



Abbeeldingen dienen alleen ter illustratie.

De toegevoegde waarde voor patiënten door fase 1 orthodontische behandeling met Invisalign First Aligners en Invisalign™ Stickables

Een interview met Dr. David Boschken en Nicole Pruitt

Align® Technology Inc. introduceerde onlangs Invisalign Stickables – een leuk accessoire bedoeld om de buitenkant van Invisalign aligners te versieren waarmee patiënten hun creativiteit kunnen uitdrukken voor een extra persoonlijke en boeiende behandelingservaring. Dit geldt vooral voor de jongere patiënten die vaak vragen om de mogelijkheid om kleur toe te voegen aan hun Invisalign aligners. Invisalign Stickables zijn exclusief verkrijgbaar bij Align Technology Inc. in een verscheidenheid van unieke thema's.

Invisalign Stickables zijn gemaakt van waterbestendig kunststof met meerdere lagen en zijn getest voor biocompatibiliteit. Het product is geoptimaliseerd om alleen te gebruiken met Invisalign clear aligners die gemaakt zijn van Invisalign SmartTrack materiaal. Elke sticker kleef gemakkelijk op het buitenste platte oppervlak van de Invisalign aligner dankzij het unieke en bedrijfseigen ontwerp (patent aangevraagd).

Inleiding

Align Technology, Inc. had de gelegenheid om Dr. David Boschken en Nicole Pruitt uit Los Altos, CA te interviewen (www.boschkenorthodontics.com) om inzicht te krijgen in manieren om de waarde van fase 1 behandelingen met Invisalign First aligners te maximaliseren en tegelijk de behandeling leuk en aantrekkelijk te houden voor jongere patiënten met de nieuwe Invisalign Stickables. We zijn verheugd om met u te delen wat zij zeiden.

Wat zijn uw strategieën om de waarde van de fase 1 behandeling voor de patiënt te maximaliseren met Invisalign First clear aligners?

Bij de traditionele fase 1 benadering had men altijd het gevoel dat we al het zware werk van tevoren deden, zonder dat de patiënten volledig beseften hoeveel voordeel we hen boden door hun problemen vroegtijdig te ondervangen. Bijvoorbeeld het uitbreiden van de bovenste boog skeletaal terwijl de hechtingen nog open zijn of het benutten van de mandibulaire groeifase – deze uitvoeringen beïnvloeden hoe ingewikkeld hun fase 2 behandeling kan zijn.

Met de traditionele tariefstructuur kostte fase 1 behandeling vroeger veel minder dan fase 2. Het resultaat was dat veel van onze patiënten niet alleen het gevoel hadden dat we hen twee keer rekenden voor de tweede fase, maar ook dat we hen een hoger tarief aanrekenden voor het minder moeilijke gedeelte. In wezen hebben we de voordelen die we in fase 1 boden, ondergewaardeerd op basis van de prijzen die we voor de verschillende behandelingsfasen berekenden. Voeg daarbij het feit dat zoveel gezinnen in de Bay Area van baan veranderen en verhuizen, en wij niet altijd de praktijk waren die uiteindelijk de fase 2 behandeling later gaf, omdat dat deel van de behandeling in plaats daarvan werd gestart in de buurt van waar zij naartoe verhuisden.

Dr. David R. Boschken

Dr. David Boschken heeft twee orthodontiepraktijken (Los Altos, CA en San Jose, CA) en studeerde af aan de Universiteit van Californië, Berkeley met een dubbele graad in biologie en antropologie. Hij behaalde zijn DMD aan de Universiteit van Pennsylvania Dental School. Hij doorliep de opleiding aan de Guy's and St. Thomas Hospital Residency in Engeland en behaalde een Orthodontische certificering aan de University of Pennsylvania Dental School. Dr. Boschken heeft voor 98% Invisalign gevallen en heeft tot op heden meer dan 4.500 Invisalign patiënten behandeld. Hij is ook lid van de adviesraad van Propel Orthodontics en Light Force Orthodontics en tevens Key Opinion Leader.



