



PHILIPS

ZOOM!

Leitfaden zum Erfolg

Ihr Handbuch für die
erfolgreiche Etablierung des
Zahnaufhellungskonzeptes
in Ihrer Praxis mit Philips ZOOM!

Der Schlüssel zur erfolgreichen Etablierung eines Zahnaufhellungskonzeptes

Sehr geehrter Philips ZOOM!-Kunde,

vielen Dank, dass Sie sich für Philips ZOOM! entschieden haben. Die Suche nach dem besten Zahnaufhellungssystem ist ein wichtiger Schritt beim Aufbau einer erfolgreichen zahnärztlichen Praxis. Von der Zufriedenstellung und Bindung bestehender Patienten bis zur Gewinnung neuer Patienten kann das richtige Zahnaufhellungssystem ausschlaggebend sein. Und hier kommt Philips ZOOM! ins Spiel.

Mit über 15 Jahren als die Nr. 1 Marke für professionelle Zahnaufhellung in der Praxis ist das Philips ZOOM! Zahnaufhellungssystem aus den USA die bekannteste und von Patienten am stärksten nachgefragte Marke für professionelle Zahnaufhellung. Wir investieren für professionelle Zahnaufhellung in Patientenwerbung. Für unsere Partnerpraxen bedeutet das erhöhtes Markenbewusstsein und Vertrauen der Patienten, was zu zusätzlichen Umsätzen führt.

Dieser, in Zusammenarbeit mit unseren erfolgreichsten Partnerzahnärzten, erstellte Leitfaden soll umsetzbare Informationen vermitteln und Ihnen die Werkzeuge an die Hand geben, die für

den Aufbau eines erfolgreichen Portfolios für Zahnaufhellung mit Philips ZOOM! notwendig sind.

Die folgenden Seiten enthalten einfache schrittweise Anweisungen für die erfolgreiche Implementierung des Zahnaufhellungskonzeptes in Ihre Praxis: dabei spielt es keine Rolle, ob Sie erst am Anfang stehen oder Ihre Praxis bereits gut etabliert ist. Unser Ansatz ist einfach: Wir helfen Ihnen bei der optimalen Vermarktung Ihres Philips ZOOM! Zahnaufhellungskonzeptes. So erhöhen Sie die Zufriedenheit Ihrer Patienten, gewinnen neue Patienten hinzu und steigern damit den Umsatz Ihrer Praxis.

Wir freuen uns darauf, Ihnen ein verlässlicher Partner auf Ihrem Weg zum Erfolg zu sein. Wenden Sie sich bei Fragen zu diesem Leitfaden oder zu dessen Verwendung gerne unter der Nummer 040 2899 1509 an uns.

Mit freundlichen Grüßen

Das Philips ZOOM!-Team



Fangen wir also an:

Dieser Leitfaden ist in drei Hauptabschnitte unterteilt. Es folgt nun ein Überblick über die Themen und Werkzeuge, die in den einzelnen Abschnitten zur Verfügung stehen. Fangen Sie einfach ganz vorne an oder nutzen Sie diese Seite als Plan und gehen Sie direkt zu den Informationen, die Sie suchen.

Abschnitt 1:

Die Möglichkeiten der Zahnaufhellung nutzen und Mehrwert erzielen 4

Beginnen Sie Ihre Patientenbedürfnisse zu erkennen und Lösungen anzubieten 5

Berechnen Sie den möglichen Umsatz mit ZOOM!-Zahnaufhellungen 6

Abschnitt 2:

Zahnaufhellung – 6 Fakten, die Sie kennen müssen 8

1. So funktioniert professionelle Zahnaufhellung 8

2. So empfehlen Sie Ihren Patienten das passende Zahnaufhellungsprodukt 10

3. Was zeichnet Philips ZOOM! WhiteSpeed für die Praxis aus? 11

4. Welche Vorteile bietet Philips ZOOM! für zu Hause? 14

5. Wie werden bei den Philips ZOOM!-Behandlungsoptionen Bedenken wegen empfindlicher Zähne berücksichtigt? 15

6. So machen Ihre Patienten mit Philips ZOOM! WhiteSpeed eine großartige Erfahrung 16

Abschnitt 3:

