

HATÁRON TÚLI ONLINE LÁTHATÓSÁGI GYORSJELENTÉS

Működő fogászati klinika · Sopron, Magyarország

Háromperces áttekintés arról, hol veszít el egy klinika pácienseket a Google-ben. A példa Sopronból származik, a vizsgált fogászat az osztrák határtól 10 km-re, Sopronban található, ez Európa egyik legerősebb fogászati turizmust szolgáló térsége.

A klinikának három online felülete is van a határon túli páciensek elérésére, a számok viszont azt mutatják, hogy ezek a weboldalak nem teljesítenek megfelelően, mert nem generálnak organikus forgalmat.

HATÁRON TÚLI ELÉRÉS	HAZAI KERESŐFORGALOM	12 HÓNAPOS TENDENCIA
~6 látogató / hó	~21 látogató / hó	-75%
A klinika külön német nyelvű oldalt működtet az osztrák pácienseknek. Ez jelenleg havi ~6 (!!!) organikus látogatót hoz, és főként versenytársak neveire jelenik meg - nem pl. a „Zahnarzt Ungarn” kifejezésre, és nem a saját kezeléseire.	A fő magyar oldal havi organikus forgalma összesen ~21 látogató, közben havonta 1500+ helyi keresés történik pontosan azokra a szolgáltatásokra, amelyeket a klinika kínál. Van találati helyezésük, de többnyire a második oldalon.	A fő oldal organikus forgalma ~89/hó szintről (2025 vége) ~12-21/hó közé esett 2026-ban.
KRITIKUS Viszonyítás: egy aktívan kezelt német fogászati turizmus oldalnál havi 500 - 1000 organikus látogató lenne reális.	KRITIKUS Viszonyítás: egy ilyen korú, rendszeresen gondozott klinikai oldalnál havi 400-800 látogató lenne reális.	CSÖKKENŐ Megjegyzés: egyik domain esetében sem találtunk Google Analytics mérést.

FIZETETT HIRDETÉSI FÜGGÉS

A klinika jelenleg Google Ads hirdetést futtat többek között a „fogorvosok sopron” kifejezésre - miközben erre organikusan már a 12. helyen is megjelenik.

Olyan találati pozícióért fizet, amely minőségi tartalommal organikusan is meg lehetne szerezni.

1. RÉSZ - AMI MÁR MEGVAN, DE NINCS KIHASZNÁLVA

Három domain, kevés érdemi organikus forgalommal

Mielőtt határon túli láthatósági hiányt mondanánk, mindig megnézzük a teljes online jelenlétet. Az ilyen régióban működő klinikáknál gyakori a több domain, több nyelvi oldal és a külföldi katalógus oldalakon megjelenés is. Ennél a klinikának is több weboldala van, ami jó alap lenne, viszont a gyenge és hiányos tartalom miatt az organikus forgalom elmarad, a fizetett forgalom pedig rosszabbul konvertál, mint egy nagyobb tartalommal rendelkező oldalnál, ahol a nagyobb tartalom nagyobb bizalmat épít.

A magyar domain - erős alap, de rossz irányba dolgozik

A fő oldal Domain Authority értéke 21, és 256 hivatkozó domainről 3599 backlink mutat rá. Ez olyan alap, amelynek felépítéséért sok klinika éveken át fizetne, ennek ellenére mind a 21 kulcsszó, amelyre érdemben megjelenik a klinika magyar nyelvű; a legnagyobb forgalmat pedig egy 2020-as blogcikk hozza a „lepedékes nyelv”-ről. Ez tünetalapú keresés, nem foglalási szándék.

Hatás: egy erős domain nem a legértékesebb pácienseket hozó oldalakra dolgozik.

A német domain - jó irány, de nincs kihasználva

A külön német weboldal jó döntés, direktben az osztrák pácienseket célozza. A jelenlegi állapot viszont gyenge, a Domain Authority 12, ez havi ~6 látogató, és főként rivális klinikák márkaneveire jelenik meg (50-83. pozícióban) a fogászat.

Nem jelenik meg a fogászat a „Zahnarzt Sopron” / „Zahnarzt Ungarn” kifejezésekre, és nem jelenik meg azokra a kezelésekre sem, amelyeket a leendő páciensek valójában keresnek.

Hatás: a legértékesebb, legközelebbi külföldi piacra létrehozott oldal gyakorlatilag láthatatlan.

2. RÉSZ - KERESLET, AMIT MA MÉG NEM ÉRNEK EL

Meglévő keresések, minimális elérés

Élő havi keresési volumenek alapján az látszik, amit sok nem megfelelő tartalommal rendelkező klinikai weboldalnál látunk: van kereslet, de a klinika a keresések töredékét éri csak el.

