

A smiling man with a grey beard and mustache, wearing a light blue button-down shirt, is holding a black smartphone in his right hand and making a peace sign with his left hand. He is in a dental office, with a dental light visible in the background. The image has a light blue overlay.

6 Posts für Zahnarztpraxen zur Gewinnung von Privatpatienten & Fachpersonal über Social Media

von Bodo Folger, Filmproduzent, Social Media Artist

Reel 1, Trigger: Schmerzpunkte

Ziel: Privatpatientengewinnung

Thema: Angst vorm Zahnarzt & Schmerzen

Geschriebener Text zum Video:

„Fühlst du dich unwohl, wenn du zum Zahnarzt musst?“

Ich erkläre heute, wie du dich im Zahnarztstuhl entspannt behandeln lassen kannst.“



(Symbolbild - kein Drehbeispiel 😊)

Sprechtext (≈ 45 Sek.):

Hook: „Fühlst du dich unwohl, wenn du zum Zahnarzt musst? Gerade wenn der Bohrer in Sicht ist?“

Mehrwert: „Das kenne ich. Und deshalb haben wir uns speziell auf Patienten eingestellt, die Angst vor der Zahnbehandlung haben. Wir haben uns auf eine schmerzarme Behandlung spezialisiert. Ich spreche jeden Schritt vorher mit dir ab, von der Voruntersuchung über die Art der Betäubung bis zur weiteren Vorgehensweise. Du bleibst informiert und behältst die Kontrolle. Das hilft dir dich zu entspannen.“

Call-to-Action: „Vereinbare gleich einen angstfreien Kennenlerntermin über unsere Rezeption.“

Film-Tipps:

- Freundliche Porträtaufnahme, angenehmes weiches Seitenlicht
- Ruhiger Hintergrund, guter Ton (z. B. Ansteckmikro)
- Format 9:16 / Hochkant

⊗ **Hinweis:** Keine Garantie („garantiert schmerzfrei“). Sachlich bleiben, empathisch aber korrekt.

Reel 2, Trigger: Schmerzpunkte

Ziel: Fachpersonalgewinnung

Thema: Stressige Arbeitsbedingungen & fehlendes Teamgefühl

Geschriebener Text zum Video:

„Suchst du ein harmonisches, unterstützendes Arbeitsumfeld im Dentalbereich?
Dann melde dich bei uns und lerne unser Team kennen.“

Sprechtext (≈ 45 Sek.):

Hook: „Bist du Fachkraft im zahnärztlichen Umfeld und suchst ein neues Wirkungsfeld? Dann schau dir mal unsere Praxis an.“

Mehrwert: „Bei uns halten wir regelmäßig kurze Briefings mit klarer, freundlicher Kommunikation. Und sorgen wir bewusst dafür, dass jeder gehört wird und mitgestalten kann. Klingt das interessant?“

Call-to-Action: „Dann melde dich für ein Gespräch, damit wir uns kennenlernen können. Wir freuen uns auf dich!“



Film-Tipps:

- Die Videoaufnahme der drei Teile kann nacheinander mit leicht veränderter Position nacheinander erfolgen
- Lockere Teamaufnahme bei Besprechung (ohne Patienten)
- Heller Raum, 9:16, Ton klar

⚠ Hinweis: Nicht „bestes Team im Land“, authentisch, ohne Übertreibung.

Reel 3, Trigger: Nutzen

Ziel: Privatpatientengewinnung

Thema: Klarer Behandlungsablauf bei hochwertigen Implantaten als Vorteil

Geschriebener Text zum Video:

„Weißt du, was passiert, wenn du dich für ein hochwertiges Zahnimplantat entscheidest? Ich zeig' dir die einzigartigen Vorteile. Melde dich, wenn du eine ausführliche Beratung möchtest!..“

Sprechtext (≈ 45 Sek.):

Hook: „Überlegst du, dir ein Zahnimplantat einsetzen zu lassen? Dann erkläre ich dir jetzt, wie eine solche Behandlung bei uns abläuft.“

Mehrwert: „Zuerst beraten wir dich ausführlich, was es an Möglichkeiten gibt und was wir empfehlen. Nach einer genauen Diagnostik, folgt erst der Einsatz des unteren Teils in den Kiefer. Das passiert in einer ziemlich harmlosen OP unter Betäubung. Das ist übrigens oft weniger spektakulär als z.B. einen Zahn zu ziehen. Dann folgt später die Fertigung und der Einbau des Implantats mit Krone. Dann die Nachsorge. Alles nachvollziehbar für dich und transparent bei dem, was du in gesunde und schöne Zähne investierst.“

Call-to-Action: „Vereinbare jetzt einen unverbindlichen Termin mit Info-Check zu Implantaten auf unserer Webseite.“

Film-Tipps:

- Sprecher vor der Kamera hält ein Tablet mit grafischen Infos zu Implantat in der Hand
- Leiser Raum, Format 9:16

