

Lista de comprobación para tener éxito con los alineadores transparentes

Este es un esquema de los pasos cubiertos en esta lista de comprobación:

1. Regístrese como proveedor
2. Prepare su consulta
3. Trate al primer paciente
4. Priorice los alineadores en su consulta
5. Asigne responsabilidades al equipo
6. Promocione sus servicios al público

Si ClearCorrect es completamente nuevo para usted, comience por el principio y vaya avanzando por la lista. Si ya ha tratado algunos casos, es posible que pueda saltarse algún paso. No se sienta abrumado. Puede hacerlo. Solo tiene que ir paso a paso. Sin importar en qué parte del proceso esté, esperamos que esta guía le ayude a llevar a su consulta al próximo nivel.

1. REGÍSTRESE COMO PROVEEDOR

- Regístrese** en clearcorrect.com.
- Inicie sesión en el portal para odontólogos** en dr.clearcorrect.com y familiarícese con el entorno.
- Mire** la lista de reproducción *Basics of ClearCorrect* (Información básica sobre ClearCorrect) en YouTube.
 - Si la práctica de la ortodoncia también es nueva para usted, vea también *Basics of Orthodontics* (Información básica sobre la ortodoncia).
- Visite nuestro Centro de ayuda** en support.clearcorrect.com y échele un vistazo. Este debería ser su primer recurso siempre que tenga preguntas.
- Conozca a su representante de cuenta.** Dígale a su recepcionista que recibirá una llamada de un representante de ClearCorrect uno o dos días después del registro. También puede llamarnos al número de teléfono indicado en la barra lateral del Portal para odontólogos.

2. PREPARE SU CONSULTA

- Reúna los materiales.** Necesitará una forma de tomar y cargar fotografías de alta calidad.
 - Cámara digital o smartphone
- Para capturar la dentadura de los pacientes, también necesitará un escáner intraoral o:
 - Material de impresión de PVS
 - Cubetas de impresión de plástico

No aceptamos impresiones de alginato, modelos de escayola ni cubetas de impresión metálicas.
- Prepárese para colocar los engagers.** Es posible que no los necesite inmediatamente, pero a medida que avance a casos más complicados, probablemente necesitará colocar **engagers**. Consulte *Cómo colocar engagers*.

- Prepárese para realizar reducciones interproximales.** Probablemente también necesitará materiales para realizar *reducciones interproximales*. Consulte *Cómo realizar la reducción interproximal*.
- Fije los precios.** Los costes habituales para el paciente de un tratamiento con alineadores dependen de la complejidad del tratamiento y de lo que permita el mercado. Asegúrese de que reserva para usted un margen de beneficios sostenible. Elegir tratamientos con opción de precio Unlimited mantiene los costes predecibles. Elegir tratamientos con opción de precio Flex puede suponer un ahorro al principio, pero debe dejar margen para revisiones, reemplazos y retenedores —o advertir a su paciente de que puede haber costes futuros.
- Regístrese para asistir a un curso virtual o taller en directo.** No es obligatorio, pero sí muy recomendable. ClearCorrect ofrece créditos de educación continua para una amplia variedad de cursos sobre temas relacionados con los alineadores transparentes. Estos cursos responden muchas de las preguntas más frecuentes que recibe nuestro personal de asistencia. Póngase en contacto con su representante de ClearCorrect o Straumann para conocer los precios y las opciones para su región.

3. TRATE AL PRIMER PACIENTE

- Comience con un caso sencillo.** Busque un problema menor que pueda corregirse en menos de una docena de pasos, sin apiñamiento importante que pudiera precisar *reducciones interproximales* o movimientos difíciles que pudieran requerir *engagers*. Los dientes anteriores son más fáciles de corregir que los posteriores, y la inclinación es más fácil que la extrusión o rotación. Puede resultarle útil empezar con un miembro del personal, un familiar o incluso usted mismo.
- Obtenga el consentimiento informado.** Todos los pacientes deben leer y firmar un *formulario de consentimiento informado*. Asegúrese de que entiendan estos puntos clave:
 - Usted, el odontólogo, es responsable de su atención.
 - ClearCorrect fabrica los alineadores en función de su prescripción.
 - Los pacientes deben ponerse en contacto con usted si tienen preguntas o inquietudes.
 - Todo tratamiento ortodóncico conlleva algunos riesgos.
 - Nadie puede garantizar un resultado satisfactorio.
 - Los alineadores deben usarse constantemente, 22 horas al día, todos los días.
 - La mayoría de las personas necesitarán retenedores después de finalizar el tratamiento.
 - Es posible que haya costes adicionales por revisiones, reemplazos o retenedores.
- Tome fotos e impresiones o escaneos.** Consulte *Cómo tomar fotos y radiografías* y *Cómo hacer impresiones de un paso*.
- Envíe su prescripción.** Consulte *Cómo enviar un caso*.
- Revise y apruebe la planificación del tratamiento.** Consulte *Planificaciones del tratamiento*.
- Enseñe a su paciente cómo usar y cuidar sus alineadores.** Las instrucciones están impresas en la parte posterior de cada bolsa con alineadores. Es imprescindible que el paciente comprenda la importancia de usar los alineadores de forma sistemática. Es el factor más importante para el éxito del tratamiento.

