



Zdjęcia i ilustracje przedstawiono wyłącznie w celach ilustracyjnych.

Wartość dodana dla pacjentów przy leczeniu ortodontycznym fazy 1 z wykorzystaniem nakładek Invisalign First i naklejek Invisalign Stickables

Wywiad z dr. Davidem Boschkenem i Nicole Pruitt

Firma Align Technology Inc. niedawno wprowadziła na rynek naklejki Invisalign Stickables – zabawny dodatek przeznaczony do ozdabiania zewnętrznej strony nakładek Invisalign, którego pacjenci mogą używać do wyrażania swojej kreatywności. Dzięki temu leczenie jest jeszcze bardziej spersonalizowane i ekscytujące, zwłaszcza dla młodszych pacjentów, którzy często proszą o możliwość zabarwienia nakładek Invisalign. Naklejki Invisalign Stickables z wieloma niepowtarzalnymi motywami są dostępne wyłącznie w firmie Align Technology Inc.

Wykonano je z wodoodpornego, wielowarstwowego tworzywa sztucznego i przetestowano pod kątem zgodności biologicznej. Wyrób zoptymalizowano do użytku wyłącznie z przezroczystymi nakładkami Invisalign wykonanymi z materiału Invisalign SmartTrack. Dzięki unikatowej budowie (oczekującej na opatentowanie) każda naklejka z łatwością przylega do zewnętrznej, płaskiej powierzchni nakładki Invisalign.

Wprowadzenie

Firma Align Technology, Inc. miała okazję przeprowadzić wywiad z dr. Davidem Boschkenem i Nicole Pruitt z Los Altos w Kalifornii (www.boschkenorthodontics.com) i poznać ich opinię na temat poprawy doświadczenia związanego z leczeniem fazy 1 z wykorzystaniem przezroczystych nakładek Invisalign First oraz utrzymywaniu zaangażowania i motywacji młodszych pacjentów dzięki nowemu dodatkowi dekoracyjnemu o nazwie Invisalign Stickables. Cieszymy się, że możemy podzielić się ich opinią.

Jakie są Wasze strategie maksymalizacji korzyści leczenia fazy 1 u pacjentów stosujących przezroczyste nakładki Invisalign First?

Przy tradycyjnym podejściu do fazy 1 zawsze odnosiłem wrażenie, że najcięższą pracę wykonujemy na początku, a pacjenci nie zdają sobie w pełni sprawy z korzyści, jakie przynosi wczesne zajęcie się ich problemem. Jeżeli zabiegi, takie jak choćby rozszerzenie łuku górnego szkieletowo (gdy szwy są nadal otwarte) lub równoważenie fazy wzrostu żuchwy wykonać można w optymalnym czasie, to jest to niesamowicie ważne, biorąc pod uwagę potencjalną złożoność leczenia fazy 2.

W tradycyjnym systemie opłat leczenie fazy 1 było również o wiele tańsze niż faza 2. W rezultacie wielu naszych pacjentów odnosiło wrażenie, że leczenie fazy 2 jest dwukrotnie droższe, a także, że płacą oni więcej za mniej skomplikowaną część. Zasadniczo zbyt nisko wycenialiśmy korzyści uzyskane dzięki leczeniu fazy 1 w porównaniu z kosztem innych faz leczenia. Jeśli dodamy do tego fakt, że wiele rodzin w rejonie zatoki San Francisco zmienia pracę i wyprowadza się, nie zawsze późniejsze leczenie fazy 2 realizowano w naszym gabinecie; ta część odbywała się w miejscu, dokąd dana rodzina się przeprowadziła.

Dr David R. Boschken

Dr David Boschken jest właścicielem dwóch gabinetów ortodontycznych (w Los Altos i San Jose w Kalifornii) oraz absolwentem Uniwersytetu Kalifornijskiego w Berkeley ze specjalizacją z biologii i antropologii. Otrzymał stopień DMD w Wydziale Stomatologii Uniwersytetu stanu Pensylwania. Odbył rezydenturę w szpitalu Guy's and St. Thomas Hospital w Anglii, a na Wydziale Stomatologii Uniwersytetu stanu Pensylwania uzyskał licencję do wykonywania zawodu ortodonta. W klinice dr. Boschkena 98% leczenia wykonuje się z zastosowaniem systemu Invisalign. Dr Boschken do tej pory prowadził ponad 4500 przypadków Invisalign. Jest również członkiem Rady Doradczej Propel Orthodontics i Light Force Orthodontics oraz KOL.



