



Las imágenes se muestran solo con fines ilustrativos.

El valor añadido para los pacientes a través del tratamiento ortodóncico de Fase 1 con aligners Invisalign First e Invisalign Stickables

Una entrevista con el Dr. David Boschken y Nicole Pruitt

Align Technology Inc. ha lanzado recientemente Invisalign Stickables: un accesorio divertido diseñado para decorar el exterior de los alineadores Invisalign que los pacientes pueden usar para expresar su creatividad y disfrutar de una experiencia de tratamiento aún más personalizada y emocionante, especialmente los pacientes más jóvenes que con frecuencia desean agregar color a sus aligners Invisalign. Invisalign Stickables está disponible exclusivamente a través de Align Technology Inc. en una variedad de temáticas únicas.

Está fabricado con un material plástico, multicapa y resistente al agua cuya biocompatibilidad ha sido comprobada. El producto ha sido optimizado para que se utilice únicamente con aligners transparentes Invisalign fabricados con el material SmartTrack de Invisalign. Cada adhesivo se adhiere fácilmente a la superficie plana externa del aligner debido al diseño exclusivo de la marca (patente pendiente).

Introducción

Align Technology, Inc. tuvo la oportunidad de entrevistar al Dr. David Boschken y a Nicole Pruitt de Los Altos, California, (www.boschkenorthodontics.com) para obtener información sobre las maneras de maximizar el valor del tratamiento de Fase 1 con aligners Invisalign First y, al mismo tiempo, ofrecer un tratamiento divertido y atractivo para los pacientes más jóvenes con el nuevo accesorio Invisalign Stickables. Nos complace compartir con ustedes sus comentarios.

¿Cuáles son sus estrategias para maximizar el valor del tratamiento de Fase 1 para el paciente con aligners transparentes Invisalign First?

En el enfoque convencional de Fase 1, parecía que hacíamos todo el trabajo pesado al principio, sin que los pacientes apreciaran del todo el beneficio que brindábamos al abordar sus problemas de manera temprana. Por ejemplo, realizar una expansión esquelética de la arcada superior mientras aún están abiertas las suturas o aprovechar la fase de crecimiento mandibular; tomar estas medidas mientras hay disponible un período de oportunidad marca una gran diferencia en cuanto a lo complicado que podría ser su tratamiento de Fase 2.

Al mismo tiempo, con la estructura de precios tradicional, el tratamiento de Fase 1 solía costar mucho menos que la Fase 2. Como resultado, muchos de nuestros pacientes no solo sentían que les cobrábamos el doble por la segunda fase, sino que también sentían que les cobrábamos un precio más alto por la parte que era menos difícil. Básicamente, estábamos infravalorando los beneficios que proporcionábamos en la Fase 1 en función de cómo establecíamos el precio en las diferentes fases del tratamiento. A esto se suma el hecho de que muchas familias en el Área de la Bahía cambian de trabajo y se mudan, por lo tanto, nuestra clínica no siempre terminaba proporcionando el tratamiento de Fase 2, debido a esto, parte del tratamiento podría ser iniciado en otra clínica.

Dr. David R. Boschken

El Dr. David Boschken, graduado de la Universidad de California, Berkeley, con una doble especialización en Biología y Antropología, es propietario de dos clínicas de ortodoncia (Los Altos, California, y San José, California). Obtuvo su Doctorado en Medicina Dental en la Facultad de Odontología de la Universidad de Pensilvania. Completó una residencia en Guy's and St. Thomas Hospital en Inglaterra y obtuvo una certificación en ortodoncia de la Facultad de Odontología de la Universidad de Pensilvania. El Dr. Boschken tiene una proporción de atención con tratamiento Invisalign del 98 % y ha tratado más de 4500 casos con Invisalign hasta la fecha. Además, es líder de opinión y miembro de la Junta Directiva de Propel Orthodontics y de LightForce Orthodontics.



Nicole Pruitt

Nicole Pruitt es la directora de operaciones de Boschken Orthodontics y es responsable de administrar los dos clínicas del Dr. Boschken, los miembros del equipo y los objetivos de producción. Cuenta con una trayectoria corporativa de más de 14 años de experiencia, y se asegura de que sus clientes siempre estén bien atendidos. Ha supervisado una tasa de finalización del 90 % en pacientes nuevos cada mes y ha sido una pieza fundamental en la creación e implementación del concepto 100 % digital de Boschken Orthodontics planteado hace 4 años. Nicole es personal docente de los coordinadores de tratamiento de Technology Align, Propel Orthodontics y LightForce Orthodontics.