- Entregue al paciente dos juegos de alineadores y compruebe su progreso en cada visita.** Consulte *Durante el tratamiento*.
- Seguimiento con retenedores** después del tratamiento. Consulte *Retención*.
- No tema pedir ayuda.** En el portal para odontólogos (dr.clearcorrect.com) o en el Centro de ayuda (support.clearcorrect.com), haga clic en el botón verde de Help (Ayuda) de la esquina inferior derecha para chatear con un representante del servicio de asistencia. También puede llamarnos o enviarnos un correo electrónico a clearcorrect.support.es@straumann.com. Tenga a mano su dirección de correo electrónico o número de teléfono y (si procede) el número de caso.

4. PRIORICE LOS ALINEADORES EN SU CONSULTA

Por desgracia, es probable que no sea suficiente con sentarse y esperar a que los pacientes entren a su consulta pidiendo alineadores transparentes. Esto puede suceder de vez en cuando, pero la mayoría de las personas no se plantean la corrección de la maloclusión hasta que se les muestran los beneficios. Estas son algunas de las medidas que diferencian a las consultas de éxito:

- Pregunte a todos los pacientes si están contentos con su sonrisa.** Haga a cada paciente nuevo una encuesta sobre su sonrisa con preguntas como:
 - ¿Cómo puntuaría su sonrisa del 1 al 10?
 - ¿Qué cambiaría de sus dientes?
 - ¿Le parece que sus dientes encajan bien cuando muerde?
- Hable de los alineadores transparentes a todos los pacientes,** independientemente del motivo por el cual acudan a la consulta. Aunque un paciente no sea un buen candidato, puede conocer a alguien que lo sea. Si es un buen candidato, incluya los alineadores en su plan de tratamiento y asegúrese de que se lleve una copia cuando se marche.
- Reproduzca vídeos** en la sala de espera y las salas de exploraciones para presentar a los pacientes **los beneficios de la ortodoncia** y **cómo funciona ClearCorrect**. Incluso hay una **lista de reproducción de vídeos para la sala de espera** que pueden reproducirse en bucle.
- Informe a los pacientes sobre los beneficios de corregir la maloclusión.** Disponemos de una **tabla de patologías y beneficios** que quizás desee plastificar y tener a mano.
- Exponga los materiales promocionales.** Asegúrese de que ClearCorrect sea visible en cualquier parte de su consulta. Puede pedir materiales promocionales a su representante.
 - Muestre los catálogos en la sala de espera y las salas de exploraciones.
 - Cuelgue pósters por la consulta.
 - Coloque un mural adhesivo en la puerta de entrada.
 - Tenga bolígrafos de ClearCorrect en el mostrador de recepción.
 - Informe a los pacientes sobre los alineadores mostrándoles un folioscopio y fotografías del antes y el después.
 - Deje que los pacientes toquen los tipodontos y los alineadores de muestra.

- Actualice su sitio web.** Añada información sobre ClearCorrect en el sitio web de su consulta. Puede encontrar logotipos, imágenes y texto de muestra en support.clearcorrect.com.
- Establezca objetivos de tratamiento realistas.** Comience con casos sencillos y vaya avanzando hasta tratar casos de maloclusión más difíciles a medida que vaya adquiriendo experiencia y confianza con los alineadores. Incluso correcciones anteriores menores pueden suponer una diferencia muy grande en la confianza en sí mismos de los pacientes.

