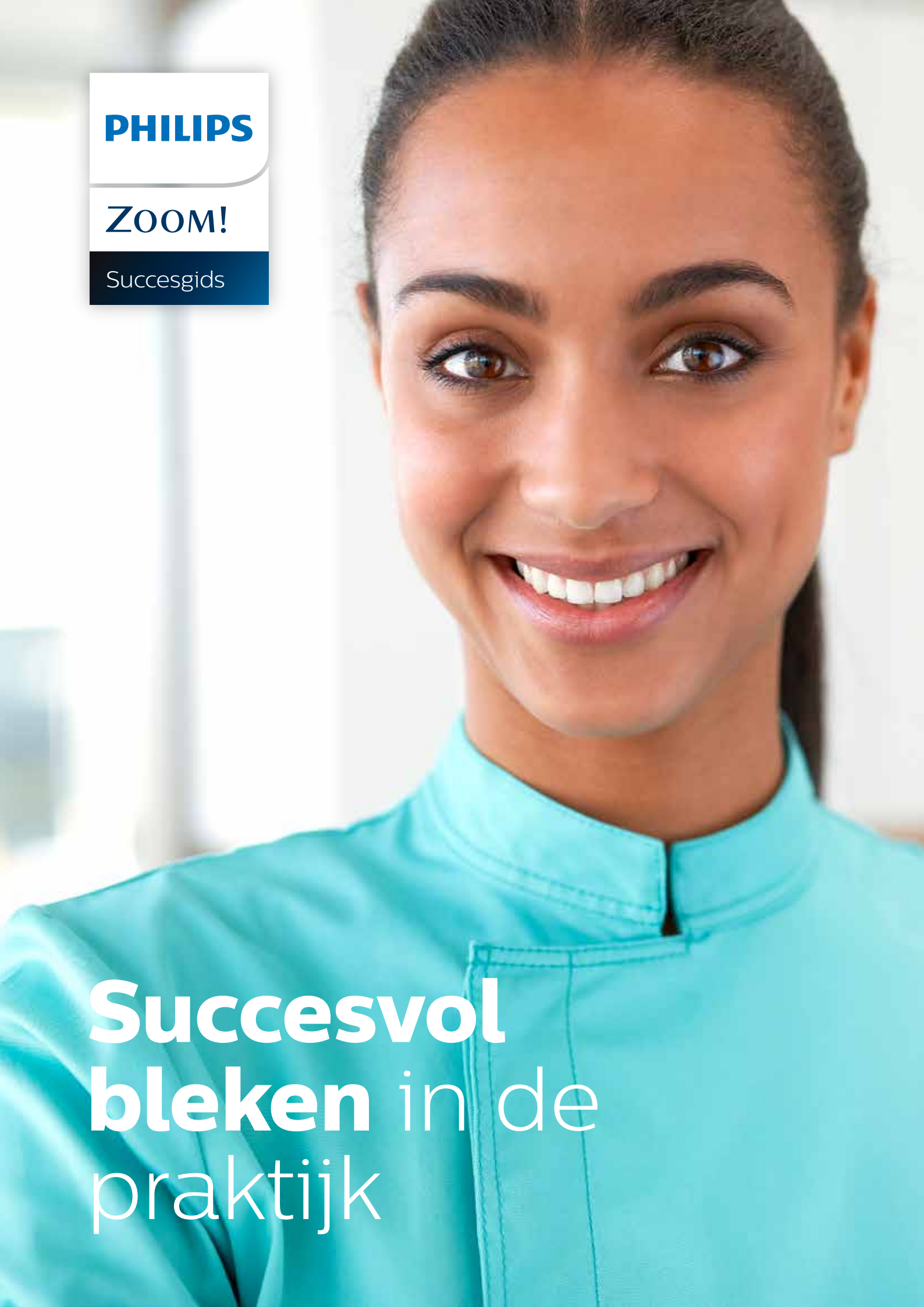


A close-up portrait of a young woman with dark hair pulled back, smiling warmly at the camera. She is wearing a teal-colored uniform with a high collar. The background is softly blurred, showing what appears to be a clinical or office setting with white walls and a window.

PHILIPS

ZOOM!

Succesgids

**Succesvol
bleken** in de
praktijk



Inleiding

Gefeliciteerd, u heeft gekozen voor Philips Zoom!

Een uitstekende keuze, want hiermee heeft u een kwaliteitsproduct in huis dat met zorg is samengesteld en waarmee uw patiënten een optimaal bleekresultaat behalen. Een gezonde en zelfverzekerde glimlach kan een leven veranderen.

Om Philips Zoom! succesvol in uw praktijk te implementeren, ontvangt u deze Philips Zoom! Succesgids. Een gids vol informatie en tips die ervoor zorgen dat uw medewerkers succesvol bleekbehandelingen kunnen aanbieden en patiënten uw praktijk tevreden verlaten, met een stralend witte lach.

In 6 delen krijgt u inzicht in alles wat u moet weten over bleken, bleekbehandelingen, onze Philips Zoom! producten en de markt van bleekproducten. Als professional is het goed om te weten welke afwegingen patiënten maken bij hun keuze voor bleken. Deze gids helpt u uw patiënten een deskundig advies te geven over de juiste bleekmethode.

Na het lezen van de gids bent u in staat te adviseren over de juiste bleekmethode, neemt u met gegronde argumenten aarzelingen bij patiënten weg en implementeert u Philips Zoom! succesvol in uw praktijk.

- 1. **Philips** een innovatieve kijk op gezondheidszorg
- 2. **Tanden bleken** een scala aan mogelijkheden
- 3. **Philips Zoom!** bleekbehandelingen
- 4. **Deskundig advies** voor, tijdens en na de behandeling
- 5. **Philips Zoom! succesvol in uw praktijk** adviezen en ideeën
- 6. **Philips Zoom!** een slimme investering

Heeft u vragen? Dan beantwoorden we die uiteraard graag. Neem contact met ons op via 020 - 504 06 12 of sonicarezoom.benelux@philips.com. Of bezoek onze website philips-dentalcare.com/zoom voor aanvullende informatie, online materialen en video's.

Veel succes en werkplezier met Philips Zoom! in uw praktijk.

Philips Oral Healthcare

Tip: Bewaar de gids als naslagwerk of om nieuwe praktijkmedewerkers te informeren over Philips Zoom!



Inhoud

1. Philips een innovatieve kijk op gezondheidszorg	5
2. Tanden bleken een scala aan mogelijkheden	11
3. Philips Zoom! bleekbehandelingen	21
3.1 De Philips Zoom! bleekgel	24
3.2 Voorkomen of verminderen van gevoeligheid	27
3.3 Philips Zoom! WhiteSpeed In Office	28
3.4 Philips Zoom! TakeHome	32
3.5 Een passende bleekbehandeling voor elke patiënt	34
3.6 Klinische bewijsvoering	35
4. Deskundig advies voor, tijdens en na de behandeling	43
5. Philips Zoom! succesvol in uw praktijk adviezen en ideeën	51
6. Philips Zoom! een slimme investering	61

Vragen naar aanleiding van de Philips Zoom! Succesgids?

Neem contact op met Philips via 020 - 504 06 12, sonicarezoom.benelux@philips.com of ga naar philips-dentalcare.com/zoom.



1.

Philips

een innovatieve kijk
op gezondheidszorg



1. Philips een innovatieve kijk op gezondheidszorg

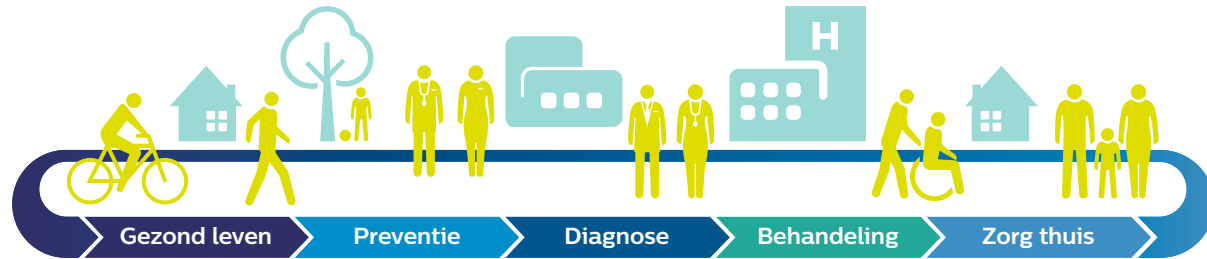
Philips - innovation and you. Koninklijke Philips is in 1891 opgericht door Gerard en Frederik Philips. Hun core business: gloeilampen. Ruim 120 jaar later is Philips een innovatief technologiebedrijf op het gebied van gezondheidszorg dat vooruitkijkt: in 2025 willen we het leven van 3 miljard mensen hebben verbeterd met innovaties in de zorg.

Innovaties die ertoe doen

Bij Philips draait alles om innovatie en de mens. Vanuit deze twee pijlers creëren we geavanceerde technologieën die aansluiten bij wat mensen daadwerkelijk willen en nodig hebben voor een beter leven. En bij wat de zorg nodig heeft om effectief en efficiënt hulp te verlenen. Hiervoor hebben we nauw contact met patiënten en zorgverleners. Want samen creëer je zinvolle innovaties die bijdragen aan gezond zijn en gezond blijven.

Gezondheid centraal in alle fasen

We geloven in een holistische benadering die start met een gezond leven. Preventie is een belangrijk punt van aandacht, net als diagnostisering, behandeling, nazorg en thuiszorg.



Samen met patiënten en zorgverleners ontwikkelen we voortdurend strategische oplossingen voor vragen die in alle vijf levensfasen spelen. Zoals:

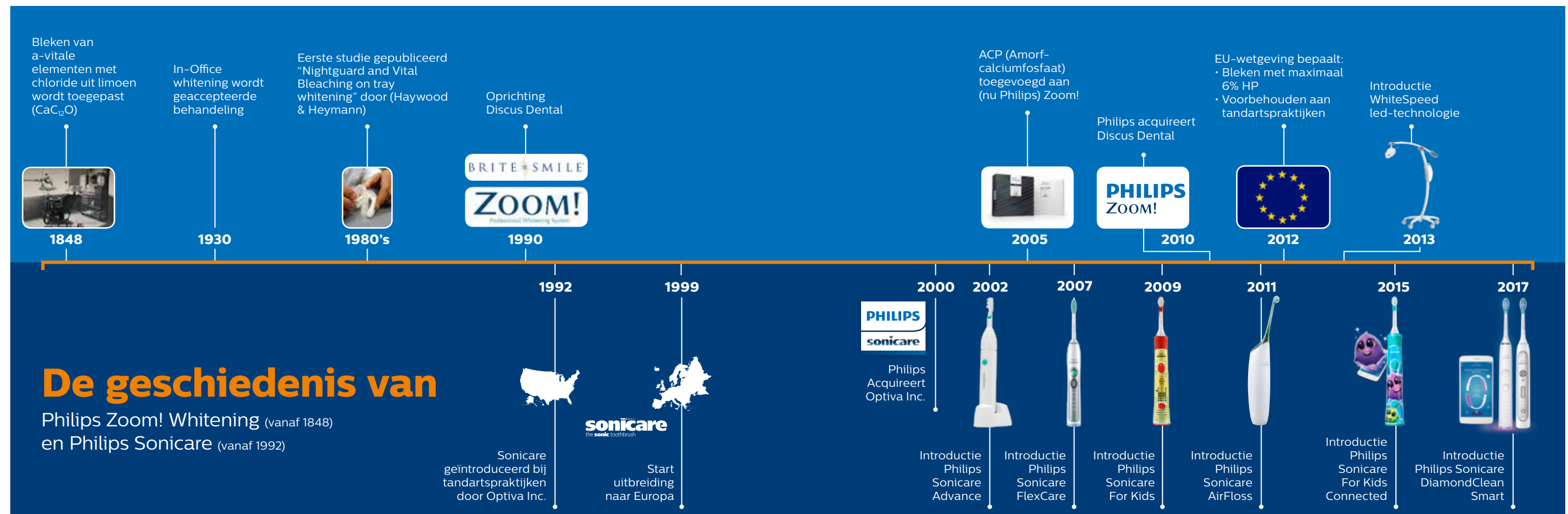
- Producten en diensten die de gezondheid en het welzijn van mensen ondersteunen.
- Geïntegreerde apparatuur en klinische informatica om snelle en exacte diagnoses te stellen.
- Realtime visualisaties waardoor minder invasieve ingrepen nodig zijn.
- Producten en diensten voor chronisch zieke patiënten, die communiceren via het internet.

Zinnvolle innovaties die mensen helpen goed te leven, gezond te blijven en van het leven te genieten. Dat is waar Philips voor staat.

Philips Oral Healthcare voor een gezond gebit

Er is steeds meer aandacht voor een goede mondhygiëne nu de relatie tussen mondgezondheid en bepaalde systemische ziekten is aangetoond. Denk aan diabetes, cardiovasculaire ziekten en zwangerschapscomplicaties. Vanuit Philips Oral Healthcare dragen we met onze innovatieve producten en nieuwste technieken op verschillende gebieden bij aan een goede mondgezondheid.

