

Lüdke + Döbele

# DIGITALES HEALTHCARE MARKETING

Die drei größten Schwachstellen  
und wie Sie diese beseitigen



# UNSERE EXPERTISE



Seit 2013 **analysieren** und **optimieren** wir bei **Lüdke + Döbele** im Rahmen der **Digital Brand Analyse** digitale Konzepte und die digitale Reife unserer Kunden.

**Zentrale Probleme** lassen sich dabei auf **3 Schwachstellen** zurückführen.  
**Unsere Lösungen** helfen, diese nachhaltig zu beseitigen.

Lüdke + Döbele

# 3 HÄUFIGE SCHWACHSTELLEN



# 1. SCHWACHSTELLE: DIE EIGENE WEBSITE HAT ZU WENIG RELEVANZ

Die tatsächliche **Informationsqualität und Sichtbarkeit** im Vergleich zu digitalen Wettbewerbern **ist überschaubar.**

- + Zu geringe **Content-Tiefe**
- + Zu wenig **relevanter Content** für die Zielgruppe
- + **Schwächen bei Seitenstruktur** und inhaltlichem Aufbau (Silo-Struktur ist wichtiger Google Rankingfaktor)

Spezifische **Landingpages**, die mit individuellen Dialogen die Nutzer zu einem Ziel führen (Kontakt, Beratung, etc.).

**Lücke + Döbele**

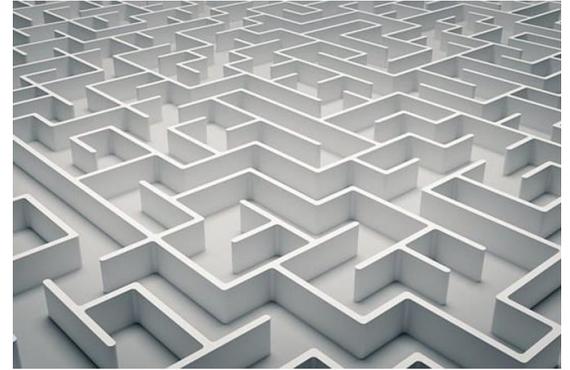


## 2. SCHWACHSTELLE: UNKLARHEITEN BEI DER CUSTOMER JOURNEY...

... von **Betroffenen** und den **digitalen Touchpoints**.

In der analogen Welt erscheint das Verhalten der Mitbewerber oft sehr viel deutlicher als in digitalen Kanälen. Was hier wirklich passiert, überrascht selbst erfahrene Vertriebs- und Marketingverantwortliche.

- + Wichtige **indirekte Mitbewerber** werden ignoriert.
- + **Sichtbarkeit und Brandbuilding** an wichtigen digitalen Touchpoints werden über- oder unterschätzt.
- + Betroffene finden Antworten auf ihre Fragen vorzugsweise in digitalen Kanälen. Diese Dialoge **haben die Verantwortlichen oft nicht „auf dem Schirm“**.



### 3. SCHWACHSTELLE: KEINE ODER ZU WENIG FÜRSPRECHER

Keine oder zu wenig **Influencer**,

- + die die **Distanz** zwischen Unternehmen, Patienten und anderen Betroffenen **abbauen helfen**.

**Unternehmen** sind oft **zurückhaltend**, wenn es darum geht, **Influencer anzusprechen**.

- + Insbesondere bei Patienten, da sie die **Risiken** und Unsicherheiten in der Zusammenarbeit **fürchten**.



Lüdke + Döbele



## 3 LÖSUNGEN

Vorgehen + Nutzen

# 1. LÖSUNG: MEHR RELEVANZ UND SICHTBARKEIT DER EIGENEN WEBSITE

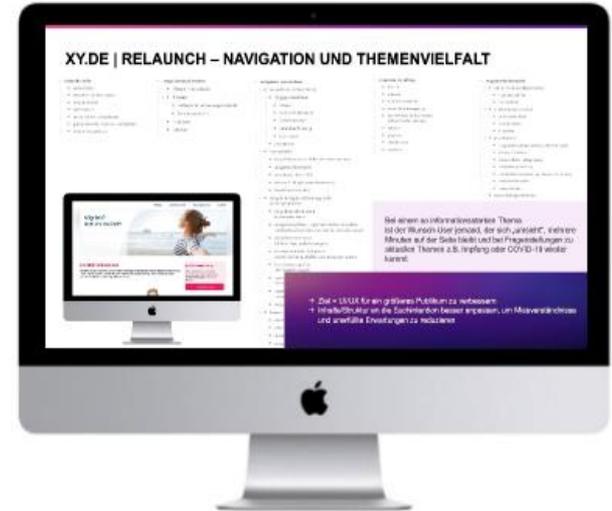
Website-Optimierung in Bezug auf Zieldefinition, Struktur und Einzelmaßnahmen

## VORGEHEN

- + **Strukturelle Optimierung**  
Themencluster [Sitemap/Navigation] und Funktionen
- + **Inhaltliche Optimierung** VOR und NACH Login  
Input zum Content – Text, Bild und Video
- + **SEO-Optimierung** (Technik, Struktur und Content)

## NUTZEN

- + **Bessere Sichtbarkeit** und **Relevanz** in den Zielgruppen
- + Basis für nachhaltige **SEO- und Conversion-Erfolge**