Professionelles Marketing 18

Grundlagen der Vermarktung: Bewusstsein schaffen 20

• Zahnfarbenbestimmung bei jedem Patienten 21

• Zahnaufhellungs-Experten bestimmen 22

• Zahnaufhellungsziele für die Praxis definieren und Anreize schaffen 23

• Mitarbeiter mit speziellen Kennenlernpreisen schulen und weiterbilden 24

• Aktivierung in der Praxis 26

Für Fortgeschrittene: Der nächste Schritt 28

• Patienten über die neuen Philips ZOOM!-Angebote informieren 29

• Internet und Social Network 30

• Einen Quartalskalender für Preisaktionen erstellen 31

• Die Kommunikation in der Praxis saisonal aktualisieren 32

Für Profis: Der Schlüssel für langfristigen Erfolg 34

• Einführung des Endless Whitening Programm 35

Abschnitt 1

Die Möglichkeiten der Zahnaufhellung nutzen und Mehrwert erzielen

Um in Ihrer Praxis ein tragfähiges Zahnaufhellungsprogramm einzuführen, müssen Sie unbedingt den aktuellen Stand der Zahnaufhellung am Markt kennen.

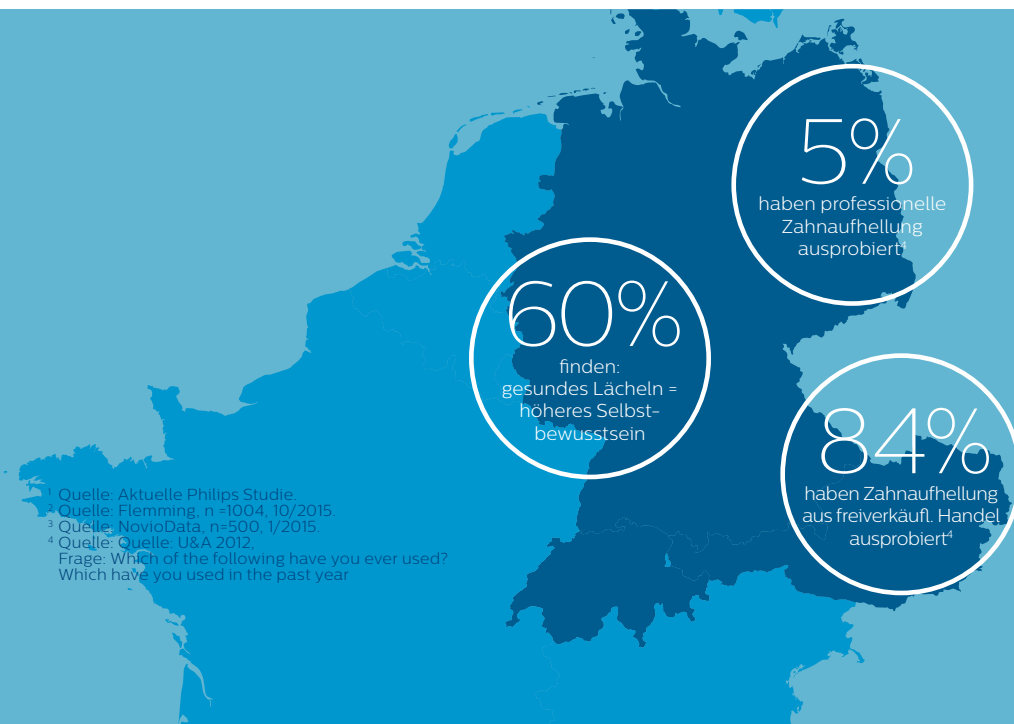
Das Interesse an ästhetischer Zahnheilkunde nimmt bei Patienten und Praxen zu. Aber welche Richtlinien gibt es in Deutschland, wie sieht der Markt aus und welche Methoden bieten die besten Resultate?