Philips Sonicare:	elektrische poetsen met hoge frequentie en amplitude
Philips Airfloss Ultra:	interdentaal reinigen
Philips TongueCare+:	reinigen van de tong
Philips Zoom!:	professioneel bleken van tanden



This image shows a full page of blank, lined paper. The paper is white and features evenly spaced, light gray horizontal lines running across its entire width. There are no margins, text, or other markings on the page.

Tanden bleken

een scala aan
mogelijkheden



2. Tanden bleken een scala aan mogelijkheden

Een witte glimlach ziet er gezond uit en geeft zelfvertrouwen. 55% van de Nederlandse volwassenen vindt dat een lach de beste indicator is voor iemands vriendelijkheid en 90% is ervan overtuigd dat je met een witte lach een goede eerste indruk maakt.

De interesse in esthetische tandheelkunde neemt bij zowel patiënten als tandartspraktijken toe. Tanden bleken is een populaire behandeling, zeker op belangrijke momenten zoals een sollicitatie of een huwelijk. Witte tanden en een gezonde lach geven meer zelfvertrouwen. Maar welke regels zijn er in Nederland? Hoe ziet de markt eruit? En welke methode biedt het beste resultaat?

Wet en regelgeving rondom bleken

Een bleekbehandeling met 0,1% waterstofperoxide of meer mag in Nederland sinds 2012 alleen worden uitgevoerd onder supervisie van een tandheelkundige. Enkel bij patiënten van 18 jaar of ouder. Het maximum percentage waterstofperoxide dat in Nederland is toegestaan om tanden te bleken is 6%.

Klinisch onderzoek bewijst dat bleken niet of nauwelijks effect heeft als het percentage waterstofperoxide lager is dan 0,1%, zoals bij drogisterijproducten, middelen die online via webshops kunnen worden besteld of bij behandelingen in een schoonheidssalon.

Patiënten die kiezen voor een bleekbehandeling bij u in de praktijk, behalen met maximaal 6% waterstofperoxide op een veilige en verantwoorde manier het maximale, natuurlijke resultaat. Zij hoeven niet bang te zijn voor een te witte onnatuurlijke glimlach.



Het maximum percentage waterstofperoxide dat in Nederland is toegestaan om tanden te bleken is 6%. De patiënt hoeft dus niet bang te zijn voor onnatuurlijk witte tanden.



Help uw patiënt bij het maken van een verstandige keuze

Veel bedrijven spelen in op de groeiende vraag naar het bleken van tanden. Uw patiënt kan kiezen uit een scala aan producten en behandelingen. Als deskundige kunt u uw patiënt begeleiden bij het maken van een verstandige en veilige keuze. We zetten de voor- en nadelen voor u uiteen van de keuzes die uw patiënten hebben.

Producten via winkels en schoonheidssalons

Webshops, drogisterijen, winkels en schoonheidssalons bieden een scala aan producten aan voor het bleken van tanden. Denk hierbij aan verschillende soorten whiteningtandpasta's, -strips en -kits. Over deze producten kunt u uw patiënten het volgende vertellen:

- De producten zijn vaak laag geprijsd en kosten gemiddeld tussen de € 5 tot € 100.
- De werkzame stof is niet in alle gevallen waterstofperoxide. Als het product wel waterstofperoxide bevat is het percentage altijd lager dan 0,1%.
- De werking van de stoffen in deze producten is vrijwel nooit onderzocht. Of de producten je tanden witter maken is dus niet aangetoond en het resultaat is discutabel.
- Of de behandelmethode veilig is voor het gebit is niet of nauwelijks onderzocht. De veiligheid is vaak niet aangetoond.



voorbeeld



voorbeeld

Producten via tandartspraktijken

Uw patiënten kunnen kiezen voor een bleekbehandeling via uw praktijk. Dit is over het algemeen iets duurder dan de producten via de winkel, maar wel effectief en veilig. De kenmerken van bleekbehandelingen via de praktijk zijn:

- Afhankelijk van de behandelmethode bedraagt de behandelprijs voor de patiënt tussen de € 100 en € 700.
- De producten bevatten minimaal 0,1% waterstofperoxide en maximaal het wettelijk toegestane percentage van 6,0% waterstofperoxide.
- De werking van de producten van Philips Zoom! is wetenschappelijk onderzocht en het resultaat is aangetoond.
- Het resultaat is duidelijk zichtbaar en goed voorspelbaar.
- De veiligheid van de behandelmethodes is met klinische studies aangetoond.
- De patiënt wordt begeleid door een tandheelkundige.
- In overleg met de patiënt adviseert de tandheelkundige over de meest geschikte behandelmethode, of een combinatie van methodes. Op pagina 16 vindt u een overzicht van de verschillende behandelmethoden.

Behandeladviesoverzicht			
	Kenmerk	Voordelen	Nadelen
 Thuisbleken Behandeling vindt na instructie van tandheelkundige thuis plaats door patiënt.	Met op maat gemaakte bleeklepels.	Effectief en veilig. Bleekgel maakt optimaal contact met elementen.	Lange behandeltime (in vergelijking met praktijkbehandeling). Bleeklepels op maat maken.
	Met one-size-fits-all-bleeklepels.	Lagere kosten, omdat bleeklepels niet op maat gemaakt worden.	Minder effectief dan behandeling met op maat gemaakte bleeklepels. Kans op meer gevoeligheid, omdat de gel makkelijker in de mond loopt.
 In de praktijk bleken Behandeling vindt in de praktijk plaats door een tandheelkundige.	Met gebruik van een uv-lamp.	Korte behandeltime.	Maakt gebruik van warmte. Dit droogt elementen uit, waardoor resultaat slechts tijdelijk is. Gevoeligheid kan optreden.
	Met gebruik van een laserlamp.	Korte behandeltime.	Maakt gebruik van warmte. Dit droogt elementen uit, waardoor resultaat slechts tijdelijk is. Gevoeligheid kan optreden.
	Met gebruik van een ledlamp.	Korte behandeltime. Bewezen effectief. Resultaten aangetoond door klinische studies. Geen last van pijn en gevoeligheid. Maakt geen gebruik van warmte en droogt elementen niet uit.	
Combinatie-behandeling Behandeling vindt in de praktijk plaats en thuis.		Beste resultaat. Ook patiënten met lastig te bleken elementen zullen verschil zien.	Langere behandeltime. Hogere kosten voor patiënt.



Het behandeladviesoverzicht bij de tandarts

Veel tandartspraktijken bieden bleekbehandelingen aan. Het behandeladviesoverzicht hiernaast laat de verschillende mogelijkheden zien. Hieruit kunt u als behandelaar de beste methode voor uw patiënt kiezen.

Bereid uw patiënt voor op een bleekbehandeling in uw praktijk

Er is veel aanbod als het gaat om bleekbehandelingen. Goed advies aan uw patiënt is dus essentieel. In deel 4 van deze gids leest u uitgebreide tips voor het geven van een gedegen advies. Hier alvast kort de stappen die u met de patiënt doorloopt ter voorbereiding op de behandeling.

Stap 1: check of de patiënt in aanmerking komt

Als eerste bepaalt u of uw patiënt geschikt is voor een bleekbehandeling. Denk aan de volgende zaken.

- Wet- en regelgeving rond bleken.
- De algehele gezondheid van de patiënt.
- De staat van het gebit.

Stap 2: stem de verwachtingen bij de patiënt af

- Vraag naar de verwachtingen van de patiënt.
- Bepaal of bleken de meest geschikte behandeling is.
- Geef aan welk bleekresultaat haalbaar is, afhankelijk van eigen kleur en gekozen bleekmethode.
- Bespreek dat bij 5% van de mensen wereldwijd tanden niet gebleekt kunnen worden.
- Informeer de patiënt over eventuele verbeteringen die moeten plaatsvinden met betrekking tot de mondgezondheid voordat aan de bleekbehandeling gestart kan worden.
- Adviseer in overleg met de patiënt welke bleekbehandeling het best past.
- Informeer de patiënt over het nazorgprotocol.

Stap 3: doorloop de behandeling

Om uw patiënt goed voor te bereiden, raden we aan om de behandeling in hoofdlijnen vooraf samen door te nemen.

- Elke bleekbehandeling begint met een eerste afspraak om afdrukken te maken voor de bleeklepels en om tandsteen te verwijderen, te polijsten en te reinigen.
- De daarop volgende afspraak hangt af van de gekozen methode. De volgende stappen komen aan bod.
 - Vastleggen van de beginkleur.
 - Polijsten van de elementen.
 - Verstrekken van het nazorgprotocol.
 - Uitvoeren van de bleekbehandeling in de praktijk of thuis.
 - Instrueren over mogelijke nabehandelingen.

*Hoe beter de patiënt
zich aan het behandelplan houdt,
hoe groter het succes.*



Notities_

3.

Philips Zoom!

bleekbehandelingen

3.

Philips Zoom!

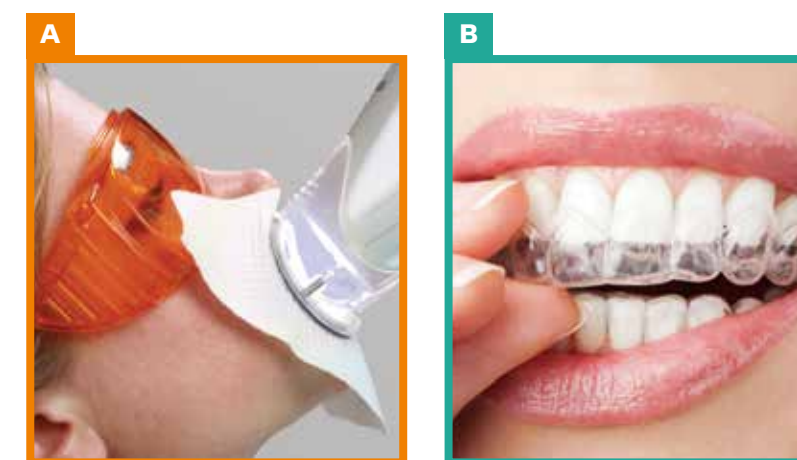
bleekbehandelingen

Met de veilige bleekbehandelingen van Philips Zoom! behalen uw patiënten maximaal resultaat en geeft u hen de stralende witte glimlach waar ze van dromen.

Met het assortiment van Philips Zoom! kunt u elke patiënt een passende bleekbehandeling aanbieden. Of een combinatie van behandelingen.

- A Philips Zoom! WhiteSpeed In Office:** praktijkbehandeling van 1 uur, met ledlicht
- B Philips Zoom! TakeHome DayWhite en NiteWhite:** thuisbehandeling met op maat gemaakte bleeklepels

Wereldwijd is veel klinisch onderzoek verricht, waaruit blijkt dat de producten van Philips Zoom! veilig en effectief zijn.



In dit deel vindt u de volgende informatie:

- 3.1 De Philips Zoom! bleekgel
- 3.2 Voorkomen of verminderen van gevoeligheid
- 3.3 Philips Zoom! WhiteSpeed In Office
- 3.4 Philips Zoom! TakeHome
- 3.5 Een passende bleekbehandeling voor elke patiënt
- 3.6 Klinische bewijsvoering

3.1 De Philips Zoom! bleekgel

4-in-1-formule: mild en beschermend

Door de gepatenteerde 4-in-1-formule is de bleekgel van Philips Zoom! effectief en mild en zorgt hij voor witte, glanzende en gladde tanden.

De 4-in-1-formule bestaat uit:

- waterstof- of carbamideperoxide
- amorf calciumfosfaat (ACP)
- kaliumnitraat
- fluoride

Philips Zoom! bleekgel bevat waterstofperoxide als actief bleekbestanddeel. Bij carbamideperoxide is ook waterstofperoxide het actieve bestandsdeel met daarbij urea om de werkingsduur van het waterstofperoxide te verlengen.

Waterstofperoxide

Waterstofperoxide reageert snel en heeft de eerste 90 minuten de meeste bleekkracht.

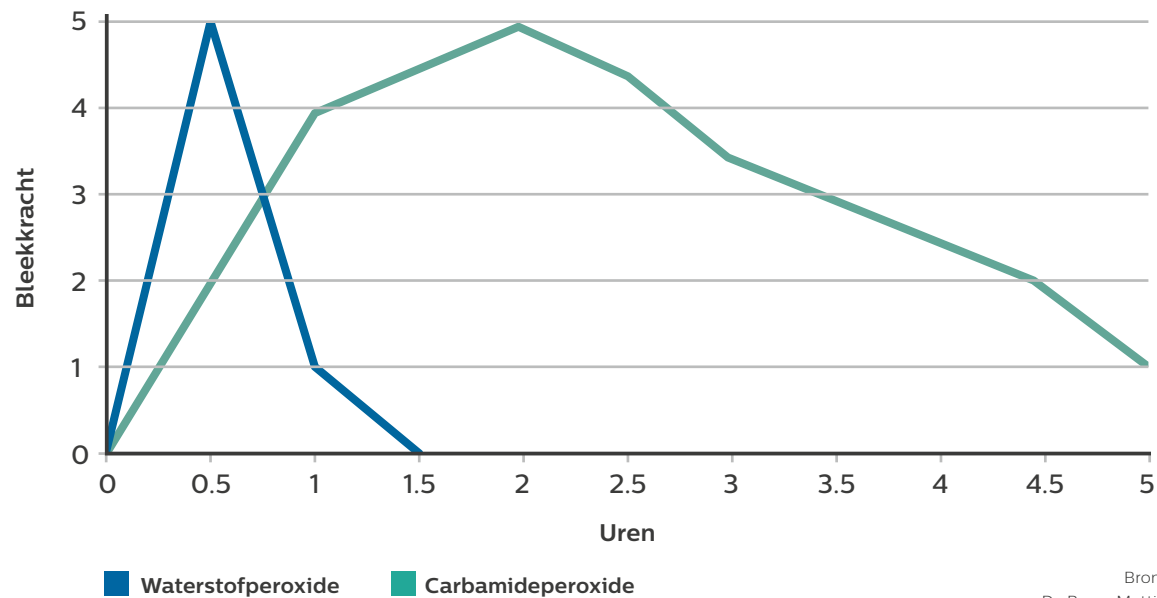
Carbamideperoxide

Carbamideperoxide reageert langzamer en behoudt vijf tot zes uur lang zijn bleekkracht.

