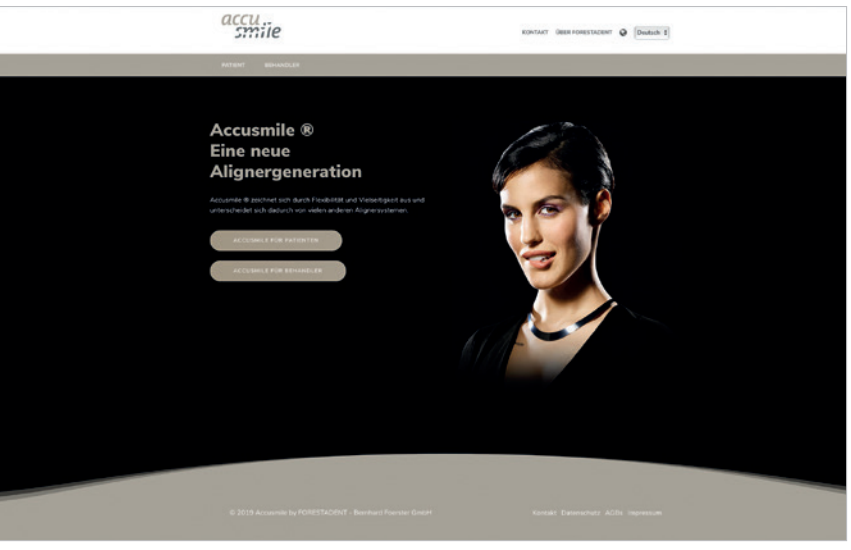
Klar, modern, informativ

Die neue Accusmile® Website ist online.

Übersichtlich, kompakt und mobiloptimiert – so präsentiert sich die neue Homepage von Accusmile®. Nach einem umfangreichen Redesign des Onlineauftritts können Nutzer auf www.accusmile.de ab sofort noch schneller auf Informationen rund um den Alignerservice von FORESTADENT zugreifen. In eine benutzerfreundliche Struktur gegliedert, bietet die in deutscher sowie englischer Sprache zur Verfügung stehende Website sowohl Behandlern als auch Patienten alles Wissenswerte zu einer Behandlung mit Accusmile® Alignern. Dabei wurde insbesondere auf eine klare, schlanke Navigation durch die zwei Hauptbereiche „Patienten" und „Behandler" Wert gelegt.



www.accusmile.de bietet Behandlern und Patienten alles Wissenswerte zur Alignerbehandlung mit Accusmile®.

Alles auf einen Blick – Patientenfragen auf den Punkt gebracht

Im Bereich „Accusmile® für Patienten" werden interessierte, künftige Alignerpatienten in der Rubrik „Vorteile" über die Vorzüge dieser unsichtbaren Behandlungsmethode informiert. Unter „Unauffällig & effektiv" erfahren sie u. a., wie die transparenten Kunststoffschienen zu tragen sind. Der Baustein „Komfort" versorgt sie mit wichtigen Informationen zu Materialbeschaffenheit, Tragekomfort oder wie bei Verlust oder Beschädigung von Accusmile® Alignern schnell Ersatz beschafft werden kann. Wie man in nur drei Schritten zu einem schönen Lächeln gelangt, wird ihnen schließlich unter „Behandlungsablauf" erklärt.

Flexibel agieren – die Vorteile für den Behandler

Der Bereich „Accusmile® für Behandler" zeigt interessierten Praxen unter „Neue Alignergeneration" auf, welche Vorteile mit diesem maßgeschneiderten Einstieg in die digitale Planung und Fertigung von Alignern verbunden sind. Sie lernen dabei die einzigartige Flexibilität des FORESTADENT Alignerservice kennen. Dieser gewährt dem Kieferorthopäden nicht nur die jederzeitige Kontrolle der Behandlung, sondern überlässt ihm die wichtige Entscheidung, wie groß letztlich der Anteil der Wertschöpfungskette für die Praxis ist. In der Rubrik „Ablauf" ist Schritt für Schritt der Workflow erklärt – vom Scan bzw. der Digitalisierung der Modelle über die Behandlungsplanung, dem 3D-Druck der Zahnkränze bis hin zum Tiefziehen der Aligner. Zudem wird auf die Möglichkeit des Splittens in mehrere Behandlungsphasen eingegangen.

