

# Checkliste für eine erfolgreiche Aligner-Therapie

Hier ist ein Überblick über die in dieser Checkliste beschriebenen Schritte:

1. Als Anbieter registrieren
2. Ihre Praxis vorbereiten
3. Ihren ersten Patienten behandeln
4. Alignern in Ihrer Praxis den Vorrang geben
5. Team-Verantwortlichkeiten zuweisen
6. Ihre Leistungen vermarkten

Wenn Sie bei ClearCorrect ganz neu sind, fangen Sie einfach oben an und arbeiten Sie sich nach unten durch. Wenn Sie bereits einige Fälle behandelt haben, können Sie möglicherweise einige Schritte überspringen. Fühlen Sie sich nicht überfordert! Sie schaffen das. Gehen Sie einfach Schritt für Schritt vor. Wo auch immer Sie sich gerade in diesem Prozess befinden, wir hoffen, dass dieser Leitfaden Ihnen hilft, Ihre Praxis auf ein neues Level zu heben.

## 1. ALS ANBIETER REGISTRIEREN

---

- Registrieren Sie sich** unter [clearcorrect.com](https://clearcorrect.com).
- Melden Sie sich im Doktorportal** unter [dr.clearcorrect.com](https://dr.clearcorrect.com) an und machen Sie sich damit vertraut.
- Schauen Sie sich** die YouTube-Playlist *Basics of ClearCorrect (Grundlagen von ClearCorrect)* an.
  - Wenn Sie mit der Kieferorthopädie noch nicht vertraut sind, sollten Sie sich auch das Video *Basics of Orthodontics (Grundlagen der Kieferorthopädie)* anschauen.
- Besuchen Sie unser Hilfe-Center** unter [support.clearcorrect.com](https://support.clearcorrect.com) und schauen Sie sich um. Dies sollte Ihr erster Anlaufpunkt sein, wenn Sie Fragen haben.
- Lernen Sie Ihren Kundenberater kennen.** Teilen Sie Ihrem Mitarbeiter am Empfang mit, dass Sie innerhalb von ein bis zwei Tagen nach der Registrierung einen Anruf von einem ClearCorrect-Vertreter erwarten. Sie können uns auch unter der in der Sidebar des Doktorportals angegebenen Telefonnummer anrufen.

## 2. IHRE PRAXIS VORBEREITEN

---

- Beschaffen Sie sich die erforderlichen Materialien.** Sie benötigen eine Möglichkeit, qualitativ hochwertige Fotos aufzunehmen und hochladen zu können.
  - Digitalkamera oder Smartphone
- Um das Gebiss Ihrer Patienten zu erfassen, benötigen Sie auch einen Intraoralscanner oder:
  - Silikon-Abformmaterial
  - Abformlöffel aus Kunststoff

*Wir akzeptieren keine Alginat-Abformungen, Gipsmodelle oder Metallabformlöffel.*

- Bereiten Sie sich auf das Setzen von Attachments vor.** Möglicherweise benötigen Sie diese nicht sofort, aber wenn Sie es mit komplexeren Fällen zu tun haben, müssen Sie wahrscheinlich **Attachments** setzen. Sehen Sie sich das Video *How to Place Engagers (So setzen Sie Attachments)* an.
- Bereiten Sie sich auf die Durchführung einer ASR vor.** Sie werden wahrscheinlich auch irgendwann Verbrauchsmaterial für eine Approximale Schmelzreduktion (ASR). Schauen Sie sich das Video *How to Perform IPR (So führen Sie eine ASR durch)* an.
- Legen Sie Ihre Preise fest.** Die typischen Patientenkosten für die Aligner-Behandlung richten sich nach der Komplexität der Behandlung und den Marktbedingungen. Sichern Sie sich eine nachhaltige Gewinnspanne. Wenn Sie die Preisoption Unlimited wählen, bleiben die Behandlungskosten vorhersehbar. Wählen Sie die Preisoption Flex, können Sie zwar im Vorfeld Geld sparen, Sie sollten sich aber Spielraum für Revisionen, Ersatz und Retainer einräumen – oder den Patienten auf mögliche zusätzliche Kosten vorbereiten.
- Registrieren Sie sich für einen Online-Kurs oder einen Live-Workshop.** Dies ist zwar keine Pflicht, wird von uns aber dringend empfohlen. ClearCorrect bietet sog. CE Credits für eine Reihe von Kursen zu Themen im Zusammenhang mit transparenten Alignern. Diese Kurse beantworten viele der häufigsten Fragen, die bei unseren Supportmitarbeitern eingehen. Wenden Sie sich an Ihren **ClearCorrect-** oder **Straumann-**Vertreter, um die Preise und Optionen für Ihre Region zu erfahren.