Amorf calciumfosfaat (ACP)

ACP vult oneffenheden op en voegt glans toe. Het versnelt ook het remineralisatieproces en versterkt het glazuur. Kaliumnitraat reduceert de kans op gevoeligheid of pijn tijdens en na de behandeling. En door de toevoeging van fluoride is nabehandelen hiermee niet nodig.

Verschil waterstofperoxide en carbamideperoxide



Bron:
Dr. Bruce Mattis
Dr. Van Haywood

Draagtijd en concentratie

Het bleekresultaat hangt af van de gekozen behandelmethode, het percentage waterstof-/carbamideperoxide en de behandelduur. Een hoge concentratie heeft als nadeel dat er kans is op gevoeligheid tijdens of na het bleken. Het is aan te raden om bij patiënten met gevoelige elementen te starten met een lage concentratie en een korte draagtijd.

De verhouding waterstofperoxide versus carbamideperoxide

Om de impact van waterstofperoxide te vergelijken met die van carbamideperoxide houdt u de formule: 'carbamideperoxide = 2,765 x waterstofperoxide' aan (zie tabel).

Verhouding waterstofperoxide versus carbamideperoxide

Product	Concentratie	Equivalent
DayWhite	6% waterstofperoxide	-
NiteWhite 10%	10% carbamideperoxide	3,6% waterstofperoxide
NiteWhite 16%	16% carbamideperoxide	5,8% waterstofperoxide



3.2 Verminderen of voorkomen van gevoeligheid

Vaak twijfelen patiënten over een bleekbehandeling, omdat ze bang zijn dat het pijnlijk is. Bijvoorbeeld door ervaringen met andere producten. De producten van Philips Zoom! zijn speciaal ontwikkeld met het oog op een positieve patiëntervaring. Ze beperken mogelijke pijn of gevoeligheid tot een minimum.

Oorzaken van gevoeligheid

Over het algemeen hebben patiënten weinig tot geen last van gevoeligheid tijdens of na een bleekbehandeling. Bij de enkele patiënt die toch gevoeligheid ervaart, wordt die gevoeligheid veroorzaakt doordat waterstofperoxide de tandzenuw stimuleert. In bijna alle gevallen verdwijnt de pijn na maximaal één à twee dagen.

Gevoeligheid tegengaan

Philips Zoom! bleekgel bevat kaliumnitraat en amorf calciumfosfaat (ACP), wat de gevoeligheid vermindert. Een bijkomend voordeel is dat deze gel het remineralisatieproces bevordert, glans toevoegt en het glazuur versterkt.

Patiënten met zeer gevoelige tanden

Voor patiënten die veel last hebben van gevoelige tanden kunt u voor de bleekbehandeling extra Relief ACP Oral Care Gel aanbrengen. Deze gel bevat onder meer kaliumnitraat en ACP als werkzame stoffen en is het enige FDA-goedgekeurde product met een tweeledige werking tegen gevoeligheid.

*99% van de
geteste patiënten
ervaart weinig tot
geen gevoeligheid.**

Hoe werkt ACP?



Het is belangrijk dat de patiënt weet dat de behandeling geen schade aan de tanden veroorzaakt en dat er vrijwel geen pijn of gevoeligheid wordt ervaren met Philips Zoom!.



3.3 Philips Zoom! WhiteSpeed In Office

Philips Zoom! WhiteSpeed In Office is een methode voor een snelle en effectieve bleekbehandeling in uw praktijk. De bleekgel wordt geactiveerd door ledlicht, waarvan de werking klinisch is aangetoond*. Patiënten bereiken op een veilige manier een resultaat van 6 tot 8 tinten lichter in slechts 1 uur.

6 tot 8 tinten lichtere tanden na 1 behandeling van 4x15 minuten

Voor:



Na:



Philips Zoom! WhiteSpeed In Office

Het is klinisch bewezen dat Philips Zoom! WhiteSpeed In Office uitstekende resultaten behaalt*

De werking van waterstofperoxide



Moleculen krijgen hun kleur van chromoforen, veelal is de verkleuring geel



H₂O₂ gel verbreekt de verbinding van dubbele koolstof



De chromoforen verliezen daardoor hun kleur

¹ De levensstijl van de patiënt, de wijze waarop hij zijn gebit onderhoudt en eventuele regelmatige professionele gebitsreinigingen bepalen het behoud van het bleekeffect op de lange termijn.

De versterkende kracht van de Philips Zoom! ledlamp



De gele chromoforen absorberen de energie van het blauwe licht



Het verhoogde energieniveau versnelt het proces.



Gezonde witte glimlach en langdurig resultaat¹

De werking van de Philips Zoom! ledlamp

De Philips Zoom! ledlamp versterkt de kracht van waterstofperoxide vele malen sneller dan bijvoorbeeld een uv-lamp. De gele kleur van de chromoforen in de tandmoleculen neemt de energie uit het blauwe ledlicht op. Deze energie versnelt de werking van waterstofperoxide en breekt de dubbele koolstofverbindingen af waardoor versneld een maximaal resultaat verkregen wordt.

De Philips Zoom! ledlamp maakt gebruik van licht en niet van warmte zoals uv-lampen. Bij uv-lampen is er een bleekeffect als gevolg van de uitdrogende werking van uv-licht. Een droog element reflecteert licht en ziet er daardoor tijdelijk witter uit. Bij herhaaldelijk gebruik is warmte bovendien slecht voor de elementen.**

Bij het gebruik van ledlicht is er geen sprake van een uitdrogende werking en is er geen gevaar voor gebit en tandpulpa.



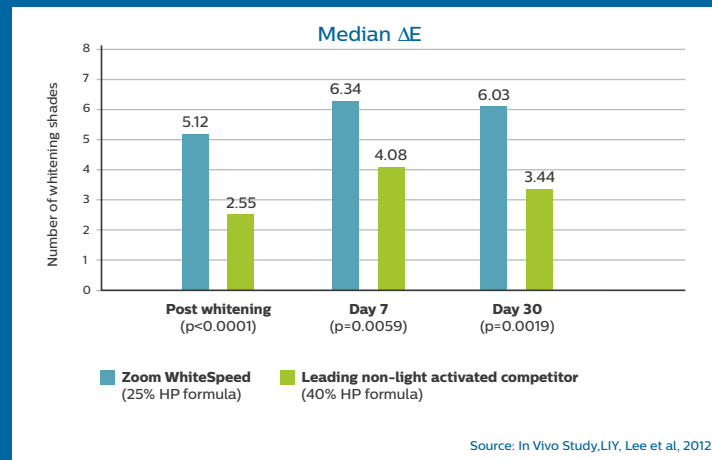
Voordelen Philips Zoom! ledlamp

- Maximaal comfort voor de patiënt
- Levenslange brandduur: 50.000 branduren
- Grote lichtintensiteit versnelt en versterkt het bleekproces
- Ergonomisch handig en verantwoord in gebruik

Het effect van de ledlamp wetenschappelijk bewezen*

Wetenschappelijke studies tonen aan dat het bleekresultaat met de Philips Zoom! ledlamp 30% beter is dan zonder lamp. Bovendien ervaaarde 99% van de deelnemers aan de test weinig tot geen gevoeligheid. Ook werd er na de behandeling geen terugkeer van de verkleuring geconstateerd. Sterker nog, het bleekproces zette door na beëindiging van de behandeling.

Het klinisch onderzoek is uitgevoerd onder 135 willekeurig gekozen volwassenen die at random in twee groepen werden verdeeld. De ene groep testte de WhiteSpeed-behandeling met ledlamp, de andere groep zonder ledlamp. De groep mét ledlamp kreeg bovendien een behandeling met lagere concentratie waterstofperoxide: 25% versus 40%.



Verantwoord bleken door getrainde behandelaars

Het is belangrijk dat de Philips Zoom! WhiteSpeed In Office behandelaars getraind zijn om de behandeling veilig, verantwoord en snel uit te voeren. Een eerste training wordt gegeven door onze accountmanager in uw praktijk tijdens de demonstratie.

Daarnaast is er een instructievideo beschikbaar op philips-dentalcare.com/zoom. Deze film legt de behandeling stap voor stap uit. Indien u interesse heeft in een gratis demonstratie kunt u die via Philips aanvragen.

Philips Zoom! WhiteSpeed In Office behandeling

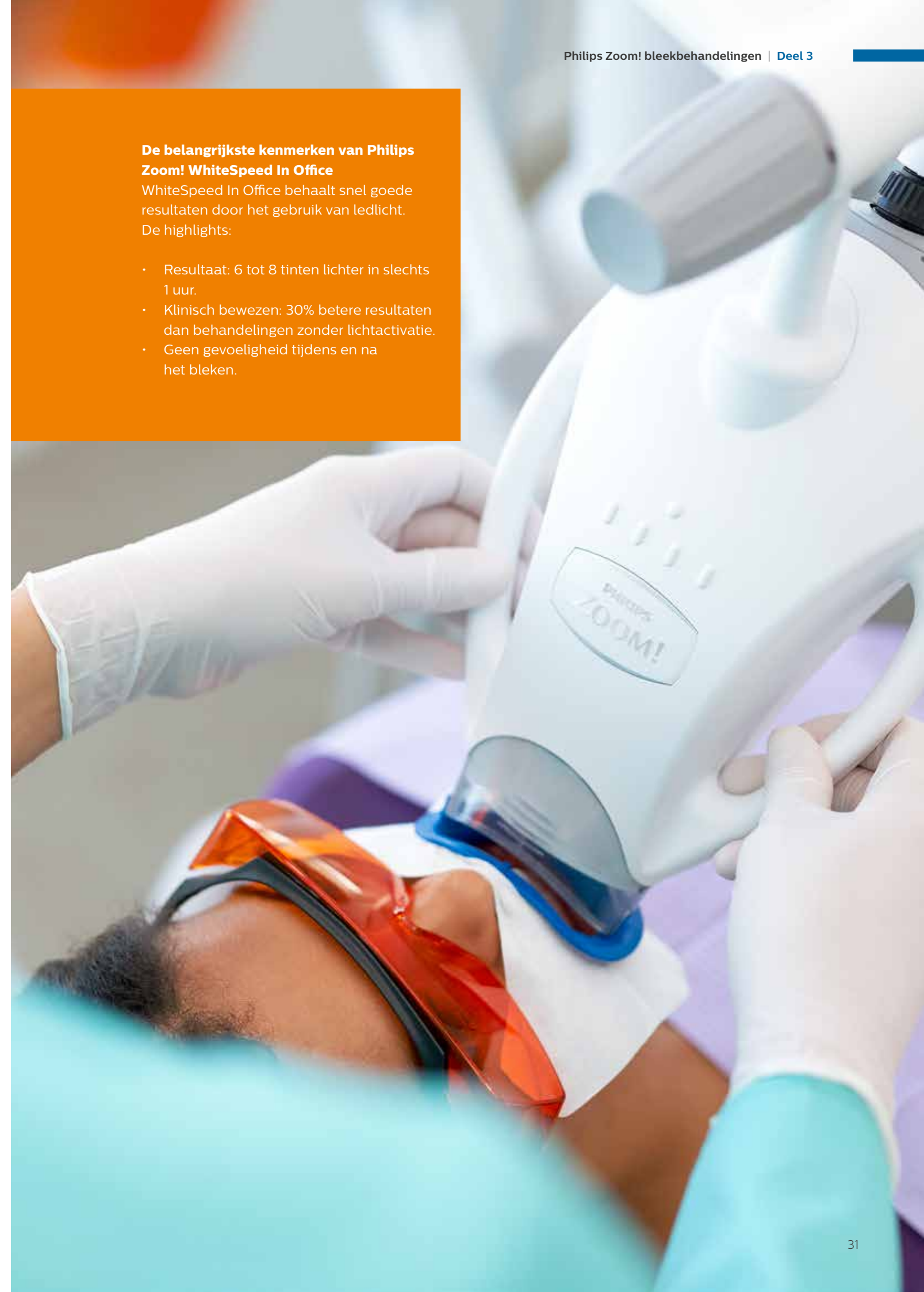


De belangrijkste kenmerken van Philips Zoom! WhiteSpeed In Office

WhiteSpeed In Office behaalt snel goede resultaten door het gebruik van ledlicht.

De highlights:

- Resultaat: 6 tot 8 tinten lichter in slechts 1 uur.
- Klinisch bewezen: 30% betere resultaten dan behandelingen zonder lichtactivatie.
- Geen gevoeligheid tijdens en na het bleken.





