sollte modern, mobiloptimiert, schnell und authentisch sein – mit gutem Content, echten Fotos, verständlichen Texten und klarer Navigation. Sie ist Ihr digitales Aushängeschild.

6. Sichtbarkeit im Web sicherstellen

Google-Business-Eintrag, lokale SEO, Branchenverzeichnisse, Social Media – all das hilft, dass Sie auch ohne Empfehlung gefunden werden.

7. Patientenreise mitdenken

Was passiert zwischen Interesse und Termin? Wo informieren sich Ihre Zielpatienten? Ihre Kommunikation sollte Vertrauen aufbauen und die Hemmschwelle senken.

8. Eröffnung gezielt kommunizieren

Ob Einladungskarten, Social Media Countdown oder Google Ads – Ihre Eröffnung ist mehr als ein Türöffnen. Machen Sie sie zu einem echten Startsignal.



Dachstation-Praxis-Leitfaden #1

10 Dinge, die jede neue Praxis im Marketing beachten sollte

9. Mitarbeitersuche früh beginnen

Auch das beste Marketing hilft wenig, wenn niemand ans Telefon geht. Gewinnen Sie Ihr Team frühzeitig – und zeigen Sie sich als attraktiver Arbeitgeber.

10. Alles aus einem Guss

Patienten und Bewerberinnen erkennen Brüche in der Kommunikation. Logo, Website, Flyer und Social Media sollten wie aus einem Guss wirken – das schafft Vertrauen und Wiedererkennung.

Fazit & Empfehlung:

Praxismarketing ist nicht nur „Werbung“ – es ist die Grundlage für Vertrauen, Orientierung und Wachstum. Wer hier von Anfang an strategisch vorgeht, spart langfristig Zeit, Geld und Nerven.

Wir begleiten Sie in allen Phasen Ihrer Praxisgründung – von der Positionierung über Design und Website bis hin zu Patienten- und Mitarbeitermarketing. Speziell für Heilberufe. Und mit medizinischem Verständnis.

Lassen Sie sich jetzt unverbindlich beraten: info@dachstation.de · www.dachstation.de



Wir sind Ihre Spezialisten-Agentur für erfolgreiches Praxis-Marketing