### 3. IHREN ERSTEN PATIENTEN BEHANDELN

---

- Beginnen Sie mit einem einfachen Fall.** Halten Sie nach einem kleineren Problem Ausschau, das in weniger als einem Dutzend Schritten behoben werden kann, ohne starken Engstand, der eine **approximale Schmelzreduktion (ASR)** erfordern würde, und ohne schwierige Bewegungen, für die möglicherweise **Attachments** erforderlich wären. Frontzähne sind leichter zu korrigieren als Seitenzähne, und ein Kippen ist einfacher zu korrigieren als eine Extrusion oder Rotation. Möglicherweise ist es Ihnen angenehmer, mit einem Mitarbeiter, einem Familienmitglied oder sogar mit sich selbst zu beginnen.
- Holen Sie die entsprechende Einwilligungserklärung ein. Jeder Patient sollte eine **Patienteninformation und Einwilligungserklärung** lesen und unterschreiben. Achten Sie darauf, dass diese wichtigen Punkte verstanden werden:
  - Sie, der Behandler, sind für die Versorgung Ihrer Patienten verantwortlich.
  - ClearCorrect stellt Aligner nach Ihren Vorgaben her.
  - Patienten sollten Sie kontaktieren, wenn sie Fragen oder Bedenken haben.
  - Jede kieferorthopädische Behandlung birgt Risiken.
  - Niemand kann ein erfolgreiches Ergebnis garantieren.
  - Aligner müssen ständig getragen werden – jeden Tag 22 Stunden.
  - Die meisten Menschen benötigen nach Abschluss der Behandlung Retainer.
  - Für Revisionen, Ersatz oder Retainer fallen daher möglicherweise zusätzliche Kosten an.

- Machen Sie Fotos und Abformungen oder Scans.** Schauen Sie sich *How to Take Photos X-Rays (So nehmen Sie Fotos und Röntgenbilder auf)* und *How to Take One-Step Impressions (So erstellen Sie einzeitige Abformungen)* an.
- Reichen Sie Ihre Verschreibung ein.** Schauen Sie sich das Video *How to Submit a Case (So reichen Sie einen Fall ein)* an.
- Überprüfen und genehmigen Sie die Fallplanung.** Schauen Sie sich das Video *Treatment Setups (Fallplanung)* an.
- Bringen Sie Ihrem Patienten bei, wie die Aligner zu tragen und zu pflegen sind.** Anweisungen befinden sich auf der Rückseite jeder Aligner-Tasche. Es ist unbedingt erforderlich, dass Ihr Patient versteht, wie wichtig es ist, die Aligner dauerhaft zu tragen. Dies ist der wichtigste Faktor für den Behandlungserfolg.
- Geben Sie Ihrem Patienten zwei Aligner-Sets mit und überprüfen Sie den Behandlungsfortschritt bei jedem Termin.** Schauen Sie sich das Video *During Treatment (Während der Behandlung)* an.
- Setzen Sie nach der Behandlung **Retainer** ein. Schauen Sie sich das Video *Finishing a case* an.
- Scheuen Sie sich nicht, um Hilfe zu bitten.** Dies können Sie über das Doktorportal ([dr.clearcorrect.com](https://dr.clearcorrect.com)) oder das Hilfe-Center ([support.clearcorrect.com](https://support.clearcorrect.com)) tun. Klicken Sie dazu auf die grüne Schaltfläche Help (Hilfe) in der rechten unteren Ecke, um mit einem Supportmitarbeiter zu chatten. Sie können uns auch anrufen oder eine E-Mail an [clearcorrect.support.de@straumann.com](mailto:clearcorrect.support.de@straumann.com) senden. Halten Sie die E-Mail-Adresse oder Telefonnummer ihrer Praxis sowie ggf. die Fallnummer bereit.

#### 4. ALIGNERN IN IHRER PRAXIS DEN VORRANG GEBEN

---

Leider werden Sie sich wahrscheinlich nicht ausschliesslich zurücklehnen und warten können, bis Patienten in Ihre Praxis kommen und nach transparenten Alignern fragen. Dies kann gelegentlich vorkommen, aber die meisten Menschen lassen eine Malokklusion erst korrigieren, nachdem ihnen die Vorteile veranschaulicht wurden. Hier finden Sie einige Aktionen, die bei erfolgreichen Praxen den Unterschied machen:

