

Hogyan készítesen olyan weboldalt, amely a látogatókat új páciensekké konvertálja

I. Fogászati weboldal ellenőrzéslista

HONLAP-STRUKTÚRA

- Mobil-barát megjelenés
- Kezeléseknek külön aloldal
- Jó felhasználói élmény

Marketing szempontok

- Piaci pozicionálás (Másokhoz képest)
- Miért minket válasszanak? (Előnyök)
- Online jelenleg is hirdetek
- Szezonális ajánlatok

Páciens-központú információk

- Online foglalási lehetőség
- Google Maps térkép beágyazás
- Gyakori kérdések az oldalon
- Kapcsolati információk könnyű megtalálása

Bizalomnövelő elemek

- Díjak, oklevelek publikálása
- Jó minőségű képek a munkatársakról, orvosokról
- Valós ügyfélvélemények publikálása
- Előtte-utána referenciák
- Garancia publikálása

Weboldaltartalom

- Tartalom jó tagoltsága
- Figyelemfelkeltő alcímek
- Kezelések részletes leírása
- Egyedi, jó minőségű képek

Követő kódok / Mérések

- Google Analytics mérőkódok
- Facebook követőkód
- Google AdWords mérőkódok

Online jelenlét vizsgálata

- Aktív Facebook jelenlét
- Megtalálható vagyok a Google Térképen
- Keresőbarát honlapfelépítés

Mi a jó eredmény?

Az itt felsorolt pontok minimum 60%-ban legyenek kipipálva. Ha nem érte el a 60%-ot, akkor a weboldala online páciensszerzésre valószínűleg alkalmatlan.

II. Mobil weboldal ellenőrzőlista

A Google 2018. márciusában hivatalosan is bejelentette, hogy a **weboldalak mobilon megjelenő tartalmát és felhasználói élményét veszi elsődlegesen figyelembe** (Mobile-first indexing) a rangsorolásánál.

Tehát az a fogászati magánpraxis fog előrébb kerülni a keresőben, aki elsődlegesen MOBILON nyújt kiváló felhasználói élményt.

Ehhez hoztam most egy kis segítséget, hogy megállapítsuk Ön mennyire felel meg ezeknek a követelményeknek.

*<https://webmasters.googleblog.com/2018/03/rolling-out-mobile-first-indexing.html>

1. A jelenlegi weboldalának mobil-barát dizájnya van?

Használja a link mögött található eszközöket, hogy megnézze weboldala különböző képernyőkön való megjelenését. Csak másolja be a honlapja webcímét és már kezdheti is az ellenőrzést.

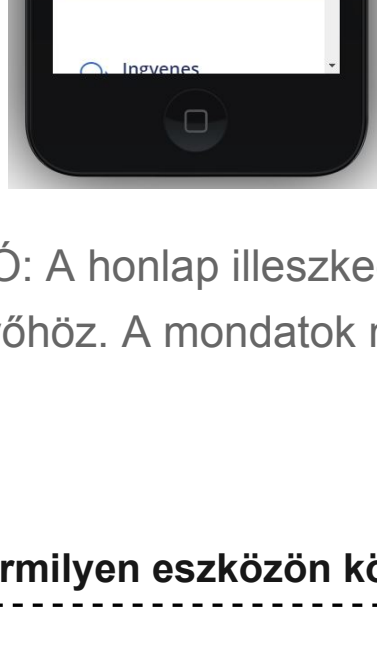
- Futtason egy tesztet ezzel az eszközzel:

<http://mobiletest.me>

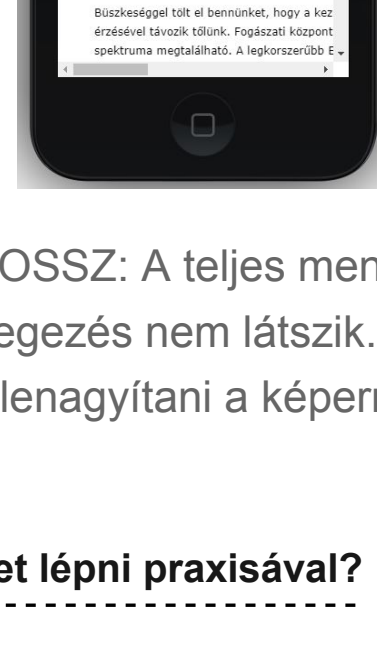
- Futtason egy tesztet ezzel az eszközzel:

<http://quirktools.com/screenfly/>

TIPP: Honnan tudja eldönteni, hogy jó-e az amit lát?



JÓ: A honlap illeszkedik a képernyőhöz. A mondatok megtörnek.



ROSSZ: A teljes menü és a szövegezés nem látszik. (Újjal kell belenagyítani a képernyőbe.)

2. Bármilyen eszközön könnyen kapcsolatba lehet lépni praxisával?

- A weboldala minden oldalán kattintható a telefonszáma mobilon is, amivel azonnali telefonhívást lehet kezdeményezni.

- A weboldalán megjelenő email címe is kattintható, amivel azonnal üzenetet lehet az Ön email címére írni.

3. Mobil eszközön könnyen lehet navigálni a honlapján?

- Mobilon megjelenik egy külön összecsukható menü.
- A weboldalon található gombok, linkek újjal könnyen kattinthatóak.