8 von 10 Ihrer Patienten wünschen sich ein strahlend weißes Lächeln!¹ Ein strahlendes Lächeln macht attraktiv, gibt Selbstvertrauen und öffnet Türen. Deshalb ist es für viele Menschen wichtig, schöne, natürlich weiße Zähne zu haben. Knapp die Hälfte der Deutschen schaut beim ersten Kennenlernen zuerst auf die Zähne.² 60 % finden, dass ein gesundes Lächeln zu einem höheren Selbstbewusstsein beiträgt.³ Aber nur 5 % derjenigen die ein Zahnaufhellungsprodukt gekauft haben, haben ein Produkt zur professionellen

Zahnaufhellung ausprobiert. Dagegen haben 84 % ein Produkt aus dem freiverkäuflichen Handel benutzt.

Zusammenfassen lassen sich folgende Erkenntnisse:

- **Patienten müssen in Bezug auf Zahnaufhellungsoptionen aufgeklärt werden**
- **Es gibt erhebliches Wachstumspotenzial insbesondere bei der professionellen Zahnaufhellung**
- **Patienten möchten ihre Zähne aufhellen, verstehen aber möglicherweise die Optionen nicht**



¹ Quelle: Aktuelle Philips Studie.

² Quelle: Flemming, n=1004, 10/2015.

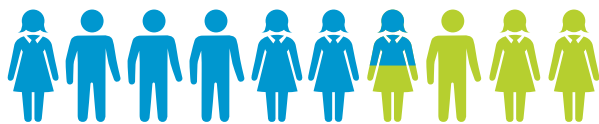
³ Quelle: NovioData, n=500, 1/2015.

⁴ Quelle: Quelle: U&A 2012.

Frage: Which of the following have you ever used?
Which have you used in the past year

Beginnen Sie Ihre Patientenbedürfnisse zu erkennen und Lösungen anzubieten

Um mehr über die Patienten und ihr Verhalten zu erfahren, befragte Philips über 1.000 Patienten nach ihrer Meinung und Erfahrung mit freiverkäuflichen Zahnaufhellungsprodukten. Das sind die Ergebnisse:



65% der Verbraucher, die ein freiverkäufliches Produkt gekauft haben, **würden es nicht weiterempfehlen.**



Und **2 von 3** sagten, dass sie **unzufrieden** waren.

Patienten sprechen möglicherweise nicht über Zahnaufhellung, weil sie meinen, dass ihre Bedürfnisse mit Zahncremes, Spülungen und Strips zur Zahnaufhellung erfüllt werden. Es zeigt sich dann, dass 65% der Verbraucher, die ein freiverkäufliches Produkt gekauft haben, es nicht weiterempfehlen würden und 2 von 3 sagen, dass sie unzufrieden waren.

Warum nehmen Patienten also die Möglichkeit eines Gesprächs mit dem zahnärztlichen Fachpersonal über Zahnaufhellung nicht wahr? In vielen Fällen wird das Gespräch über Zahnaufhellung vergessen. In anderen Fällen haben Patienten die vorgefasste Vorstellung, dass professionelle Zahnaufhellung zu teuer oder das Verfahren schmerzhaft sei.

Es besteht eine extrem günstige Gelegenheit für Zahnärzte, die Lücke in der Patientenzufriedenheit zu schließen. Trotz der Tatsache, dass 80% der Bevölkerung ihre Zähne aufhellen möchten, werden nur **10–15% der Gespräche über Zahnaufhellung in der Praxis vom Zahnarzt begonnen**. Mundpflegeexperten verpassen die Gelegenheit und lassen Patienten alleine. Damit werden das Internet oder Fachfremde zum Ratgeber und Patienten treffen enttäuschende oder sogar unsichere Entscheidungen bei der Wahl eines Zahnaufhellungsproduktes.

Warum nehmen Zahnärzte die Gelegenheit nicht wahr? Befragte Zahnärzte gaben Zeit als ersten

Grund, der sie von einem Gespräch mit Patienten über Zahnaufhellungsoptionen abhält, an.