3.4 Philips Zoom! TakeHome

Philips Zoom! TakeHome is een behandelmethode waarmee uw patiënten thuis zelf veilig en comfortabel hun tanden kunnen bleken met behulp van op maat gemaakte bleeklepels.

Er zijn drie producten waaruit u kunt kiezen:

- **DayWhite op basis van 6% waterstofperoxide**
Behandeling: eenmaal daags gedurende 30 tot 90 minuten.
- **NiteWhite op basis van 10% carbamideperoxide**
Behandeling: eenmaal daags in de avond of in de nacht, gedurende 2 tot 4 uur.
- **NiteWhite op basis van 16% carbamideperoxide**
Behandeling: eenmaal daags in de avond of in de nacht, gedurende 2 tot 4 uur.

De thuisbehandeling duurt één tot drie weken, afhankelijk van het gewenste resultaat. Het resultaat zal per persoon verschillen. Als tandheelkundige adviseert u uw patiënt.



Adviseer patiënten de bleeklepels te bewaren om de behandeling in de toekomst te kunnen herhalen.

Voordelen van op maat gemaakte bleeklepels

Philips Zoom! TakeHome maakt gebruik van bleeklepels die u op maat maakt. Hierdoor blijft de bleekgel goed op de elementen zitten en doet de gel effectief zijn werk. Er gaat geen bleekgel verloren. Zo bereiken uw patiënten het maximale resultaat. Bovendien kan er door de op maat gemaakte bleeklepels slechts een zeer geringe hoeveelheid bleekgel in de mond van de patiënt komen. Irritaties van de gingiva zijn hierdoor zeldzaam.

Snel en goedkoop bleeklepels maken

Met de bleekgel van Philips Zoom! TakeHome is uitblokken van het gipsmodel niet nodig. Voordeel hiervan is dat het maken van bleeklepels minder kostbaar is. Ook kunt u hiervoor een dieptrekapparaat gebruiken, waardoor u geen tandtechniker hoeft in te schakelen. Dit bespaart geld en tijd. Een dieptrekapparaat is door iedere praktijkmedewerker eenvoudig te gebruiken.



De belangrijkste kenmerken van Philips Zoom! TakeHome

Philips Zoom! TakeHome is een gepatenteerd product voor een thuisbleekbehandeling. Uniek is dat u elke patiënt een behandeling op maat kunt bieden. De belangrijkste voordelen:

- Op maat gemaakte bleeklepels.
- Patiënten bepalen zelf de draagtijd en daarmee het eindresultaat.
- Keuze uit een dag- of avond-/nachtbehandeling.
- 4-in-1-formule zorgt voor bescherming en glans.
- Geen tot weinig gevoeligheid tijdens en na het bleken.
- Keuze uit verschillende waterstof- en carbamideperoxide percentages.



3.5 Een passende bleekbehandeling voor elke patiënt

Met Philips Zoom! zorgt u ervoor dat u uw patiënten een passende behandeling kunt aanbieden. Of een combinatie van behandelingen. Elke bleekbehandeling heeft zijn specifieke kenmerken. Een overzicht:

	WhiteSpeed In Office bleken in de praktijk	TakeHome thuisbleken
Behandelduur	1 uur	7 tot 24 dagen (mogelijk langer)
Resultaat	6-8 tinten lichter	Afhankelijk van behandelduur
Werkwijze	Behandeling in de praktijk met ledlicht	Thuisbehandeling met op maat gemaakte bleeklepels. Ook geschikt als follow-up na een WhiteSpeed In Office behandeling
Controle over behandeling	Behandelaar	Patiënt
Therapietrouw	Niet van toepassing	Hoe langer patiënt volhoudt hoe beter het resultaat
Beperking met eten/ drinken gekleurde producten	48 uur na de behandeling	Gedurende de behandelperiode en 48 uur erna
Uitgangskleur	A, B en C	A, B, C en D*
Behandelprijs voor patiënt (richtlijn)	€ 250 - € 550	€ 175 - € 350

* Productkeuze TakeHome is afhankelijk van uitgangskleur en gevoeligheid

Tint	Standaard		Bij patiënten met bovengemiddeld gevoelige elementen	
A&B	DayWhite of NiteWhite	6% waterstofperoxide 10% carbamideperoxide	DayWhite	6% waterstofperoxide
C&D	NiteWhite	10% of 16% carbamideperoxide	NiteWhite	10% carbamideperoxide

3.6 Klinische bewijsvoering

Onze producten zijn uitvoerig wetenschappelijk getest. Hieronder leest u een samenvatting van de resultaten van deze klinische studies. De volledige klinische studies zijn op aanvraag verkrijgbaar.

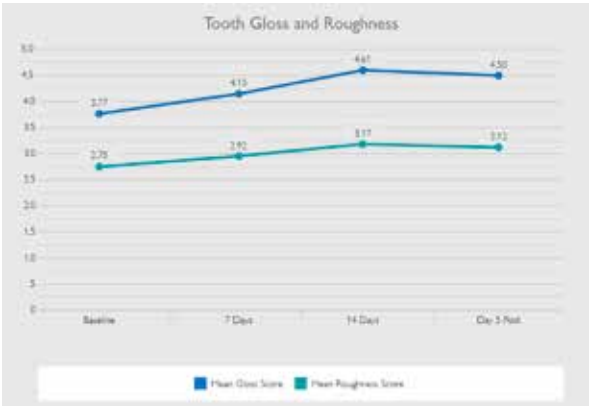
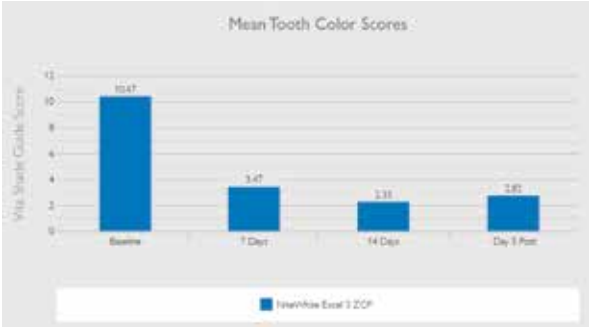
3.6.1 Tooth Surface Enhancement by a 16% Carbamide Peroxide Take-Home Bleaching Gel Containing ACP

In vivo study

Giniger M, et al. Tooth Surface Enhancement by a 16% Carbamide Peroxide Take Home Bleaching Gel. J Dent Res (Spec Iss A), 1793, 2005.

Conclusion

The dual-chambered, 16% carbamide peroxide equivalent, ACP-containing bleaching gel has superior tooth whitening and surface properties that include excellent tooth-whitening ability (8+ Vita Shade Guide improvements from baseline) and improving teeth luster (significantly increased enamel gloss and decreased enamel roughness compared to baseline).



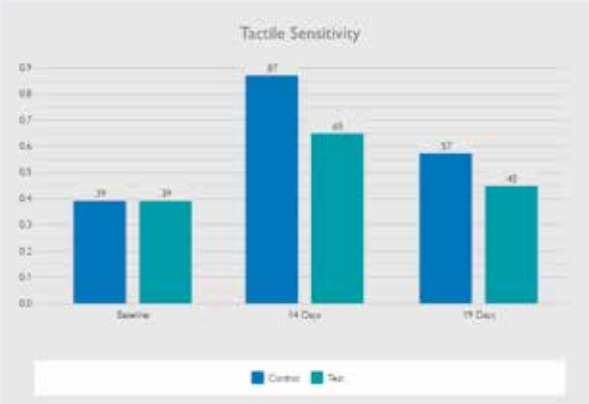
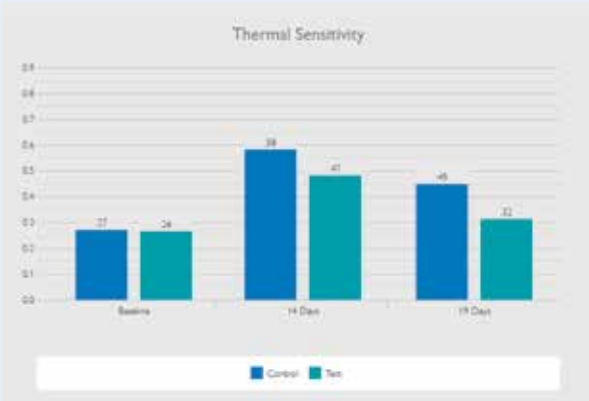
3.6.2 The Clinical Performance of Professionally Dispensed Bleaching Gel With Added Amorphous Calcium Phosphate

In vivo study

Giniger M1, MacDonald J2, Ziemba S2, Felix H2, The Clinical Performance of Professionally Dispensed Bleaching Gel With Added Amorphous Calcium Phosphate, JADA, 136, 2005. 1Martin Giniger & Company, New York, NY, USA, 2Discus Dental, Culver City, CA, USA.

Conclusion

This study demonstrates that ACP could be added to a 16% carbamide peroxide equivalent bleaching gel and result in a significant reduction of clinical measures of dentinal hypersensitivity, both during and after treatment.



WhiteSpeed In Office

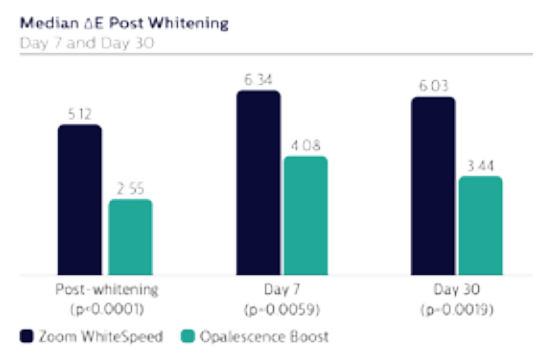
3.6.3 A Randomized, Parallel-Design Clinical Trial to Assess Tooth Bleaching Efficacy and Safety of Light versus non-Light Activated Chairside Whitening

In vivo study

Li Y, Lee S, Kwon S.R., Arambula M, Yang H, Li J, Delaurenti M, Jenkins W, Nelson M, Souza S, Ward M. Data on file, 2012

Conclusions

Philips Zoom WhiteSpeed whitens teeth significantly better than Opalescence Boost immediately following bleaching, and at seven and thirty days post application as measured by ΔE VITA EasyShade. Philips Zoom WhiteSpeed whitens teeth significantly better than Opalescence Boost immediately following and seven days post application per VITA Classical Shade Guide and VITA Bleachedguide 3D-Master assessment. Philips Zoom WhiteSpeed and Ultradent Opalescence Boost are both well tolerated with low incidence of sensitivity and no significant differences in the safety profile between groups.



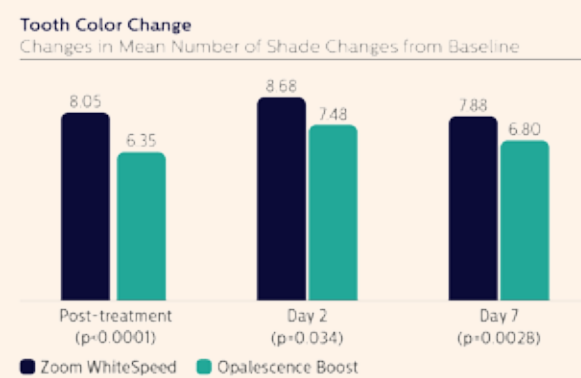
3.6.4 Clinical Study to Compare Two In-Office Whitening Systems

In vivo study

Gallagher A1, Maggio B1, Bowman J1, Felix H2, Clinical Study to Compare Two In-Office (Chairside) Whitening Systems. J Clin Dent 13:219-224, 2002.

Conclusion

Both products produced whitening of between 6 and 9 shades. However, the Zoom! System provided approximately 1 to 2 shade guide improvement over the Opalescence Xtra Boost Kit. These differences were significant at all time points. The improved whitening performance of these single-visit in-office kits was similar to home-based systems that bleach teeth continuously for 14 days. There were no statistical differences in induced sensitivity between the two products.



3.6.5 Comparison of the Tooth Shade Reduction and Color Change Effects of 6% Hydrogen Peroxide with and without Philips Zoom WhiteSpeed LED Acceleration Followed with Use of Philips Zoom NiteWhite 16% Carbamide Peroxide

In vivo study

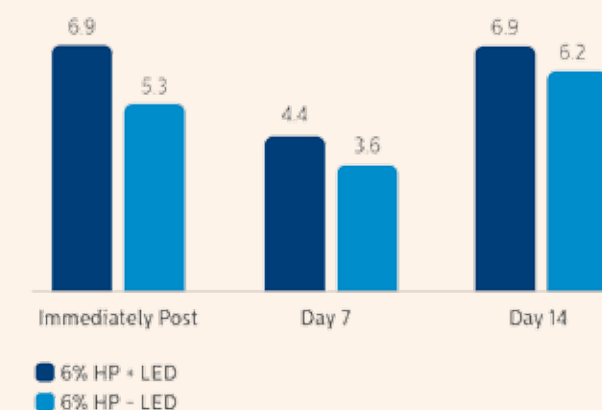
Ontiveros J1, Eldiwany M, Arriaga D, Fay R, Sanchez N, Paravina R, Gonzalez M, Sly M, Mirza F, Ward M. University of Texas Health Science Center School of Dentistry; Houston, TX, USA

Conclusion

In-office tooth bleaching with a 4x15-minute regimen of 6% hydrogen peroxide exceeded the ISO/TR 28642 defined ΔE^* perceptibility thresholds (AT and PT) at all timepoints, compared to Baseline. By this definition, the addition of a three-dose treatment with 16% carbamide peroxide was similarly effective, and helped prevent color rebound. In-office tooth bleaching with 6% hydrogen peroxide with Philips Zoom WhiteSpeed LED acceleration was statistically significantly superior to in-office bleaching with 6% hydrogen peroxide without LED acceleration, per VITA BleachedGuide 3D Master shade matching assessment at all study time points: Immediately, Day 7 and Day 14 following treatment. There was no statistical differentiation discerned between treatment groups per VITA EasyShade ΔE^* measurement, at any time point. All tooth-bleaching products used in this study were safe.