Werbematerialien wie der ebenfalls neu gestaltete Accusmile® Patientenflyer ergänzen das Informationsangebot.

Neue Patientenflyer runden Informationen ab

Parallel zur neuen Accusmile® Website sind über FORESTADENT auch neue Werbematerialien für die Praxis erhältlich.

kontakt

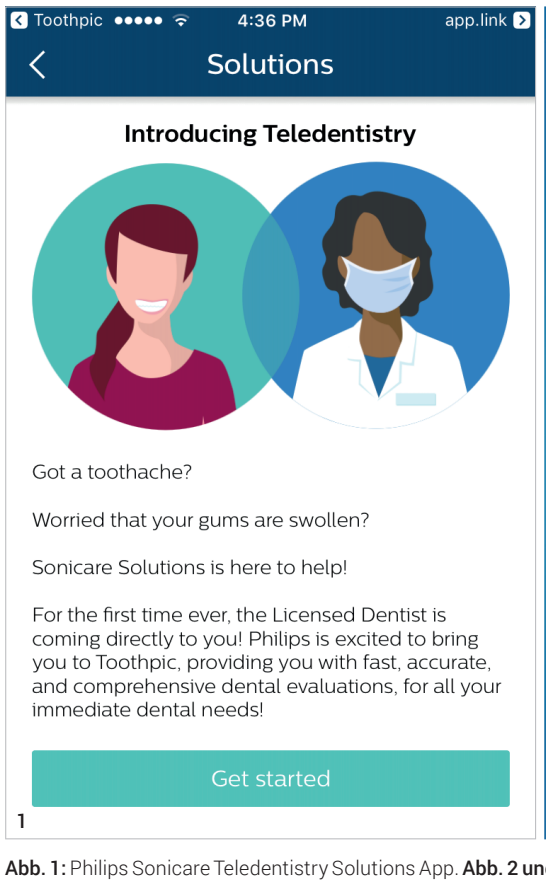
FORESTADENT
Bernhard Förster GmbH
Westliche Karl-Friedrich-Straße 151
75172 Pforzheim
Tel.: 07231 459-0
Fax: 07231 459-102
info@forestadent.com
www.forestadent.com

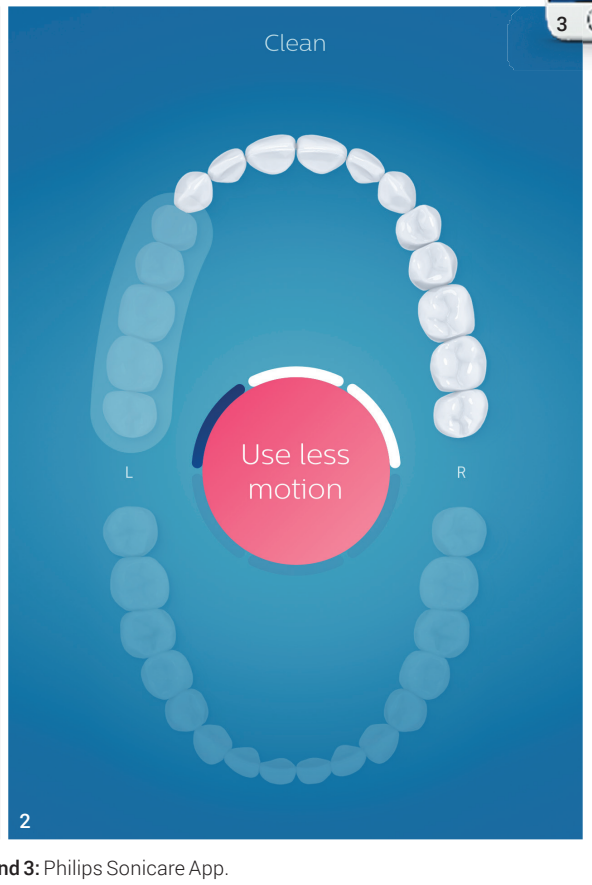
Einfache Interaktion zwischen Behandler und Patient

Mit Philips Oral Healthcare Solutions in die Praxis der Zukunft schauen.