Die wichtigste Frage sollte sein: **Ist Ihre Praxis willens die Zeit aufzubringen, Patienten über sichere und bezahlbare Optionen der professionellen Zahnaufhellung aufzuklären?**

- **Wie viele Patienten haben Sie pro Tag, und wie viele davon sind geeignete Patienten für eine Zahnaufhellung?**
- **Wie viel Zeit möchten Sie für Zahnaufhellung aufwenden?**

Ihre Antworten könnten helfen, ertragreiche Umsätze durch Zahnaufhellung zu generieren.

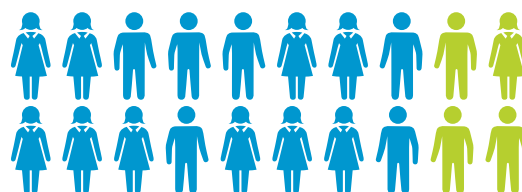
Berechnen Sie den möglichen Umsatz mit ZOOM!-Zahnaufhellungen

Berechnen Sie das schrittweise Umsatzpotenzial von Zahnaufhellung für Ihre Praxis und bestimmen Sie dann die Zeit, die Sie investieren müssen. Und so geht's:

Sie haben täglich 20 Patienten in Ihrer Praxis (400 pro Monat)



80% dieser Patienten wünschen sich hellere Zähne (320 pro Monat)

