



Die Patient Kits von Opalescence Go enthalten zehn gebrauchsfertige UltraFit Trays, wahlweise mit Minz- oder Melonengeschmack.

darauf reagieren, bleibt ihnen das Angebot im Kopf. Die Praxis beweist überdies, dass sie sich Gedanken um ihre Patienten macht und Zahnästhetik als ein Behandlungsziel sieht. Wer überrascht, bleibt im Gedächtnis. Dabei geht es nicht in erster Linie ums Verkaufen, sondern darum, den Patienten neugierig zu machen.

### Qualität entscheidet

Alle Aktionen und Werbemaßnahmen nützen jedoch nichts, wenn die Qualität der Behandlung nicht stimmt. Voraussetzung für eine hochwertige Zahnaufhellung ist einerseits die notwendige Qualifikation von Behandler bzw. Assistenz und andererseits der Einsatz kundenfreundlicher Produkte. Nachdem Bleaching lange Zeit ein negatives Image anhaftete, sorgen moderne Zahnaufhellungsmittel und strengere Reglements für eine „Rehabilitation“. Die Zahnaufhellung läuft heute kontrolliert ab und stellt kein Risiko für die Gesundheit mehr dar. Inhaltsstoffe wie Fluorid oder Kaliumnitrat schützen den Zahn vor Sensibilitäten und wirken kariesreduzierend. Seit 2012 sind außerdem nur noch Produkte mit einem Wasserstoffperoxid-Anteil von unter 0,1% frei verkäuflich. Alle anderen Aufhellungsmittel dürfen nur an den Zahnarzt abgegeben und von ihm angewendet bzw. nach erfolgter Aufklärung an den Patienten weitergegeben werden.



Auf Fachmessen wie der IDS bietet Ultradent Products interessierten Besuchern die Möglichkeit, Opalescence Go live zu testen.

### Mit den richtigen Mitteln

Eines dieser Produkte ist Opalescence Go von Ultradent Products. Die praktischen Sets bestehen aus gebrauchsfertigen Schienen, sogenannten UltraFit Trays, mit einem 6%igen Zahnaufhellungsgel in den Geschmacksrichtungen Mint oder Melone. Dank eines intelligenten Doppelschienensystems gestaltet sich die Anwendung äußerst einfach: Das äußere Tray hilft beim Einsetzen der inneren Bleaching-

## Geeignete Termine für Werbeaktionen

Internationaler Frauentag: **8. März**

Weltlachtag: **erster Sonntag im Mai**

Welt Nichtraucherstag: **31. Mai**

Internationaler Tag des Kusses: **6. Juli**

Tag des Kaffees: **erster Samstag im September**

Tag der Zahngesundheit: **25. September**

Welttag des Lächelns: **erster Freitag im Oktober**

Weltmännertag: **3. November**

Internationaler Männertag: **19. November**

Schiene, die sich durch Schlucken und Ansaugen optimal an die Zahnreihe anpasst. Bereits nach 60 bis 90 Minuten kann das Bleaching-Tray wieder entfernt werden. Schon nach wenigen Tagen ist eine deutliche Farbverbesserung zu erwarten. Das originelle Bleaching-to-go-Prinzip bietet für Praxis und Patienten gleichermaßen Vorteile: Eine schnelle Behandlung sowie einen geringen Kostenaufwand.

Es empfiehlt sich daher, interessierten Patienten beispielsweise nach der PZR eine Testpackung der Opalescence Go-Schienen mit nach Hause zu geben. Der Patient wird sich nicht nur über die kostenlose Probe freuen, sondern sich vielleicht dank der hohen Benutzerfreundlichkeit und der beginnenden Aufhellung für eine langfristige Bleaching-Behandlung entscheiden. So kann mithilfe der richtigen Produkte sowohl die Bereitschaft zu Privatleistungen als auch die Compliance des Patienten nachhaltig gesteigert werden.

### Neue Webseite unterstützt Patienten und Praxen

Ultradent Products ergänzt das Angebot seiner vielfältigen Bleaching-Produkte seit diesem Jahr um eine Webseite, von der auch Praxen profitieren. Auf [www.opalescence.com/de](http://www.opalescence.com/de) werden alle relevanten Fragen zum Thema Zahnaufhellung beantwortet, der Patient kann über einen integrierten „Zahnarztfinder“ außerdem Opalescence-Anwenderpraxen in seiner Nähe finden. Um mehr Patienten zu erreichen, ist also die Registrierung im Verzeichnis sinnvoll – und sie ist zudem kostenlos.

### Fazit

Es ist wichtig, dass Praxen sich fortwährend neue Ideen einfallen lassen, um den Patienten auch von Privatleistungen zu überzeugen. Clevere Lösungen und moderne Produkte, wie das Angebot rund um Opalescence, helfen dem Team bei dieser Herausforderung. Mit etwas Kreativität und Kommunikation können so die Patientenbindung und der Ertrag der Praxis effektiv gefördert werden.

## kontakt.

**Ultradent Products**  
Am Westhover Berg 30  
51149 Köln  
Tel.: 02203 3592-15  
infoDE@ultradent.com  
[www.ultradent.com/de](http://www.ultradent.com/de)



Infos zum Unternehmen



Infos zur Autorin

# 15. UNNAER IMPLANTOLOGIE TAGE

MERCURE HOTEL  
KAMEN UNNA

19. | 20. FEBRUAR 2016

FORTBILDUNGSPUNKTE  
12  
FORTBILDUNGSPUNKTE

„IMPLANTOLOGIE INTERDISZIPLINÄR –  
DAS IMPLANTAT VS. ZAHNERHALT“



**NEU!**

Inkl. Weiterbildung und Qualifizierung  
Hygienebeauftragte(r) für die Zahnarztpraxis  
**20-Stunden-Kurs mit Sachkundenachweis**

Online-Anmeldung/  
Kursprogramm



[www.unnaer-implantologietage.de](http://www.unnaer-implantologietage.de)

Hauptsponsor

**CORTEX**  
The Future of Dental Implants

Veranstalter

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-308  
Fax: 0341 48474-290  
event@oemus-media.de  
www.oemus.com



Faxantwort **0341 48474-290**

Bitte senden Sie mir das Programm zu den **15. Unnaer Implantologietagen** am  
19. und 20. Februar 2016 zu.

Titel | Vorname | Name

E-Mail-Adresse (Bitte eintragen!)

Praxisstempel

ZWP 12/15