Nicole Pruitt

Nicole Pruitt jest dyrektorem operacyjnym (COO) w Boschken Orthodontics i odpowiada za zarządzanie gabinetami dr. Boschkena i członkami jego zespołu oraz za cele produkcyjne. Ma ponad 14 lat doświadczenia korporacyjnego, dzięki czemu jej klienci są zawsze pod najlepszą opieką. Nadzorowała osiągnięcie 90% współczynnika zamknięcia dla nowych pacjentów w każdym miesiącu oraz pełniła integralną rolę przy tworzeniu i wdrażaniu w 100% cyfrowej wizji Boschken Orthodontics wytyczonej 4 lata temu. Nicole reprezentuje dział TC w Align Technology, Propel Orthodontics i Light Force Orthodontics.



Kiedy odkryliśmy lukę pomiędzy nieproporcjonalnym kosztem a wartością dodaną wynikającą z leczenia fazy 1, zmieniliśmy strategię: zaczęliśmy od samego początku przekazywać informacje na temat wartości fazy 1 i sposobu, w jaki to leczenie na wczesnym etapie pozwoli przygotować pacjenta na pełen sukces w fazie 2. W tym momencie zmieniliśmy również opłaty, uwzględniając wartość dodaną, więc nasze opłaty za leczenie fazy 1 są w rzeczywistości wyższe niż opłaty za leczenie fazy 2. Dodatkowo w przypadku nakładek Invisalign First nie dochodzi do urazów ani do nagłych wizyt związanych z wyłamaniem drutów lub pęknięciem aparatów¹. Nakładki można zdejmować, więc utrzymanie higieny jest proste, bo młodszy pacjenci mogą łatwiej szczotkować zęby i używać nici dentystycznej¹. Ponadto nakładki zaprojektowano z myślą o komforcie, aby pomóc zapobiegać wbijaniu się¹. Podsumowując, korzyści jest naprawdę wiele. Dodatkowo możemy osiągnąć świetne efekty, korzystając z najnowszych innowacji i technologii cyfrowych. Jeżeli porównamy to z innymi rozwiązaniami, stosowanie nakładek wydaje się o wiele bardziej sensowne.

Jakie są Wasze kluczowe strategie komunikacji z rodzicami na temat wartości leczenia fazy 1 z przezroczystymi nakładkami Invisalign First?

Trzeba skutecznie przedstawić rodzicom wartość dodaną leczenia fazy 1. Jeżeli zrobimy to dobrze i zrozumieją oni nasz przekaz, naprawdę się zaangażują. Jednym z najważniejszych elementów udanej komunikacji było wykorzystanie narzędzi oprogramowania ClinCheck, aby pokazać konkretne pomiary naszych cyfrowych planów 3D rodzicom, a wielu z nich (szczególnie ci z umysłami analitycznymi) doceni szczegółowe informacje o tym, co chcemy osiągnąć, zamiast samych ogólników. Stosując nakładki Invisalign First, rodzice mają pewność, że ich dziecko będzie odczuwać komfort podczas leczenia ortodontycznego, i to od samego początku. To ważne, aby pacjent nie zraził się z powodu wczesnego rozpoczęcia leczenia ortodontycznego.

Co sądzicie o wprowadzeniu Invisalign Stickables w swojej praktyce?

Byliśmy zachwyceni, że mogliśmy przedstawić naszym pacjentom korzystającym z nakładek fazy 1 naklejki Invisalign Stickables do ozdobienia nakładek. Dla nas to udoskonalony odpowiednik opcji kolorowych gumek na aparacie. Pojawienie się naklejek Invisalign Stickables do ozdabiania nakładek daje pacjentom możliwość wyrażenia swojej kreatywności i sprawia, że leczenie fazy 1 będzie przyjemniejsze. Uważamy też, że taki osobisty wkład w leczenie sprawia, że pacjenci będą chętniej przestrzegali zaleceń, przez co osiągną lepsze wyniki. Wszystko to nadaje dodatkową wartość fazie 1 i jest składa się na nasz główny przekaz: wczesne zajęcie się problemami szkieletowymi i stomatologicznymi sprawia, że leczenie fazy 2, gdy pacjenci będą starsi, będzie mniej skomplikowane.

