



Empfehlung

www.kurkliniken.de

Als Rehabilitationsklinik in Bad Wörishofen haben wir - wie viele Kliniken - seit der sogenannten „Seehofer-Reform“ von 1996 bereits Ende der 90iger Jahre eine von der Öffentlichkeit wenig beachtete „Wirtschaftskrise“ erlebt.

Mit dem Ziel, die Auslastungszahlen der frühen 90er Jahre wieder zu erreichen, haben wir kostspielige Werbekampagnen geschaltet, für viel Geld Unternehmensberater mit der Ausarbeitung neuer Marketingstrategien beauftragt und teure Suchbegriffe in Google „Adwords“ eingespeist. Die Erfolge waren mäßig! Doch seit dem Jahr 2007 geht es mit unserer Klinik so richtig steil bergauf!

Hierzu hat unter anderem die Werbeidee von Herrn Schlieper in www.kurkliniken.de messbar beigetragen!

Im März 2007 buchten wir das ***Premium-Paket „Business“ als kostengünstiges Jahres-Abo***. Im ersten Jahr brachte das Paket nur drei stationäre Kuren (immerhin spielte das Paket aber seine Kosten gleich 10-fach wieder ein), da wir zu diesem Zeitpunkt die Funktionsweise des Portals noch nicht so recht verstanden hatten, und folglich noch nicht optimal nutzten.

Im Jahr 2008, also im 2. Jahr, brachte das ***Premium-Paket „Business“*** bereits ein messbares Umsatzplus, die dem 20-fachen seiner Kosten entsprach. Inzwischen besuchen wir das Portal täglich! Die Nutzung dieser fabelhaften Webseite ist inzwischen in unsere tägliche Arbeit integriert. Eine so gutes Kosten-Nutzen-Verhältnis (ROI) hatten wir bisher bei keiner Werbemaßnahme!

Und so funktioniert es:

Jeden Morgen erhalten alle Kliniken, die das Paket gebucht haben, eine Kontakt-E-Mail, in der ca. 5-20 Patienten ihr Krankheitsbild beschreiben und



einen Kurplatz suchen. Wir prüfen, wer für uns in Frage kommt und nehmen mit dem potentiellen Patienten Kontakt auf. Ist eine Telefonnummer angegeben, rufen wir sogar an. Gibt es keine, benutzen wir das geniale Kontaktformular, das dem Patientenprofil angefügt ist. So kann jede Klinik die für ihr Klinikkonzept passenden Patienten finden!

www.rehacafe.de

Mitte 2008 erhielten wir von Herrn Schlieper die Nachricht, dass wir auch in dem neuen Portal www.rehacafe.de als Business-Paket-Kunde dabei sein werden. Und das ohne Aufpreis!

Zunächst konnten wir mit dieser neuen Idee nicht allzu viel anfangen. Doch inzwischen nutzen wir auch das „Rehacafé“ für unsere Klinik. Genial finden wir, dass man dort jederzeit ein Forum eröffnen kann. So kann z.B. eine Klinik, die sich mit Adipositas beschäftigt, zu genau diesem Thema ein Forum eröffnen und von der eigenen Webseite einen Link auf dieses Forum schalten. Da im „Rehacafe“ sehr viele Selbsthilfegruppen gelistet sind, kann man dem Patienten bei der Entlassung eine entsprechende Adresse an die Hand geben. Ideal wäre es, wenn sich dort auch Therapeuten zur „Nachsorge“ präsentieren würden!

Die Nutzung des „Rehacafés“ bietet sicherlich noch viele weitere Möglichkeiten! Wir sind gerade erst dabei, dies herauszufinden!

Was uns am *Premium-Paket „Business“* besonders gefällt:

- Das hervorragende Kosten-Nutzen-Verhältnis (ROI)
- Die Möglichkeit, aktiv nach passenden Patienten zu suchen
- Die rechnerische Nachvollziehbarkeit, welchen Umsatz das „Business-Paket“ für die Klinik pro Monat „eingespielt“ hat