Una vez que identificamos esta falla esta discrepancia entre el precio y el valor añadido del tratamiento de Fase 1, cambiamos la estrategia para comunicar desde un principio el valor de nuestro plan de Fase 1 y cómo nuestro tratamiento temprano prepara al paciente para el éxito en la Fase 2. Además, con los aligners Invisalign First no hay lesiones ni visitas de emergencia como puede ocurrir con los brackets o alambres rotos¹. Los aligners son removibles para facilitar la higiene, lo que hace que sea más fácil para los pacientes jóvenes cepillarse los dientes y utilizar hilo dental¹. Están diseñados para que sean más cómodos y ayuden a evitar heridas en las mejillas¹. Todos estos beneficios realmente brindan un valor añadido. Además, podemos obtener excelentes resultados utilizando las últimas innovaciones y tecnologías digitales. Al mirar hacia atrás, tiene mucho más sentido hacerlo de esta manera.

¿Cuáles son algunas de sus estrategias de comunicación clave con los padres sobre el valor de la Fase 1 con los aligners transparentes Invisalign First?

Debes ser capaz de comunicar de manera eficaz el valor añadido del tratamiento de Fase 1 a los padres, pero cuando lo haces bien y lo comprenden, están totalmente de acuerdo. Una de las claves para una comunicación exitosa ha sido el uso de las herramientas en el software ClinCheck para comunicarles a los padres las mediciones específicas de nuestros planes digitales tridimensionales; y muchos de ellos (especialmente los que tienen mentes analíticas) aprecian saber en detalle a qué apuntamos, en lugar de solo escuchar estimaciones. Al usar los aligners Invisalign First como parte del tratamiento, los padres también saben que la experiencia de su hijo con la ortodoncia puede ser cómoda desde el principio, lo cual es importante para que el paciente no se agobie al comenzar el tratamiento de ortodoncia a una edad temprana.

¿Cuáles son sus reflexiones sobre la implementación de Invisalign Stickables en su consulta?

Uno de los aspectos que nos entusiasma es presentarles a nuestros pacientes con aligners en Fase 1 el producto Invisalign Stickables, con el cual los niños pueden decorar sus aligners. Para nosotros, es un equivalente actualizado a poder elegir gomas de colores con los brackets de autoligado. La disponibilidad de Invisalign Stickables para decorar sus aligners le da al paciente la posibilidad de ser creativo y hacer que su tratamiento de Fase 1 sea más divertido. Además, creemos que su uso también conducirá a un mejor cumplimiento del tratamiento y mejores resultados. Todo esto otorga valor a nuestros tratamientos de Fase 1, y es parte del mensaje clave de que el abordaje temprano de los problemas esqueléticos y dentales ayuda a que nuestros tratamientos de Fase 2 sean menos complicados una vez que los pacientes son mayores.

¿Cómo imagina que Invisalign Stickables proporcionaría un valor añadido para sus pacientes en Fase 1 tratados con aligners transparentes Invisalign First?

Queremos que nuestros pacientes jóvenes estén entusiasmados con su tratamiento de ortodoncia y participen activamente. Una manera de hacer esto en el pasado era ofrecer a nuestros pacientes opciones de gomas de colores para sus brackets, pero no hemos usado habitualmente gomas elásticas de colores debido a nuestro uso exclusivo de brackets autoligados. Aunque en menor medida, los niños aún piden “colores” para sus brackets, por lo que nos encontramos con la necesidad de satisfacer a este grupo de vez en cuando durante la consulta inicial, incluso teniendo una proporción de tratamientos Invisalign del 98 % hoy en día.

A pesar de la ventaja obvia del tratamiento invisible Invisalign, muchos de nuestros pacientes en crecimiento aún quieren que sus amigos los vean usando algo genial y diferente. Dado que Invisalign Stickables viene en una variedad de temáticas que incluyen algunas ediciones limitadas, hay muchas opciones, además de colores, para que los niños se expresen. Tener una forma divertida pero discreta de mostrar dibujos y logotipos con diferentes temáticas en sus aligners aumenta el factor de personalización de su tratamiento Invisalign First y les da a los niños algo único para hablar y compartir con sus amigos.

¿Cómo planea aprovechar Invisalign Stickables para aumentar la cantidad de casos que comienzan el tratamiento Invisalign First?

Nuestra clínica es conocida por ser divertida, ya que celebramos tanto el inicio como el final del tratamiento. La posibilidad de agregar adhesivos decorativos en los aligners Invisalign First ofrecería otro motivo más para seleccionar el tratamiento Invisalign en lugar de los métodos convencionales y, de esta manera, recibir tratamiento en nuestra clínica.

¿Cuál es la función de su equipo con respecto al tratamiento de Fase 1 con aligners?

