

Lista de conferência para sucesso do alinhador transparente

Consulte um resumo das etapas que fazem parte desta lista de conferência:

1. Registre-se como um parceiro
2. Prepare seu consultório
3. Trate seu primeiro paciente
4. Priorize alinhadores em seu consultório
5. Atribua responsabilidades para a equipe
6. Venda seus serviços para pacientes

Se você é novo com a ClearCorrect, inicie pelo começo e, depois, o céu é o limite. Se você já tratou alguns casos, poderá pular esta etapa. Não fique com medo! Você vai conseguir. Basta dar um passo de cada vez. Onde quer que você esteja no processo, esperamos que este guia o ajude a levar seu consultório para o próximo nível.

1. REGISTRE-SE COMO UM PARCEIRO

- Registre-se** em clearcorrect.com.
- Faça o login no portal do dentista** em dr.clearcorrect.com e familiarize-se com o site.
- Assista** a lista de reprodução *Basics of ClearCorrect* (Noções Básicas da ClearCorrect) no YouTube.
 - Se você é novo em ortodontia, assista também *Basics of Orthodontics* (Noções básicas de Ortodontia).
- Visite nossa Central de Ajuda** em support.clearcorrect.com e dê uma olhada no conteúdo. Esta deve ser sua primeira referência sempre que tiver dúvidas..
- Familiarize-se com o representante da sua conta.** Avise sua secretária que um representante da ClearCorrect fará uma ligação um ou dois dias depois de você se registrar. Você também pode nos ligar no número de telefone que aparece na barra lateral do portal do dentista.

2. PREPARE SEU CONSULTÓRIO

- Reúna os materiais necessários.** Você precisará encontrar uma maneira de tirar e enviar fotos em alta qualidade.
 - Câmera digital ou smartphone
- Para capturar a dentição de seus pacientes, você também precisará de um scanner intraoral ou:
 - Material de moldagem de silicona de adição
 - Moldeiras de plástico

Não aceitamos moldagens de alginato, modelos de gesso ou moldeiras de metal.
- Prepare-se para colocar os attachments.** Você talvez não precise fazer isso imediatamente, mas à medida que assume casos mais complexos, provavelmente precisará colocar **attachments**. Consulte *Como colocar attachments*.

- Prepare-se para realizar um desgaste (IPR).** Você provavelmente também vai precisar de materiais para o *desgaste*. Consulte *Como executar um desgaste*.
- Definir preços.** O custo médio do paciente para um tratamento com alinhador depende da complexidade do tratamento e da oferta e demanda do mercado local. Lembre-se de garantir uma margem de lucro sustentável para você. Escolher o tratamento Unlimited mantém os custos previsíveis. Escolher o Flex pode trazer economia com o pagamento adiantado, mas garanta uma folga no orçamento para acomodar as revisões, reposições e contenção - ou avise seu paciente sobre possíveis custos futuros.
- Inscreeva-se para um curso eletrônico ou workshop ao vivo.** Não é obrigatório, mas altamente recomendável. A ClearCorrect oferece créditos de CE para uma série de cursos sobre assuntos relacionados a alinhadores transparentes. Esses cursos respondem a muitas perguntas comuns que nossa equipe de suporte recebe. Entre em contato com seu representante *ClearCorrect* ou *Straumann* para descobrir os preços e opções para sua região.