Nicole Pruitt

Nicole Pruitt is de Director of Operations (COO) van Boschken Orthodontics en is verantwoordelijk voor het managen van de praktijken van Dr. Boschken, de teamleden en productiedoelen. Zij komt uit een bedrijfs achtergrond met meer dan 14 jaar ervaring, en zorgt ervoor dat haar cliënten altijd goed verzorgd worden. Ze houdt toezicht op zo'n 90% nieuwe patiënten per maand en heeft een integrale rol gespeeld in het creëren en implementeren van de 100% digitale visie van Boschken Orthodontics die 4 jaar geleden werd vastgelegd. Nicole is werkzaam bij Align Technology, Propel Orthodontics en de Light Force Orthodontics TC-faculteit.



Zodra we deze kloof tussen de onevenredigheid van de vergoedingen en de toegevoegde waarde van de fase 1 behandeling hadden vastgesteld, hebben we onze strategie gewijzigd door vooraf de waarde van ons fase 1 plan te communiceren en hoe onze vroegtijdige behandeling de patiënt voorbereidt op succes in fase 2. Op dit punt hebben wij onze vergoedingen aangepast op basis van de toegevoegde waarde, zodat onze vergoedingen voor fase 1 nu feitelijk hoger zijn dan onze vergoedingen voor fase 2. Bovendien zijn er met Invisalign First aligners geen verwondingen of spoedbezoeken als gevolg van gebroken draden of beugels¹. Aligners zijn uitneembaar voor eenvoudige hygiëne waardoor het voor jongere patiënten gemakkelijker is om te poetsen en te flossen¹, en ze zijn ontworpen voor comfort om prikken¹ te helpen voorkomen, dus al deze voordelen beginnen aan te tikken. Bovendien kunnen wij geweldige resultaten behalen met behulp van de nieuwste innovaties en digitale technologieën. Achteraf gezien is het veel logischer om dit te doen dan andersom.

Wat zijn enkele van uw belangrijkste communicatiestrategieën naar de ouders toe van over de waarde van fase 1 met Invisalign First clear aligners?

U moet echt de toegevoegde waarde van de fase 1 behandeling effectief aan de ouders kunnen overbrengen, maar als u dat goed doet en ze begrijpen het, zijn ze helemaal aan boord. Een van de sleutels tot succesvolle communicatie is ons gebruik van de hulpmiddelen in de ClinCheck software om de specifieke metingen van onze 3D digitale plannen aan onze ouders mee te delen, en veel van hen (vooral de analytische geesten) stellen het op prijs om in detail te weten wat we beogen, in plaats van alleen maar schattingen te horen. Door het gebruik van Invisalign First aligners als onderdeel van de behandeling, weten ouders ook dat de orthodontische ervaring van hun kind vanaf het begin comfortabel kan zijn, wat belangrijk is om te voorkomen dat de patiënt een afknapper krijgt van het vroeg in het leven beginnen met een orthodontische behandeling.

Wat zijn uw ideeën over de implementatie van Invisalign™ Stickables in uw praktijk?

Een van de dingen die we graag willen introduceren bij onze fase 1 aligner patiënten is het Invisalign Stickables product, waarmee kinderen hun aligners kunnen versieren. Voor ons is het een bijgewerkt equivalent van de mogelijkheid om gekleurde o-ringen te kiezen met gelijkde beugels. De beschikbaarheid van Invisalign Stickables om hun aligners te versieren geeft de patiënt de mogelijkheid om creatief te zijn en hun fase 1 aligner behandeling leuker te maken en we denken dat hun extra deelname ook zal leiden tot een betere draagvolgzaamheid en betere resultaten. Dit alles draagt bij tot de waarde van onze fase 1 behandelingen en maakt deel uit van de kernboodschap dat het vroegtijdig onderkennen van skelet- en gebitsproblemen helpt om onze fase 2 behandelingen minder ingewikkeld te maken wanneer de patiënten ouder zijn.