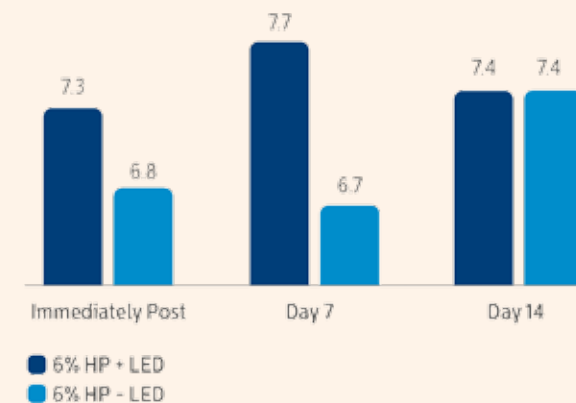
Shade Guide Unit Reduction, VITA BleachedGuide 3D Master – LED versus no LED

Change Immediately, Day 7 and Day 14 Following Treatment



Color Change ΔE^* , VITA EasyShade – LED versus no LED

Change Immediately, Day 7 and Day 14 Following Treatment



3.6.6 The Basic Chemistry Behind Hydrogen Peroxide Tooth Whitening

In vitro study

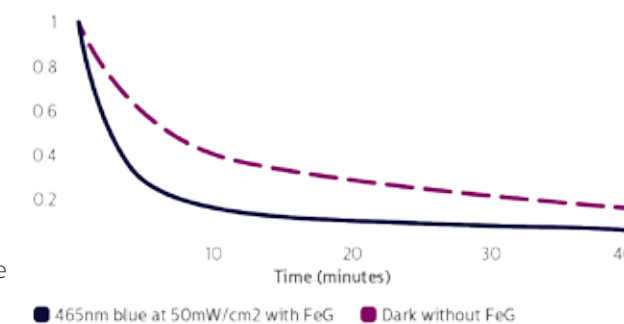
Young N, Fairley P, Mohan V, Jumeaux C. The chemistry behind hydrogen peroxide tooth whitening, J Dent Res 91(Spec Iss B):147, 20012 (dentalresearch.org). Philips Research Laboratories, Cambridge, UK

Conclusion

By carrying out work in simple solution, it was possible to separate the basic chemistry of tooth whitening from the complex physical processes which occur in the tooth during whitening. Ferrous activators and blue light irradiation were shown unambiguously to significantly enhance the whitening process, whereas infrared irradiation or heating has a smaller effect.

Effect of Ferrous Activators and Blue Light Irradiation on Whitening Process

Absorbance at 450nm (Relative)



TakeHome

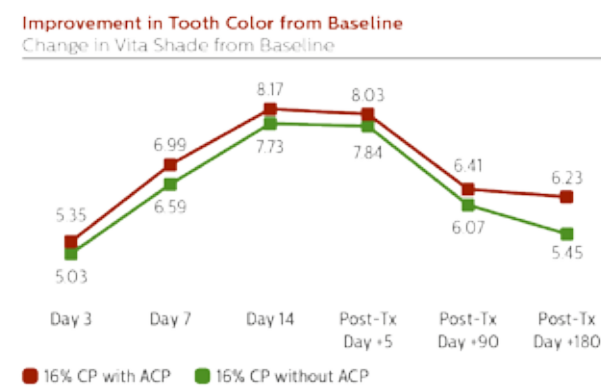
3.6.7 A 180-Day Clinical Investigation of the Tooth Whitening Efficacy of a Bleaching Gel with Added Amorphous Calcium Phosphate

In vivo study

Giniger M1, Spaid M1, MacDonald J2, Felix H2. A 180-Day Clinical Investigation of the Tooth Whitening Efficacy of a Bleaching Gel with Added Amorphous Calcium Phosphate. J Clin Dent 1611-16, 2005.

Conclusion

This study demonstrated that the 16% carbamide peroxide product with ACP offers 10% better long-term (six months) whitening efficacy than the traditional bleaching gel tested. The long-term safety of the product has also been demonstrated, as there were no adverse gingival or other effects seen at either day +90 or day +180.



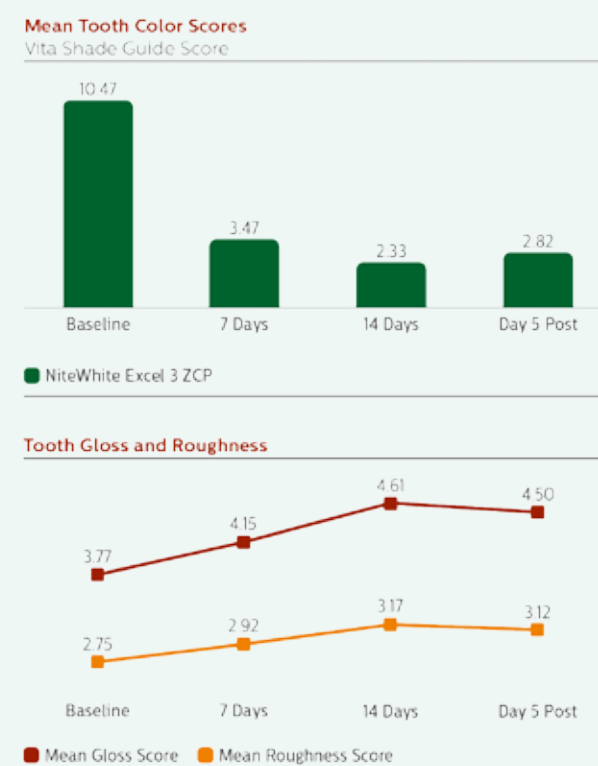
3.6.8 Tooth Surface Enhancement by a 16% Carbamide Peroxide TakeHome Bleaching Gel Containing ACP

In vivo study

Giniger M, et al. Tooth Surface Enhancement by a 16% Carbamide Peroxide Take Home Bleaching Gel. J Dent Res (Spec Iss A), 1793, 2005.

Conclusion

The dual-chambered, 16% carbamide peroxide equivalent, ACP-containing bleaching gel has superior tooth whitening and surface properties that include excellent tooth-whitening ability (8+ Vita Shade Guide improvements from baseline) and improving teeth luster (significantly increased enamel gloss and decreased enamel roughness compared to baseline).



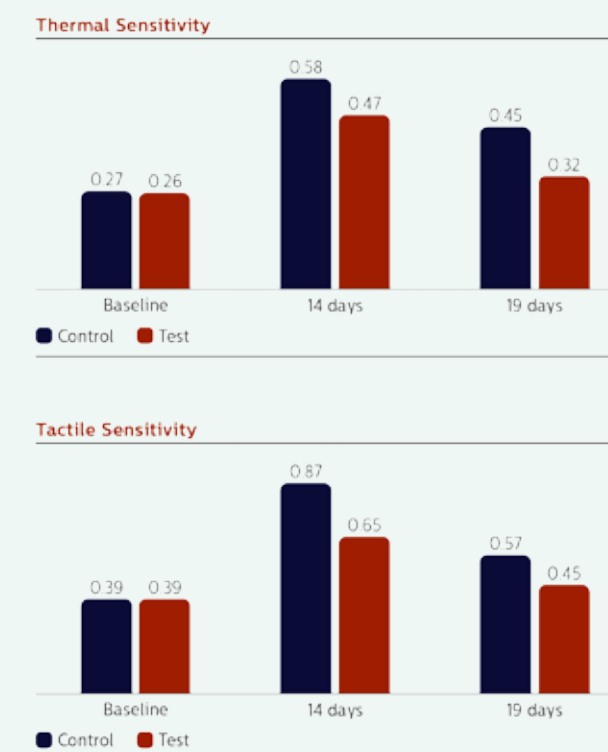
3.6.9 The Clinical Performance of Professionally Dispensed Bleaching Gel With Added Amorphous Calcium Phosphate

In vivo study

Giniger M1, MacDonald J2, Ziemba S2, Felix H2. The Clinical Performance of Professionally Dispensed Bleaching Gel With Added Amorphous Calcium Phosphate, JADA, 136, 2005.

Conclusion

This study demonstrates that ACP could be added to a 16% carbamide peroxide equivalent bleaching gel and result in a significant reduction of clinical measures of dentinal hypersensitivity, both during and after treatment.



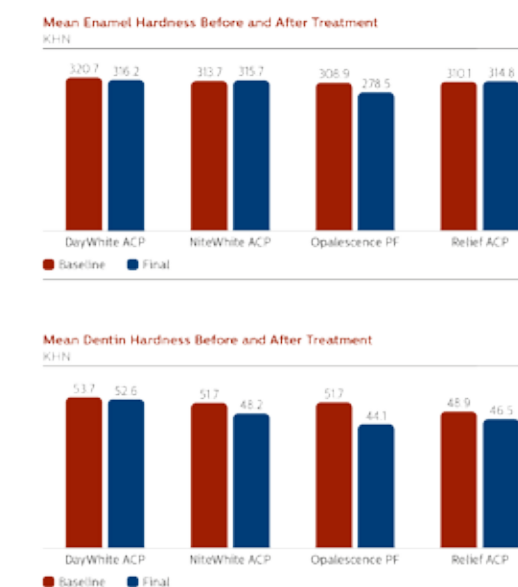
3.6.10 Influence of Five Home Whitening Gels and a Remineralizing Gel on the Enamel and Dentin Ultrastructure and Hardness

in vitro study

Pinheiro HB, Cardoso PEC. Influence of Five Home Whitening Gels and a Remineralizing Gel on the Enamel and Dentin Ultrastructure and Hardness. Am J Dent 2011;24:131-137. Universidade de São Paulo, São Paulo, Brazil

Conclusion

The results indicated that the gels with calcium and phosphate added did not change the superficial enamel and dentin hardness nor did it change the tooth morphology. The conventional whitening gels that did not have remineralizing agents added to the formulation showed decreases on superficial hardness of enamel and dentin as well as morphological changes on tooth structure.



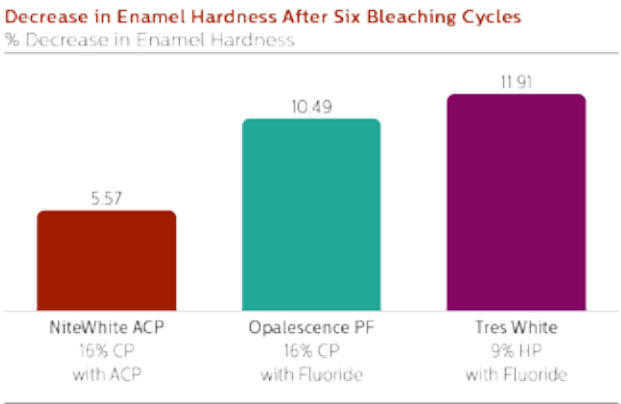
3.6.11 Effect of TakeHome Whitening Agent on Enamel Microhardness

In vitro study

Sung EC, Chung J, Chung EM, Caputo AA. Effect of Take Home Whitening Agent on Enamel Microhardness. J Dent Res 86 (Spec Iss A), 1769, 2007.

Conclusion

Bleaching with NiteWhite ACP resulted in the least decrease in hardness compared with Opalescence PF and Tres White under the conditions of this study.



Notities_

4.

Deskundig advies voor, tijdens en na de behandeling



4. Deskundig advies voor, tijdens en na de behandeling

Philips Zoom! biedt een breed assortiment bleekbehandelingen aan. Samen met uw patient bepaalt u welke behandeling het meest geschikt is. U bereidt uw patiënt voor op deze behandeling, doorloopt de stappen en bespreekt het belang van goede nazorg.

De voorbereiding

Screening vooraf

Elke behandeling start met een goede screening van uw patiënt. Een bleekbehandeling is voor veel patiënten mogelijk, maar niet voor iedereen. Check vooraf of uw patiënt in aanmerking komt.

De screening:

- Uitgangspunt voor het starten van een bleekbehandeling is dat de patiënt een gezond gebit en een goede mondgezondheid heeft.
- EU-wetgeving bepaalt dat patiënten 18 jaar of ouder moeten zijn om hun tanden te mogen bleken.
- Het gebruik van medicijnen of vitaminepreparaten kan van invloed zijn op het bleekresultaat. Bespreek dit met de patiënt.
- Patiënten die zwanger zijn, borstvoeding geven of een chemokuur ondergaan mogen niet behandeld worden. Er is geen contra-indicatie bekend, toch worden deze doelgroepen uit voorzorg uitgesloten van behandeling.
- Niet natuurlijke onderdelen in het gebit zoals kronen en vullingen bleken niet mee. Kleurverschil kan optreden. Bespreek dit met de patiënt.

