

Kostenloses Playbook

# Schritt für Schritt Strategie zu mehr Implantat-Anfragen

# So hilft dir eine **starke Marke**, mehr Implantat-Anfragen zu gewinnen

Dieses Playbook richtet sich an Zahnärzte und Praxisinhaber mit Implantat-Schwerpunkt, die endlich aufhören möchten, auf Zufalls-Anfragen zu warten. Eine starke Praxismarke ist heute essenziell, um sich im Patientenmarkt zu behaupten. Patienten informieren sich intensiv, bevor sie anrufen. Wer in diesem Moment nicht sichtbar und vertrauenswürdig ist, verliert den Fall an die Konkurrenz – oft ohne es zu merken.



## Das Wichtigste auf einen Blick

- Patienten entscheiden sich, bevor sie googeln
- Vertrauen entsteht vor dem Anruf
- Planbare Anfragen brauchen ein System
- Qualität allein reicht heute nicht mehr

# Für wen ist dieses Playbook gemacht?

**Dieses System ist genau richtig für dich, wenn du:**

- ✓ Zahnarzt oder Praxisinhaber mit Implantat-Schwerpunkt bist
- ✓ Implantat-Fälle planbar und regelmäßig gewinnen willst
- ✓ Keine Lust mehr auf Rabattaktionen oder Billig-Portale hast
- ✓ Vorinformierte Patienten willst, die schon entschieden haben
- ✓ Deine Praxis als Marke aufbauen und Vertrauen erzeugen willst

**Nicht geeignet, wenn du:**

- ✗ Implantate nur gelegentlich machst und kein Wachstum anstrebst
- ✗ Ergebnisse ohne jede Investition in Sichtbarkeit erwartest

# Diese 5 Fehler kosten dich bis zu 15.000 € Umsatz im Monat

Kann ich dir sagen: Die meisten Praxen mit Implantat-Schwerpunkt machen dieselben Fehler. Nicht weil sie schlechte Zahnärzte sind – sondern weil niemand ihnen je erklärt hat, wie Patienten heute Entscheidungen treffen. Das Ergebnis? Zu wenige Anfragen, zu viele Preisverhandlungen, zu viel Frust.

01

## Nur auf Google setzen

Patienten entscheiden sich schon früher als du denkst

02

## Keine eigene Anfragenquelle

Abhängigkeit von Portalen & Empfehlungen

03

## Website ohne Vertrauen

Kein Beweis, kein Vertrauen, kein Anruf

04

## Kein Follow-up System

Interessenten gehen still zur Konkurrenz

05

## Fehlende Positionierung

Preisvergleich statt Qualitätsentscheidung

# 1. Nur auf Google setzen – und den Rest dem Zufall überlassen

## Das passiert ohne diesen Schritt:

Du investierst in Google Ads oder SEO, und trotzdem kommen zu wenige Implantat-Anfragen. Klicks sind da, Conversions fehlen. Warum? Weil Patienten schon vor Google entschieden haben, welcher Praxis sie vertrauen.

## Was das kostet:

Bei Ø 2.500 € pro Implantatfall und 6 verlorenen Fällen im Monat = 15.000 € Umsatzverlust. Nicht weil du schlecht bist – sondern weil du nicht sichtbar warst, als die Entscheidung fiel.



## Kurz-Lösung:

Baue Sichtbarkeit dort auf, wo Vertrauen entsteht: Social Media, Content und Empfehlungen – bevor der Patient googelt.

# 72%

der Patienten haben ihre Entscheidung getroffen, bevor sie eine Praxis googeln.

# 2. Keine eigene Anfragenquelle

Du bist abhängig von Bewertungsportalen, Empfehlungen oder teuren Lead-Einkäufen. Das ist kein System – das ist Hoffen. Praxen, die wachsen, besitzen eine eigene, kontrollierbare Quelle für Implantat-Anfragen. Kein Portal kann dir das wegnehmen.

## Was Portale kosten:

20–40 % Provision pro Implantat-Fall. Bei 10 Fällen/Monat bis zu 10.000 € weg.

## Mit eigenem Kanal:

0 € Provision. Die Anfrage gehört dir – heute und in 3 Jahren.

# 3.

## Website ohne Vertrauensbeweis

### Hand aufs Herz:

Schaut deine Website aus wie die eines Experten, dem man sofort vertraut? Oder ist sie eine von tausenden austauschbaren Zahnarzt-Seiten mit Stockfotos? Patienten brauchen 3 Dinge, bevor sie anrufen: Kompetenz sehen, Vertrauen fühlen, Sicherheit haben.

- ✓ Echte Vorher/Nachher-Bilder deiner eigenen Fälle
- ✓ Klarer Ablauf: Was passiert beim ersten Termin?
- ✓ Authentische Patientengeschichten & Bewertungen
- ✗ Stockfotos und generische "Wir lieben Zähne"-Texte
- ✗ Keine Angaben zu Kosten, Ablauf oder Zahnarzt-Persönlichkeit

# 4.

## Kein Follow-up System

Während du das liest, verlierst du wahrscheinlich gerade einen Interessenten. Jemand hat deine Website besucht, war interessiert – und ist gegangen. Ohne Kontakt, ohne Chance. 60 % der Implantat-Patienten kontaktieren mehr als eine Praxis. Wer zuerst nachfasst, gewinnt.

### Copy-Paste Vorlage: Follow-up E-Mail

Betreff: Ihre Anfrage zu Zahnimplantaten – wir sind für Sie da  
Guten Tag [Name],

vielen Dank für Ihr Interesse. In unserer Praxis begleiten wir Sie von der ersten Beratung bis zum fertigen Ergebnis – transparent, schonend und ohne Überraschungen. Darf ich Ihnen einen kostenlosen 15-Minuten-Beratungstermin anbieten?