Además del aspecto de la atención clínica, queremos que nuestro equipo haga felices a las personas. Sonreír, sonreír, sonreír. No solo estamos en el negocio para alinear los dientes, sino también para brindar un servicio excepcional al cliente. Mi equipo habitualmente desea generar entusiasmo cuando entrega nuestros productos de ortodoncia al paciente, y estamos logrando crear recuerdos sorprendentes a través de la experiencia de consulta digital que imaginamos hace cuatro años. Además de los escaneos iniciales con el escáner iTeró, también proporcionamos escaneos de progreso adicionales en los que podemos supervisar el progreso del paciente, analizar un plan para completar el tratamiento y celebrar el éxito. Todavía recuerdo mi consulta de ortodoncia, cómo me sentí, la experiencia del equipo y el último día en el que me quitaron los brackets. Si nuestro equipo puede hacer lo mismo para todos nuestros pacientes usando las últimas innovaciones, el éxito de nuestra clínica como negocio se dará naturalmente.

¿Qué les diría a los pacientes o a los padres que desean un tratamiento de Fase 1 con brackets convencionales, en lugar de los aligners Invisalign First?

Educar a los pacientes y a los padres es la mejor manera de reducir cualquier preocupación. En la mayoría de los casos, a los padres les preocupa que su hijo pueda perder un aligner o que no los use el tiempo suficiente. Dado que creemos que el tratamiento con Invisalign First suele ser la mejor opción de Fase 1 para el paciente, identificamos y eliminamos estas barreras. Por ejemplo, no cobramos por reemplazar los aligners perdidos o simplemente hacemos que el paciente pase al siguiente aligner. Si un paciente tiene problemas para recordar usarlos, le pedimos que venga a la consulta con más frecuencia para que podamos hablar sobre lo que está funcionando y lo que no. Siempre hay una solución, solo tenemos que personalizar la experiencia. En lo que respecta al uso de los aligners, hemos descubierto que nuestros pacientes en crecimiento son, en realidad, los que más cumplen con los requisitos, en comparación con otros grupos de edades superiores. Este grupo de niños de la era digital usa sus aligners según las indicaciones y disfruta del proceso de asumir algo de responsabilidad. El accesorio Invisalign Stickables ayudará a los pacientes a sentir que tienen un mayor dominio de su tratamiento y los

¹ Datos archivados en Align Technology, Inc., al mes de abril de 2018.

involucrará aún más. Si hay alguna preocupación persistente, también ofrecemos una garantía que consiste en que, si su hijo no termina idealmente con el tratamiento Invisalign, cambiaremos el tratamiento a brackets tradicionales sin coste para el paciente.

La confianza es la pieza fundamental para que el paciente se incorpore a nuestro plan de tratamiento. Lograr que nuestros jóvenes pacientes en crecimiento utilicen los aligners Invisalign First otorga valor no solo por el resultado final, sino también por la historia de su recorrido. Esa historia incluye aspectos como la experiencia digital con los escáneres iTero que son los preferidos de los pacientes, el ahorro de tiempo para el paciente al minimizar la necesidad de múltiples aparatos durante el tratamiento de Fase 1, el hecho de que los niños pueden comer lo que quieran y mantener una buena higiene oral y que los aligners están diseñados para ser cómodos. Ahora, al ofrecer algo simple como divertidos adhesivos, nuestro objetivo es generar mayor confianza y control del paciente en lo que respecta a su experiencia de tratamiento.

¿Cómo resumiría su mensaje principal sobre el tratamiento de Fase 1 con aligners transparentes Invisalign First a otros doctores en 3 puntos?

En primer lugar, reconsidere el enfoque tradicional para el tratamiento de Fase 1 y de Fase 2, y no subestime el valor que aporta a través del tratamiento de Fase 1. De esta manera, establezca sus precios en consecuencia. En segundo lugar, el valor añadido que usted aporta debe ser tangible para el paciente y estar bien comunicado a los padres. Si no pueden identificar o percibir el valor que usted afirma que aportará, no distinguirán el beneficio y podrían ir a otro lugar solo en función del precio. En tercer lugar, las innovaciones y las tecnologías como los aligners transparentes, las herramientas digitales para ortodoncia e incluso las características simples pero divertidas como el accesorio Invisalign Stickables se deben aprovechar como oportunidades para contar una historia que comunique el valor agregado que usted aporta.

Gracias al Dr. Boschken y a Nicole por tomarse el tiempo para compartir su experiencia y enfoque en cuanto a implementar el accesorio Invisalign Stickables en su clínica.

➤ **Para más información, visite su Invisalign Doctor Site o contacte con su responsable comercial**