Bespreek het te verwachten resultaat

Als de patiënt in aanmerking komt voor een behandeling is het raadzaam om de verwachtingen van de patiënt te bespreken, voordat u begint met behandelen. Zo kan het gebit bijvoorbeeld nooit witter worden dan de eigen basiskleur en is de kleurverbetering afhankelijk van de uitgangssituatie en de bleekmethode.

Over het algemeen behalen patiënten met een A- of B-tint betere en snellere resultaten dan patiënten met een C- of D-tint. Voor deze patiënten is de totale behandelduur vaak langer. Een combinatie van behandelingen is in beide gevallen aan te raden. Bij patiënten met A- of B-kleuren duurt de nabehandeling thuis slechts 2 à 3 dagen, bij patiënten met C- of D-kleuren meestal langer.

Voor het bepalen van de kleur gebruikt u de Vitapanschaal. Zorg ervoor dat u de begin- en eindkleur onder dezelfde lichtomstandigheden meet. **Plaats de tinten hiervoor op de wereldwijd bepaalde volgorde voor bleken (zie afbeelding).**

Bij een thuisbehandeling is ook de therapietrouw bepalend voor het resultaat. De patiënt behaalt het beste resultaat als hij intrinsiek gemotiveerd is. In dat geval zal hij tevreden zijn en de behandeling bij uw praktijk aanbevelen aan derden.

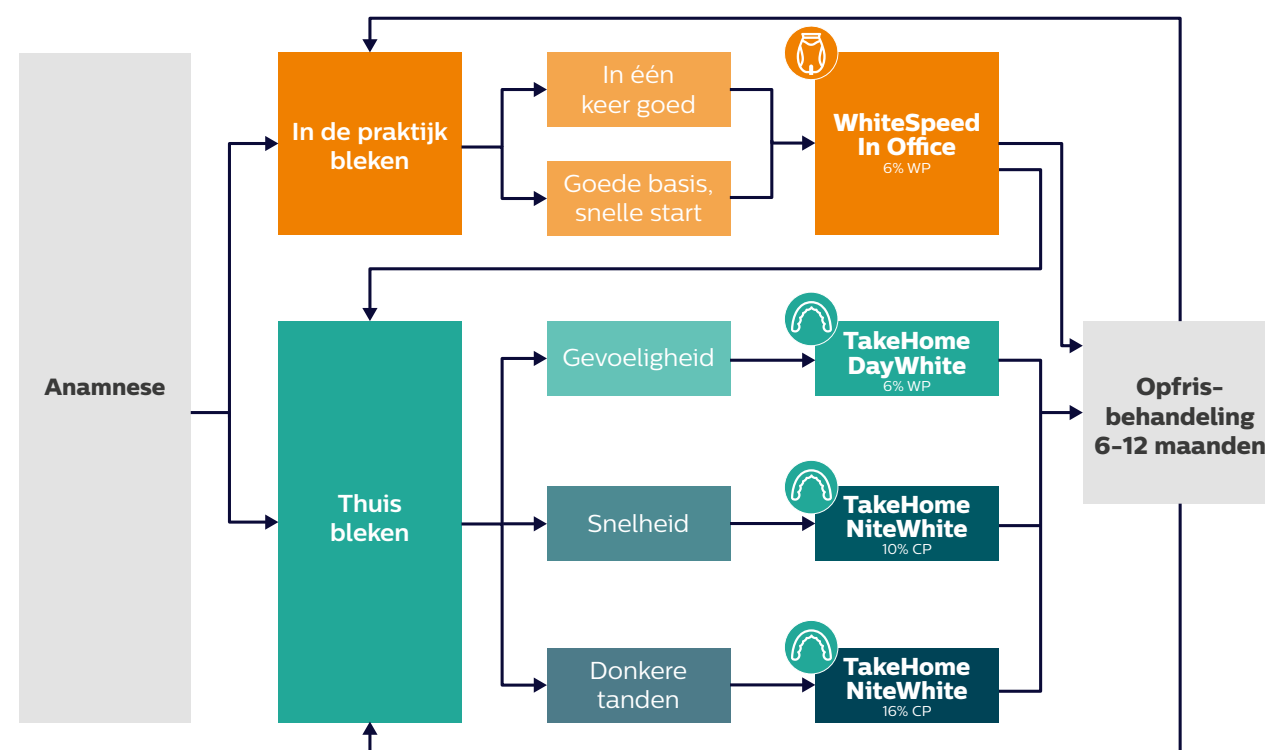


Vita kleurschaal universeel (Vitapan)

De juiste behandeling kiezen

Samen weloverwogen kiezen

Welke methode goed bij een patiënt past, hangt af van een aantal factoren. Het volgende schema is een handig hulpmiddel om inzicht te krijgen in de verschillen per behandeling. Maak in goed overleg met de patiënt een weloverwogen keuze, waarbij gewenst eindresultaat en therapietrouw in balans zijn.



Nabehandelen of opfrisbehandeling

Na een In Office behandeling kunt u patiënten adviseren om hun gebit met Philips Zoom! TakeHome op kleur te houden. De patiënt kan deze behandeling zelf toepassen op het moment dat hij de kleur wil opfrissen. Voor een behandeling met TakeHome heeft uw patiënt op maat gemaakte bleeklepels nodig. Als de patiënt die eenmaal heeft kunnen ze hergebruikt worden. Een belangrijk advies aan uw patiënt is om deze te bewaren.

De behandeling

Neem de patiënt stap voor stap mee door de behandeling en beantwoord vragen.

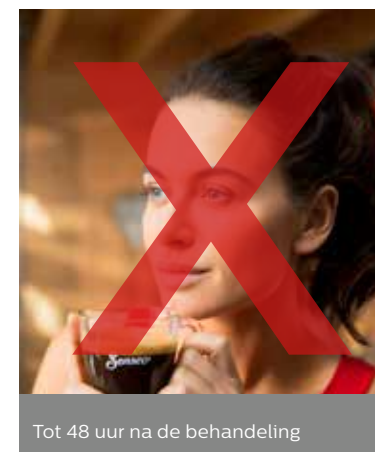
- Verhoog de therapietrouw door de patiënt te laten zien wat de consequenties zijn als hij zich niet houdt aan de instructies.
- Bespreek de beperking met betrekking tot kleurhoudende voeding en roken. Dit kan een beslissende factor zijn bij de keuze van de behandeling voor de patiënt.
- Als de patiënt voor een thuisbehandeling kiest bespreek dan het behandelmoment. Het is aan te raden een vast tijdstip op de dag te kiezen, dit in de agenda te noteren en een herinnering in de telefoon te zetten. Eenvoudige, maar effectieve handvaten.
- Laat de patiënt de thuisbehandeling de eerste keer in de praktijk uitvoeren, onder begeleiding van een tandheelkundige om de patiënt vertrouwd te laten worden met het proces.

De nazorg

Als patiënten hun tanden hebben gebleekt met Philips Zoom! willen ze hun tanden zo lang mogelijk stralend wit houden. Er zijn na de bleekbehandeling een aantal adviezen die belangrijk zijn om de patiënt mee te geven en daarmee de patiënttevredenheid positief te beïnvloeden.

Beperking met eten, drinken en roken

Tijdens en direct na de behandeling is het gebit extra gevoelig voor verkleuring. Juist in deze periode is het van groot belang dat de patiënt de richtlijnen met betrekking tot voeding in acht neemt. De patiënt mag na de In Office behandeling gedurende 48 uur geen kleurhoudend eten of drinken nuttigen en niet roken. Bij de thuisbehandeling geldt dit advies voor de gehele duur van de behandeling en de eerste 48 uur na het beëindigen ervan. Belangrijke kleurhoudende middelen zijn koffie, rode wijn, cola, tabak, gekleurde groenten en sauzen. Wel mag de patiënt rijst, aardappelen, lichtgekleurde groenten en sauzen, witte wijn en groene thee.



Tot 48 uur na de behandeling



Tot 48 uur na de behandeling



✓ Pasta met witte saus



Tot 48 uur na de behandeling

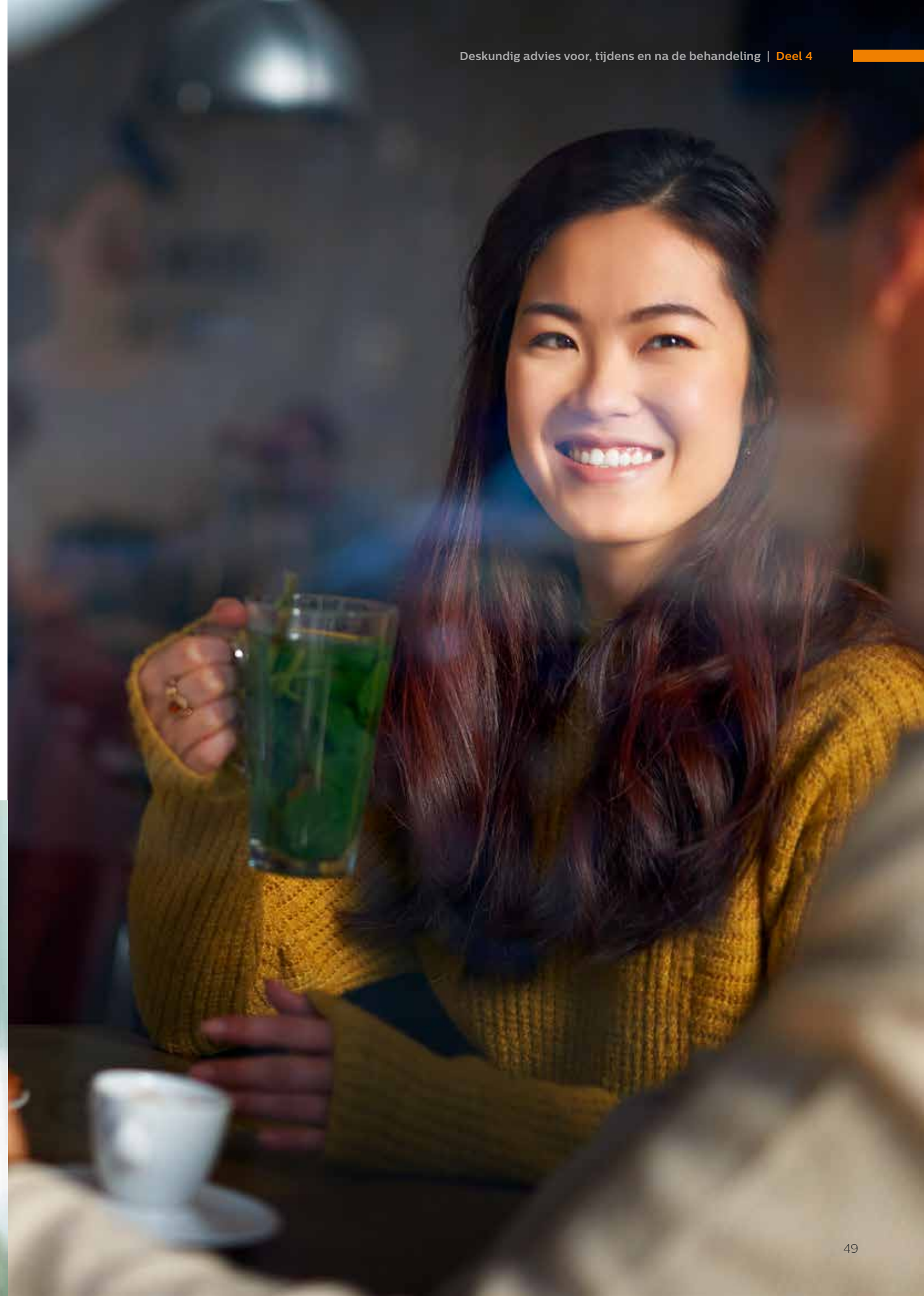
Behoud van resultaat

Hoe lang het gebit wit blijft verschilt per patiënt en hangt af van het onderhoud van het gebit en de eet- en drinkgewoonten. Na verloop van tijd zal langzaam weer natuurlijke verkleuring optreden, maar het gebit zal altijd witter blijven dan voor de bleekbehandeling. Het is goed om uw patiënten te adviseren over de mogelijkheden die er zijn om het gebit zo lang mogelijk wit te houden.

Goed poetsen met Philips Sonicare

Aanslag van koffie, thee, wijn en tabak is het beste te verwijderen door elektrisch te poetsen. Het is klinisch aangetoond dat sonisch poetsen, zoals met Philips Sonicare, de beste resultaten geeft. Dit komt door de sonische werking, waarbij de borstelkop tot 31.000 poetsbewegingen per minuut maakt en door de grote keuze aan opzetborstels, waardoor er voor elk gebit een passende borstel is.

Op philips.nl/tandheelkundigen leest u meer over de toegevoegde waarde en resultaten van sonisch poetsen bij het onderhouden van gebleekte tanden.



This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

5.

Philips Zoom!
succesvol in uw
praktijk
adviezen en ideeën



5. Philips Zoom! succesvol in uw praktijk adviezen en ideeën

U wilt met uw praktijk natuurlijk maximaal rendement halen uit Philips Zoom! Daar helpen wij u graag bij. Een deskundig en enthousiast medewerkersteam en goede promotie voor het bleken zijn bepalend voor een succesvolle implementatie van Philips Zoom!.

