

Sbiancamento dentale: nuove opportunità in un mercato enorme e ancora incompreso dallo studio dentale

Il nuovo quadro tracciato dalla Direttiva Europea 2011/84/UE per lo sbiancamento dentale ha l'obiettivo di tutelare il consumatore dall'abuso di questi prodotti e da un mercato privo di controlli.

La normativa ribadisce che lo sbiancamento dentale è un trattamento cosmetico, limitandone al 6% la percentuale massima di perossido d'idrogeno rilasciato e riconoscendo lo studio dentale quale unica struttura qualificata ad offrire sbiancamenti sicuri.

Vietando la libera vendita di tutti i trattamenti con perossido d'idrogeno $>0,1\%$, la nuova direttiva ha restituito un grande mercato (stimato oltre il mezzo miliardo di euro) nelle mani del professionista dentale. Non stupisce che il colosso P&G, con vendite oltre 35 miliardi di dollari in prodotti d'igiene orale, di cui oltre il 5% in prodotti di sbiancamento dentale, abbia fatto pressioni sulla Commissione Europea per allentare i limiti della Direttiva (Financial Times - 20 Agosto '13).

Tuttavia il dentista italiano, così come quello europeo, non ha ancora colto questa opportunità; tutti vorrebbero fare più sbiancamenti, ma molti lo considerano un trattamento marginale e non intraprendono alcuna iniziativa per promuoverlo.

In Italia, secondo i sondaggi, si conta un potenziale di oltre 20 milioni di persone insoddisfatte del bianco dei loro denti; a fronte di questa domanda latente, ogni anno vengono svolti solo 100.000 sbiancamenti

presso gli studi, ovvero il dentista coglie lo 0,5% di un mercato su cui gli è stato conferito un mandato esclusivo dall'Europa.

Lo studio spesso non è dotato di strumenti adeguati a soddisfare questa potenziale clientela, che richiede trattamenti efficaci, convenienti e soprattutto privi di effetti collaterali. Infatti lo sbiancamento professionale si appoggia ancora in larga parte su prodotti medicali con alte percentuali di perossido (fino al 40%), trattamenti lunghi, costosi e non privi di sensibilità.

Va detto che la classificazione dei prodotti sbiancanti come Dispositivi Medici, cioè finalizzati a sedute terapeutiche più che estetiche, non è riconosciuta dalla UE; tuttavia è ancora ammessa in diversi stati membri, tra cui l'Italia. La Direttiva Europea 2011/84/UE ha posto incertezza sul futuro di questi trattamenti medicali e diversi paesi li hanno banditi all'indomani dell'approvazione della direttiva.



Trattamento cosmetico in studio (gel attivato)

Il tetto del 6%, imposto dalla direttiva, ha lasciato il professionista privo di strumenti efficaci per svolgere sbiancamenti cosmetici.

Ad oggi, non esistono trattamenti in studio che garantiscano uno sbiancamento efficace, veloce, durevole e con ridotta percentuale di perossido.

Attualmente l'unica opportunità per uno sbiancamento cosmetico sono le tradizionali mascherine domiciliari che presentano però molti limiti.

Innanzitutto dipendono dalla compliance del paziente, producono risultati gradualmente e quindi poco percepibili, comportano l'uso di mascherine mal tollerate da molte persone.

Per lo studio le mascherine individuali sono costose e laboriose: richiedono un'impronta, la colatura di un modello, il termo-stampaggio, la rifinitura, cui aggiungere infine il costo del gel sbiancante.

D'altro canto il paziente associa i trattamenti domiciliari ai kit sbiancanti fai da te offerti dal mass market, attribuendogli un minor valore e professionalità rispetto ai trattamenti in studio.

Per soddisfare le esigenze di un mercato mutato, IDS ha di recente affiancato al suo popolare trattamento

**App BlancOne PRO
per la gestione dei trattamenti**



medicale BlancOne ULTRA una nuova gamma di trattamenti cosmetici, basati su perossido di carbammide al 16% (HP < 6%), in linea con la recente Direttiva Europea 2011/84/UE: BlancOne TOUCH il trattamento completo per lo studio, il trattamento veloce BlancOne CLICK da abbinare all'igiene dentale e la penna BlancOne STICK per uso domiciliare.

I trattamenti BlancOne, basati su un'innovativa e brevettata tecnologia foto dinamica, sono riusciti a ridurre drasticamente sia i tempi di contatto sia le concentrazioni di perossido utilizzate. La possibilità di raggiungere ottimi risultati in studio con basse percentuali di perossido apre nuovi scenari allo sbiancamento professionale. Tempi ridotti a 10-20 minuti, protezione gengivale non necessaria, assenza di sensibilità (senza agenti desensibilizzanti), costi contenuti, avvicineranno sempre più professionisti e pazienti ad una pratica destinata a cambiare veste: da occasionale a periodica.

In quest'ottica è stato sviluppato BlancOne CLICK, un trattamento studiato per offrire ai pazienti un richiestissimo upgrade subito dopo ogni trattamento d'igiene dentale. Questo trattamento infatti, grazie alla bassa percentuale di perossido e ad un pH fisiologico, non richiede protezione gengivale e può essere eseguito anche in caso di leggeri sanguinamenti. In soli 10 minuti si possono tipicamente ottenere 3-5 toni di miglioramento sulla scala VITA Classic.

BlancOne CLICK è un "entry level" ideale per avvicinare tutti i pazienti allo sbiancamento. Una volta visti i risultati e l'assenza di sensibilità, è facile proporre al paziente un trattamento completo per aumentare e stabilizzare il risultato. Con un costo inferiore a 10€, BlancOne CLICK è anche un'ottima opportunità per il marketing dello studio che può promuovere pacchetti igiene + sbiancamento a prezzi accattivanti per attirare nuovi clienti.

A supporto dei trattamenti BlancOne, IDS ha affiancato ai tradizionali materiali di marketing per lo studio nuovi strumenti quali le Gift Card e l'innovativa App BlancOne PRO. Attraverso questa applicazione dedicata allo studio, l'operatore può interagire col paziente mostrando, in base al trattamento prescelto, gli esiti attesi dallo sbiancamento e un'ampia galleria di casi.

La App gestisce automaticamente la scheda paziente, registrando tono e foto prima e dopo e programmando il follow up del trattamento e le visite di controllo. Il paziente potrà accedere ad una personale area online, dove monitorare nel tempo il bianco del proprio sorriso.

L'obiettivo, infatti, è quello di portare il paziente in un percorso volto a mantenere il suo sorriso sempre bianco e luminoso nel tempo, attraverso check-up periodici e trattamenti di mantenimento o rinnovo del bianco.

Le persone spendono più volentieri in ciò che gli piace, piuttosto che in ciò che dovrebbe. In tempi di crisi, dove lo studio dentistico fatica ad acquisire nuova clientela, fidelizzare quella esistente, aumentare i ricavi attraverso prestazioni medicali, la richiesta di trattamenti estetici è sempre alta. Per questo BlancOne ha ripensato allo sbiancamento dentale come ad un lifting del sorriso, eseguibile senza controindicazioni, rivolto a tutte le "tasche", e supportato da strumenti marketing innovativi per consentire allo studio di coglierne pienamente il potenziale.



IDS Spa

Via San Cristoforo, 28/10 - 17100 – SAVONA
www.blancone.eu - www.ids dental.it