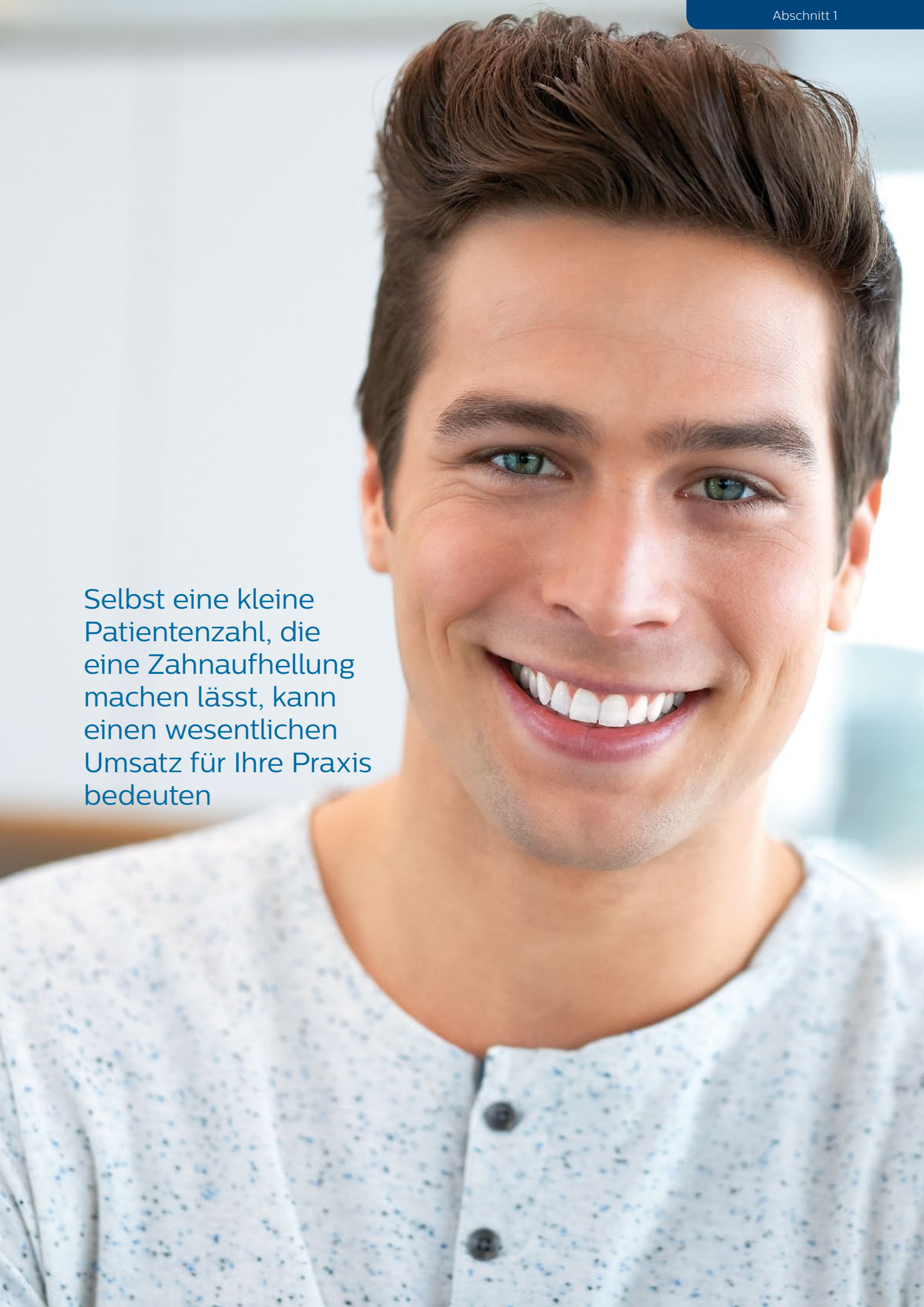


Das Durchschnittshonorar für eine Zahnaufhellung in der Praxis beträgt 300–500 EUR. Hier nun einige mögliche Szenarien bei einem Durchschnittshonorar von 400 EUR:

Szenario 1	Szenario 2	Szenario 3
1% Ihrer an Zahnaufhellung interessierten Patienten beginnt mit der Behandlung = 3 ZOOM!-Behandlungen pro Monat	3% Ihrer an Zahnaufhellung interessierten Patienten beginnen mit der Behandlung = 9 ZOOM!-Behandlungen pro Monat	7% Ihrer an Zahnaufhellung interessierten Patienten beginnen mit der Behandlung = 22 ZOOM!-Behandlungen pro Monat
Umsatz mit ZOOM! im Jahr =	Umsatz mit ZOOM! im Jahr =	Umsatz mit ZOOM! im Jahr =
14.400 EUR	43.200 EUR	105.600 EUR

Erstellen Sie eigene Szenarien:

Szenario 1	Szenario 2	Szenario 3
___% Ihrer an Zahnaufhellung interessierten Patienten beginnen mit der Behandlung = ___ ZOOM!-Behandlungen pro Monat = ___ Behandlungen	___% Ihrer an Zahnaufhellung interessierten Patienten beginnen mit der Behandlung = ___ ZOOM!-Behandlungen pro Monat = ___ Behandlungen	___% Ihrer an Zahnaufhellung interessierten Patienten beginnen mit der Behandlung = ___ ZOOM!-Behandlungen pro Monat = ___ Behandlungen
Umsatz mit ZOOM! im Jahr =	Umsatz mit ZOOM! im Jahr =	Umsatz mit ZOOM! im Jahr =
EUR	EUR	EUR



Selbst eine kleine
Patientenzahl, die
eine Zahnaufhellung
machen lässt, kann
einen wesentlichen
Umsatz für Ihre Praxis
bedeuten

Abschnitt 2

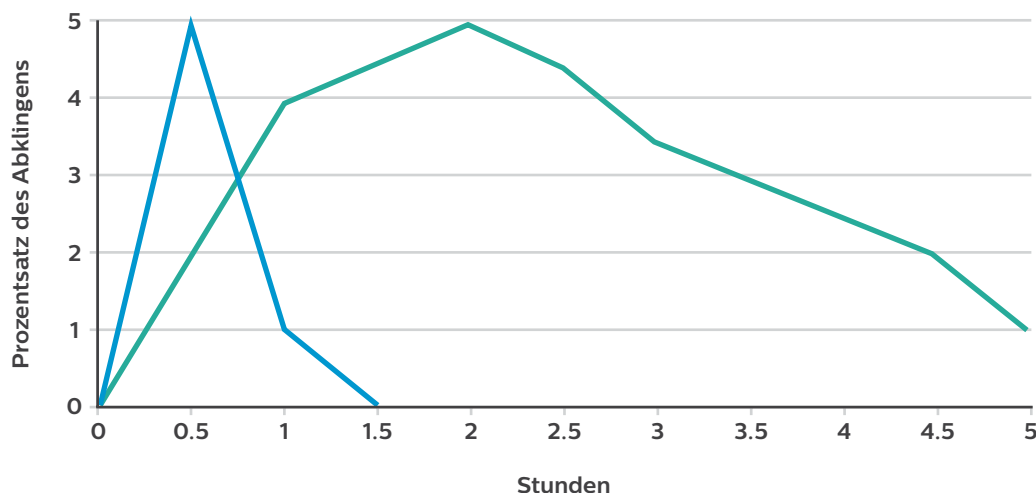
Zahnaufhellung – 6 Fakten, die Sie kennen müssen