5. ASIGNE RESPONSABILIDADES AL EQUIPO

- Haga que todo el equipo se involucre.** Asegúrese de que todos los miembros de su equipo entiendan su papel en la implementación satisfactoria de los tratamientos con alineadores transparentes. Todos deben estar preparados para promocionar los alineadores transparentes a cualquier paciente que pudiera beneficiarse de ellos.
- Forme a su personal.** Todos los miembros del equipo deben entender la información básica sobre los alineadores transparentes y dónde obtener ayuda. Pueden:
 - Mirar *Basics of ClearCorrect* (Información básica sobre ClearCorrect).
 - Obtener más información y chatear con el personal de asistencia del [Centro de ayuda](#).
 - Gestionar la información del caso en el [portal para odontólogos](#).
 - Realizar un curso virtual o acudir a un taller.
- Haga regularmente reuniones con el personal** para revisar la eficacia de cada persona y el crecimiento satisfactorio de la consulta gracias a los alineadores transparentes.
- Distribuya tarjetas plastificadas** al personal destacando las funciones y responsabilidades.

Estos son algunos ejemplos de las tareas específicas que puede asignar a los miembros del personal:

El **personal de recepción** suele ser el primero en dar la bienvenida a los nuevos pacientes, así que debe estar preparado para hablarles sobre los alineadores transparentes. Pueden:

- Promocionar su consulta como proveedor de alineadores transparentes. Identificar
- pacientes potenciales aptos para los alineadores transparentes.
- Pedir a los pacientes que rellenen un cuestionario/encuesta de paciente nuevo.
- Identificar a pacientes interesados en el producto al ver los vídeos en la sala de espera.

Los **higienistas dentales** están en un puesto ideal para identificar pacientes potenciales aptos para los alineadores transparentes e iniciar la conversación sobre los alineadores transparentes antes de traspasar el caso al odontólogo. Un higienista bien formado sobre los numerosos beneficios del tratamiento ortodóncico puede realizar gran parte del trabajo de ventas. Pueden:

- Identificar patologías que pueden beneficiarse de la corrección ortodóncica.
- Identificar síntomas de enfermedades relacionadas con la oclusión.
- Informar a los pacientes sobre cómo el hecho de corregir la maloclusión puede mejorar su salud bucal.

Los **asistentes dentales** juegan un papel clave en la educación de los pacientes y la promoción de los alineadores, porque tienen contacto directo y frecuente con los pacientes. Pueden:

- Identificar pacientes potenciales preguntándoles si hay algo de su sonrisa que deseen cambiar.
- Pueden realizar las tareas iniciales:
 - Confirmar que se ha firmado el acuerdo de consentimiento informado.
 - Tomar las impresiones/escaneos.
 - Tomar las fotografías.
 - Realizar una exploración.
 - Rellenar la prescripción en línea o la hoja previa al envío.
- Educar a los pacientes sobre los alineadores transparentes:
 - Cómo usar los alineadores.
 - La importancia de seguir la pauta de uso.
 - Cómo limpiar y cuidar los alineadores.
 - Qué esperar con respecto a los engagers y las reducciones interproximales.
- Ayudar con las visitas de revisión:
 - Obtener el siguiente juego de alineadores para su distribución.
 - Repasar el plan de tratamiento.
 - Determinar si hay programados engagers o reducciones interproximales y, de ser así, tener listos los materiales necesarios e informar al odontólogo.
 - Preguntar a los pacientes si están usando los alineadores durante 22 horas al día y si tienen alguna molestia.
 - Documentar el progreso y realizar anotaciones sobre el tratamiento.
- Animar a los pacientes actuales a recomendar ClearCorrect a sus amigos.
- Apuntarse a cursos de formación continuada sobre el tratamiento con alineadores transparentes.

Los coordinadores de tratamiento (o gerentes de la consulta) pueden tener un papel importante a la hora de conseguir nuevos pacientes para los alineadores transparentes. En muchas consultas, los coordinadores de tratamiento hablan de los precios y la financiación con los pacientes. Un coordinador de tratamiento que se sienta cómodo hablando de estos temas puede resultar de gran ayuda para cerrar la venta. Pueden:

- Hablar sobre los alineadores transparentes con los pacientes para identificar posibles nuevos candidatos para el odontólogo.
- Mostrar a los pacientes sus planes de tratamiento cuando sea necesario.
- Hablar sobre temas de seguros, precios, pagos y opciones de financiación.
- Informar a los pacientes de sus responsabilidades con respecto a los pagos, las visitas, etc.

- Hacer el seguimiento de pacientes potenciales que se mostraran interesados en el tratamiento con alineadores transparentes.