Wat bepaalt het succes?

Er zijn 4 belangrijke pijlers voor een succesvolle implementatie van Philips Zoom! in uw praktijk.

1. Vakkundige medewerkers

Uw medewerkers adviseren patiënten over bleken, beantwoorden vragen en voeren de behandeling uit onder uw supervisie.

2. Een enthousiast team

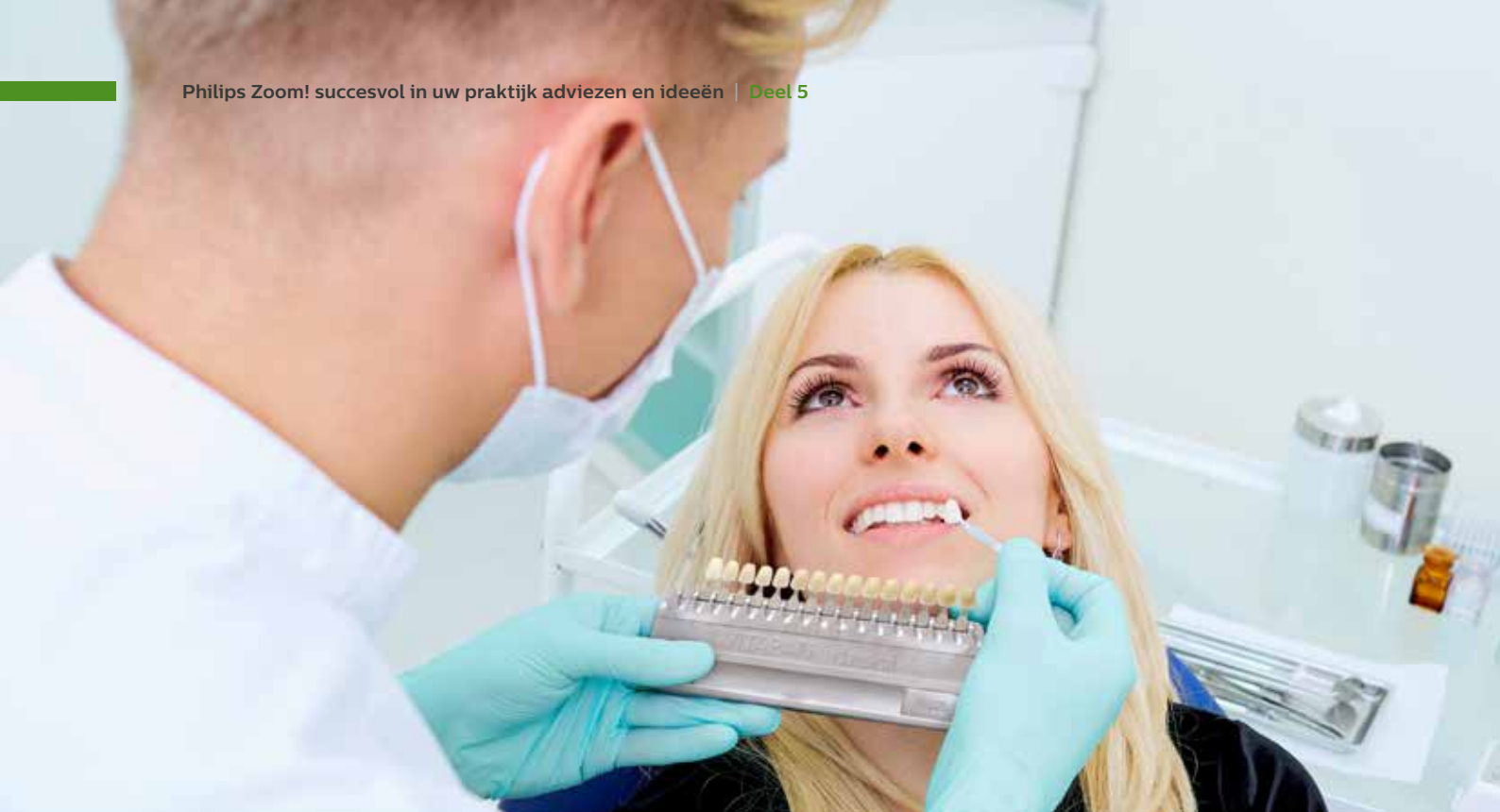
Uw medewerkers zijn uw ambassadeurs, zij promoten het bleken en delen hun positieve ervaringen.

3. Overtuigingskracht

Bleken wordt steeds gebruikelijker en veel patiënten denken erover na. Uw medewerkers kunnen hen overtuigen de stap daadwerkelijk te zetten.

4. Promotie

Laat patiënten weten dat bleken mogelijk is in uw praktijk.



Vakkundige medewerkers

Uw medewerkers goed informeren over Philips Zoom! is de start van een succesvolle implementatie. Zorg ervoor dat ze kennis hebben van de verschillende behandelmethoden en van de Philips Zoom! producten.

- **Bespreek bleken regelmatig met al uw medewerkers**
Bijvoorbeeld tijdens het werkoverleg. Benoem het aantal patiënten, de omzet, de resultaten en de enthousiaste reacties van patiënten.
- **Maak bleken onderdeel van elke behandeling**
Denk aan een structurele kleurenindicatie bij een controle-afspraken. Of een bleekbehandeling als onderdeel van het behandelplan bij orthodontie, het plaatsen van kronen, bruggen of implantaten.
- **Train uw (nieuwe) medewerkers**
Zorg dat uw medewerkers de verschillende bleekbehandelingen kennen en de behandelingen kunnen uitvoeren. Train hen ook in het stimuleren van patiënten om hun tanden te bleken.
- **Protocol**
Stel een protocol op voor bleken, zoals u dat ook voor andere behandelingen doet. Het geeft uw medewerkers duidelijkheid en het zorgt voor consistentie binnen uw praktijk. In het protocol legt u afspraken vast over de manier waarop praktijkmedewerkers een bleekbehandeling uitvoeren.

Een enthousiast team

Een enthousiaste medewerker is uw beste promotor. Laat alle medewerkers een keer een bleekbehandeling bijwonen, zodat ze zien hoe het werkt en hoe goed de resultaten zijn. Dat werkt motiverend. Bied uw medewerkers ook de mogelijkheid om succesverhalen te delen binnen het team. Laat hen vertellen welke aanpak ze gehanteerd hebben en wat het resultaat was.

Ervaringsdeskundigen

Het meest effectief is het als medewerkers uit eigen ervaring kunnen spreken. Overweeg daarom de bleekbehandeling met korting aan te bieden aan uw team. Dit geeft een enorme boost aan hun enthousiasme, wat ze zullen overbrengen op uw patiënten. Het vergroot ook hun kennis over het bleekproces. En patiënten zien zelf het mooie resultaat bij uw medewerkers.

Overtuigingskracht

Veel patiënten denken weleens na over bleken. Toch komt het onderwerp niet altijd vanzelf ter sprake. U kunt bleken zelf aankaarten en beginnend enthousiasme stimuleren. Zo overtuigt u uw patiënten om voor een bleekbehandeling te kiezen.

Gebruik een aanleiding

- Een sollicitatie of een feest, zoals een bruiloft.
- Verkleuring van het gebit, bijvoorbeeld door ouderdom, medicatie of een trauma.
- Het afronden van een orthodontiebehandeling.
- Het plaatsen van een implantaat of gedeeltelijke prothese.

Ga uit van de persoonlijke situatie van uw patiënt

- Informeer naar de interesse en vraag of de patiënt tevreden is over de gebitskleur.
- Neem mogelijke angsten weg door feitelijke informatie te geven.
- Vertel dat witte tanden zelfvertrouwen geven.
- Schets oplossingen voor problemen als de patiënt die ziet.
- Neem de verschillende behandelingen door.

Adviseer een passende behandeling

Iedere patiënt is anders. Kijk in het volgende schema welke behandeling het meest geschikt is voor uw patiënt.

Patiënt	
Uitgangskleur A/B/C/D	Uitgangskleur A/B/C/D
Wil 4 of meer tinten lichter	Wil 4 of meer tinten lichter
Wil behandeld worden door tandheelkundige	Wil zelf controle
Heeft weinig tijd	Heeft veel tijd
Therapietrouw niet relevant	Verwachte terapietrouw matig
In Office 	TakeHome



Acteer direct als een patiënt interesse heeft

- Plan meteen een afspraak in voor een bleekconsult.
- Biedt uw patiënt de mogelijkheid aan om gespreid te betalen.
- Gebruik de Philips Zoom! app. Deze app is gratis en patiënten kunnen bekijken hoe goed ze eruit zien met gebleekte tanden.



Promotie

Het is belangrijk dat uw patiënten weten dat bleken mogelijk is in uw praktijk. Zorg ervoor dat Philips Zoom! goed zichtbaar is. Niet alleen in uw praktijk, maar ook online. Verlaag de drempel voor uw patiënten met speciale acties en aanbiedingen.

Philips Zoom! zichtbaar in uw praktijk

- Plaats foto's of video's op uw beeldschermen. Denk aan afbeeldingen, aan voor- en nafoto's en aan de Philips Zoom! wachtkamerfilm.
- Leg brochures in de wachtkamer, behandelkamer en bij de balie en hang posters op.
- Plaats het Philips Zoom! logo op bedrijfskleding van uw interne bleekspecialist.

Materialen kunt u bestellen of downloaden in onze webshop, philips.nl/zoom. Of neem contact op met uw Philips-accountmanager via 020 - 504 06 12 of sonicarezoom.benelux@philips.com.

Online vindbaarheid

Als klant van Philips Zoom! krijgt u een vermelding op onze website, zodat geïnteresseerde patiënten u weten te vinden*.



* Niet beschikbaar voor praktijken in België als gevolg van de Belgische wetgeving.

Maak gebruik van internet en social media

- Zorg dat uw praktijknaam online vindbaar is tussen het aanbod van webshops en schoonheidssalons.
- Beantwoord veelgestelde vragen op uw website of plaats een link naar philips.nl/zoom.
- Deel foto's en video's op uw socialmediakanalen, zoals Facebook en Instagram.
- Vraag uw patiënten om hun positieve ervaringen te delen op social media.



Stuur een direct-mailing

Laat uw patiënten via een brief of e-mail weten dat ze bij u in de praktijk hun tanden kunnen bleken. Dat kan informatief, waarbij u vertelt dat de behandeling veilig en verantwoord is en waarbij u hen uitnodigt het onderwerp met u te bespreken. U kunt ook kiezen voor een commerciële insteek, waarbij u de mailing gebruikt om door middel van een actie bleken te promoten.

Ontwikkel acties

Creëer aandacht voor het aanbod van bleekbehandelingen in uw praktijk met een actie. Een paar ideeën:

- Geef korting op een behandeling of product. Denk ook aan een speciale korting voor familieleden van medewerkers. Dit zorgt voor goede mond-tot-mondreclame.
- Verloot een gratis behandeling via social media. Vraag uw volgers de actie te delen om kans te maken op de prijs. Dit zorgt voor extra reclame.
- Bied een cadeau of een korting aan als patiënten iemand aanmelden voor een bleekbehandeling.
- Stel een goodiebag samen voor uw patiënten, met informatiemateriaal en een aanbieding.
- Bied een kortingsactie aan in combinatie met Philips Sonicare.
- Verstrek een giveaway die uw patiënten op een later tijdstip herinnert aan bleken.



Communiceer de actie in uw praktijk, op uw website en via uw socialmediakanalen. Of kies voor promotie via een direct-mailing, een promotiekaart bij een lokale ondernemer of een advertentie in de lokale krant.

Gebruik een promotiekalender

Er zijn momenten in het jaar die extra aanleiding geven om tanden te bleken. Maak hiervan gebruik in uw communicatie naar patiënten, of grijp zo'n moment aan om een actie te ontwikkelen. Een planning zorgt ervoor dat u uw materialen op tijd in huis hebt.

Januari	-	nieuw jaar, goede voornemens
Februari	-	Valentijnsdag
Maart	-	lente
Mei/juni	-	afstudeerseizoen
Mei/augustus	-	trouwseizoen
Augustus/september	-	back to school, nieuwe opleiding
Oktober/december	-	feestmaand in aantocht

Adverteer

Plaats op een geschikt moment een advertentie voor het bleken met Philips Zoom! bij uw praktijk. Dit kan bijvoorbeeld in een lokale krant, maar ook online.

Organiseer een open dag

Nodig patiënten, bekenden, familie en omgeving uit voor een open dag in uw praktijk. Bezoekers krijgen informatie over bleken met Philips Zoom!. U kunt ook denken aan een kortingsbon, of een verloting van een gratis behandeling onder de bezoekers.

Werk samen met lokale ondernemers

Laat uw visitekaartje en Philips Zoom! brochures achter bij lokale ondernemers. Of plaats een banner op elkaars website. U kunt denken aan bruidszaken, schoonheidsspecialisten en kapsalons. Maar ook aan voedingsconsulenten. Goede mondzorg en gezonde voeding gaan hand in hand.



Notities_

6.

