

# クリアアライナーを順調に進めるためのチェックリスト

このチェックリストに記載するステップの概要は以下のとおりです。

1. 取扱医師として登録する
2. 医院の準備をする
3. 最初の患者を治療する
4. 医院でアライナーを重要なものとして位置づける
5. チームに責任を割り当てる
6. 一般に向けてサービスを宣伝する

クリアコレクトの取扱いを新たに始める場合は、最初から順番に確認してください。すでに数例治療されている場合は、とばして先に進んでも構いません。戸惑うことなく、自信をもって進めてください。一つずつ手順を踏んでいだけては構いません。プロセス中どの段階であっても、医院が次の段階に進むのにこのガイドがお役に立てば幸いです。

## 1. 取扱医師として登録する

- [clearcorrect.com](https://clearcorrect.com)で登録します。
- [dr.clearcorrect.com](https://dr.clearcorrect.com)で医師用ポータルにログインし、ポータルの利用に慣れておきます。
- [クリアコレクトの基本](#)のプレイリストをYouTubeで視聴します。
  - 歯科矯正が初めての場合、[歯科矯正の基本](#)も視聴します。
- 弊社のヘルプセンター ([support.clearcorrect.com](https://support.clearcorrect.com)) を表示し、ページを閲覧します。質問がある場合は必ずまずここを確認してください。
- 担当者と連絡を取ります。受付係に連絡し、登録の2日以内にクリアコレクト担当者から電話をもらうようにします。医師用ポータルのサイドバーに記載の電話番号に電話していただくことも可能です。

## 2. 医院の準備をする

- 備品を用意します。高品質の写真を撮影しアップロードする手段が必要です。
  - デジタルカメラまたはスマートフォン
- また、患者の歯列をキャプチャするため、口腔内スキャナーか、以下のものがが必要です。
  - PVS印象材
  - プラスチック印象トレイ

アルギン酸塩印象、石膏模型および金属の印象トレイは受け付けておりません。
- エンゲイジャーを取り付ける準備をします。これはすぐには必要ないかもしれませんが、より複雑な症例を取り扱うようになると、たいていはエンゲイジャーを取り付ける必要があります。[エンゲイジャーの取付方法](#)を参照してください。

- IPRを実施する準備をします。おそらくいずれかの時点でIPRの備品が必要になります。[IPRの実施方法を参照してください](#)。
- 料金を設定します。患者が負担するアライナー治療の標準的な費用は、治療の複雑さと市場で許容される程度によって決まります。必ず持続可能な利幅を設定してください。アンリミテッドプランを選択すると費用が予測できます。フレックスプランを選択すると前払金は抑えられますが、それ以外に修正、取替およびリテーナー分を確保する、すなわち患者に将来発生しうる費用を準備してもらうこととなります。
- オンラインコースまたは実際のワークショップに登録します。これは必須ではありませんが、弊社は強く推奨します。クリアコレクトは、クリアアライナーに関するテーマで開催される一定のコースに対して、CE認証を発行します。これらのコースでは、弊社のサポートスタッフが受ける非常によくある質問の多くに回答します。担当営業にご相談ください。

