






Case Study: Medizinische Fachkliniken

Signifikante, messbare Ergebnisse durch Listing-Management

Mit 300 privaten und franchisegeführten Krankenhäusern in ganz Spanien brauchte der Kunde eine Lösung, um seine lokalen Online-Daten zu verwalten und zu optimieren. Durch die Partnerschaft mit DAC war das Unternehmen in der Lage, besser mit seinen Kunden in Kontakt zu treten, egal wo diese sich befinden, was zu einem entscheidenden Geschäftswachstum führte!

Listing-Management in Aktion

	Die Herausforderung	Das Ergebnis
Sichtbarkeit 	34% Sichtbarkeit bei Anbietern war 34%	98% Sichtbarkeitssteigerung 2,8-fach
Genauigkeit 	71% Nur 71% der Standorte zeigten korrekte Informationen an	93% Genauigkeitssteigerung 1,3-fach
Anrufe 	1,345 Der Kunde erhielt 1.345 Anrufe pro Monat	11,907 Die Anzahl der Anrufe pro Monat stieg um das 8,8-fache
Traffic 	271 Der Kunde erhielt 271 Besuche pro Monat	2,889 Die Anzahl der Besuche pro Monat stieg um das 10,6-fache
Bewertungen 	93 3.1 -8.60% Die Bewertungen waren im Allgemeinen negativ und die Marke reagierte nicht darauf. Im Juni 2017 gab es 93 Bewertungen mit einer Durchschnittsnote von 3,1 und einem Net Promoter Score von -8,60%.	158 3.7 29.30% Die Anzahl der Rezensionen stieg aufgrund der gestiegenen Sichtbarkeit an. Die Bewertungszahl und der Net Promoter Score stiegen ebenfalls, da der Kunde begann, auf die Bewertungen zu reagieren.