- Fragen Sie alle Patienten, ob sie mit ihrem Lächeln glücklich sind.** Geben Sie jedem neuen Patienten einen Lächeln-Fragebogen mit Fragen, wie:
  - Wie würden Sie Ihr Lächeln von 1 bis 10 bewerten?
  - Was würden Sie an Ihren Zähnen ändern?
  - Haben Sie beim Zusammenbeißen das Gefühl, dass Ihre Zähne richtig zusammenpassen?
- Sprechen Sie mit jedem Patienten über transparente Aligner**, unabhängig vom Grund ihrer Konsultation. Selbst wenn ein Patient kein guter Kandidat ist, kann er einen geeigneten Kandidaten kennen. Wenn der Patient ein guter Kandidat ist, nehmen Sie Aligner in den Behandlungsplan auf und vergessen Sie nicht, dem Patienten eine Kopie davon mitzugeben, wenn er Ihre Praxis verlässt.
- Spielen Sie Videos für Patienten** in Ihrem Wartezimmer und Ihren Behandlungsräumen ab, um sie mit den **Vorteilen der Kieferorthopädie** und der **Funktionsweise von ClearCorrect** vertraut zu machen. Es gibt sogar eine **Video-Playlist für Wartezimmer**, die in einer Schleife abgespielt werden kann.
- Informieren Sie die Patienten über die Vorteile, die die Korrektur von Zahnfehlstellungen bietet.** Wir halten für Sie **ein Diagramm mit Bedingungen und Vorteilen** bereit, das Sie vielleicht laminieren möchten, um es bei Bedarf zur Hand zu haben.

- Legen Sie Werbematerial aus.** Stellen Sie sicher, dass ClearCorrect in jedem Teil Ihrer Praxis sichtbar ist. Sie können Werbematerial bei Ihrem Vertreter.
  - Legen Sie Broschüren in Ihrem Wartezimmer und in den Behandlungsräumen aus.
  - Hängen Sie in der gesamten Praxis Poster auf.
  - Bringen Sie eine Fensterfolie an Ihrer Eingangstür an.
  - Bestücken Sie Ihre Rezeption mit ClearCorrect-Stiften.
  - Informieren Sie die Patienten über Aligner mit einem Flipbook sowie Vorher- und Nachher-Fotos.
  - Lassen Sie Patienten selbst einen Typodonten und Muster-Aligner in die Hand nehmen.
- Aktualisieren Sie Ihre Website.** Fügen Sie der Website Ihrer Praxis Informationen über ClearCorrect hinzu. Logos, Bilder und Mustervorlagen finden Sie unter [support.clearcorrect.com](https://support.clearcorrect.com).
- Legen Sie erreichbare Behandlungsziele fest.** Fangen Sie einfach an und arbeiten Sie auf die Behandlung schwierigerer Malokklusionen hin, indem Sie nach und nach Erfahrung und Sicherheit mit Alignern gewinnen. Selbst geringfügige Korrekturen des Frontzahnbereichs können einen grossen Einfluss auf das Selbstbewusstsein des Patienten haben.

## 5. TEAM-VERANTWORTLICHKEITEN ZUWEISEN

---

- Holen Sie Ihr gesamtes Team an Bord.** Stellen Sie sicher, dass jeder Ihrer Mitarbeiter seine Rolle bei der erfolgreichen Umsetzung der Aligner-Therapie versteht. Jeder sollte imstande sein, jenen Patienten transparente Aligner zu empfehlen, die davon profitieren könnten.
- Bilden Sie Ihre Mitarbeiter aus.** Jeder Mitarbeiter sollte die Grundlagen der Aligner-Therapie verstehen und wissen, wo Hilfe zu erhalten ist. Sie können:
  - sich das Video *Basics of ClearCorrect (Grundlagen von ClearCorrect)* anschauen
  - im **Hilfe-Center** mehr erfahren und mit dem Support chatten
  - Fallinformationen im **Doktorportal** verwalten
  - an einem Online-Kurs teilnehmen oder einen Workshop besuchen
- Führen Sie regelmässige Mitarbeiterbesprechungen** durch, um die Effektivität jedes Einzelnen und das erfolgreiche Wachstum der Praxis durch Aligner zu besprechen.
- Verteilen Sie laminierte Karten** an Ihre Mitarbeiter, die deren Aufgaben und Verantwortlichkeiten beschreiben.