### 3. 最初の患者を治療する

---

- 容易な症例から始めます。IPRが必要となる可能性のある重度の叢生やエンゲイジャーが必要となる可能性のある難しい動きを伴わず、12より少ないステップで矯正可能な軽度の症例を選択してください。前歯は後方歯より矯正が容易であり、傾斜は挺出や回転より容易です。まず、スタッフ、家族またはご自身から始めるのが都合がよいと考える方もいます。
- インフォームド・コンセントを取得します。患者はすべて[同意説明文書](#)を読み、署名する必要があります。患者が以下の重要項目を理解していることを確実にしてください。
  - 患者の医療の責任は医師にある。
  - クリアコレクトは医師の処方箋に基づいてアライナーを製造する。
  - 患者は、質問や心配なことがある場合医師に連絡すること。
  - どのような歯科矯正治療にもある程度リスクがある。
  - うまくいくとの保証はない。
  - アライナーを継続的に、すなわち1日22時間毎日装着する必要がある。
  - 治療終了後、ほとんどの人はリテーナーが必要になる。
  - 修正、取替またはリテーナーの費用が別途生じる可能性がある。
- 写真と、印象またはスキャンをとります。[写真撮影とX線撮影の方法](#) および[印象採得1回法の実施方法](#)を参照してください。
- 処方箋を提出します。[症例の提出方法](#)を参照してください。
- 治療計画を確認し、承認します。[治療計画](#)を参照してください。
- 患者にアライナーの装着方法と取扱方法を指示します。アライナーの袋の裏側に説明が印刷されています。患者がアライナーを継続して装着することの重要性を理解することがきわめて重要です。これが治療の成功における、まさに最も重要な要素です。
- 患者にアライナーを2セット渡し、診察時に毎回進行を確認します。[診察と修正](#)を参照してください。
- 治療後リテーナーを使用して経過観察します。[保定](#)を参照してください。

- 躊躇せず支援を求めてください。サポート担当者とチャットするには、医師用ポータル ([dr.clearcorrect.com](https://dr.clearcorrect.com)) またはヘルプセンター ([support.clearcorrect.com](https://support.clearcorrect.com)) で、右下隅の緑色の Help (ヘルプ) ボタンをクリックしてください。電話や電子メール ([jpsupport@clearcorrect.com](mailto:jpsupport@clearcorrect.com)) でのご連絡も可能です。医院の電子メールまたは電話番号、および (該当する場合) 症例番号をご用意ください。

#### 4. 医院でアライナーを重要なものとして位置づける

---

残念ながら、おそらく何もせずに患者がクリアアライナーを求めて医院にやってくるのを待っていればよいというものではありません。そうしたことが起こる場合も時にはあるかもしれませんが、ほとんどの人は利点を見せられない限り不正咬合の矯正を検討しません。医院が成果を出すための行動を以下にいくつか箇条書きにします。

- すべての患者に笑顔に満足しているかどうか尋ねます。すべての新規患者に以下のような質問をして笑顔の調査を行います。
  - あなたの笑顔を1~10で評価してみてください。
  - 歯について変えるとしたらどんなことを変えますか？
  - 噛むときに歯が正しく噛み合わさっている感じがしますか？
- 患者の来院目的にかかわらず、すべての患者にクリアアライナーについて話します。患者が治療対象でなくても、対象となる他の人を知っているかもしれません。患者が治療対象であれば、治療計画にアライナーを盛り込み、医院を出る際に必ずコピーを渡します。
- 患者に歯科矯正の利点とClearCorrectの仕組みを紹介するため、待合室や検査室で患者用の動画を再生します。
- 患者に不正咬合を矯正する利点を話します。弊社は病態と利点を示した図を提供していますので、ラミネート加工をしてお手元に置いておくこともできます。
- 宣伝用資材を目に付くように出しておきます。必ず医院のあらゆる箇所にクリアコレクトが見えるようにしてください。代理店から販促資料を注文できます
  - 待合室や検査室にパンフレットを陳列する。
  - 医院の至る所にポスターを貼る。
  - 正面入口にステッカーを貼る。
  - 受付にクリアコレクトのペンを常備する。
  - フリップブックや治療前後の写真を使って、患者にアライナーの説明をする。患者にタイポドントやアライナーの見本に触ってもらう。
- ウェブサイトを更新します。医院のウェブサイトにクリアコレクトの情報を追加します。[support.clearcorrect.com](https://support.clearcorrect.com)にロゴ、画像および見本があります。
- 達成可能な治療目標を設定します。容易な症例から始めて、アライナーに関して経験と自信を積み重ねながら、徐々により難しい不正咬合の治療に至るようにします。軽度の前歯矯正であっても、患者の自信に大きな違いが生まれます。