Jak sądzicie, w jaki sposób Invisalign Stickables zwiększą wartość leczenia dla pacjentów fazy 1 leczonych nakładkami Invisalign First?

Chcemy, aby nasi młodzi pacjenci byli podekscytowani leczeniem ortodontycznym i aktywnie brali w nim udział. W przeszłości jednym ze sposobów było proponowanie naszym pacjentom kolorowych gumek do aparatów, ale nigdy nie wykorzystywaliśmy rutynowo kolorowych elastycznych elementów mocujących, ze względu na stosowanie

wyłącznie aparatów samoligaturujących. Dzieciaki stale proszą o dodanie „koloru” w aparacie – choć obecnie nieco rzadziej – więc od czasu do czasu musimy znaleźć rozwiązanie dla tej grupy pacjentów podczas wstępnych konsultacji, nawet jeżeli nakładki Invisalign to obecnie 98% prowadzonego przez nas leczenia.

Choć zaletą nakładek Invisalign jest ich „niewidzialność”, wielu z naszych rosnących pacjentów chce, aby przyjaciele zauważyli u nich fajne i oryginalne elementy. Ponieważ Invisalign Stickables są dostępne w różnych opcjach z wieloma motywami, w tym w edycjach limitowanych, dzieci mają o wiele więcej możliwości, by wyrazić siebie – nie tylko poprzez kolory. Mogąc w zabawny, a przy tym dyskretny sposób pokazać grafikę czy logo w różnych motywach na nakładkach, mogą zindywidualizować swoje leczenie Invisalign First i mieć coś wyjątkowego, o czym mogą pogadać i czym mogą podzielić się z przyjaciółmi w mediach społecznościowych.

W jaki sposób planujecie wykorzystać Invisalign Stickables, aby zwiększyć liczbę rozpoczynanych terapii Invisalign First?

Nasz gabinet to w oczach naszych pacjentów między innymi miejsce zabawy; jesteśmy znani z tego, że zwykle świętujemy z nimi rozpoczęcie i zakończenie terapii. Dodajmy do tego konkursy urządzone przez nas przez cały rok, a teraz jeszcze możliwość dodania ozdobnych naklejek na nakładki Invisalign First – i mamy kolejny powód, dla którego warto wybrać leczenie Invisalign zamiast metod tradycyjnych i skorzystać z oferty naszego gabinetu. Nasi młodzi pacjenci są również bardzo aktywni w mediach społecznościowych, więc zabawne pomysły, takie jak kampanie z naklejką miesiąca, które wzbudzają entuzjazm u pacjentów i pozwalają im wyrazić swoją kreatywność, mogą skutecznie tworzyć pozytywny obraz fazy 1 w naszych gabinetach.

Jaka jest rola zespołu gabinetu w leczeniu fazy 1 z wykorzystaniem nakładek?

Chcemy, aby nasz zespół uszczęśliwiał ludzi – oczywiście poza otaczaniem ich opieką kliniczną! Uśmiech, uśmiech, uśmiech. Naszym celem jest nie tylko prostowanie zębów, ale także zapewnienie wyjątkowej obsługi klienta. Każdego dnia mój zespół chce wzbudzać emocje, przekazując produkty ortodontyczne pacjentom. Skutecznie tworzymy niezwykle wspomnienia dzięki przeżyciom w gabinecie cyfrowym, który wymarzyliśmy sobie cztery lata temu. Oprócz wstępnych skanów wykonanych skanerem iTero wykonujemy dodatkowe skany obrazujące postęp, dzięki czemu możemy monitorować postępy leczenia, omawiać plan umożliwiający jego zakończenie i świętować sukcesy. Wciąż pamiętam gabinet ortodontyczny, do którego chodziłem jako dziecko, to, jak się czułem, doświadczenie pracy zespołowej i ostatni dzień, kiedy zdejmałem aparat. Jeśli nasz zespół może zrobić to samo dla wszystkich naszych pacjentów, wykorzystując do tego najnowsze technologie, to naturalnym efektem będzie sukces naszego gabinetu jako firmy.

Co powiedzielibyście pacjentom lub rodzicom, którzy chcą przeprowadzić leczenie fazy 1 z wykorzystaniem tradycyjnych aparatów, nie zaś nakładek Invisalign First?

