clearcorrect
A Straumann Group Brand

ClearCorrect Tagesleitfaden

Vorbereitung auf Ihre ClearCorrect-Praxisveranstaltung!

1 Bestimmen Sie, wer die Leitung übernimmt!

Wer ist für die Planung zuständig und überwacht alles, um einen reibungslosen Ablauf der Veranstaltung zu gewährleisten?

2 Wählen Sie ein Datum!

Wählen Sie ein Datum, das etwa 6 bis 8 Wochen in der Zukunft liegt, damit Sie genügend Zeit für die Organisation haben. Was eignet sich am besten für Ihre Patienten und Patientinnen? Ein Tag, ein Abend oder ein Wochenende? Haben Sie bestimmte Zeitfenster oder „wer zuerst kommt, mahlt zuerst“?

3 Wählen Sie Ihr Team!

- Wer wird bei Ihrer Veranstaltung mitarbeiten?
- Welche Aufgaben übernehmen diese Personen an diesem Tag?
- Wer empfängt die Patienten und Patientinnen?

4 Informieren Sie sich!

- Wer braucht eine Schulung zu ClearCorrect?
- Sind Auffrischungen zu Kosten und Finanzierungsoptionen erforderlich?

5 Machen Sie es zu etwas Besonderem!

- Entscheiden Sie sich für ein spezielles Angebot für Ihre Patienten und Patientinnen, die an der Veranstaltung teilnehmen.
- Werden auch Erfrischungen angeboten?
- Werden Sie Ihre Praxis dekorieren?
- Werden Sie Ihren Patienten und Patientinnen Geschenktüten für deren Teilnahme überreichen? Entscheiden und bestellen Sie, was Sie benötigen.
- Vergessen Sie nicht, sich mit ClearCorrect-Patienten-broschüren, Flyern und Taschen einzudecken. Sprechen Sie mit Ihrem Gebietsmanager bzw. Ihrer Gebietsmanagerin vor Ort, um weitere Informationen zu erhalten.

6 Machen Sie es zu einem Vergnügen!

- Geben Sie allen Teammitgliedern kleinere Ziele vor, auf die sie hinarbeiten sollen. Sie können sie mit einem kleinen Geschenk aus der Praxis oder einem Preis belohnen!
  - Die Person, die die meisten Patienten und Patientinnen bucht.
  - Das Teammitglied, das an diesem Abend die meisten Anmeldungen erhält.
- Legen Sie ein allgemeines Praxisziel fest.

7 Sorgen Sie für Begeisterung!

- Teilen Sie Ihren Patienten und Patientinnen rechtzeitig mit, dass eine Veranstaltung stattfindet!
- Vielleicht können Sie einen kleinen Flyer erstellen und drucken, den Sie an Ihre Patienten und Patientinnen verteilen möchten, um für die Veranstaltung zu werben?
- Senden Sie eine E-Mail* oder einen Brief an die Patienten und Patientinnen aus Ihrer Datenbank.
- Rufen Sie an, um Patienten und Patientinnen einzuladen, die bereits Interesse an einer kieferorthopädischen Behandlung gezeigt, diese aber bis jetzt nicht wahrgenommen haben.
- Posten Sie über die Veranstaltung in den sozialen Medien.
- Vergessen Sie nicht, die Leute über Ihr besonderes Angebot zu informieren!

*Vergewissern Sie sich, dass Sie gemäß den lokalen Gesetzen und Vorschriften die Berechtigung haben, E-Mails zu versenden.

©ClearCorrect 2023 | Für die Nutzung weltweit freigegeben | 480.1470_de_01

clearcorrect
A Straumann Group Brand

OK, der große Tag ist endlich gekommen!

1. Dekorieren Sie Ihre Praxis und bereiten Sie Ihre Auslagen und Erfrischungen vor.

2. Halten Sie eine kurze Teambesprechung ab, um sicherzustellen, dass alle für die Veranstaltung bereit sind.

3. Machen Sie Fotos und veröffentlichen Sie sie in den sozialen Medien Ihrer Praxis.

4. Haben Sie Spaß!

Hier ist eine von uns empfohlene Patientenreise:

- [ ] Prüfen Sie, ob ihre Krankengeschichte auf dem neuesten Stand ist.
- [ ] Der Behandler bzw. die Behandlerin bespricht die Antworten der Umfrage mit dem Patienten bzw. der Patientin und führt bei Bedarf eine Untersuchung durch.
- [ ] Machen Sie Fotos + intraorale Scans oder PVS-Abformungen für die Einreichung
- [ ] Falls verfügbar, verwenden Sie den 3Shape-Behandlungssimulator, um Patienten und Patientinnen das mögliche Ergebnis zu zeigen.
- [ ] Besprechen Sie die Kosten und alles, was sie zusätzlich benötigen, wie z. B. Hygienebehandlungen oder Bleaching.
- [ ] Bereiten Sie Ihr Auftragsformular vor und laden Sie es in das ClearCorrect-Doktorportal hoch.
- [ ] Buchen Sie die Patienten und Patientinnen für einen 10-minütigen Termin ca. 2 Wochen später, um den vorgeschlagenen Behandlungsplan in ClearPilot zu überprüfen, oder teilen Sie ihn ihnen per Fernzugriff über den ClearPilot-Patientenlink mit.
- [ ] Überreichen Sie eine Geschenktüte und danken Sie ihnen für ihre Teilnahme!

