

Hören Sie auf zu fragen, warum Patienten gehen.

Fragen Sie, warum Sie sie nicht angerufen haben.

Praxis-Leitfaden: Was jetzt zu tun ist.

VISIBAL · Hirsch Dynamics AG · Mai 2025

Dieser Leitfaden ist für Zahnärzte und Kieferorthopäden, die verstehen wollen, was konkret zu tun ist — nicht warum es wichtig ist. Das wissen Sie bereits.

Die 5 Fragen.

Für jede Frage, die Sie mit Nein beantworten, verliert Ihre Praxis heute aktiv Umsatz.

1 Haben Sie ein automatisches System, das Patienten an Kontrollen erinnert?

→ 17 % Ihres Patientenstamms verschwinden jährlich. Still. Ohne es zu merken.

Lösung: VISIBAL Monatsmailing + Direct Messaging

2 Können Patienten ausserhalb Ihrer Öffnungszeiten Termine anfragen?

→ Bis zu 20 % der Anfragen nach 18 Uhr gehen verloren — für immer.

Lösung: VISIBAL KI-Chatbot 24/7

3 Ist Ihre Website in mindestens 2 Sprachen verfügbar?

→ Sie schliessen bis zu 30 % Ihrer Patientenzielgruppe aus.

Lösung: VISIBAL Website & SEO (DE/EN/UA/RU)

4 Kommunizieren Sie mehr als einmal im Quartal mit Ihren Patienten?

→ Ihre Patienten vergessen Sie zwischen Terminen — die Konkurrenz kommuniziert.

Lösung: VISIBAL Newsletter + Mailing

5 Haben Sie eine messbare Möglichkeit, Ihren Expertenstatus aufzubauen?

→ Ohne Expertenstatus entscheiden Patienten über Preis, nicht Vertrauen.

Lösung: VISIBAL Podcast 2x / Monat

Was jetzt zu tun ist.

Fünf Schritte. In dieser Reihenfolge.

0
1

Woche 1: Bestandsaufnahme

Wie viele aktive Patienten? Welche Recall-Rate (Ziel: >85 %)? Wie viele kommen in 12 Monaten zurück? Wie kommunizieren Sie heute?

0
2

Woche 2–4: Kanal aufbauen

E-Mail-Adressen aller Patienten sammeln. DSG/DSGVO-Einwilligung einholen. Website auf Mehrsprachigkeit und Mobile prüfen. Chatbot einrichten — oder an VISIBAL übergeben.

0
3

Monat 1–2: Recall-Rhythmus etablieren

Monatliche Recall-Erinnerung starten. Direct Messaging alle 12 Tage. No-Show-Follow-up 48h vor Termin.

0
4

Monat 2–4: Expertenstatus aufbauen

Podcast starten: 2 Episoden pro Monat auf Spotify, Apple, YouTube. Quartals-Newsletter: Praxisnews, Gesundheitstipps, neue Behandlungen.

0
5

Laufend: Messen

Recall-Rate monatlich tracken (Ziel: >85 %). Öffnungsraten, Klicks, Buchungen aus Mailings. Quartalsgespräch mit VISIBAL-Team: Was optimieren wir?

Was HDH AG übernimmt.

Alles. Wirklich alles. Unter Ihrem Namen.

Leistung	Was HDH AG liefert	Ihr Aufwand
Website & SEO	Aufbau, Pflege, Übersetzung (4 Spr.), SEO	Genehmigung Inhalte

KI-Chatbot 24/7	Einrichtung, Training, Optimierung	Nullaufwand
Monatsmailing	Text, Design, Versand — vollautomatisch	10 Min. Freigabe
Direct Messaging	Planung, Texterstellung, Versand alle 12 Tage	Kein Aufwand
Podcast	Aufnahme (KI), Produktion, Spotify/Apple/YouTube	Thema nennen
Quartals-Newsletter	Premium-Design, Text, Versand — Ihr CI	Kein Aufwand
Reporting	Monatlich: Öffnungsraten, Termine, Conversions	Lesen & besprechen
Strategie	Quartals-Review mit Linz Crawford, CEO	1h / Quartal

Die Praxis, die kommuniziert, gewinnt. Die Frage ist nicht, ob Sie kommunizieren sollen. Die Frage ist, wann Sie anfangen.

Nächster Schritt:

■ lc@hirschdynamics.com · ■ [+44 7592 198725](tel:+447592198725) · ■ [WhatsApp](#)

© 2025 HDH AG · HIT · hirschdynamics.net/visibal