

Mit der kostenlosen Probefahrt zum Erfolg

Am 7. Juli 2019 fand der DSD Day von FUNDAMENTAL statt.



Als Porsche in den 1970er-Jahren begann, potenziellen Kunden eine Probefahrt ihres Traumaautos zu ermöglichen, stieß das Konzept in der Branche auf viel Gegenwehr. Zu riskant und zu kostspielig erschien der Ansatz. Was damals unterschätzt wurde, war der enorme Einfluss des realen Fahrerlebnisses auf die Kaufentscheidung. Ähnlich funktioniert das Erfolgskonzept Digital Smile Design (DSD) von Dr. Christian Coachman. Das stellte er am 7. Juli 2019 über 150 Zahnärzten und Zahntechnikern beim DSD Day von FUNDAMENTAL in Düsseldorf vor.

Patientengerechte Kommunikation

Um einen Patienten für ein Behandlungskonzept zu begeistern, muss der Zahnarzt ihn auf emotionaler Ebene abholen. Für die richtigen Emotionen sorgen eine patientengerechte Kommunikation und die Einbeziehung des Patienten in die Planung. Moderne Technologien sind dabei ein exzellentes Hilfsmittel: Dr. Coachman nutzt u. a. einen Intraoralscanner und ein iPhone mit DSD App. Beide Geräte kommen

gleich in der ersten Sitzung zum Einsatz, um Zähne und Gesicht des Patienten zu digitalisieren.

Die Daten dienen dann als Grundlage für ein interdisziplinär ausgerichtetes Digital Smile Design, das die konkreten Wünsche des Patienten direkt erfasst. Er kann beispielsweise auch selbst zum Smile Designer werden oder eine Person wählen, deren Lächeln er mag. Falls möglich, erscheint diese Person in der Praxis; ihre Zähne werden mit dem Intraoralscanner aufgenommen und in das Design kopiert. Das entsprechend der digitalen Planung gefertigte Mock-up erleichtert dem Patienten die Entscheidung für eine Behandlung.

Dr. Coachman demonstrierte live, wie üblicherweise die zweite Sitzung inklusive Beurteilung des Mock-up durch den Patienten abläuft: Er blickt dafür nicht einfach in einen Spiegel. Stattdessen wird dem Patienten eine eindrückliche Vorher-Nachher-Präsentation vorgestellt. Dafür werden vor und nach dem Einsetzen Videos aufgenommen und mit der DSD App geschickt zusammengeschnitten. Die emo-

tionale Wirkung des Moments wird so maximiert und zu einem ähnlich packenden Erlebnis wie die Probefahrt des neuesten Sportwagens für einen Autoliebhaber.

Erst im nächsten Schritt wird über Behandlungsbedarf und mögliche Lösungsansätze aufgeklärt, gefolgt von einem Kostenüberblick. Ist die Begeisterung erst einmal entfacht, entscheidet sich der Patient für ein Behandlungsergebnis – nicht für Behandlungsplan oder -kosten; diese werden zur Nebensache. Die konkrete Umsetzung umfasst dann in der Regel eine detaillierte Planung, ein diagnostisches Mock-up mit längerer Testphase und die Überführung des getesteten Designs in die finale Versorgung. Idealerweise werden möglichst viele dieser Arbeitsschritte an ein Partnerlabor ausgelagert.

Lust auf Weiterbildung?

FUNDAMENTAL veranstaltet regelmäßig zahnmedizinische und zahntechnische Fortbildungen zu zahlreichen Themen vom Digital Smile Design über die Implantologie bis hin zur Funktionsdiagnostik.

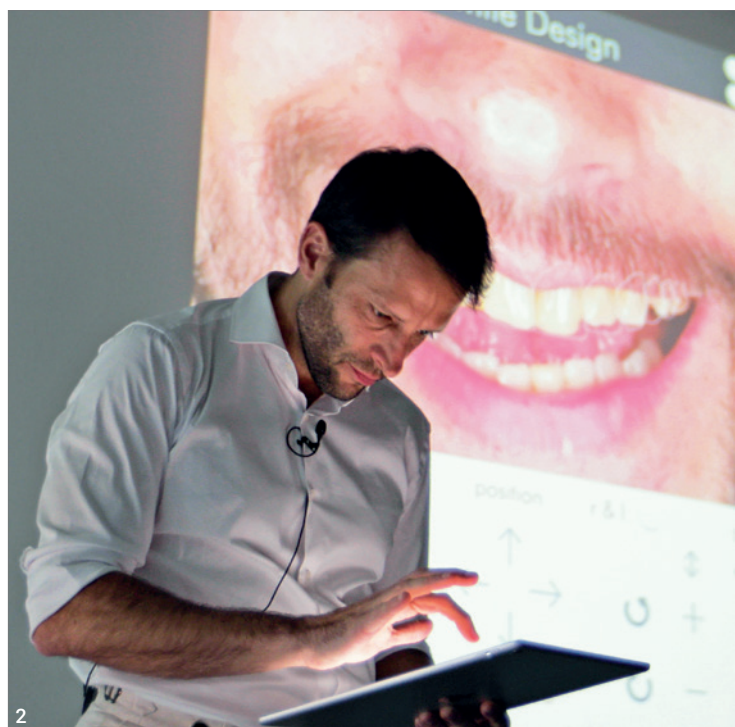


Abb. 1: Mehr als 150 Teilnehmer besuchten den DSD Day in Düsseldorf. **Abb. 2:** Dr. Christian Coachman designt ein neues Lächeln für den anwesenden Patienten.

kontakt

FUNDAMENTAL®
 Dentales Schulungszentrum
 Remscheid
 Gartenbachstraße 38
 42899 Remscheid
 Tel.: 02191 5646660
 info@fundamental.de
 www.fundamental.de



Wir setzen auf faire Partnerschaft.

Die Labore der Dental Alliance

Wir auch. Denn nur gemeinsam entsteht Qualität.

www.fairpartner.dental

NT digital implant technology

