

NOVITÀ EDITORIALE In uscita dal 10 dicembre



La salute della bocca nell'era del microbioma

Protocolli clinici per l'igiene orale

A cura di
ANNAMARIA GENOVESI



ACQUISTA LA TUA COPIA
Tueor Servizi Srl
Tel. 011 311 06 75
info@tueorservizi.it
shop.tueorservizi.it

Prezzo € 98,00

Protocolli di igiene orale per la bellezza e la salute del sorriso nel paziente in trattamento ortodontico invisibile

Gianna Maria Nardi, Ricercatore Universitario Confermato Università Sapienza di Roma; direttore didattico CSID Università Sapienza di Roma, Polo B

La correzione di disallineamenti, di diastemi o di malocclusioni sia in età infantile che durante l'adolescenza o in età adulta può essere curata con un approccio terapeutico utilizzando differenti presidi:

- Apparecchi mobili, per correggere soprattutto difetti di occlusione sia in età infantile che nell'adolescenza;
- Apparecchi fissi, tramite attacchi metallici fissati ai denti a supporto di fili metallici per fornire la forza indispensabile per attuare gli spostamenti programmati;
- Apparecchi trasparenti (ortodonzia invisibile).

È sempre più frequente la richiesta di trattamenti ortodontici invisibili per evitare al paziente ansia e imbarazzo legati ai problemi estetici sul sorriso dati da attacchi posizionati sulle superfici dentali. È questa la motivazione che porta alla larga diffusione delle metodiche attraverso le quali è possibile riuscire a elargire cure ortodontiche senza creare il disagio di inficiare la vita di relazione al paziente.

> pagina 14

BlancOne Click a supporto della crescita dello studio dentistico

BlancOne Click è un trattamento per lo sbiancamento dentale in studio lanciato sul mercato da IDS Spa nel 2016. Si tratta di un trattamento veloce e leggero, pensato per essere eseguito a fine seduta, in particolare a completamento dell'igiene dentale. BlancOne Click è un trattamento cosmetico che utilizza basse percentuali di perossido d'idrogeno, non richiede protezione gengivale e si articola su una singola applicazione di soli 10 minuti. Il trattamento viene proposto ai pazienti a prezzi abbordabili, mediamente intorno ai 50€, spesso in un pacchetto assieme all'igiene dentale. L'immediatezza di BlancOne Click, il prezzo accessibile, l'assenza di ipersensibilità, ne fanno un trattamento ideale per avvicinare sempre più pazienti allo sbiancamento dentale e fornire al contempo un appeal molto maggiore alla seduta d'igiene (Fig. 1). Da un'indagine realizzata da Key-Stone su oltre 700 rispondenti tra odontoiatri e igienisti utilizzatori di BlancOne Click emerge un forte impatto positivo in quelli che possono essere considerati come i fondamentali nello sviluppo dell'attività dello studio dentistico in chiave di relazione con i pazienti: l'incremento del numero di trattamenti, l'aumento della compliance e la fidelizzazione.

L'80% degli utilizzatori di BlancOne Click ha notato un aumento nel numero di trattamenti e/o di pazienti correlato con l'uso del prodotto. In particolare, gli igienisti registrano un maggior aumento sia di pazienti che di trattamenti rispetto ai dentisti rispondenti (Grafico 1). L'aumento sia di pazienti che di trattamenti risulta sensibilmente più alto tra coloro che usano Click e anche altri prodotti della gamma BlancOne con un 35% rispetto al 28% della media del campione, evidenziando la sinergia nell'utilizzo dell'intera gamma BlancOne. Nell'analisi dell'effetto sul business di Click si sono valutati altri due parametri di seguito presentati, uno relativo alla compliance all'igiene dentale e uno relativo alla fideliz-

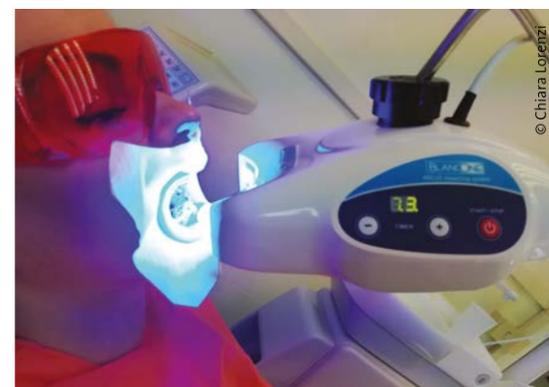


Fig. 1 - Trattamento BlancOne Click. Fonte: Dottoressa Chiara Lorenzi.