A. Hazai kereslet - van helyezés, de nem elég jó

KULCSSZÓ	HAVI KERESÉSEK (HU)	JELENLEGI POZÍCIÓ	JELENLEGI ELÉRÉS
fogorvosok sopron	720	#17 (2. oldal)	~0%
fogászat sopron	260	#12 (2. oldal)	~0%
szájsebész / sürgősségi fogászat csoport	580	#30–63	~0%
Helyi, foglalási szándékú keresések	~1560	—	töredék

Így érdemes olvasni:

A keresések megvannak, és a klinika néhány fontos kifejezésnél már közel van - de a 2. oldalról alig (nem) érkezik kattintás. A „fogorvosok sopron” kifejezés #12. helyről az első három találat közé emelése viszonylag kis ráfordítású, gyors megtérülésű feladat lehet.

Adatforrásunk egy országos, erős vásárlási szándékú kulcsszót is mutatott: „fogimplantátum ára”, havi 480 kereséssel. Erre a klinika jelenleg nem jelenik meg.

B. Angol nyelvű külföldi kereslet - ebből ma semmit nem érnek el

KULCSSZÓ	HAVI KERESÉSEK (UK)	KATTINTÁSI ÁR (CPC)	JELENLEGI ELÉRÉS
dental implants hungary	590	\$5.60	0%
budapest dentist	590	\$6.64	0%
dentist hungary	390	\$5.83	0%
hungary dentist prices / cost csoport	440	\$5.00–5.50	0%
all-on-4 / full-mouth implants hungary	190	\$5.50–7.00	0%
Külföldi kereslet (csak angol)	~2200	erős kezelési szándék	0%

A CPC oszlop mutatja az üzleti értéket: ezeknél a kereséseknél a hirdetők 5-9 dollárt is fizetnek egy kattintásért, mert a páciensekből gyakran 3000-8000 eurós kezelések lesznek.

Ezt a forgalmat ma főleg budapesti klinikák viszik el. Egy ilyen backlink-profillal rendelkező soproni, határközei klinika versenyezhetne érte - de nincs olyan angol oldala, amely ténylegesen belépne ebbe a versenybe.

C. Német és osztrák kereslet - a legközelebbi piac csak papíron van meg

A német oldal elvileg pontosan azt a piacot szolgálná ki, amely 10 km-re van: az osztrák pácienseket. A probléma az, hogy a fontos keresésekre a klinika nem jelenik meg.

Az osztrák kereslet mérhet. A „Zahnarzt Ungarn” és a „Zahnimplantate Ungarn” kifejezések például havi több száz keresést mutatnak csak Ausztriában.

Hatás: a legközelebbi és fizetőképes külföldi piacot jelenleg egy olyan oldal próbálja kiszolgálni, amely főként versenytársak neveire jelenik meg.

3. RÉSZ - HÁROM JAVÍTÁS, AMI GYORSAN HATHAT

Hol érdemes először beavatkozni?

1. Hozzuk fel a soproni oldalakat a 2. oldalról

A klinika már megjelenik a „fogorvosok sopron” (720/hó) és a „fogászat sopron” (260/hó) kifejezésekre - csak túl alacsonyan ahhoz, hogy ebből érdemi kattintás legyen. Jobban felépített szolgáltatásoldalakkal a most elvesző ~1560 helyi keresésből sokkal több érhető el. Ez a legkisebb ráfordítású, leggyorsabb javítási pont.

2. Aktiváljuk a német oldalt

A domain és a backlinkek már léteznek, de nem a megfelelő kifejezésekre dolgoznak. Kulcsszó kutatással, a kezelések részletes bemutatásával és jó tartalom struktúra kialakítással a német nyelvű oldalak új tartalommal bizalmat építenek, organikus látogatókat hoznak és növelik a fizetett hirdetések konverzióit.

3. Építsünk angol nyelvű külföldi keresési réteget

Olyan angol oldalakra van szükség, amelyek az árakat, a kezeléseket és a „miért Sopron Budapest helyett” kérdést magyarázzák el. Ezek a havi ~2200 angol keresést célozzák - olyan magas értékű forgalmat, amelyet ma a versenytársak osztanak fel egymás között.

A fenti minta alapján elkészítjük fogászatának tényleges és aktuális adatokon alapuló elemzését és adunk hozzá egy tartalmi tervet, amivel javítható weboldalainak teljesítménye.

A SZOLGÁLTATÁS INGYENES ÉS NEM JÁR SEMMILYEN KÖTELEZETTSÉGGEL.

KÉREM A SAJÁT WEBOLDALAM INGYENES ELEMZÉSÉT

Mateidesz Miklós

Budvoyage Media Kft.

orvosaim.hu * medicalservicefinder.com

+ 36 70 321 3727 * miklos.mateidesz@medicalservicefinder.com