4. A weboldala gyorsan töltődik be?

- Futtason egy tesztet ezzel az eszközzel:

<https://search.google.com/test/mobile-friendly>

- Futtason egy tesztet ezzel az eszközzel:

<https://testmysite.withgoogle.com/intl/en-gb>

III. Milyen kihívások elé állít bennünket a MOST páciense 2018-ban?

1. A MOST páciense NEM VÁR: Ha nem töltődik be a honlapunk 4 másodpercben belül, akkor elmegy. És elvesztettük.

2. A MOST páciense INFORMÁCIÓÉHES: Mindent tudni akar a kezeléséről, a problémájáról.

3. A MOST páciense MOBILON INFORMÁLÓDIK: ezért a weboldalunknak kifogástalanul és gyorsan kell működni mobilon.

4. A MOST páciense LOKÁLIS MEGOLDÁST KERES: oda megy ahol közelebb. (Ha csak nem olcsóbb/jobb/monopol helyzet áll fenn.)

5. A MOST páciense SZOLGÁLTATÁSKÉNT tekint a magánorvoslásra: Tehát elvárja a figyelmet, a gyorsaságot, az empátiát. (Ha már FIZET a szolgáltatásért.)

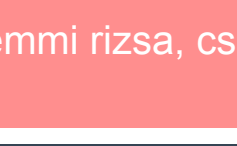
Ha máson nem is, akkor az 5. pontot érdemes mélyen elgondolkoznia.

Bízom benne, hogy ezzel az ellenőrzőlistával sikerült rávilágítanom arra, hogy milyennek is kell lennie egy fogászati magánpraxis weboldalának.

Nincs más dolga, adja oda a cseklitát a marketingesének és a webfejlesztőjének. Vagy nincs kinek? Segítünk.

Gondolom Ön is látja, hogy az online marketing is egy komplex terület, amelyben rengeteg kritériumnak kell megfelelni, hogy egyáltalán esélyünk nyíljon a növekedésre.

Szeretne kérdezni, vagy átbeszélni a fentebb olvasottakat?



Egy 30 perces ingyenes konzultáció keretében elmondanánk, hogy mit csinálnánk másképp a honlapján, hogy Önnek több páciense és bevétel legyen.

(Semmi rizsa, csak a tények.)

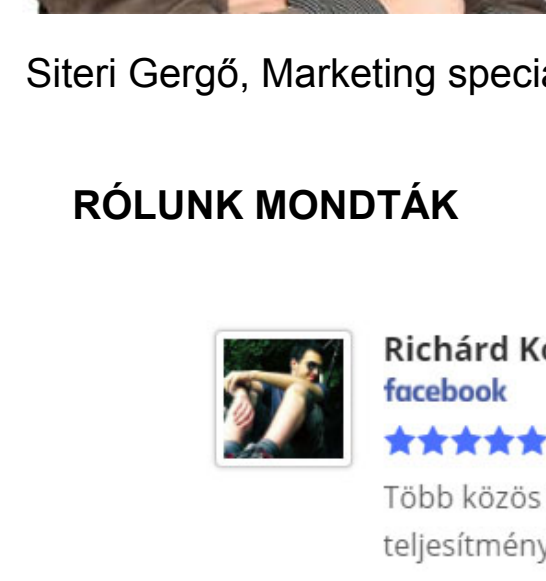


KÉREM AZ INGYENES KONZULTÁCIÓT

RÓLUNK

Segítünk többet keresni azáltal, hogy a digitális világ leghatékonyabb eszközeivel juttatjuk el a monitor elől az Ön praxisa küszöbéig az érdeklődőket, valamint segítünk, hogy vásárlóvá váljanak.

Több éves marketing praktizálásunk során, több mint 300 millió forint online hirdetési tapasztalatra sikerült szert tennünk. Az ebből származó előnyöket pedig fogászati magánpraxisok online marketingjében tudtuk sikeresen és eredményesen kamatoztatni.

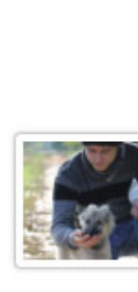


Siteri Gergő, Marketing specialista, Alapító



Ásztai Lili, Marketing specialista

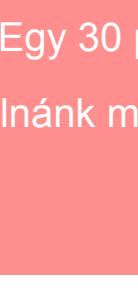
RÓLUNK MONDTÁK



Richárd Kovács
facebook

★★★★★

Több közös projektben dolgoztunk már együtt Gergővel és mindig átlagon felüli teljesítményt produkált ügyfeleim marketingjében.



Mór Solymosi
facebook

★★★★★

Gergő azon kevesek közé tartozik akik a napi rutinukon felül fejlesztik magukat szabadidejükben is, ez tükröződik a munkáin keresztül. Folyamatosan naprakész. Pontos, precíz és megbízható munkát végzett mindig amikor a segítségére volt szükségem. Bátran ajánlanám.



László Szabó
facebook

★★★★★

Marketinget nem szoktam kiszervezni, de Gerivel kivételt tettem. Rendszerben gondolkodik. Nem csak beállít 2-3 hirdetést és aztán magára hagyja, majd küld egy heti riportot szétvártva a kezeit és mondván: ennyi van a piacban. Ehelyett érti és pontosan ismeri a beteg útvonalát a hirdetéstől egészen a székig. Profi. Nem tudok mást mondani.

Egy 30 perces ingyenes konzultáció keretében elmondanánk, hogy mit csinálnánk másképp a honlapján, hogy Önnek több páciense és bevétel legyen.

(Semmi rizsa, csak a tények.)

KÉREM AZ INGYENES KONZULTÁCIÓT