zazione. Secondo i ricercatori, si dimostra una fortissima correlazione tra coloro che hanno visto aumentare il numero di pazienti e di trattamenti con coloro che hanno visto aumentare compliance e fidelizzazione (Grafici 2 e 3). L'uso di BlancOne Click risulta avere un effetto notevole sulla compliance all'igiene dentale, due intervistati su tre, infatti, confermano un aumento della compliance del paziente, con oltre il 13% che dichiara che sia di molto aumentato lo spirito collaborativo e l'attenzione del paziente trattato con questo prodotto e, di fatto, inserito in un programma duraturo e continuativo di richiami. Proprio la filosofia del prodotto, che tende a creare un rapporto duraturo con lo studio dentistico per il rinnovo del trattamento, rende BlancOne Click un vero e proprio "fidelizzatore" di pazienti; lo dimostra l'indagine con il 95% del campione che dichiara di aver notato un aumento di fidelizzazione e, in particolare, il 60% in modo marcato (molto e abbastanza).

> pagina 12

ENTRA A FAR PARTE DEL GBT CLUB



BlancOne Click a supporto della crescita dello studio dentistico

< pagina 11

Oltre all'indubbio effetto sull'aumento del numero di pazienti e di trattamenti legato alla proposta di Click, anche la fidelizzazione cresce quindi in modo sensibile e, così come nella prima analisi sul numero di pazienti e trattamenti, chi utilizza altri prodotti della gamma BlancOne dichiara una miglior performance nella fidelizzazione (con il "molto" che sale al 15% rispetto al 10% della media) (Grafico 3). Ma IDS non si ferma al prodotto, mette a disposizione numerosi strumenti di marketing, come dépliant ed espositori, poster per lo studio, un'app specifica per gli operatori, strumenti di merchandising, materiali per social network e web marketing e video per i pazienti. La ricerca dimostra che l'utilizzo di almeno uno degli strumenti di marketing di BlancOne è indicativo dell'aumento di pazienti e trattamenti (34% vs 28%). In particolare, questo aumento è significativo per chi utilizza video per i pazienti, social network, siti Internet e merchandising. L'utilizzo degli strumenti di marketing messi a disposizione da IDS ha un peso rilevante sulla performance anche in termini di fidelizzazione. In particolare, gli studi che dichiarano di utilizzare gli strumenti più innovativi (video, canali social, internet e anche merchandising) sono coloro che rispetto alla media del campione ottengono un notevole aumento in termini di fidelizzazione (Fig. 2). In definitiva BlancOne Click risulta essere non soltanto un trattamento sbiancante, ma anche un efficace strumento di marketing per lo studio dentale, in grado di attirare nuovi pazienti, di fidelizzarli e di creare nuove opportunità per un'odontoiatria la cui domanda è sempre

più orientata verso fattori estetici e di benessere. I dati del mercato italiano parlano chiaro. Secondo la Sell-Out Analysis realizzata da KeyStone, che ha creato un'apposita categoria di sbiancamento "Quick in Office", BlancOne Click sta creando un mercato del tutto nuovo e in forte crescita rispetto alle soluzioni di sbiancamento tradizionali (Grafico 4). Con un tasso di crescita medio del 53% negli ultimi 3 anni, rispetto all'11% degli sbiancamenti domiciliari (Home Base) e al 6% di quelli in studio (Office Base), BlancOne Click ha pesato nel 2019 per oltre il 20% dell'intero mercato dello sbiancamento dentale in termini di valore sell-out. In termini di pazienti, secondo le stime di IDS, BlancOne Click ha più che raddoppiato il numero di persone che ogni

anno ricevono un trattamento di sbiancamento professionale in uno studio dentale italiano. La mission IDS-BlancOne di rendere accessibile a tutti la possibilità di avere un sorriso più bianco sembra dunque essere ben avviata.