## 5. チームに責任を割り当てる

- チーム全体に関わってもらいます。必ずスタッフ全員が、クリアアライナー治療を軌道に乗せる上での各自の役割を理解するようにしてください。全員が、クリアアライナーから利益を得る可能性のあるすべての患者にクリアアライナーを勧める用意をしておく必要があります。
- スタッフを教育します。スタッフ全員がクリアアライナーの基本とどこで支援が得られるかを理解しておく必要があります。彼らは以下のことができます。
  - クリアコレクトの基本を視聴する
  - ヘルプセンターを利用して、さらに理解を深める、またサポートとチャットする 医
  - 師用ポータルで症例情報を管理する
  - オンラインコースを受講する、またはワークショップに参加する
- 各人の達成度、およびクリアアライナーによる医院の成長を確認するため、定期的にスタッフミーティングを実施します。
- 役割と責任の概要を示したラミネート加工のカードをスタッフに配付します。

スタッフ別に割り当てることのできる職務内容の例をいくつか挙げます。

受付係は通常新規患者を迎える最初の人物ですので、クリアアライナーについて話す用意をしておく必要があります。彼らは以下のことができます。

- クリアアライナーの取扱医院であることを宣伝する クリアアラ
- イナーの患者候補を特定する
- 患者に、新規患者用調査／質問票に記入してもらう
- 待合室で動画を見ている関心のある患者に気づく

歯科衛生士は、クリアアライナー患者候補を特定して、医師に引き継ぐ前にクリアアライナーについて会話を始めることができる唯一の立場にあります。歯科矯正の種々の利点について知り尽くしている衛生士は、多くの販売活動ができます。彼らは以下のことができます。

- 歯科矯正から利益を得られる可能性のある病態を特定する
- 咬合病の症状を特定する
- 不正咬合の矯正がいかに口腔衛生を改善しうるかについて患者を教育する

歯科助手は、患者の直接かつ高頻度の接点であることから、患者教育およびアライナーの宣伝において重要な役割を果たします。彼らは以下のことができます。

- 笑顔に関して変えたいことがあるかどうかを質問し、患者候補を特定する
- 最初の手順を実施する
  - 同意説明文書に署名があることを確認する
  - 印象／スキャンをとる
  - 写真を撮る
  - チェアサイド検査を実施する
  - オンライン処方箋または提出前ワークシートを記入する

- クリアアライナーについて患者を教育する
  - アライナーの装着方法
  - 装着スケジュールを守ることの重要性
  - アライナーの洗浄方法と取扱方法
  - エンゲイジャーとIPRIに関して予想しておくこと
- 定期診察をサポートする
  - 次回のアライナーセットを手渡すために用意する
  - 治療計画を確認する
  - エンゲイジャーまたはIPR処置が予定されているかどうか確認し、予定されていれば必要な材料を準備し医師に知らせる
  - 患者に、1日22時間アライナーを装着しているかどうか、また不快感があるかどうかを尋ねる
  - 治療記録と進行を文書化する
- 友人にクリアコレクトについて知らせるよう既存患者に勧める
- クリアアライナー治療の継続的な教育に登録する

**治療コーディネーター（または医院マネージャー）**はクリアアライナーの新規患者の獲得に重要な役割を果たすことができます。多くの医院では、治療コーディネーターが価格設定および融資について患者と相談します。こうした話題について無理なく話せる治療コーディネーターは、契約を結ぶのに大きな力になります。彼らは以下のことができます。

- クリアアライナーについて患者と話し、医師のために患者候補を特定する
- 必要ならば患者に治療計画を示す
- 保険、価格設定、支払いおよび融資の選択肢について相談する
- 患者に、支払いや定期診察等に関する自らの責任について知らせる
- クリアアライナー治療に関心をもった患者候補をフォローアップする