3. TRATE SEU PRIMEIRO PACIENTE

- Comece com um caso simples.** Procure um problema pequeno que possa ser corrigido em menos de doze etapas, sem muito apinhamento e que não precise de *redução interproximal (IPR - desgaste)* ou movimentos difíceis que possam exigir *attachments*. Os dentes anteriores são mais fáceis de corrigir do que os dentes posteriores, e a inclinação é mais fácil de corrigir do que a extrusão ou rotação. Talvez seja interessante começar com um membro da equipe, alguém da sua família ou até com você mesmo.
- Obtenha o consentimento livre e esclarecido.** Todo paciente precisa ler e assinar um *termo de consentimento livre e esclarecido*. Confirme se eles entenderam esses pontos-chave:
 - Você, o dentista, é responsável pelo tratamento deles.
 - A ClearCorrect fabrica alinhadores com base na sua prescrição.
 - Os pacientes devem entrar em contato com você, caso tenham alguma dúvida ou problema.
 - Todo tratamento ortodôntico acarreta alguns riscos.
 - Ninguém pode garantir um resultado totalmente bem-sucedido.
 - Os alinhadores precisam ser usados da forma correta - 22 horas por dia, todos os dias.
 - A maioria das pessoas precisa usar contenções após o término do tratamento.
 - Pode haver custo extra com revisões, reposições ou contenções.
- Tire fotos e faça moldagens ou escaneamentos.** Consulte *Como tirar fotos e radiografias* e *Como fazer moldagens de uma etapa*.
- Envie sua prescrição.** Consulte *Como enviar um caso*.
- Revise e aprove o setup.** Consulte *Setups*.
- Ensine seu paciente como usar e cuidar dos alinhadores.** As instruções estão impressas no verso de cada embalagem do alinhador. É absolutamente imprescindível que o paciente entenda a importância de usar os alinhadores corretamente. Este é o fator mais importante para o sucesso do tratamento.
- Entregue a seu paciente dois alinhadores e verifique a evolução deles a cada v consulta.** Consulte *Acompanhamento e revisões*.
- Acompanhamento com contenções após o tratamento.** Consulte *Contenção*.

- Não tenha receio de pedir ajuda.** No portal do dentista (dr.clearcorrect.com) ou na Central de Ajuda (support.clearcorrect.com), clique no botão rosa AJUDA no canto inferior direito, para conversar com um atendente do suporte. Você também pode ligar ou enviar um e-mail para vocecliente@neodent.com. Fique de prontidão em seu e-mail ou telefone do seu consultório e (se aplicável) com o número do caso em mãos.

4. PRIORIZE ALINHADORES EM SEU CONSULTÓRIO

Infelizmente, você não pode apenas ficar sentado esperando que os pacientes entrem em seu consultório pedindo tratamento com alinhadores transparentes. Isso pode até acontecer ocasionalmente, mas a maioria das pessoas não pensa na correção da má oclusão até que os benefícios sejam apresentados a elas. Veja algumas das medidas que fazem com que consultórios de sucesso sejam diferenciados:

- Pergunte a todos os pacientes se eles estão satisfeitos com seus sorrisos.** Faça com cada novo paciente uma pesquisa sobre o sorriso, com perguntas como:
 - Como você avaliaria seu sorriso de 1 a 10?
 - O que você mudaria em seus dentes?
 - Seus dentes se ajustam corretamente quando você morde?
- Converse com todos os pacientes sobre os alinhadores transparentes**, independentemente do que eles vieram fazer no consultório. Mesmo que o paciente não seja um provável candidato, ele pode conhecer alguém que seja. Se ele for um bom candidato, inclua a opção de alinhadores em seu plano de tratamento e lembre-se de entregar uma cópia quando ele sair.
- Mostre vídeos para os pacientes** nas salas de espera e de atendimento para que saibam **por que a ortodontia importa** e **como é o trabalho da ClearCorrect**. Há até uma **lista de reprodução de vídeos para sala de espera** que pode ser reproduzida repetidamente.
- Explique aos pacientes quais os benefícios de corrigir a má oclusão.** Nós disponibilizamos **uma tabela de condições e benefícios** que você pode plastificar e deixar sempre à mão para mostrar.
- Distribua materiais promocionais.** Lembre-se de deixar a ClearCorrect visível em todas as partes de seu consultório. Você pode encomendar materiais promocionais com seu representante.
 - Tenha sempre panfletos em sua sala de espera e salas de atendimento
 - Pendure cartazes em todo o consultório
 - Cole um adesivo na sua porta de vidro de entrada
 - Abasteça sua mesa de recepção com canetas da ClearCorrect
 - Ensine os pacientes sobre os alinhadores, usando um livro de animação e fotos de antes e depois
 - Deixe que os pacientes mexam em um macromodelo e amostras de alinhadores
- Atualize seu site na web.** Adicione informações sobre a ClearCorrect no site da sua clínica. Você encontra logotipos, imagens e cópia de amostra em support.clearcorrect.com.
- Defina metas de tratamento realistas.** Comece com casos simples e vá se aprimorando até tratar uma má oclusão mais difícil à medida que ganha experiência e confiança com os alinhadores. Mesmo pequenas correções na parte anterior podem fazer uma grande diferença na autoestima de um paciente.