©ClearCorrect 2023 | Für die Nutzung weltweit freigegeben | 480.1470_de_01

clearcorrect
A Straumann Group Brand

Was kommt als Nächstes?

1. Stellen Sie sicher, dass Sie Patienten und Patientinnen anrufen, die nicht innerhalb von 1 Woche nach der Überprüfung ihres vorgeschlagenen Behandlungsplans in ClearPilot der Behandlung zugestimmt haben, um herauszufinden, ob sie Zeit hatten, darüber nachzudenken.
2. Falls verfügbar, senden Sie den Patienten und Patientinnen den ClearPilot-Patientenlink, der mit ihrem Fall verknüpft ist.
3. Könnte ein vergünstigtes Sonderangebot sie ansprechen?
4. Rufen Sie innerhalb der nächsten zwei Wochen weitere 2 bis 3 Mal an.
5. Senden Sie ihnen ein Feedback-Formular zur Praxis zu, um herauszufinden, was bei Ihrer nächsten Veranstaltung verbessert werden kann.
6. Machen Sie sich bereit für die Planung Ihrer nächsten Veranstaltung.

Tipps für den Erfolg!

Behalten Sie den Überblick über die Teilnehmerzahlen, die erzielten Gesamtumsätze, die Daten und die gewährten Rabatte. So können Sie über den Ertrag der Veranstaltung berichten und Ihre nächste Veranstaltung entsprechend optimieren!

©ClearCorrect 2023 | Für die Nutzung weltweit freigegeben | 480.1470_de_01

clearcorrect
A Straumann Group Brand

ClearCorrect-Veranstaltung Qualifizierungsfragen

clearcorrect
A Straumann Group Brand

Wenn Sie Ihre Patienten und Patientinnen vor der Teilnahme auf deren Eignung überprüfen, können Sie sicherstellen, dass Ihre ClearCorrect-Veranstaltung ein Erfolg wird.

Die folgenden Fragen dienen dazu, die zahnärztliche Vorgeschichte Ihres Patienten bzw. Ihrer Patientin zu verstehen:

Sind Sie als Patient bzw. Patientin bei uns oder in einer anderen Praxis registriert?

- ☐ Bei uns registriert
- ☐ Bei einer anderen Praxis registriert
- ☐ Bei keiner Praxis registriert

Wann waren Sie zuletzt bei einem Zahnarzt bzw. einer Zahnärztin und/oder Hygieniker bzw. Hygienikerin?

Haben Sie schon einmal eine Zahnspange getragen?

- ☐ Ja
- ☐ Nein

Falls ja, tragen Sie einen Retainer?

- ☐ Ja
- ☐ Nein

Haben Sie derzeit Lücken oder Engstände?

- ☐ Lücken
- ☐ Engstand

Name des Patienten bzw. der Patientin

Telefonnummer

E-Mail-Adresse

Die folgenden Fragen dienen dazu, die Eignung Ihres Patienten bzw. Ihrer Patientin für Ihre ClearCorrect-Veranstaltung zu beurteilen:

Sind Ihnen irgendwelche Zahnprobleme bekannt?

☐ Ja ☐ Nein

Haben Sie aktuell irgendwelche Schmerzen?

☐ Ja ☐ Nein

Haben Sie irgendwelche beschädigten Zähne?

☐ Ja, habe ich. ☐ Nein, habe ich nicht.

Wenn Ihr Patient bzw. Ihre Patientin auf ALLE diese Fragen mit NEIN geantwortet hat, können Sie folgendes antworten:

„Großartig! Anhand Ihrer Angaben scheinen Sie für ClearCorrect geeignet zu sein und wir würden uns freuen, Sie bei der öffentlichen Veranstaltung begrüßen zu dürfen."

Wenn Ihr Patient auf IGRENDEINE dieser Fragen mit JA geantwortet hat, können Sie folgendes antworten:

„Anhand Ihrer Angaben glaube ich nicht, dass Sie ein geeigneter Kandidat bzw. eine geeignete Kandidatin für die öffentliche Veranstaltung von ClearCorrect sind, da Sie zahnmedizinisch fit sein müssen, um eine kieferorthopädische Behandlung beginnen zu können. Wir würden uns jedoch freuen, Sie zu einem zahnärztlichen Check-up zu empfangen, um Ihren Zahnbefund zu beurteilen und Ihre Optionen, darunter ClearCorrect, zu besprechen."

©ClearCorrect 2023 | Für die Nutzung weltweit freigegeben | 480.1470_de_01