# 5. Fehlende Positionierung

Sound familiar? Patient kommt rein, fragt nach dem Preis, vergleicht mit drei anderen Praxen und entscheidet sich für die billigste. Das ist das Ergebnis fehlender Positionierung. Wer nicht klar kommuniziert, warum er die richtige Wahl ist, wird auf den Preis reduziert.

## Ohne Positionierung

- ✗ Preisvergleich
- ✗ Lange Entscheidung
- ✗ Viele Absagen
- ✗ Schwache Marge

## Mit Positionierung

- ✓ Preisvergleich
- ✓ Lange Entscheidung
- ✓ Viele Absagen
- ✓ Schwache Marge

# Das Implantat-Anfragen System in 5 Schritten

Es gibt einen systematischen Ausweg aus dem Zufalls-Anfragen-Problem. Mit diesen 5 Schritten baust du planbare Implantat-Anfragen auf – berufsrechtskonform, ohne Werbeversprechen, ohne Rabattaktionen.

01

## Positionierung & Praxismarke

Klar definieren, wofür du stehst

02

## Vertrauen aufbauen

Content & Beweise vor dem Anruf

03

## Eigene Anfragenquelle

Unabhängig von Portalen werden

04

## Erstkontakt optimieren

Aus Interessent wird Patien

05

## Follow-up System

Kein Interessent geht mehr verloren

# 1. Positionierung & Praxismarke

## Das passiert ohne diesen Schritt:

Du bist für den Patienten eine von 50 Zahnarztpraxen. Kein erkennbarer Unterschied, kein Grund zu wechseln, kein Vertrauen – also entscheidet der Preis.

## Was das kostet:

Definiere, wofür deine Praxis steht. Nicht was du machst – sondern wie du es machst und für wen. Das ist dein Kompass für alles: Website, Posts, Gespräche.

### So setzt du es um – Deine Positionierungsformel:

Wir helfen [ZIELGRUPPE],  
die [PROBLEM / WUNSCH] haben,  
durch [DEINE METHODE / BESONDERHEIT],  
damit sie [ERGEBNIS] erreichen.

### Beispiel:

"Wir helfen Patienten mit Zahnlücken, die sich einen natürlichen Biss zurückwünschen, durch schonende Sofortimplantate – damit sie am nächsten Tag wieder lächeln können."

### Deine Checkliste

- ✓ Positionierung in einem Satz formuliert
- ✓ Auf der Website sichtbar hinterlegt
- ✓ Im Erstkontakt kommuniziert

# 2. Vertrauen aufbauen – vor dem Anruf

Vertrauen entsteht nicht im Erstgespräch. Es entsteht Wochen vorher. Durch deine Posts, Vorher/Nachher-Bilder, durch den Zahnarzt der erklärt statt wirbt. Das ist das Absurd-Wirkungsvolle an gutem Content: Er verkauft, ohne zu verkaufen.

### Vorher/Nachher

Echter Fall mit Einverständnis

### Erklärvideo

Wie läuft eine Implantation ab?

### FAQ-Post

Was kostet ein Implantat wirklich

### Patientengeschichte

Von der Angst zur Freude

# 3. Eigene Anfragenquelle aufbauen

Das ist kein Zufall. Das ist System. Praxen die wachsen, haben einen klaren Kanal dem Anfragen kommen – und der ihnen gehört. Entscheide dich für einen Kanal, mach ihn 90 Tage lang konsequent. Dann kommt der Rest.

✓ **Instagram / Facebook:** Beste Reichweite für Vorher/Nachher & Aufklärung

✓ **Google Business Profil:** Lokale Sichtbarkeit & Bewertungen

✓ **YouTube:** Tiefes Vertrauen durch Erklärvideos

✓ **E-Mail-Newsletter:** Direkte Verbindung – kein Algorithmus

# 4. Erstkontakt optimieren

Der Patient hat Vertrauen aufgebaut und ruft an. Jetzt zählt jede Sekunde. Ein unsicherer Empfang, lange Wartezeiten oder ein schlechter erster Eindruck – und er geht zur Konkurrenz. Der Erstkontakt ist dein bester Verkäufer.

## Template: Telefonscript für Implantat-Anfragen

Guten Tag, [Praxisname], Sie sprechen mit [Name]. Was kann ich für Sie tun?

### Patient fragt nach Implantaten:

»Sehr gut, dass Sie sich melden. Darf ich fragen, ob Sie sich bereits informiert haben – oder soll ich Ihnen erstmal alles erklären?«

**Ziel:** Kostenlosen 15-min Beratungstermin vereinbaren.

# 5. Follow-up System einrichten

Das Killer-System gegen verlorene Anfragen: 3 Touchpoints nach dem Erstkontakt. Kein CRM, keine teure Software – nur konsequentes Nachfassen.

01

## Tag 1: Sofort-SMS nach Anfrage

Dankeschön + direkter Terminlink

02

## Tag 3: E-Mail mit Mehrwert

Antwort auf häufige Fragen + Vorher/Nachher

03

## Tag 7: Persönlicher Anruf

Kurzes Nachfassen, Hilfe anbieten



INTERESSIERT?

## Starte jetzt dein Projekt mit uns!

Falls du Unterstützung bei der Umsetzung brauchst: Wir sind eine 2011 gegründete Agentur für Marken- und Webentwicklung – mit Fokus auf Praxen und Gesundheitsunternehmen. Von der Positionierung über die Website bis zur Social-Strategie.

**Web:** [www.greenstein.design](http://www.greenstein.design)  
**E-Mail:** [hallo@greenstein.design](mailto:hallo@greenstein.design)  
**Telefon:** 05121 - 29 520 22