1. So funktioniert professionelle Zahnaufhellung

Produkte, die für eine professionelle Zahnaufhellung verwendet werden, enthalten im Gegensatz zu frei verkäuflichen Produkten einen erhöhten Anteil an Wasserstoffperoxid oder Carbamidperoxid als aktiven Zahnaufhellungswirkstoff. Denn das Peroxid bricht Kohlenstoffdoppelbindungen, die das Licht absorbieren und den Zahn dunkler erscheinen lassen, auf.

Wasserstoffperoxid (H_2O_2) ist ein schnell reagierender Wirkstoff, der den größten Teil seiner Bleichkraft innerhalb von 90 Minuten freisetzt. Im Gegensatz dazu setzt Carbamidperoxid (CP) seine Bleichkraft innerhalb von fünf Stunden frei.

Der Unterschied zwischen Wasserstoff- und Carbamidperoxid



■ Wasserstoffperoxid ■ Carbamidperoxid

Quelle:
Dr. Bruce Mattis,
Dr. Van Haywood

Die Ergebnisse einer Zahnaufhellung werden wesentlich durch die Dauer der Anwendungszeit und die Konzentration der Wirkstoffe in der Formel bestimmt. Dabei ist zu berücksichtigen: je höher die Konzentration des Wirkstoffs ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit von Empfindlichkeitsreaktionen. Deshalb sollten sehr empfindliche Patienten mit geringer Wasserstoffperoxid-Konzentration und kürzerer Anwendungszeit oder einer niedrigen Carbamidperoxid-Konzentration

beginnen. In vielen Fällen können Formeln mit Wasserstoffperoxid und Carbamidperoxid anhand einer Äquivalenztabelle mit dem Konzentrationsfaktor $CP = 2,765 \times H_2O_2$ verglichen und gegenübergestellt werden.

Schätzen Sie die gleichwertige Wirkung von Wasserstoffperoxid- oder Carbamidperoxid-Konzentrationen anhand der folgenden Umrechnungstabelle ab.

Wasserstoffperoxid/Carbamidperoxid-Umrechnungstabelle

Produkt	Konzentration	Äquivalent
Philips ZOOM! DayWhite	6 % H_2O_2	16,6 % CP
Philips ZOOM! NiteWhite	16 % CP	5,8 % H_2O_2



H_2O_2 = Wasserstoffperoxid

CP = Carbamidperoxid

Kosmetikverordnung (EU-Richtlinie 2011/84/EU)

Kosmetische und medizinische Zahnaufhellung

Aus Gründen des Patientenschutzes wird die Rolle und Funktion der Zahnarztpraxen bei der Durchführung von Zahnaufhellungen gestärkt. Alle Produkte die $> 0,1\%$ bis 6% Wasserstoffperoxid (H_2O_2) enthalten, oder daraus freisetzen, dürfen nur noch unter direkter zahnärztlicher Aufsicht angewendet werden. Nach der ersten Anwendung kann das Mittel dann dem Verbraucher überlassen werden. Die Abgabe an Minderjährige ist verboten. Lediglich Produkte die weniger als $0,1\%$ H_2O_2 enthalten, sind auch weiterhin frei verkäuflich. Produkte, in denen

mehr als 6% H_2O_2 enthalten ist, können eine medizinische Zweckbestimmung (Heilbehandlung gemäß Zahnheilkundegesetz) erfüllen und können somit weiterhin als Medizinprodukt in den Verkehr gebracht werden. In diesem Fall sind alle Anwendungszyklen in der Praxis durchzuführen. Somit sind Verfärbungen, die durch Traumata, Erkrankung oder medizinische Behandlungen (Fluorose, Gelbsucht, Tetracycline, Kalzifizierung) entstanden sind, weiterhin behandelbar.

