



Le immagini mostrate sono a mero scopo illustrativo.

# Il valore aggiunto fornito ai pazienti attraverso il trattamento ortodontico di Fase 1 con Invisalign First Aligner e gli Invisalign Stickable

Intervista con il Dott. David Boschken e Nicole Pruitt

Align Technology Inc. ha recentemente introdotto gli Invisalign Stickable, divertenti accessori destinati a decorare l'esterno degli aligner Invisalign che i pazienti possono utilizzare per esprimere la propria creatività e fornire un'esperienza di trattamento ancora più personalizzata ed emozionante, soprattutto per quelli più piccoli, che spesso chiedono di poter aggiungere del colore agli aligner Invisalign. Gli adesivi Invisalign sono disponibili esclusivamente da Align Technology Inc. in una varietà di temi esclusivi.

Gli Invisalign Stickable sono realizzati con un materiale plastico multistrato resistente all'acqua e biocompatibile. Il prodotto è stato ottimizzato per essere utilizzato esclusivamente con aligner trasparenti Invisalign realizzati con materiale Invisalign SmartTrack. Ciascun adesivo aderisce facilmente alla superficie piana esterna dell'aligner Invisalign grazie al suo design esclusivo (in attesa di brevetto).

## Introduzione

Align Technology, Inc. ha avuto l'opportunità di intervistare il Dott. David Boschken e Nicole Pruitt di Los Altos, CA ([www.boschkenorthodontics.com](http://www.boschkenorthodontics.com)) per ottenere informazioni sui modi per massimizzare il valore del trattamento di Fase 1 con gli aligner Invisalign First, mantenendo il trattamento divertente e coinvolgente per i pazienti più giovani con i nuovi Invisalign Stickable. Ci fa molto piacere condividere con voi ciò che hanno detto.

## Quali sono le vostre strategie per massimizzare il valore del trattamento di Fase 1 per il paziente con gli aligner trasparenti Invisalign First?

Nel tradizionale approccio di Fase 1, l'impressione è sempre stata quella di fare tutto il lavoro importante in anticipo, senza che i pazienti apprezzassero appieno il beneficio che stavamo fornendo loro intercettando i problemi in anticipo. Ad esempio, espandere scheletricamente l'arcata superiore mentre le suture sono ancora aperte, o sfruttare la fase di crescita mandibolare, cioè fare tutto ciò mentre è ancora disponibile la finestra di opportunità, fa un'enorme differenza in termini di quanto

potrebbe essere complicato il trattamento di Fase 2.

Inoltre, con gli aligner Invisalign First non si verificano lesioni o visite di emergenza dovute a fili o bracket rotti<sup>1</sup>, gli aligner sono rimovibili e agevolano l'igiene, in modo che sia più facile per i pazienti più giovani spazzolare i denti e usare il filo interdentale<sup>1</sup>. Gli aligner sono progettati per offrire comfort e per contribuire a impedire che i fili si inseriscano tra i denti<sup>1</sup>, quindi tutte queste caratteristiche iniziano davvero a fare la differenza. Inoltre, siamo in grado di ottenere ottimi risultati utilizzando le più recenti innovazioni e tecnologie digitali. Guardando indietro, ha molto più senso fare questo che non il contrario.

### Dott. David R. Boschken

Il Dott. David Boschken possiede due studi ortodontici (Los Altos, CA e San Jose, CA) e si è laureato presso l'Università della California, Berkeley con una doppia specializzazione in Biologia e Antropologia. Ha ricevuto il suo DMD presso la University of Pennsylvania Dental School. Ha completato una formazione post-laurea presso il Guy's and St. Thomas Hospital in Inghilterra e ha una certificazione ortodontica presso la Dental School dell'Università della Pennsylvania. Il Dott. Boschken detiene il 98% di share of chair con Invisalign e a oggi ha trattato oltre 4.500 casi Invisalign. È anche membro del comitato consultivo di Propel Orthodontics e Light Force Orthodontics e KOL.



### Nicole Pruitt

Nicole Pruitt è il Direttore delle operazioni (COO) di Boschken Orthodontics ed è responsabile della gestione di entrambi gli studi del Dott. Boschken, nonché dei membri del team e degli obiettivi di produzione. Proviene da un background aziendale e vanta oltre 14 anni di esperienza, il che assicura che i suoi clienti siano sempre ben assistiti. Ha supervisionato un tasso di chiusura del 90% sui nuovi pazienti ogni mese ed è stata parte integrante della creazione e dell'implementazione della visione digitale al 100% di Boschken Orthodontics stabilita 4 anni fa. Nicole è un membro di Align Technology, Propel Orthodontics e Light Force Orthodontics.



## Quali sono alcune delle vostre strategie di comunicazione chiave per i genitori sul valore di Fase 1 con gli aligner trasparenti Invisalign First?