*Hier finden Sie einige Beispiele für spezifische Aufgaben, die Sie den Mitarbeitern zuweisen können:*

**Mitarbeiter am Empfang** sind in der Regel die ersten, die neue Patienten willkommen heissen. Daher müssen sie ausreichend vorbereitet sein, um über Aligner Auskunft zu erteilen. Sie können:

- Ihre Praxis als Anbieter von transparenten Alignern bewerben
- mögliche Patienten für transparente Aligner identifizieren
- Patienten eine neue Patientenumfrage/einen neuen Fragebogen ausfüllen lassen
- auf Patienten achten, die sich Videos im Wartezimmer interessiert ansehen

**ProphylaxehelferInnen** sind in der einzigartigen Lage, potenzielle Patienten zu identifizieren und ein Gespräch über transparente Aligner zu beginnen, bevor sie an einen Arzt verweisen. Eine Prophylaxehelferin, die ausführlich über die zahlreichen Vorteile der Kieferorthopädie informiert ist, kann einen Grossteil der Initialaufklärung erledigen. Sie können:

- Patienten identifizieren, die von einer kieferorthopädischen Korrektur profitieren können
- Symptome einer okklusalen Erkrankung identifizieren
- Patienten darüber informieren, wie die Korrektur einer Malokklusion die Mundgesundheit verbessern kann

**Zahnarzt Helfer/-innen** spielen aufgrund ihres direkten und häufigen Kontakts mit den Patienten eine Schlüsselrolle bei der Aufklärung von Patienten. Sie können:

- potenzielle Patienten identifizieren, indem sie fragen, ob sie etwas an ihrem Lächeln ändern möchten
- Vorbereitungen treffen:
  - Sicherstellen, dass eine Patienteninformation und Einwilligungserklärung unterzeichnet wurde
  - Abformungen/Scans anfertigen
  - Fotos machen
  - Eine Untersuchung auf dem Behandlungsstuhl durchführen
  - Eine Online-Verschreibung oder ein **Arbeitsformular ausfüllen**
- Die Patienten über transparente Aligner informieren:
  - Wie man Aligner trägt
  - Bedeutung der Einhaltung des Trageschemas
  - Reinigung und Pflege von Alignern
  - Was man von Attachments und approximaler Schmelzreduktion (ASR) erwarten kann
- Bei Kontrollterminen helfen:
  - den nächsten Satz Aligner zur Ausgabe vorbereiten
  - den Behandlungsplan überprüfen
  - feststellen, ob Attachments oder approximale Schmelzreduktion (ASR) eingeplant sind und falls ja, die erforderlichen Materialien vorbereiten und den Behandler informieren
  - Den Patienten fragen, ob er seinen Aligner 22 Stunden am Tag trägt und ob irgendetwas Unbehagen bereitet
  - die Behandlungshinweise und den Fortschritt dokumentieren
- bestehende Patienten dazu anregen, ihren Freunden von ClearCorrect zu erzählen
- sich zur Weiterbildung für eine Behandlung mit Alignern anmelden

**Behandlungskoordinatoren (oder Praxismanager)** können eine wichtige Rolle bei der Akquise neuer Aligner-Patienten spielen. In vielen Praxen bespricht der Behandlungskordinator die Preisgestaltung und Finanzierung mit den Patienten. Ein Behandlungskordinator, der bei diesen Themen bewandert ist, kann effektiv dazu beitragen, den Behandlungsstart perfekt zu machen. Sie können:

- mit Patienten über Aligner sprechen, um für den Behandler mögliche Patienten auszumachen
- den Patienten bei Bedarf ihre Behandlungspläne zeigen
- Versicherungs-, Preis-, Zahlungs- und Finanzierungsoptionen besprechen
- Patienten über ihre Verantwortlichkeiten in Bezug auf Zahlungen, Termine usw. informieren
- bei potenziellen Patienten nachhaken, die an einer Behandlung mit transparenten Alignern interessiert sind

Ein **Verantwortlicher für Aligner** ist keine für jede Praxis notwendige Position, aber einige Praxen halten es für hilfreich, ein Teammitglied speziell für den Workflow von transparenten Alignern einzusetzen. Dies könnte man durch einen erweiterten Aufgabenbereich für einen vorhandenen Mitarbeiter oder das Einstellen eines neuen dedizierten Mitarbeiters in Praxen mit hohem Durchlauf bewerkstelligen. Sie können:

- mit dem Behandler zusammenarbeiten, um Aligner-Fälle im Online-Portal anzulegen
- den Behandler benachrichtigen, wenn die Fallplanung zur Überprüfung bereit steht
- Verpackungen mit Alignern verwalten
- Patienten für die Aushändigung ihrer Aligner einbestellen
- Revisionen bestellen und nachverfolgen
- Retainer und Ersatz-Aligner bestellen
- Marketing und Werbung für transparente Aligner organisieren
- mit einem ClearCorrect-Vertreter zusammenarbeiten, um Werbematerial zu erhalten und Supportprobleme zu lösen
- als Teamleiter handeln, um andere Mitarbeiter (und den Behandler) zu motivieren, die Praxis örtlich zu einer führenden Einrichtung für transparente Aligner zu machen
- mit der Buchhaltung der Praxis zusammenarbeiten, um die Kosten und Gebühren für eine Behandlung mit transparenten Alignern zu verwalten
- sich mit dem Kostenträger absprechen, um infrage kommende Patienten zu überprüfen und deren Behandlung zu fördern

