

conceptwerk

Dos and Don'ts im Praxismarketing

Leitfaden für Heilberufler



Überzeugen Sie Patient:innen mit **professionellem Praxismarketing** – aber richtig!

Egal, ob Sie Ihre Leistungen auf **Social Media**, auf der **eigenen Praxiswebsite** oder mittels klassischer **Printwerbung** bewerben möchten, ist die Art und Weise wie Sie dies tun dürfen gesetzlich genauestens festgelegt. Schnell können Lobgesänge und Versprechungen zum Erfolg einer Behandlung zur rechtlichen Stolperfalle werden und erhebliche **Geldbußen bis zu 50.000 €** verursachen.

Don'ts

Womit darf ich nicht werben?

Anpreisende, vergleichende oder **irreführende** Aussagen sind stets zu vermeiden, da diese Art der Werbung laut dem HWG **verboten** ist. Daher sind **Übertreibungen** und **Superlative keine Option** für Ihre Werbung.

Damit dürfen Sie nicht werben:

- 1 Falsche Heilversprechen, die den Anschein einer belegt wirkungsvollen Behandlung vermitteln
- 2 Unwahrheiten oder nicht eindeutig formulierte Informationen
- 3 Unwahre Angaben zu Qualifikationen, Bildung, Erfolgen oder Befähigungen
- 4 Verwendung von Studien, welche sich auf Wirkungsweise oder Erfolg eines Produktes beziehen
- 5 Krankheitsgeschichten, welche zur falschen Selbstdiagnose führen können
- 6 Verlosen oder Verschenken von Gutscheinen und Proben für Behandlungen
- 7 Aussagen, die den Eindruck vermitteln, dass bei Nichtverwendung eines Heilmittels die Gesundheit beeinträchtigt wird

Dos

Womit darf ich werben?

Trotz der auf den ersten Blick **zahlreichen Verbote** gibt es dennoch einige Möglichkeiten für Therapeuten und Praxisinhaber wie sie für sich und ihre Leistungen werben können. Grundsätzlich gilt dabei immer die **Verwendung wahrheitsgemäßer Angaben** zu Ihnen, Ihrer Tätigkeit und Praxis.

Darüber hinaus sollte für Sie das **gesundheitliche Wohl** Ihrer Patient:innen immer **im Zentrum** Ihrer Werbebotschaften stehen. Seien Sie stets **transparent, offen und ehrlich** und vermeiden Sie reißerisch aufbereitete Werbebotschaften.

Damit dürfen Sie werben:

- 1 Aussagen in Bezug auf Wirkungsweise und erwartbaren Erfolge
- 2 Verständlich aufbereitete, sachliche, berufsbezogene und wahre Informationen
- 3 Werbung mit den eigenen Qualifikationen, Zertifikaten und Weiterbildungen
- 4 Werben für Präventivleistungen (Unterschied zwischen Primär- und Sekundärprävention) fällt nicht unter das HWG

4 Gründe

für professionelles Praxismarketing

1. Bekanntheitsgrad

Sie steigern Ihre Bekanntheit in der Region. Durch eine suchmaschinenoptimierte Praxiswebsite werden Sie von den Menschen aus Ihrer Umgebung gefunden und eine hohe Platzierung schafft gleichzeitig Vertrauen! Eine Win-Win-Situation.

2. Sichtbarkeit im Netz

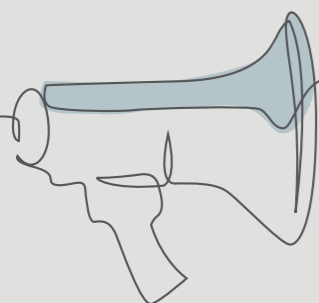
Sie erhalten mehr Sichtbarkeit im Netz. Mit Online-Marketing können Sie effektiv eine Vielzahl an künftigen Patient:innen erreichen. Egal ob auf Social Media oder Ihrer Website.

3. Attraktivität

Professionelle Werbung steigert die Attraktivität für Bewerber!

4. Selbstzahler

Attraktive Werbekonzepte und in Szene gesetzte Leistungen bringen Ihnen häufiger Selbstzahler- und Privatpatient:innen in Ihre Praxis.



Was sind nun die besten

Werbemittel

für Therapeuten und
Praxisinhaber?

Da Sie nun wissen, auf welche Aspekte Sie bei der Werbung für sich und Ihre Praxis achten sollten, stellen Sie sich sicher die Frage welches Werbemittel nun die richtige Wahl ist.

Erfahrungsgemäß empfiehlt sich hier ein ausgewogener Mix zwischen analogen (Flyer, Visitenkarten, etc.) und digitalen Werbemitteln (Website, Social Media, SEO).

Sie haben noch Fragen oder brauchen einen zuverlässigen Partner, der Ihnen bei der Umsetzung oder Erstellung Ihres Werbekonzepts unter die Arme greift?

conceptwerk GbR

Agentur für Design | Kommunikation | Marketing
Straße des Friedens 3–5
07381 Pößneck

[E] info@conceptwerk.de

[T] +49 (0) 36 47.50 69 36–0

[F] +49 (0) 36 47.50 69 36–4

🌐 www.conzeptwerk.de

🛒 www.schilder-werbetchnik.de

🛒 www.digitaldruck-thueringen.de