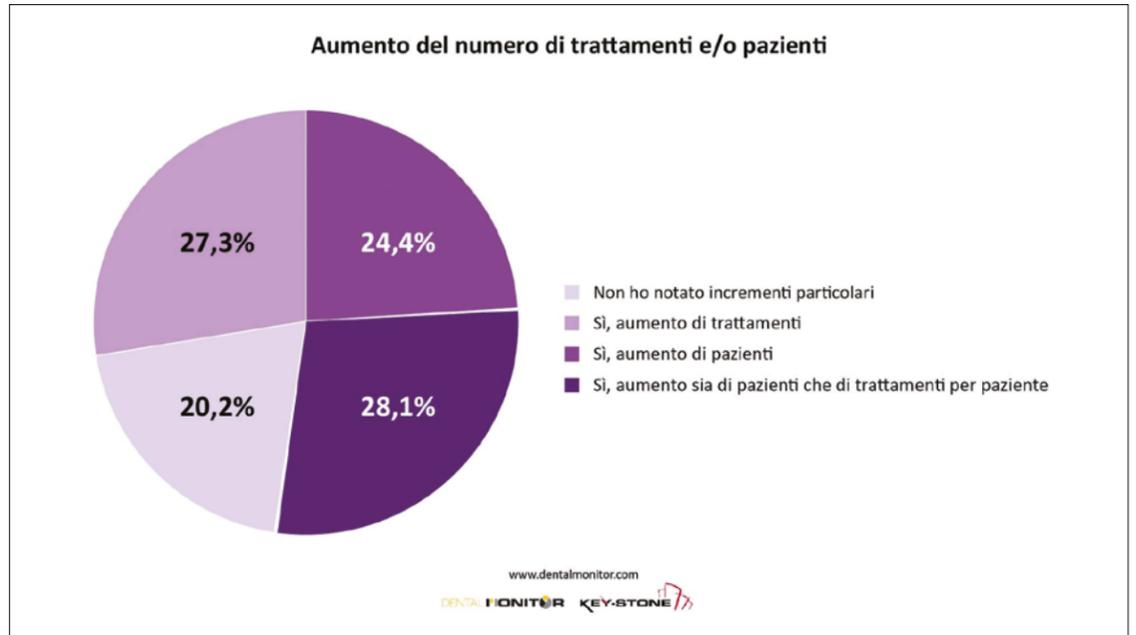


Grafico 1 - Grafico sull'aumento dei trattamenti e/o pazienti.

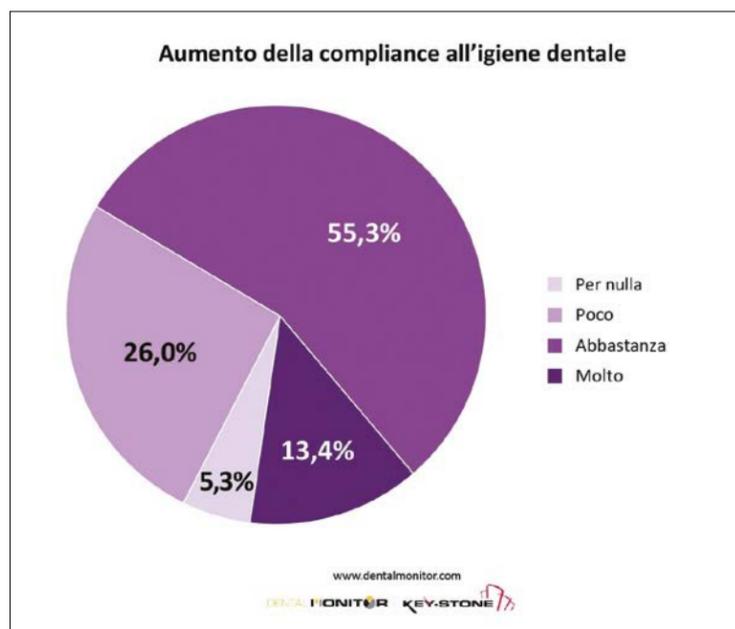


Grafico 2 - Grafico sull'aumento della compliance all'igiene dentale.