Auf der IDS 2019 stellte Philips erstmals neue Services aus dem Bereich der digitalen Lösungen für Patienten und Praxen vor. Voraussetzung für die Nutzung dieser ist die Philips Sonicare App, mit der Nutzer schon heute ihre intelligente Zahnbürste mit dem Smartphone verbinden können.

Die diesjährige Siegerin bei Stiftung Warentest[1], die Philips Sonicare DiamondClean Smart, ist eine mit Sensortechnik ausgestattete Schallzahnbürste. Sie misst und analysiert das Putzverhalten des Anwenders während des Zahnreinigungsprozesses und gibt ihm ein Echtzeit-Feedback. Und wenn er möchte, kann der Nutzer diese Ergebnisse mit seinem Zahnarzt teilen – via App und Fernberatung. So wird medizinische Beratung und Aufklärung möglich, auch wenn der Patient nicht selbst in die Praxis kommen kann.





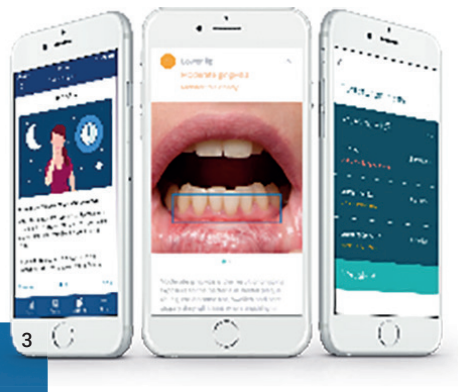


Abb. 1: Philips Sonicare Teledentistry Solutions App. **Abb. 2 und 3:** Philips Sonicare App.

Darüber hinaus dient die App als eine Plattform, über die zusätzliche digitale Leistungen abgerufen werden können, wie die Philips Teledentistry Solution. Mit diesem praktischen Tool könnten Patienten in Deutschland schon bald über ihr Smartphone gemachte Fotos mit dem Zahnarzt teilen und ohne Praxisbesuch einen Check-up durchführen lassen. Auch die Überwachung von postoperativer Pflege und sogar eine erste Eingangsuntersuchung vor dem nächsten Zahnarztbesuch wären damit möglich.

Die Vorteile für Patienten und Praxis

Patienten haben quasi jederzeit Zugang zu einem Zahnarzt, ohne einen Termin vereinbaren zu müssen. Ob sie an einer individuellen Beratung zu präventiven Maßnahmen interessiert sind, ein akutes Problem haben oder einfach das Echtzeit-Feedback ihrer Sonicare Schallzahnbürste teilen möchten – sie erhalten die entsprechende professionelle Beratung einfach und direkt. Auf der anderen Seite können Behandler die präventive Zahnpflege ihrer Patienten monitoren, sie aus der Ferne coachen und zu einer konsequenteren Mundpflege-Routine motivieren.

Die Möglichkeit dieser Interaktion kann Zahnärzte dabei unterstützen, auch über Recall-Termine hinaus Beziehungen zu ihren Patienten aufzubauen und zu pflegen. Außerdem können entsprechend lizensierte Zahnärzte mit den digitalen Beratungsleistungen ihr Angebot erweitern, neue Patienten gewinnen und ihre Praxis zukunftssicher machen.

1 Stiftung Warentest 1/2019, https://www.test.de/thema/zahnbuersten

kontakt

Philips GmbH
Röntgenstraße 22, HQ4B, 22335 Hamburg
Tel.: 040 2899-1509
Fax: 040 2899-1505
sonicare.deutschland@philips.com
www.philips.de/sonicare
www.philips.de/zoom