Bisogna davvero essere in grado di comunicare efficacemente il valore aggiunto del trattamento di Fase 1 ai genitori, ma quando lo si fa bene e vedono i risultati del trattamento, sono totalmente d'accordo. Una delle chiavi per una comunicazione di successo è stato il nostro uso degli strumenti nel software ClinCheck per comunicare le misurazioni specifiche dei nostri piani digitali 3-D ai genitori, e molti di loro, in particolare coloro abituati a pensare in modo analitico, apprezzano conoscere in dettaglio il nostro obiettivo, piuttosto che ascoltare semplicemente delle stime. Utilizzando gli aligner Invisalign First nel trattamento, i genitori sanno anche che l'esperienza ortodontica del loro bambino può essere fluida e comoda sin dall'inizio, il che è importante affinché il paziente non riceva una cattiva impressione già dall'avvio del trattamento ortodontico nei primi anni di vita.

## Cosa pensate dell'introduzione degli Invisalign Stickable nel vostro studio?

Una delle cose di cui siamo entusiasti nel presentare il nostro aligner di Fase 1 ai pazienti sono gli Invisalign Stickable, con cui i bambini possono decorare gli aligner. Per noi è l'equivalente aggiornato della possibilità di scegliere o-ring colorati con bracket fissi. Grazie agli adesivi Invisalign per decorare gli aligner, il paziente può esprimere la sua creatività e rendere il proprio trattamento con aligner di Fase 1 più divertente e siamo fiduciosi che porteranno ad una partecipazione, a una migliore collaboratività di utilizzo e a migliori risultati. Tutto ciò crea valore nei nostri trattamenti di Fase 1 e fa parte del messaggio chiave secondo cui l'intercettazione precoce dei problemi scheletrici e dentali contribuisce a rendere i nostri trattamenti di Fase 2 meno complicati da trattare una volta che i pazienti saranno cresciuti.

## In che modo pensate che gli Invisalign Stickable possano fornire un valore aggiunto per i vostri pazienti di Fase 1 trattati con gli aligner trasparenti Invisalign First?

Desideriamo che i nostri pazienti giovani siano entusiasti del loro trattamento ortodontico e siano attivamente coinvolti. In passato, potevamo ottenere tale coinvolgimento offrendo ai nostri pazienti opzioni di o-ring colorati per i loro bracket, ma non abbiamo mai usato abitualmente fissaggi elastici colorati a causa del nostro uso esclusivo di bracket self-ligating: i bambini continuano a chiedere "colori" da aggiungere agli apparecchi, anche se di questi tempi meno, quindi ci troviamo a dover soddisfare questo gruppo di tanto in tanto durante i consulti iniziali, nonostante oggi la nostra quota di sedute alla poltrona con Invisalign sia del 98%.

Nonostante il vantaggio "invisibile" del trattamento Invisalign, molti dei nostri pazienti in fase di crescita vogliono ancora che i loro amici li vedano con qualcosa di interessante e diverso. Poiché gli Invisalign Stickable sono disponibili in una varietà di temi, tra cui alcune edizioni limitate, i bambini hanno maggiori possibilità di scelta per esprimere se stessi che non semplicemente attraverso i colori. Divertirsi, ma comunque in un modo discreto di visualizzare grafici e loghi con temi diversi sugli aligner, aumenta il fattore di personalizzazione del loro trattamento Invisalign First e offre ai bambini qualcosa di esclusivo di cui parlare e da condividere con gli amici sui social media.

## Come pensate di sfruttare gli adesivi Invisalign per ottimizzare gli avvisi dei vostri casi di trattamento Invisalign First?

Il nostro studio è conosciuto come uno studio divertente tra i nostri pazienti, dal momento che festeggiamo abitualmente la fine e l'inizio dei trattamenti. Oltre a concorsi entusiasmanti per tutto l'anno, la possibilità di aggiungere adesivi decorativi sugli aligner Invisalign First offrirebbe un ulteriore motivo per scegliere il trattamento Invisalign rispetto ai metodi tradizionali e farsi curare nel nostro studio. I nostri pazienti giovani sono anche molto attivi sui social media, quindi idee divertenti come una campagna "adesivo dell'aligner del mese" per catturare l'entusiasmo del paziente e mostrare la sua creatività potrebbe essere efficace nel generare consapevolezza positiva per il trattamento di Fase 1 nel nostro studio.

## Qual è il ruolo del vostro team rispetto al trattamento di Fase 1 con gli aligner?

Oltre all'aspetto dell'assistenza clinica, vogliamo che il nostro team renda felici le persone! Sorridi, sorridi, sorridi. La nostra presenza nel settore non si limita al semplice allineamento dei denti, ma anche nel fornire un servizio clienti eccezionale. Il mio team vuole costantemente creare entusiasmo quando consegna i nostri prodotti ortodontici al paziente e stiamo effettivamente creando ricordi sorprendenti attraverso l'esperienza dello studio digitale che abbiamo immaginato quattro anni fa. Oltre alle scansioni iniziali con lo scanner iTero, forniamo anche ulteriori scansioni in cui siamo in grado di monitorare i progressi del paziente, discutere un piano per il completamento del trattamento e festeggiare il successo. Ricordo ancora il mio studio ortodontico, come mi sentivo, l'esperienza del team e l'ultimo giorno in cui si è tolto l'apparecchio tradizionale. Se il nostro team può fare la stessa cosa per tutti i nostri pazienti utilizzando le più recenti innovazioni, il successo nel nostro studio come business sarà assicurato.