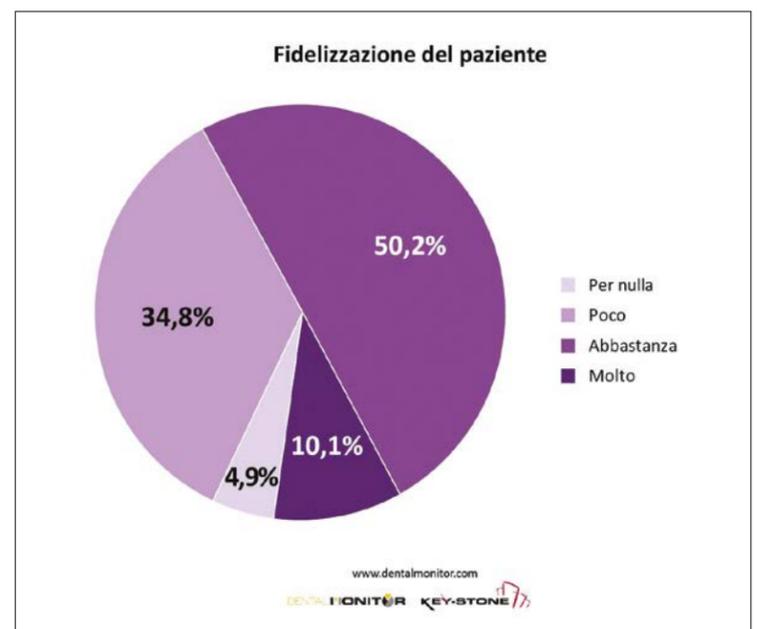


Grafico 3 - Grafico sulla fidelizzazione del paziente.

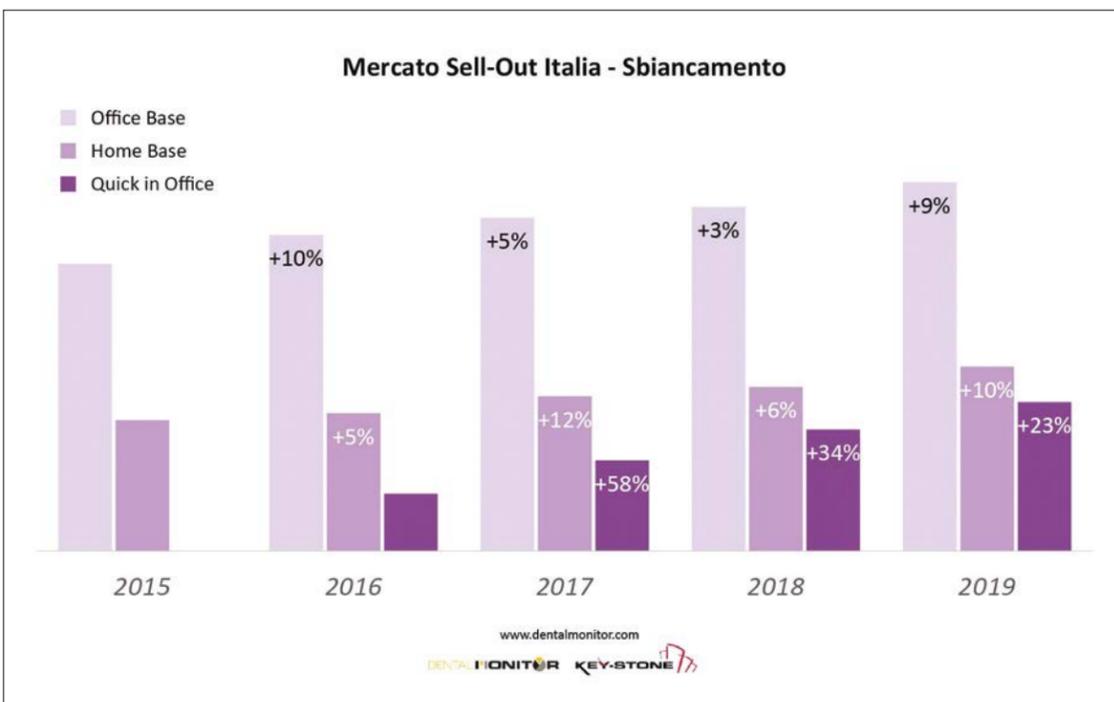


Grafico 4 - Grafico su mercato sell-out Italia-Sbiancamento.



Fig. 2 - Strumenti di marketing IDS. Fonte: IDS.

Nota informativa: il sondaggio è stato realizzato nel mese di febbraio 2020 da KEYSTONE SRL per conto di IDS Spa su un campione di 705 utilizzatori del prodotto BlancOne® CLICK (447 dentisti e 258 igienisti) a livello nazionale. Campionamento con estrazione casuale su utilizzatori, ponderato sull'universo di riferimento del numero di dentisti e igienisti secondo l'indicazione dell'Albo professionale di riferimento e ponderato sulle regioni italiane sulla base della distribuzione degli studi dentistici italiani. Il documento completo riguardante il sondaggio è pubblicato sul sito www.agcom.it