5. ATRIBUA RESPONSABILIDADES PARA A EQUIPE

- Coloque toda a equipe para trabalhar.** Certifique-se de que todos os membros da sua equipe entenderam o próprio papel na implantação bem-sucedida do tratamento com alinhador transparente. Todos devem estar preparados para oferecer alinhadores transparentes para qualquer paciente que tenha indicação clínica para os alinhadores.
- Ensine sua equipe.** Todos os membros da equipe devem entender o básico sobre alinhadores transparentes e onde buscar ajuda. Eles podem:
 - Assistir *Basics of ClearCorrect* (Noções Básicas da ClearCorrect)
 - Aprenda mais e converse com o suporte na [Central de Ajuda](#)
 - Gerenciar informações sobre o caso no [portal do dentista](#)
 - Fazer um curso on-line ou participar de um workshop
- Faça reuniões de equipe regularmente** para analisar a eficácia de cada indivíduo e a parcela de crescimento do consultório atribuído aos alinhadores transparentes.
- Distribua cartões plastificados** para sua equipe, definindo funções e responsabilidades.

Veja alguns exemplos de tarefas específicas que você pode atribuir aos membros da equipe:

As **receptionistas** são geralmente as primeiras pessoas a receber os novos pacientes, portanto, elas devem estar preparadas para falar sobre os alinhadores transparentes. Eles podem:

- Promover seu consultório como um parceiro dos alinhadores transparentes
- Identificar os pacientes com potencial para tratamento com alinhadores transparentes
- Pedir para os pacientes preencherem um novo questionário/pesquisa
- Prestar atenção em pacientes eventualmente interessados, que estão assistindo os vídeos na sala de espera

O **auxiliar de saúde bucal** está em uma posição privilegiada para identificar potenciais pacientes de alinhadores transparentes e iniciar uma conversa sobre o tratamento, antes de encaminhar tudo ao ortodontista. Um auxiliar, corretamente treinado sobre os inúmeros benefícios da ortodontia, pode realizar grande parte do trabalho de vendas. Eles podem:

- Identificar condições com indicação clínica para correção ortodôntica
- Identificar sintomas de problema oclusal
- Explicar aos pacientes como a correção da má oclusão pode melhorar a saúde bucal

Os **auxiliares** desempenham um papel fundamental na educação do paciente e na promoção de alinhadores, devido ao contato direto e frequente com os pacientes. Eles podem:

- Identificar pacientes em potencial perguntando se há algo que eles querem mudar em relação a seu sorriso
- Realizar um trabalho inicial:
 - Confirmar se o termo de consentimento livre e esclarecido foi assinado
 - Fazer moldagens/escaneamentos
 - Tirar fotos
 - Realizar um exame no consultório

- Preencher uma prescrição ou **prontuário pré-envio** on-line
- Explicar ao paciente sobre os alinhadores transparentes:
 - Como usar alinhadores
 - A importância de seguir a frequência de uso
 - Como limpar e cuidar dos alinhadores
 - O que esperar em relação a attachments e desgaste
- Ajudar nas consultas de acompanhamento:
 - Pegar o próximo alinhador a ser entregue
 - Revisar o plano de tratamento
 - Determinar se os procedimentos com attachments e de desgaste estão agendados e, em caso afirmativo, preparar os materiais necessários e informar o dentista
 - Perguntar ao paciente se ele está usando seus alinhadores 22 horas por dia, e se está sentindo algum desconforto
 - Documentar as observações de tratamento e a evolução
- Estimular os pacientes a contar para seus amigos sobre a ClearCorrect
- Inscrever-se em cursos de educação continuada sobre tratamento com alinhadores transparentes

Os gerentes de tratamento com alinhador podem ter um papel importante na prospecção de novos pacientes de alinhadores transparentes. Em muitos consultórios, o gerente de tratamento com alinhador discute os preços e o financiamento com os pacientes. Um gerente de tratamento com alinhador, que esteja confortável para discutir esses assuntos, pode realmente ajudar a fechar pedidos de tratamento. Eles podem:

- Conversar sobre alinhadores transparentes com os pacientes para identificar prováveis candidatos para o dentista
- Mostrar aos pacientes seus planos de tratamento, quando necessário
- Discutir opções de seguro, preço, pagamento e financiamento
- Informar o paciente de suas responsabilidades no que diz respeito a pagamentos, consultas, etc.
- Fazer o acompanhamento com pacientes potencialmente interessados no tratamento com alinhador transparente