## Cosa direste ai pazienti o ai genitori che desiderano il trattamento di Fase 1 con apparecchi tradizionali al posto degli aligner Invisalign First?

Educare pazienti e genitori è il modo migliore per ridurre le preoccupazioni. Nella maggior parte dei casi, i genitori temono che il loro bambino possa perdere un aligner o che non lo indosserà per il periodo stabilito a garantirne l'efficacia. Poiché riteniamo che il trattamento Invisalign First sia solitamente la migliore opzione di Fase 1 per il paziente, identifichiamo ed eliminiamo queste barriere. Ad esempio, non facciamo pagare la sostituzione degli aligner smarriti o semplicemente il cambio di aligner del paziente. Se un paziente ha difficoltà a ricordarsi di indossarli, lo faremo venire in studio più spesso in modo da poter parlare delle cose che funzionano e di quelle che invece non funzionano. C'è sempre una soluzione, quindi non ci resta che personalizzare l'esperienza. Quando si tratta di indossare gli aligner, i nostri pazienti in fase di crescita sono in realtà i più collaborativi dei pazienti di qualsiasi altra fascia di età. Questo gruppo di età di bambini nativi digitali indossa gli aligner secondo le istruzioni e gli piace che venga loro data una certa responsabilità. Gli Invisalign Stickable aiuteranno i pazienti a sentirsi come se avessero maggiore controllo sul loro trattamento e li coinvolgerà ancora di più. Nei casi di preoccupazioni persistenti, offriamo anche una garanzia senza inconvenienti che prevede che se il bambino non completa idealmente il trattamento Invisalign, lo trasformeremo in un trattamento con apparecchi tradizionali senza costi aggiuntivi.

<sup>1</sup> Dati archiviati presso Align Technology, Inc. ad aprile 2018.

La fiducia sta alla base del coinvolgimento del paziente nel nostro Piano di trattamento. Coinvolgere i nostri pazienti giovani in fase di crescita con gli aligner Invisalign First crea valore non solo per il risultato finale, ma anche per la storia del loro percorso. È una storia che include cose come l'esperienza digitale con gli scanner iTero preferita dai pazienti, che consente al paziente di risparmiare tempo riducendo al minimo la necessità di più apparecchi durante il trattamento di Fase 1. I bambini possono mangiare quello che vogliono e mantenere una buona igiene orale, poiché gli aligner sono progettati per il comfort. Ora, offrendo qualcosa di semplice, come adesivi divertenti e creativi, il nostro obiettivo è generare maggiore fiducia e controllo del paziente sull'esperienza di trattamento. Queste storie, quando sono raccontate dal paziente attraverso i social media, contribuiscono a promuovere una maggiore consapevolezza nella comunità.

### Come riassumereste in 3 punti il vostro messaggio principale sul trattamento di Fase 1 con gli aligner trasparenti Invisalign First ai vostri colleghi?

Innanzitutto, occorre ripensare la mentalità tradizionale per il trattamento di Fase 1 e Fase 2 e non sottovalutare il valore che si apporta attraverso il trattamento di Fase 1. Quindi, bisogna impostare le tariffe di conseguenza. In secondo luogo, il valore aggiunto che si offre deve poter essere tangibile per il paziente e ben comunicato ai genitori. Se questi ultimi non sono in grado di identificare o percepire il valore che si intende apportare, e potrebbero andare altrove prendendo in considerazione solo il prezzo. Terzo, innovazioni e tecnologie come aligner trasparenti, strumenti digitali per l'ortodonzia e persino funzioni semplici ma divertenti come gli Invisalign Stickable dovrebbero essere tutte sfruttate come opportunità per raccontare una storia che comunichi il valore aggiunto offerto.

Ringraziamo il Dott. Boschken e Nicole per aver dedicato del tempo a condividere la loro esperienza e visione per implementare agli adesivi Invisalign nel loro studio.

➤ **Per maggiori informazioni, visitare il webstore [Invisalign Doctor](#) o contattare il proprio rappresentante di vendita [Invisalign](#).**

Il Dott. David Boschken è un consulente indipendente di Align Technology, Inc.

Le dichiarazioni, i punti di vista e le opinioni espresse in questa intervista sono quelle del relatore. Align Technology, Inc. potrebbe non approvare tali dichiarazioni, punti di vista od opinioni. L'autore ha ricevuto un onorario da Align Technology, Inc. in relazione al white paper.