Edukacja pacjentów i rodziców to najlepszy sposób, aby rozwiązać wszelkie obawy. Rodzice zazwyczaj obawiają się, że dziecko może zgubić nakładkę lub nie będzie jej nosić wystarczająco długo. Ponieważ wierzymy, że leczenie Invisalign First jest zwykle najlepszą opcją dla

¹ Dane dostępne w firmie Align Technology, Inc., stan na kwiecień 2018 r.

pacjenta w fazie 1, wskazujemy i usuwamy te bariery. Na przykład nie pobieramy opłat za wymianę zgubionych nakładek. Nie pozwalamy też pacjentowi po prostu przejść do następnej nakładki. Jeśli pacjent często zapomina o noszeniu nakładek, poprosimy o częstsze przychodzenie do gabinetu, aby porozmawiać o tym, co działa, a co nie. Zawsze jest jakieś rozwiązanie, wystarczy zindywidualizować podejście. Jeśli chodzi o dyscyplinę w noszeniu nakładek, odkryliśmy, że to właśnie nasi rosnący pacjenci spośród wszystkich grup wiekowych najlepiej stosują się do zaleceń. Dzieci z tej grupy wiekowej, które dorastają w świecie cyfrowym, noszą nakładki zgodnie z zaleceniami i cieszą się, że mogą wziąć za coś odpowiedzialność. Elementy Invisalign Stickables pomogą pacjentom poczuć, że mają większy wpływ na swoje leczenie, dzięki czemu zwiększą ich zaangażowanie. Jeśli rodzice nadal mają wątpliwości, dajemy gwarancję, że jeśli nie osiągniemy idealnego efektu za pomocą Invisalign, bez dodatkowych opłat zmienimy leczenie na stały aparat.

Zaufanie to podstawowy warunek rozpoczęcia przez pacjenta leczenia na podstawie stworzonego przez nas planu. Zachęcenie młodych, jeszcze rosnących pacjentów do leczenia nakładkami Invisalign First buduje wartość nie tylko ze względu na efekt końcowy, lecz także ze względu na drogę, jaką przebyli. Obejmuje ona na przykład preferowane przez pacjentów cyfrowe doświadczenie ze skanerami iTero, oszczędność czasu przez zminimalizowanie konieczności stosowania wielu aparatów podczas leczenia fazy 1 oraz fakt, że dzieci mogą jeść, co chcą, i utrzymują dobrą higienę jamy ustnej, a nakładki zaprojektowano z myślą o komforcie. Teraz, oferując coś tak prostego jak zabawne i kreatywne naklejki, chcemy zwiększyć pewność siebie pacjentów i dać im więcej kontroli nad doświadczeniami związanymi z leczeniem. Te historie, opowiedziane przez pacjenta za pośrednictwem mediów społecznościowych, pomagają zwiększyć świadomość społeczną.

Jak podsumowalibyście w trzech punktach swoje główne przesłanie dotyczące leczenia fazy 1 za pomocą przezroczystych nakładek Invisalign First?

Po pierwsze należy ponownie przemyśleć tradycyjne podejście do leczenia fazy 1 i fazy 2: nie lekceważmy wartości leczenia fazy 1. Cennik usług powinien być tego odzwierciedleniem. Po drugie generowana wartość dodana musi być dla pacjenta czymś konkretnym, a rodziców należy o niej odpowiednio poinformować. Jeśli nie są oni w stanie wskazać lub dostrzec wartości, którą według lekarza osiągną, nie zauważą korzyści i mogą udać się gdzie indziej, wyłącznie na podstawie ceny. Po trzecie innowacje i technologie, takie jak przezroczyste nakładki, narzędzia cyfrowe do ortodontacji, a nawet proste, ale zabawne elementy dodatkowe jak Invisalign Stickables, trzeba wykorzystać do opowiedzenia historii, która przekazuje wartość dodaną, oferowaną przez lekarza.

Dziękujemy dr. Boschkenowi i Nicole za czas poświęcony na podzielenie się swoimi doświadczeniami i wizją wdrożenia Invisalign Stickables w gabinetach.



Więcej informacji uzyskasz w sklepie internetowym Invisalign Doctor lub u przedstawiciela handlowego