El **gerente de alineadores transparentes** no es un cargo necesario en todas las consultas, pero algunas consideran útil dedicar a un miembro del equipo a gestionar específicamente el flujo de trabajo de los alineadores transparentes. Esto podría suponer asignar responsabilidades adicionales a un empleado actual o bien asignar específicamente un miembro del personal a esta cuestión en una consulta con un volumen elevado. Pueden:

- Colaborar con el odontólogo para enviar las prescripciones de alineadores transparentes en línea.
- Alertar al odontólogo cuando las planificaciones del tratamiento estén disponibles para su revisión.
- Almacenar y organizar las cajas de alineadores.
- Programar a los pacientes para la entrega de los alineadores.
- Pedir y hacer un seguimiento de las revisiones.
- Pedir retenedores y reemplazos.
- Organizar el marketing y la promoción de los alineadores transparentes.
- Coordinarse con un representante de ClearCorrect para recibir materiales promocionales y resolver cuestiones relacionadas con la asistencia.
- Actuar como líder del equipo para motivar a otros miembros del personal (y al odontólogo) a convertir la consulta en líder de la comunidad en materia de alineadores transparentes.
- Colaborar con el director financiero de la consulta para administrar los costes y tarifas relacionados con el tratamiento con alineadores transparentes.
- Coordinar con la empresa de financiación la verificación de los pacientes cualificados y su promoción.

6. PROMOCIONE SUS SERVICIOS AL PÚBLICO

- Grabe un mensaje de llamada en espera** promocionando los alineadores transparentes.
- Envíe tarjetas postales y correos electrónicos** a clientes actuales y potenciales anunciándoles que ofrece ClearCorrect y promocionando precios especiales.
- Programe promociones** como:
 - Blanqueamiento gratuito con un tratamiento con alineadores transparentes.
 - Primera visita y planificación del tratamiento gratuitas.
 - Artículos del kit inicial gratuitos (limpiador OAP, herramienta Outie, Chewies, estuche para los alineadores).
 - Descuentos en alineadores y retenedores.
- Fomente el boca a boca.** Haga una reunión de personal para que todo el mundo participe en la identificación de medidas para generar recomendaciones positivas.

- Imprima tarjetas de recomendación.** Pueden ofrecer servicios como radiografías, exploraciones y consultas gratuitas, y deben distribuirse a todos los pacientes que entren en la consulta. Asegúrese de mencionar el coste normal de estos servicios, para incrementar el valor percibido de la oferta.
- Envíe ramos** de flores, galletas o globos a los pacientes que comienzan el tratamiento. Pueden incluir tarjetas de recomendación con regalos, como una taza o un cepillo de dientes con la marca, o una tarjeta de regalo. Haga los envíos al trabajo del paciente, para fomentar el interés entre sus compañeros.
- Tenga siempre a un miembro del personal en tratamiento.** Es una excelente forma de iniciar la conversación sobre el tema y así poder hablar desde la experiencia personal..
- Asegúrese de que su sitio web esté actualizado** y optimizado para los motores de búsqueda. También puede invertir en resultados de búsqueda pagados y en marketing por correo electrónico. **S3SB** ofrece el diseño de sitios web y servicios de marketing por Internet con descuento para los proveedores de ClearCorrect..
- Gestione su presencia en las redes sociales.** Manténgase en contacto con pacientes y pacientes potenciales en **Facebook**, **Twitter** e **Instagram** y mantenga una buena reputación en sitios de crítica como **Yelp**, **HealthGrades**, **RealSelf** y **Google My Business**.
- Envíe boletines mensuales** promocionando los servicios y ofertas especiales actuales.
- Defina el estado de la misión de su consulta** y unos objetivos regulares.
- Plantéese el uso de publicidad tradicional**, como TV, prensa, radio o vallas publicitarias, si se ajusta a su presupuesto y ubicación.
- Realice sesiones de almuerzo y trabajo** con otros profesionales interesados.
- Hable sobre los alineadores transparentes** en reuniones de la comunidad, programas escolares y otros eventos.
- Pida a su servicio de financiación para pacientes que realice un estudio básico de crédito de los pacientes para identificar a posibles candidatos precualificados en su base de datos de pacientes y dirija las iniciativas de marketing a estos pacientes.
- Programe una «Jornada de ClearCorrect»** para promocionar los alineadores transparentes y ofrecer descuentos a cualquier persona que se inscriba ese día.
- Realice concursos y sorteos** para reunir pistas para llegar a pacientes potenciales.
- Haga donativos a la comunidad.** Elija una causa que le sitúe en una mejor posición ante su público potencial.