## 6. IHRE LEISTUNGEN VERMARKTEN

---

- Erstellen Sie eine Telefon-Warteschleifenansage**, in der Sie transparente Aligner bewerben.
- Versenden Sie Postkarten und E-Mails** an aktuelle und potenzielle Patienten, um ihnen mitzuteilen, dass Sie ClearCorrect anbieten, und bewerben Sie Sonderangebote.
- Führen Sie Werbeaktionen durch**, z. B.:
  - Kostenlose Aufhellung bei Behandlung mit transparenten Alignern
  - Kostenlose Erstberatung und Erstellung einer Fallplanung
  - Kostenlose Starter-Kit-Artikel (Spezialreiniger für Zahnschienen, Outie-Tool, Chewies, Aligner-Aufbewahrungsbox)
  - Rabatte auf Aligner oder Retainer

- Für gute Mundpropaganda sorgen.** Halten Sie eine Mitarbeiterbesprechung ab, an der alle Beteiligten mitwirken können, um Massnahmen für positive Weiterempfehlungen festzulegen.
- Drucken Sie Empfehlungskarten.** Diese können Leistungen wie kostenlose Röntgenaufnahmen, Untersuchung und Beratung anbieten und sollten an jeden Patienten verteilt werden, der in Ihre Praxis kommt. Erwähnen Sie unbedingt die gewöhnlichen Kosten dieser Leistungen, um den wahrgenommenen Wert des Angebots zu erhöhen.
- Versenden Sie Blumensträuße, Gebäck oder Luftballons an Patienten, die mit der Behandlung beginnen.** Ausserdem sind Empfehlungskarten und Geschenke wie Tassen, Zahnbürsten mit Werbeaufdruck oder Geschenkgutscheine möglich. Senden Sie diese an den Arbeitsplatz des Patienten, um die Aufmerksamkeit von Kollegen zu wecken.
- Haben Sie stets einen Mitarbeiter, der selbst in Behandlung ist.** Dies ist eine grossartige Gelegenheit, ein Gespräch zu beginnen, um aus eigener Erfahrung sprechen zu können.
- Stellen Sie sicher, dass Ihre Website auf dem neuesten Stand** und für Suchmaschinen optimiert ist. Sie können auch in bezahlte Suchergebnisse und E-Mail-Marketing investieren. **S3SB bietet Rabatte für Website-Design- und Internet-Marketing-Services für ClearCorrect-Anbieter an.**
- Pflegen Sie Ihre Präsenz in den sozialen Medien.** Bleiben Sie mit Patienten und Interessenten auf **Facebook**, **Twitter** und **Instagram** in Kontakt und pflegen Sie Ihren Ruf auf Seiten wie **Yelp** und **Google My Business**.
- Versenden Sie monatliche Newsletter** zur Bewerbung aktueller Sonderangebote und Leistungen.
- Formulieren Sie die Mission Ihrer Praxis** und legen Sie regelmässige Ziele fest.
- Ziehen Sie traditionelle Werbung** in Betracht, wie Fernsehen, Zeitung, Radio und Werbetafeln, wenn es Ihr Budget zulässt und diese für Ihren Standort sinnvoll sind.
- Führen Sie sogenannte „Lunch and Learn“-Meetings** mit anderen interessierten Kollegen durch.
- Sprechen Sie über transparente Aligner** bei Treffen in der Gemeinde, Schulprogrammen und anderen Veranstaltungen.
- Bitten Sie Ihre Kostenträger**, eine Datenbankabfrage zu machen, um qualifizierte potenzielle Patienten zu identifizieren und gezielt Marketing zu betreiben.
- Planen Sie einen „ClearCorrect Day“** zur Bewerbung transparenter Aligner und bieten Sie zu diesem Anlass Rabatte für alle an, die sich an diesem Tag anmelden.
- Führen Sie Wettbewerbe durch und verteilen Sie Werbegeschenke**, um Empfehlungen für potenzielle Patienten zu sammeln.
- Geben Sie der Gesellschaft etwas zurück.** Wählen Sie eine Initiative oder ein Thema aus, durch die bzw. das Sie sich bei Ihrer Zielgruppe besser positionieren können.