## 2. LÖSUNG: IDENTIFIKATION EINER DETAILLIERTEN CUSTOMER JOURNEY

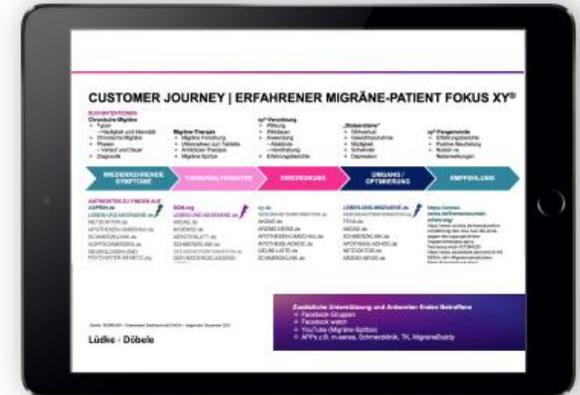
Inkl. Touchpoints als **Digital Landscaping** mit Validierung der Wettbewerber Performance

### VORGEHEN

- + **Analyse Suchintentionen** (= Keywords und Erwartungen)
- + Erstellung der **Customer Journey** aus Perspektive der Betroffenen
- + Übersicht und Einschätzung der **digitalen Multiplikatoren**  
→ Sichtbarkeit, Funktionalitäten, Vernetzungsgrad etc.

### NUTZEN

- + Relevante **Themenfelder analysieren** und selbst **besetzen**
- + **Digitale Mitbewerber erkennen** und richtig einschätzen



# 3. LÖSUNG: DIE RICHTIGEN INFLUENCER UND CONTENT CREATOR GEWINNEN

Auswahl und Kooperation mit Bloggern und Experten

## VORGEHEN

- + **Themendefinition** und Erstellung der **Zielprofile**
- + **Recherche** und **Background-Checks**
- + **Priorisierung** der Kandidaten und Interviews
- + Unterstützung bei **Kooperationsvereinbarungen**
- + **Briefing** und **Umsetzung** identifizierter Themen

## NUTZEN

- + Bindung der **richtigen Influencer**
- + **Hohe Content-Qualität** durch Glaubwürdigkeit

Lüdke + Döbele



Lüdke + Döbele

# 3 PAKETE LEISTUNGEN + PREISE



# 3 PAKETE FÜR IHREN DIGITALEN ERFOLG IM HEALTHCARE MARKETING

Einzel und in Kombination buchbar

## Leistungen

## Patienten

## HCP



### Paket 1: Relevanz der eigenen Websites erhöhen

- **Strukturelle Optimierung**  
→ Themencluster [Sitemap/Navigation] und Funktion
- **Inhaltliche Optimierung** VOR und NACH Login  
→ Input zum Content – Text, Bild und Video
- **SEO-Optimierung** (Technik, Struktur und Content)

Kosten auf  
Anfrage

Kosten auf  
Anfrage



### Paket 2: Digital Landscaping – bessere Sichtbarkeit im digitalen Umfeld

- **Analyse Suchintention**  
(=Keywords und Erwartungen)
- Erstellung der **Customer Journey** aus Perspektive der Betroffenen
- Übersicht und Einschätzung der **digitalen Multiplikatoren**  
-> Sichtbarkeit, Funktionalität, Vernetzungsgrad etc.

Kosten auf  
Anfrage

Kosten auf  
Anfrage



### Paket 3: Influencer + KOLs gewinnen

- **Themendefinition** und Erstellung der Zielprofile
- Recherche und **Background-Checks**
- **Priorisierung** Kandidaten und Interviews
- Unterstützung bei **Kooperationsvereinbarungen**
- **Briefing** und **Umsetzung** identifizierter Themen

Kosten auf  
Anfrage

Kosten auf  
Anfrage

# DO IT.

Digitales Healthcare Marketing ist mehr als Websites, E-Mails und Apps.  
**Entscheidend ist die Orchestrierung aller relevanten Touchpoints.**



# WIR SIND LÜDKE + DÖBELE



20 Jahre am Markt, über 500 Projekte erfolgreich durchgeführt.  
Ein etabliertes Beratungsunternehmen und doch anders –  
wie der blaue Kaktus.

# IHRE ANSPRECHPARTNER

## Projektverantwortung und Durchführung



**Gaby Perfahl**

Consultant für Digitales Healthcare Marketing

Mobil: 0172 – 9678053

E-Mail: [gaby.perfahl@luedke-doebele.com](mailto:gaby.perfahl@luedke-doebele.com)



**Stefan Maier**

Consultant für Digitales Marketing

Mobil: 0172 – 4404822

E-Mail: [stefan.maier@luedke-doebele.com](mailto:stefan.maier@luedke-doebele.com)

# FRAGEN?

## Weitere Informationen zum Digitalen Healthcare Marketing



**Jessica Dillschneider**

Business Development

Mobil: 0177 – 4771752

E-Mail: [jessica.dillschneider@luedke-doebele.com](mailto:jessica.dillschneider@luedke-doebele.com)

Leibnizstraße 26  
68165 Mannheim

Tel.: 0621 – 49 09 68 00

Web: [www.luedke-doebele.com](http://www.luedke-doebele.com)

Lüdke + Döbele

VIELEN DANK