 **Hinweis:** Keine garantierten Abläufe – nur sachliche Darstellung.

Reel 4, Trigger: Nutzen

Ziel: Fachpersonalgewinnung

Thema: Karrierechance & Weiterbildungsmöglichkeiten

Geschriebener Text zum Video:

„Willst du als ZFA mehr lernen und mitwachsen? Wir fördern die Weiterbildung unserer Praxismitarbeiter! Findest du spannend? Dann melde Dich!“

Unter dem Video: „

Sprechtext (≈ 45 Sek.):

Hook: „Bist du ZFA oder eine andere Fachkraft im Dentalbereich und willst dich weiterentwickeln?“

Mehrwert: „Wir bieten regelmäßige Fortbildungen im Team, internen Austausch und Entwicklungswege, damit du nicht nur arbeitest, sondern in deinem Fachgebiet auch wachsen kannst.“

Call-to-Action: „Wenn du das auch möchtest, melde dich jetzt bei uns und vereinbare ein kurzes Informationsgespräch. Wir sind gespannt auf dich!“



Film-Tipps:

- Team beim Lern-Moment im Hintergrund oder als B-Roll (über deinen Kommentar gelegte Bilder)
- Die drei Abschnitte können nacheinander mit leicht variierten Positionen aufgenommen werden.
- Laptop oder Zertifikat sichtbar, klare Nähe, 9:16

⚠ **Hinweis:** Kein unbegründetes „Garantiert Beförderung“. Realistische Darstellung.

Fotobeitrag 5, Trigger: Spaß

Ziel: Privatpatientengewinnung

Thema: „Goldene Bürste oder goldene Vorsorge?“

Geschriebener Text im Foto:

So kannst du goldene Vorsorge beim Zahnarzt bezahlen!



Hook: Du investierst in Designerstücke – warum nicht auch in dein Lächeln?

Mehrwert: Viele Patienten wissen: Premium-Behandlungen sind kein Luxus, sondern die beste Investition in Ihre Gesundheit. Und mit der richtigen Zahnzusatzversicherung sogar richtig clever.

Wir kümmern uns um deine Zähne. Du kümmerst dich um den Extraschutz. Klingt fair? Finden wir auch.

Call-to-Action: 👉 Jetzt Termin vereinbaren und erfahren, wie du Top-Leistungen und smarten Versicherungsschutz kombinieren kannst.“

Film-Tipps:

- KI-Foto mit <https://gemini.google.com/app> erstellen: eigenes Foto von Person hochladen und Beschreibung eingeben: Stelle diese Person in eine moderne Zahnarztpraxis mit einer goldenen elektrischen Zahnbürste in der Hand.
- Kurze Szene mit Team-Mitglied (nicht kitschig)
- Licht locker, Ton klar

Hinweis: Humor inspiriert, solange es nicht albern wirkt.

Reel 6, Trigger: Spaß

Ziel: Fachpersonalgewinnung

Thema: Wer ist hier der Rockstar?

Geschriebener Text zum Video:

Wenn dein Chef plötzlich zum Rockstar mutiert, dann weißt du, dass du bei uns in der Praxis X bist. Habt Ihr auch so viel Spaß bei der Arbeit? Schreibt es in die Kommentare!"

Sprechtext (ca. 30–40 Sekunden):

Hook: (Chefarzt ganz ernst im Bild, in Kittel, cooler Sonnenbrille auf – er hat den Zahnbohrer in der Hand und tut so, als spielt er ein Solo auf einem Saxophon.)

ZFA: „Wird dein Chef auch manchmal zum Rockstar?“

Mehrwert: (Er nimmt die Sonnenbrille ab, mit einem Augenzwinkern)

„Bei uns ist tatsächlich das Team der Star. Es gibt immer was zu lachen. Nicht nur für die Patienten, sondern auch fürs ganze Team. Das nenne ich mal prima Arbeitsklima!“

Call-to-Action:

„Wenn Teamspirit dir wichtig und du Dental-Fachkraft bist, dann melde dich doch für ein unverbindliches Kennenlorgespräch. Wir suchen genau dich.“



Dreh-Hinweise:

- Aufnahme im Behandlungszimmer, mit dem Chefarzt im Kittel und übertriebener Geste (z. B. Bohrer als Saxophon oder Sonnenbrille als witzige Requisite)
- Die drei Szenen können unabhängig nach einander gefilmt werden und dann in CapCut zusammengesetzt werden.
- Licht: warm und freundlich, nicht grell
- Ton: klar, eventuell mit leichtem Hintergrund-Soundeffekt (Musik: Saxophon-Solo von Suno-App erstellen lassen)
- Authentisch, humorvoll, nicht slapstickhaft
- Format: 9:16, max. 40 Sekunden
- Funktioniert auch als Fotobeitrag mit Text

Rechtliche Hinweise

ⓧ Copyright 2025: Bodo Folger, www.bodofolger.de

Alle Beiträge dürfen so oder angepasst frei verwendet werden. Bodo Folger übernimmt dafür keine rechtliche Verantwortung. Dies stellt keine rechtliche Beratung dar.