VON DER QUALIFIKATION ZUR EIGENEN HPP-PPAXIS

MEHR PATIENTEN FÜR IHRE PRIVATPRAXIS

FINDE DEINE PRAXISPOSITIONIERUNG

HP Psych



Praxis aufbauen · sichtbar werden · Patienten gewinnen

www.heilpraktiker-psychotherapie-werden.de

Für wen soll deine Praxis sichtbar werden?

Eine klare Positionierung bedeutet nicht, dass du nur noch eine einzige Zielgruppe behandeln darfst. Sie hilft potenziellen Patienten dabei, schnell zu erkennen, ob dein Angebot zu ihnen passen könnte.

1 DEINE ZIELGRUPPE

Welche Menschen möchtest du mit deiner Praxis besonders ansprechen?

Denke zum Beispiel an:

Lebenssituation · Alter · Beruf · Beziehungssituation · aktuelle Belastung

Meine Zielgruppe:

_____

_____

2 TYPISCHE ANLIEGEN

Denke nicht zuerst in therapeutischen Methoden.
Welche Probleme, Fragen oder Belastungen würden deine Patienten selbst bei Google eingeben?

Meine wichtigsten Anliegen:

1. _____

2. _____

3. _____

Was macht dein Angebot verständlich?

Eine klare Positionierung bedeutet nicht, dass du nur noch eine einzige Zielgruppe behandeln darfst. Sie hilft potenziellen Patienten dabei, schnell zu erkennen, ob dein Angebot zu ihnen passen könnte.

3 DEIN ANGEBOT

Was bietest du konkret an?

Zum Beispiel:

Einzeltherapie · Paarberatung · Hypnose · Coaching · strukturiertes Programm

Mein Angebot:

_____

_____

4 DEINE BESONDERHEIT

Deine Besonderheit muss nicht spektakulär sein.
Sie muss für deine Patienten relevant und verständlich sein.

Was zeichnet deine Praxis aus?

Das kann zum Beispiel deine Erfahrung, Spezialisierung, Arbeitsweise oder die Verbindung verschiedener Kompetenzen sein.

Das zeichnet meine Praxis aus:

_____

_____

Verstehen Patienten sofort, was du anbietest?

Eine klare Positionierung bedeutet nicht, dass du nur noch eine einzige Zielgruppe behandeln darfst. Sie hilft potenziellen Patienten dabei, schnell zu erkennen, ob dein Angebot zu ihnen passen könnte.

5 PATIENTENSPRACHE STATT FACHSPRACHE

Stell dir vor, jemand besucht deine Website zum ersten Mal.

Welche drei Aussagen soll diese Person sofort verstehen?

1. _____

2. _____

3. _____

6 DER 10-SEKUNDEN-CHECK

Kann ein neuer Besucher innerhalb von 10 Sekunden diese Fragen beantworten?

□ Für wen ist die Praxis gedacht?

□ Bei welchen Anliegen bekomme ich Unterstützung?

□ Was wird konkret angeboten?

□ Wie kann ich Kontakt aufnehmen oder einen Termin vereinbaren?

Was ist auf meiner Website noch nicht klar genug?

Positionierungssatz

Jetzt formulierst du deine Positionierung. Führe deine Antworten zusammen.

Der Satz muss noch kein perfekter Werbeslogan sein. Er soll dir zunächst Klarheit darüber geben, wofür deine Praxis steht.

Meine Praxis unterstützt

_____

bei

_____

mit / durch

_____

Besonders wichtig ist mir dabei

_____

MEINE KLARE KURZFORM

Formuliere deine Positionierung jetzt in einem Satz:

_____

_____

Kurzer Check:

IST DEINE POSITIONIERUNG KLAR?

□ Meine Zielgruppe ist erkennbar.

□ Meine wichtigsten Themen sind verständlich.

□ Mein Angebot ist konkret beschrieben.

□ Ich verwende Patientensprache statt Fachsprache.

□ Meine Besonderheit wird deutlich.

□ Der nächste Schritt für Interessenten ist sichtbar.

MEIN NÄCHSTER SCHRITT

Was setze ich als Erstes um?

_____

_____

Du möchtest deine Praxis klar positionieren und online sichtbar machen?

Kostenloses 15-Minuten-Kennenlerngespräch buchen

www.heilpraktiker-psychotherapie-werden.de