Philips Zoom!

een slimme
investering

6. Philips Zoom! een slimme investering

Als tandheekkundige verleent u in de eerste plaats hoge kwaliteit tandheekkundige zorg aan uw patiënten. Mondgezondheid staat centraal. Daarnaast bent u ook medeverantwoordelijk voor de bedrijfsvoering van uw praktijk. De implementatie van Philips Zoom! kan u zowel in de positionering van uw praktijk als op financieel vlak veel opleveren. In dit laatste deel van de Succesgids leest u hoe u als partner van Philips profiteert van extra voordeel. En we laten u rekenvoorbeelden zien, die inzichtelijk maken wat de financiële impact is van de succesvolle implementatie van Philips Zoom! in uw praktijk.

Philips Zoom! meer dan bleken

Met Philips Zoom! creëert u in eerste instantie een stralend witte glimlach bij uw patiënten. Daarnaast kan Philips Zoom! ook in andere opzichten een positieve bijdrage leveren aan uw praktijk. Een aantal voorbeelden:

- Philips Zoom! is een aanvulling op of verbreding van de behandelingen die u aanbiedt in uw praktijk. Alleen een professionele behandeling is verantwoord en levert het maximale resultaat op.
- Philips Zoom! zorgt voor een stijging van het dental-IQ van uw patiënten; het is aangetoond dat patiënten hun gebit beter verzorgen na een bleekbehandeling.
- Patiënten zien uw praktijk als dé plek voor bleekbehandelingen.
- De patiënttevredenheid bij behandelingen, waarbij u bleken onderdeel maakt van het behandelplan, zal toenemen.
- Door een toename van uw facturabele stoeluren en door verkoop van bleekgel voor de thuisbehandelingen genereert u extra inkomsten. Rekenvoorbeelden vindt u in dit deel.

Rekenvoorbeelden

Het aanbieden van Philips Zoom! in uw praktijk is niet alleen een belangrijke service aan uw patiënten, het genereert ook extra inkomsten. De omzet verschilt uiteraard per praktijk en hangt af van uw patiëntenpopulatie en praktijkomvang. Om inzicht te geven in de financiële impact van Philips Zoom! bleekbehandelingen hebben wij de twee behandelmethoden voor u doorgerekend. U bent vrij om uw eigen behandelprijs te bepalen. De behandelprijs in deze rekenvoorbeelden is gebaseerd op een prijs die veel tandheelkundigen hanteren.

Profiteer optimaal met het Philips Zoom! Premium partnerprogramma

Altijd de scherpste prijs

Wanneer u kiest voor het Philips Zoom! Premium partnerprogramma:

- Ontvangt u korting op de Philips Zoom! In Office Ledlamp en de In Office bleekgel.
- Betaalt u de laagste prijs voor de Philips Zoom! TakeHome bleekgel.

Zo kunt u de bleekbehandelingen tegen een scherpe prijs aanbieden aan uw patiënten.

Ondersteuning bij promotie

Wij helpen u graag met het promoten van Philips Zoom! in uw praktijk. Daarnaast bouwt Philips aan het vergroten van de bekendheid van Philips Zoom! via verschillende kanalen: campagnes via retailers, PR-activiteiten en social media.

U ontvangt:

- Marketingsupport om Zoom! succesvol in uw praktijk te lanceren.
- Onbeperkt marketingmaterialen, zoals folders, posters en diplays voor in uw praktijk.
- Als eerste informatie over nieuw onderzoek, nieuwe producten en congressen.
- Een vermelding op de philips.nl/zoom website,* zodat patiënten uw praktijk kunnen vinden wanneer zij een praktijk zoeken die bleken aanbiedt.

* Niet beschikbaar voor praktijken in België als gevolg van de Belgische wetgeving.

Berekening Philips Zoom! Whitespeed In Office

De aanschaf van de Philips Zoom! WhiteSpeed In Office ledlamp verdient u al met vier behandelingen terug. In onderstaande rekenvoorbeelden laten wij u zien welke inkomsten u kunt genereren met één behandeling per maand en met drie behandelingen per maand.*

Hoe snel verdient u de investering in de Zoom! ledlamp terug?

Philips Zoom! Whitespeed In Office <i>(uitgaande van kortingsprijzen bij tweejarig Premium partnerprogramma)</i>			
De aanschaf van de Philips Zoom! ledlamp verdient u al na 4 behandelingen terug.			
Investing lamp		-/-	€ 1.199,00
Behandelprijs**			€ 400,00
Kosten In Office bleekkit per behandeling (1 kit à € 163,12 is goed voor 2 behandelingen)	-/-	€ 81,56	
Opbrengst per bleekbehandeling			€ 318,44
Aantal behandelingen nodig (€ 1.199,00 / € 318,44)			4

Omzet en winst groeien exponentieel

Onderstaande berekening laat de omzet en winst zien als u één, respectievelijk drie behandelingen per maand uitvoert met Philips Zoom! WhiteSpeed In Office. U ziet uw omzet en winst per behandeling groeien als u slechts twee patiënten per maand meer behandelt.

Omzet en winst bij 1 bleekbehandeling per maand

Philips Zoom! Whitespeed In Office <i>(uitgaande van kortingsprijzen bij tweejarig Premium partnerprogramma)</i>			
Bij slechts 1 behandeling per maand, verdient u ruim € 200 per behandeling.			
Investering			
Lamp	-/-	€ 1.199,00	
Kosten In Office 12 bleekbehandelingen (6 In Office kits***)	-/-	€ 978,72	
Omzet op basis van 12 behandelingen à € 400,00**			€ 4.800,00
Opbrengst na 1 jaar, inclusief kosten Zoom! ledlamp			€ 2.622,28
Opbrengst per bleekbehandeling			€ 218,52

* Op basis van een tweejarig Premium partnerprogramma.
** Dit is een indicatie, u bepaalt uw eigen behandelprijs.
*** 1 In Office kit = 2 patiëntbehandelingen

Omzet en winst bij 3 bleekbehandelingen per maand

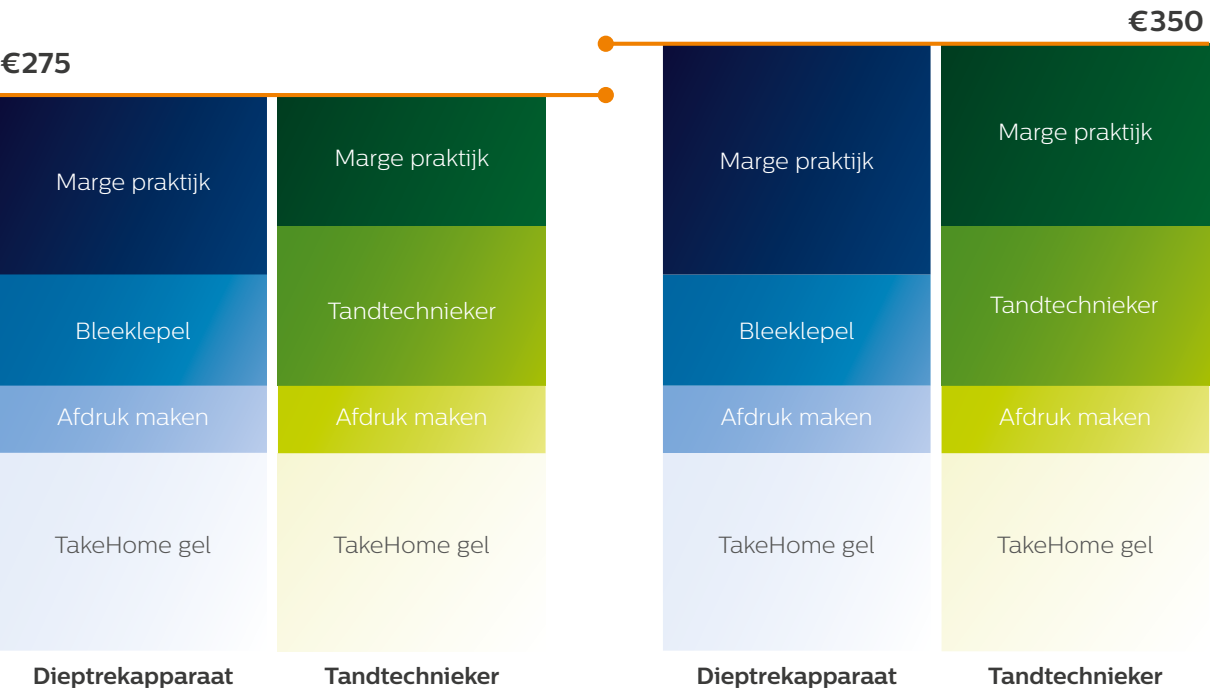
 Philips Zoom! Whitespeed In Office (uitgaande van kortingsprijzen bij tweejarig Premium partnerprogramma)			
Bij 3 behandelingen per maand, verdient u bijna € 300 per behandeling.			
Investering			
Lamp	-/-	€ 1.199,00	
Kosten In Office 36 bleekbehandelingen (18 In Office kits**)	-/-	€ 2.934,00	
Omzet op basis van 36 behandelingen à € 400,00***			€ 14.400,00
Opbrengst na 1 jaar, inclusief kosten Zoom! ledlamp			€ 10.264,84
Opbrengst per bleekbehandeling			€ 285,13

Berekening Philips Zoom! TakeHome*

Voor deze methode zijn bleeklepels nodig. Dankzij een lage, eenmalige investering in een dieptrekapparaat maakt u deze eenvoudig zelf en goedkoop. Deze investering verdient u na twee behandelingen terug. In deze rekenvoorbeelden laten wij u zien welke inkomsten u kunt genereren met twee behandelingen per maand en met gemiddeld zes behandelingen per maand. Wij hebben de berekening voor twee behandel prijzen uitgevoerd. U bepaalt uiteraard uw eigen behandel prijs.

Prijs- en margeopbouw TakeHome bleekbehandeling

Uw praktijkmarge wordt met name bepaald door de behandel prijs die u vaststelt en door manier waarop u bleeklepels vervaardigt; met een dieptrekapparaat of door het inschakelen van een tandtechniker.



66 *Op basis van een tweejarig Premium partnerprogramma.
**1 In Office kit = 2 patiëntbehandelingen
*** Dit is een indicatie, u bepaalt uw eigen behandel prijs.

Exponentiele groei in jaaropbrengst

Onderstaande berekening laat de opbrengst per jaar zien bij twee, respectievelijk zes behandelingen per maand met Philips Zoom! TakeHome. Als u deze thuisbehandeling aan 4 extra patiënten per maand verkoopt, levert dat een aanzienlijke groei op van uw jaaropbrengst.

 Philips Zoom! TakeHome (uitgaande van kortingsprijzen bij tweearig Premium partnerprogramma)			
Opbrengst bij 2 bleekbehandelingen per maand			
Gemiddelde behandelprijs	€ 275		€ 350
Kosten TakeHome kits (24)	-/-	€ 725,00	-/- € 725,00
Kosten dieptrekapparaat	-/-	€ 450,00	-/- € 450,00
Totale jaaromzet (24 patiënten)		€ 6.600,00	€ 8.400,00
Totale opbrengst per jaar		€ 5.425,00	€ 7.225,00

 Philips Zoom! TakeHome (uitgaande van kortingsprijzen bij tweearig Premium partnerprogramma)			
Opbrengst bij 6 bleekbehandelingen per maand			
Gemiddelde behandelprijs	€ 275		€ 350
Kosten TakeHome kits (72)	-/-	€ 2.177,00	-/- € 2.177,00
Kosten dieptrekapparaat	-/-	€ 450,00	-/- € 450,00
Totale jaaromzet (72 patiënten)		€ 19.800,00	€ 25.200,00
Totale opbrengst per jaar		€ 17.173,00	€ 22.573,00





Deze gids is slechts het begin

Bij Philips Zoom! weten we dat een gezonde en zelfverzekerde glimlach een leven kan veranderen. We zijn er dan ook trots op dat we bleekproducten mogen aanbieden die met zorg voor de patiënt zijn samengesteld en waarmee een klinisch bewezen, optimaal resultaat wordt behaald. Met deze producten levert uw praktijk een belangrijke extra service, die in een groeiende behoefte voorziet.

Deze gids helpt u Philips Zoom! succesvol in uw praktijk te implementeren. De stappen zijn eenvoudig en beginnen altijd met een gesprek over bleken. Stel uw patiënten de vraag of ze tevreden zijn met de kleur van hun gebit en vertel hen over de opties die er in uw praktijk zijn. Neem mogelijke bezwaren en angsten weg en laat zien dat de gezonde, witte glimlach waar ze van dromen binnen handbereik is. U zult merken dat patiënten ervoor openstaan, zeker als u hen informeert over de veilige en effectieve behandelingen die Philips Zoom! biedt.

Bij Philips Zoom! begeleiden we u graag tijdens het hele proces. Aarzel dus niet om maximaal gebruik te maken van de kennis en expertise van ons Zoom! team. Neem gerust contact op voor meer informatie. Dat kan gaan over de producten, de behandelingen, maar ook over een rendementsberekening of een actie. Bel 020 - 504 06 12, stuur een mail naar sonicarezoom.benelux@philips.com of bezoek philips-dentalcare.com voor aanvullende informatie, online materialen en video's.

Philips Oral HealthCare



Tel: 020 - 504 06 12
sonicarezoom.benelux@philips.com
philips-dentalcare.com/zoom