Die Bundeszahnärztekammer zum Thema Sicherheit¹

Es ist keine Schädigung des Zahnfleisches zu erwarten, solange alle Anwendungsvorschriften eingehalten werden, die Behandlung also in der Praxis durchgeführt und der Zahnfleischrand durch Gummimanschetten oder Isolationsmittel abgedeckt wird. Lediglich wird von Patienten nach der Aufhellungstherapie unter Umständen eine

verstärkte Empfindlichkeit der Zähne beobachtet, die aber durch Fluoridierungsmaßnahmen behoben werden kann. Nach heutigem wissenschaftlichen Stand ergibt sich keine negative Beeinträchtigung der Zahnhartsubstanz, sofern die Anwendungsvorschriften beachtet werden.

¹Quelle: Dr. Dietmar Oesterreich, Vizepräsident der Bundeszahnärztekammer (2014); [http://www.bzaek.de/nc/patienten/patienteninformationen/prophylaxe-zahnerhaltung/zahnaufhellung-bleaching.html?sword_list\[0\]=bleaching](http://www.bzaek.de/nc/patienten/patienteninformationen/prophylaxe-zahnerhaltung/zahnaufhellung-bleaching.html?sword_list[0]=bleaching).

2. So empfehlen Sie Ihren Patienten das passende Zahnaufhellungsprodukt

Wenn ein Patient eine Behandlung wie von Ihnen angewiesen durchführt, dadurch die erwarteten Ergebnisse erzielt und für Ihre Praxis Werbung macht, haben Sie alles richtig gemacht.

Aber das ist nicht immer einfach. Um Erfolg zu haben, müssen Sie Ihren Patienten die **richtigen Fragen** stellen, um etwas über ihre Erwartungen und die Motivation hinsichtlich der Zahnaufhellung zu erfahren. So können Sie sich ein klares Bild über ihre Bedürfnisse im Vergleich zu ihren Wünschen machen.

Wenn ein Patient zum Beispiel zu Bruxismus neigt, könnte eine Zahnaufhellung mit Schiene und ZOOM! NiteWhite für eine Behandlung zu Hause möglicherweise nicht die richtige Wahl sein.

Stattdessen würde eine Behandlung mit einer kürzeren Anwendungszeit und einer schnell reagierenden H_2O_2 -Lösung besser passen. Die geeignete Lösung für den jeweiligen Patienten wird wahrscheinlich zu einer besseren Adhärenz und besseren Ergebnissen führen.

Bestimmen Sie anhand der unten abgebildeten Übersicht (Anlage 1) die Lösungen, die zu den individuellen Bedürfnissen eines Patienten am besten passen.

	Produktname	Abbildung	Konzentration	Anwendungs- dauer	Ergebnis
 Maximale Ergebnisse sofort	WhiteSpeed		25% H_2O_2	60 Minuten in office ¹	Bis zu 8 Farbtönen heller ²
 Optimal bei Zahnfarbe A3 oder Sensibilitäten (bei einem Besuch)	WhiteSpeed		6% H_2O_2	60 Minuten in office ¹	Bis zu 6 Farbtönen heller ²
 Individuelle Ergebnisse über Nacht nach eigenem Tempo	NiteWhite		16% CP	4–6 Stunden (über Nacht)	Optimale Ergebnisse in 2 Wochen
 Individuelle Ergebnisse über den Tag nach eigenem Tempo	DayWhite		6% H_2O_2	30 Minuten 1- bis 2mal täglich	Optimale Ergebnisse in 2 Wochen
 Auffrischung jederzeit	DayWhite / NiteWhite		6% CP oder 16% H_2O_2	30 Minuten 1- bis 2mal täglich / 4–6 Stunden (über Nacht)	Optimale Ergebnisse in 1–2 Wochen

Kombinieren Sie Philips ZOOM! WhiteSpeed mit einem beliebigen Kit für zu Hause, um Patienten eine individuelle Auffrischung zu ermöglichen.