Hoe ziet u Invisalign Stickables als een toegevoegde waarde voor uw fase 1 patiënten die behandeld worden met Invisalign First clear aligners?

Wij willen dat onze jonge patiënten enthousiast zijn over hun orthodontische behandeling en actief betrokken zijn. Een manier om dit in het verleden te doen was om onze patiënten gekleurde o-ring opties voor

hun beugels aan te bieden, maar we hebben nooit gekleurde elastiekjes gebruikt vanwege ons exclusieve gebruik van zelfligerende brackets. Kinderen komen nog steeds vragen om "kleuren" bij hun brackets – hoewel wat minder tegenwoordig – dus we merken dat we deze groep van tijd tot tijd tegemoet moeten komen tijdens de eerste consults, zelfs met 98% Invisalign aandeel in de praktijk vandaag.

Ondanks het "onzichtbare" voordeel van een Invisalign behandeling willen veel van onze opgroeiende patiënten toch dat hun vrienden zien dat ze iets cools en anders hebben. Aangezien de Invisalign Stickables verkrijgbaar zijn in verschillende thema's, waaronder enkele limited editions, zijn er veel meer mogelijkheden voor de kinderen om zichzelf uit te drukken dan alleen met kleuren. Met een leuke maar toch discrete manier om afbeeldingen en logo's met verschillende thema's op hun aligners weer te geven, wordt de aanpassingsfactor van hun Invisalign First behandeling verhoogd en krijgen de kinderen iets unieks om over te praten en te delen met hun vrienden op sociale media.

Hoe wilt u Invisalign Stickables gebruiken om uw Invisalign First behandelingsgeval een oppepper te geven?

Ons kantoor staat bij onze patiënten bekend als een plezierige praktijk, omdat we het begin en einde van de behandelingen vieren. In combinatie met de spannende wedstrijden het hele jaar door zou de mogelijkheid om decoratieve stickers te plakken op de Invisalign First aligners nog een extra reden zijn om voor een Invisalign behandeling te kiezen in plaats van de traditionele methodes en zich te laten behandelen in onze praktijk. Onze jonge patiënten zijn ook zeer actief op sociale media, dus leuke ideeën zoals een aligner sticker-van-de-maand campagne om het enthousiasme van onze patiënten vast te leggen en hun creativiteit te laten zien kunnen effectief zijn bij het genereren van positieve bekendheid voor fase 1 behandeling in onze kantoren.

Wat is de rol van uw team met betrekking tot de fase 1 behandeling met aligners?

Naast het klinische zorgaspect willen we dat ons team mensen gelukkig maakt! Smile, smile, smile. Wij zijn niet alleen in de business om tanden recht te zetten, maar ook om uitzonderlijke klantenservice te leveren. Mijn team wil altijd enthousiasme opwekken bij het leveren van onze orthodontische producten aan de patiënt en we scheppen geweldige herinneringen door de digitale kantoorervaring die we vier jaar geleden voor ogen hadden. Naast de initiële scans met iTero scanner bieden wij ook extra voortgangsscans aan waarmee wij de vooruitgang van de patiënt kunnen volgen, een plan voor de voltooiing van de behandeling kunnen bespreken en succes kunnen vieren. Ik herinner me nog mijn orthodontiepraktijk, hoe ik me voelde, de teamervaring en die laatste dag toen mijn beugel uitging. Als ons team hetzelfde kan doen voor al onze patiënten met behulp van de nieuwste innovaties, dan zal het succes van onze praktijk als bedrijf vanzelf volgen.

Wat zou u zeggen tegen patiënten of ouders die fase 1 behandeling willen met een traditionele beugel in plaats van Invisalign First aligners?

Voorlichting van patiënten en ouders is de beste manier om eventuele ongerustheid weg te nemen. In de meeste gevallen zijn ouders bezorgd dat hun kind een aligner verliest of deze niet lang genoeg zal dragen.