O gerente de tratamento com alinhador não é uma função necessária em todos os consultórios, mas alguns consideram útil alocar um membro da equipe especificamente para gerenciar o fluxo de trabalho com alinhadores. Isso pode significar responsabilidades adicionais para um funcionário já contratado ou um membro dedicado da equipe em um consultório de alto volume. Eles podem:

- Ajudar o dentista a enviar prescrições de alinhadores transparentes on-line
- Alertar o dentista quando os setups estiverem disponíveis para revisão
- Armazenar e organizar as caixas de alinhadores
- Agendar pacientes para a entrega de seus alinhadores
- Solicitar e acompanhar as revisões
- Fazer pedido de contenções e reposições
- Organizar o marketing e a promoção de alinhadores transparentes

- Combinar com um representante da ClearCorrect o recebimento de materiais promocionais e resolver problemas de suporte
- Atuar como um líder da equipe na motivação de outros funcionários (e do dentista), para tornar o consultório uma referência em alinhadores transparentes no bairro
- Trabalhar junto ao gerente de tratamento com alinhador para administrar os custos e preços do tratamento com alinhador transparente
- Manter contato com as financeiras para verificar os pacientes qualificados e promover o produto para eles

6. VENDA SEUS SERVIÇOS PARA PACIENTES

- Crie uma gravação para chamadas em espera**, promovendo os alinhadores transparentes.
- Envie cartões postais e e-mails** para pacientes captados e possíveis pacientes, anunciando que você oferece produtos ClearCorrect e oferecendo promoções especiais.
- Faça promoções**, como:
 - Clareamento grátis com o tratamento com alinhador transparente
 - Consulta inicial e setup gratuitos
 - Itens do kit para iniciantes grátis (produto para higienização dos alinhadores, gancho para remoção, power aligners, estojo do alinhador)
 - Descontos em alinhadores ou contenções
- Ganhe pacientes com o boca a boca.** Realize uma reunião de equipe para que todos identifiquem medidas para criar referências positivas.
- Imprima cartões de visita.** Eles podem oferecer serviços como radiografia, exames e consultas grátis e devem ser distribuídos a todos os pacientes que entrarem em seu consultório. Lembre-se de mencionar o valor médio desses serviços para aumentar o valor percebido da oferta.
- Entregue buquês** de flores, biscoitinhos ou balões para pacientes que estão iniciando o tratamento. Podem incluir cartões de visita, junto com lembrancinhas, como uma caneca com o logo da clínica, escova de dentes ou cartão de presente. Envie para o local de trabalho do paciente para gerar boca a boca com os colegas de trabalho.
- Sempre tenha um membro da equipe em tratamento.** É a pessoa ideal para iniciar uma conversa e poderá falar por experiência própria.
- Verifique se o seu site está atualizado** e otimizado para os mecanismos de pesquisa. Você também pode investir em resultados de pesquisa paga e marketing por e-mail. **S3SB** oferece design de sites com desconto e serviços de marketing na internet para os parceiros credenciados da ClearCorrect.
- Gerencie sua presença nas mídias sociais.** Responda e interaja com pacientes e possíveis clientes no **Facebook**, **Twitter**, e **Instagram**, e acompanhe sua avaliação em sites de resenhas como **Yelp**, **HealthGrades**, **RealSelf**, e **Google My Business**.
- Envie boletins mensais** oferecendo promoções e serviços.
- Estabeleça uma missão** e metas regulares para o consultório.
- Considere recorrer à publicidade tradicional** como TV, jornal, rádio e outdoors, caso se encaixem no seu orçamento e localização.

- Realize eventos de “Almoço e Aprendizagem”** com outros profissionais interessados.
- Fale sobre os alinhadores transparentes** em reuniões de bairro, programas escolares e outros eventos.
- Peça ao seu serviço de financiamento que o paciente** realize uma checagem para identificar pacientes pré-qualificados em seu banco de dados e direcione-os ao seu marketing.
- Programe o “dia da ClearCorrect”**, promovendo alinhadores transparentes e oferecendo descontos para quem se inscrever nesse dia.
- Realize concursos e distribua brindes** para levantar indicadores de potenciais pacientes.
- Devolva benefícios à comunidade.** Selecione uma causa que melhor promoverá sua imagem junto ao seu público-alvo.