**クリアアライナーマネージャー**は、すべての医院に必要な役割ではありませんが、チームメンバーの1人を特に、クリアアライナーのワークフロー管理の担当にすることが役立つと考える医院もあります。これは、既存の従業員に責務を追加する場合がありますし、患者の多い医院では専任のスタッフを置く場合があります。彼らは以下のことができます。

- 医師と協力して、オンラインでクリアアライナーの処方箋を提出する
- 治療計画能になっていることを医師に知らせる
- アライナーの箱を保管し、整理する
- アライナーの配送を見越して患者の予定を組む
- 修正をオーダーし、追跡する
- リテーナーおよび取替を依頼する
- クリアアライナーのマーケティングおよび宣伝を計画する

- クリアコレクト担当者と連携して、宣伝用資材の入手やサポート問題の解決を行う
- 病院をクリアアライナーに関する地域のリーダーとするため、他のスタッフ（および医師）の意欲向上の面でチームリーダーとしての役割を演じる
- 病院の経理マネージャーと協力して、クリアアライナー治療に関する費用および手数料を管理する
- 金融会社と連携して、条件を満たす患者を確認し、そうした患者に宣伝する

## 6. 一般に向けてサービスを宣伝する

---

- クリアアライナーを宣伝する**保留中メッセージ**を制作します。
- 現在の患者および患者候補に、クリアコレクトを取り扱っており、販売促進の特別サービスを提供することを知らせる**はがきおよび電子メール**を送ります。
- 以下のような**販売促進**を行います。
  - 無料のホワイトニング付きクリアアライナー治療
  - 初回診察および治療計画無料
  - スターターキット用品（OAPクリーナー、Outieツール、チューイー、アライナーケース）無料
  - アライナーまたはリテーナーの割引
- 良い口コミが広がるようにします。**全員に関わってもらうためスタッフミーティングを行い、好意的な紹介を生む行動を明確にします。
- 紹介カードを印刷します。**このカードの提示を受けて、無料のX線撮影、検査および診察などのサービスを提供します。このカードは病院に来院するすべての患者に配付する必要があります。このサービス提供の主観価値を高めるため、必ずこれらのサービスの通常価格に言及してください。
- 治療を開始した患者に**花束、クッキーや風船を送ります。**こうしたものに、ブランドのマグ、歯ブラシやギフトカードなどの粗品と一緒に紹介カードを入れることができます。同僚との話題になるよう、患者の職場に送ります。
- 常にスタッフを治療に参加させます。**会話のよいきっかけができます。またスタッフは個人的な経験から話すことができます。
- ウェブサイトの更新と検索エンジン最適化を確実にします。**ペイドサーチの結果やメールマーケティングに投資することもできます。**S3SB**はクリアコレクト取扱医師にウェブサイトデザインおよびインターネットマーケティングサービスの割引を提供します。
- ソーシャルメディアで病院の存在感を管理します。**Facebook、TwitterおよびInstagramで患者および患者候補とのつながりを維持します。また、Yelp、HealthGrades、RealSelfおよびGoogle My Businessのような評価サイトで評価を高く保ちます。
- 現在の特別提供品およびサービスを宣伝する**月刊のニュースレター**を送ります。
- 病院の使命の宣言および通常の目標**を作成します。
- 予算と場所が合えば、テレビ、新聞、ラジオおよび広告板など**従来の広告**を検討します。

- 利害関係のある他の専門職と「ランチミーティング」を行います。
- 地域の会合、学校プログラム、および他のイベントでクリアライナーについて話します。
- 患者の融資サービスを尋ね**、「ソフトヒット」（クレジットスコアに影響しないスコアチェック）を行います。これは、患者データベースで前提条件を満たす患者候補を特定し、宣伝活動の対象とするためです。
- クリアライナーを宣伝し、当日参加した人全員に割引を提供する「クリアコレクトデイ」を予定します。
- 患者候補の手がかりを集めるため、コンテストおよび賞品付きクイズ大会を開催します。
- 地域に利益を還元**します。ターゲットオーディエンスによって医院の評価が上がる活動を選択します。