Philips

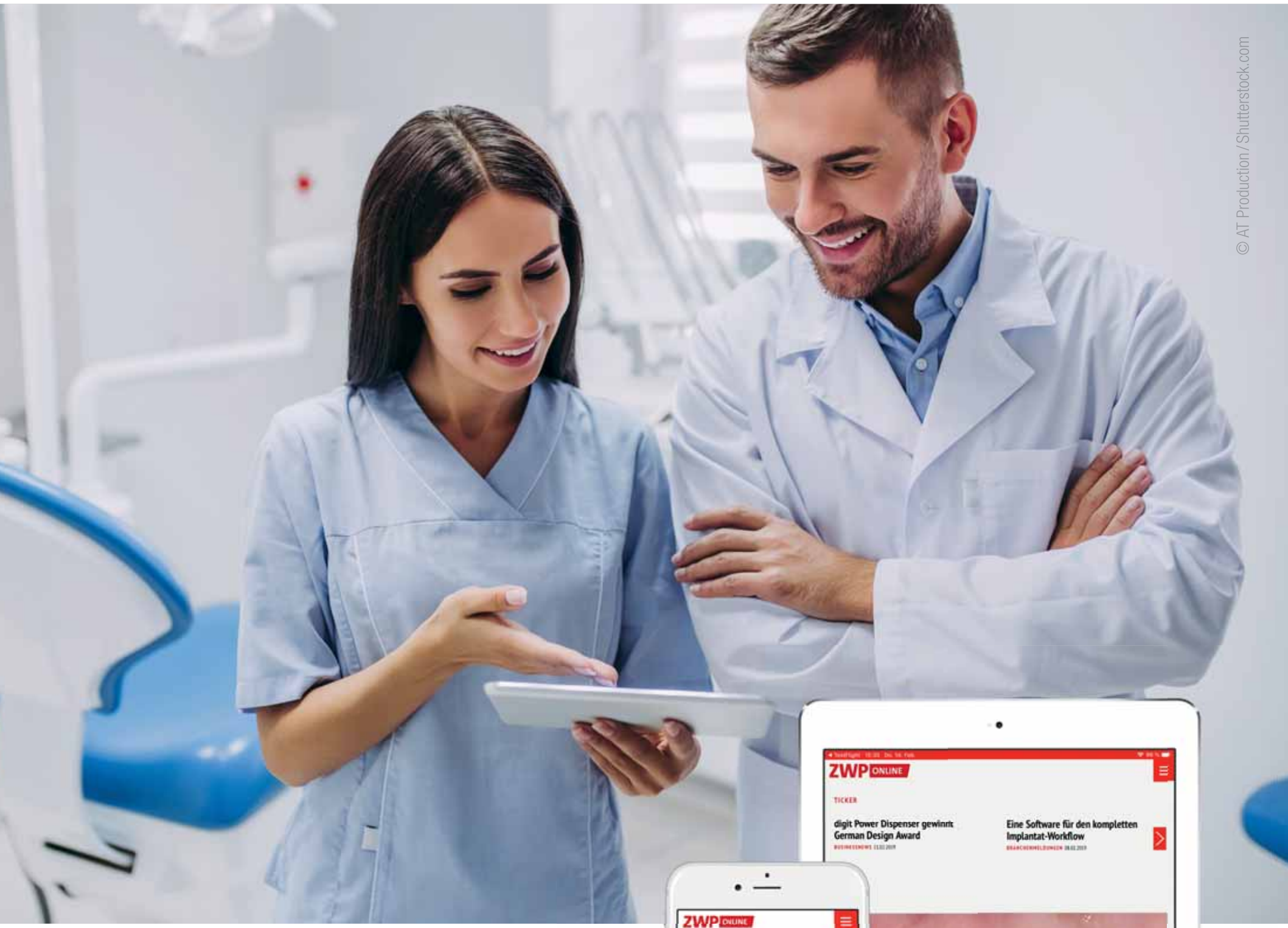
ZWP ONLINE APP

Zahnmedizinisches Wissen für Unterwegs

FÜR ANDROID

FÜR IPAD/IPHONE

www.zwp-online.info



© AT Production / Shutterstock.com

ZWP ONLINE

Finden statt suchen

- Kostenfrei
- Tägliche News
- Großer Bilder-/Videofundus
- Umfangreicher Eventkalender
- Push-Benachrichtigungen

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland · Tel.: +49 341 48474-0 · info@oemus-media.de