¹Gegevens beschikbaar bij Align Technology vanaf april 2018.

Omdat we geloven dat een Invisalign First behandeling meestal de beste fase 1 optie is voor de patiënt, identificeren en verwijderen we deze barrières. Wij rekenen bijvoorbeeld geen kosten voor het vervangen van verloren aligners of voor de volgende aligner van de patiënt. Als een patiënt moeite heeft om eraan te denken ze te dragen, laten we hem vaker naar de praktijk komen, zodat we kunnen bespreken wat wel en niet werkt. Er is altijd een oplossing, dus we moeten de ervaring gewoon aanpassen. Wat het dragen van aligners betreft, hebben we ontdekt dat onze opgroeiende patiënten het meest therapietrouw zijn van alle leeftijdsgroepen. Deze leeftijdsgroep van digitaal bewuste kinderen draagt hun aligners volgens de instructies en geniet van het proces van verantwoordelijkheid krijgen. De Invisalign Stickables geven de patiënten het gevoel dat ze meer zeggenschap hebben over hun behandeling en zal hen nog meer erbij betrekken. Als er nog sluimerende twijfels zijn, bieden we ook een garantie dat als hun kind geen perfect resultaat bereikt met Invisalign, we hen zonder extra kosten zullen overzetten op een vaste beugel.

Vertrouwen is de hoeksteen om de patiënt aan boord te krijgen van ons behandelplan. Door onze jonge opgroeiende patiënten aan boord te krijgen met Invisalign First aligners bouwen we waarde op, niet alleen vanwege het eindresultaat, maar ook vanwege het verhaal van hun reis. Dat verhaal omvat zaken als een digitale ervaring met iTero scanners die de voorkeur heeft van de patiënten, tijdsparing voor de patiënt door de noodzaak van meerdere apparaten tijdens fase 1 behandeling te minimaliseren, kinderen kunnen eten wat ze willen en een goede mondhygië behouden - aligners zijn ontworpen voor comfort. Door iets eenvoudigs als leuke en creatieve stickers aan te bieden, willen we het vertrouwen en de controle van de patiënt over zijn behandeling vergroten. Wanneer deze verhalen door de patiënt via de sociale media worden verteld, dragen zij bij tot een groter bewustzijn in de gemeenschap.

Hoe zou u uw belangrijkste boodschap over de fase 1 behandeling met Invisalign First clear aligners in 3 punten samenvatten voor uw collega's?

Ten eerste: heroverweeg de traditionele denkwijze voor fase 1 en fase 2 behandeling, en onderschat niet de waarde die u brengt met de fase 1 behandeling. Dus stel uw tarieven dienovereenkomstig vast. Ten tweede moet de toegevoegde waarde tastbaar zijn voor de patiënt en goed worden gecommuniceerd naar de ouders. Indien zij de waarde die u beweert te bieden niet kunnen identificeren of waarnemen, dan zullen zij het voordeel niet onderscheiden, en zouden zij ergens anders heen kunnen gaan op basis van alleen de prijs. Ten derde moeten innovaties en technologieën zoals clear aligners, digitale hulpmiddelen voor orthodontie, en zelfs eenvoudige maar leuke functies zoals Invisalign™ Stickables allemaal worden aangegrepen als mogelijkheden om een verhaal te vertellen dat de toegevoegde waarde die u biedt onderstreept.

Dank aan Dr. Boschken en Nicole voor het nemen van de tijd om jullie ervaring en visie te delen om Invisalign Stickables in jullie praktijk te implementeren.



Ga voor meer informatie naar uw Invisalign Doctor webstore of neem contact op met uw Invisalign vertegenwoordiger.

Dr. David Boschken is een onafhankelijk adviseur van Align Technology, Inc. De verklaringen, standpunten en meningen in dit interview zijn die van de spreker. Het is mogelijk dat Align Technology, Inc. dergelijke verklaringen, standpunten of meningen niet onderschrijft.

De auteur ontving een honorarium van Align Technology, Inc. in verband met de white paper.