All in one: Komplettkits für Patienten vereinfachen den Behandlungsprozess

¹ohne Vorbereitungszeit

²Die tatsächlichen Ergebnisse variieren in Abhängigkeit der individuellen Voraussetzungen des Patienten.



3. Was zeichnet Philips ZOOM! WhiteSpeed für die Praxis aus?

Philips ZOOM! WhiteSpeed ist das professionelle Verfahren für die Praxis, das eine Verbesserung um acht Farbtönen in weniger als einer Stunde sicher erreichen kann; der Grund dafür sind die durch Licht beschleunigten Ergebnisse der Philips ZOOM! Wasserstoffperoxid-Formel.¹

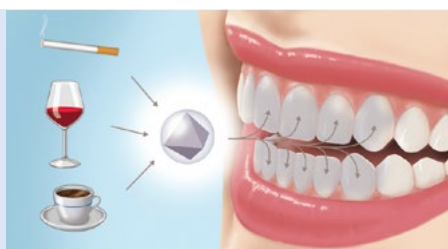
Die Behandlung in der Praxis mit Philips ZOOM! WhiteSpeed erzielt durch den Einsatz der neuesten Technologie außergewöhnliche Ergebnisse. Und das sind die Highlights:

- LED-Technologie zur Aktivierung durch Licht mit einer Nutzungsdauer von über 50.000 Stunden
- 25% Wasserstoffperoxid, ideal für Patienten mit medizinischen Indikationen
- 6% Wasserstoffperoxid ideal für Patienten mit Sensibilitäten oder Aufhellungswünschen von bis zu 6 Farbtönen

- Ein Praxisbesuch, Anwendungsdauer: 60 Minuten²
- Verbesserung um bis zu acht Farbtönen – klinisch erprobt
- All in one: Komplettkits für Patienten
- 50% bessere Farbtonänderung im Vergleich zu einem System ohne Licht³

Also, wie funktioniert es eigentlich?

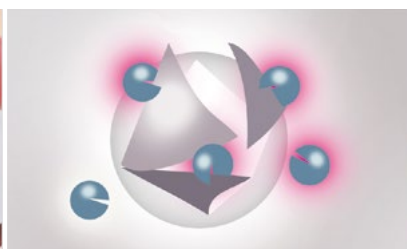
Die Abbildung unten zeigt, wie die Philips ZOOM! WhiteSpeed Accelerator-Lampe unsere einzigartige Zahnaufhellungsformel aktiviert.



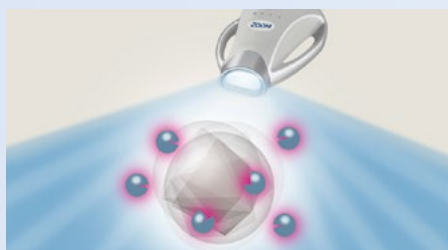
1. Die Farbträger lagern sich ein
Moleküle aus farbechten Lebens- und Genussmitteln setzen sich in den Zähnen ab und lassen sie dunkler erscheinen.



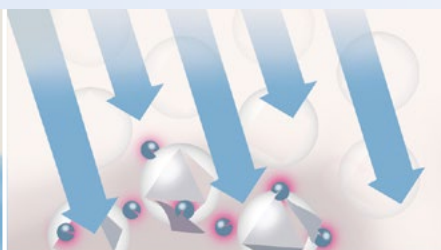
2. Das Zahnaufhellungsgel auftragen
Das Gel wird auf die Zähne aufgetragen, damit der Wirkstoff eindringen kann.



3. Die Farbträger brechen auf
Die Inhaltsstoffe des Gels brechen die Farbträger auf molekularer Ebene auf.



4. Das blaue Licht verstärkt
Die Lichtwellen versetzen die Farbträger in Schwingung, wodurch sie sich noch leichter aufbrechen lassen.



5. Die Zähne hellen auf
Die aufgebrochenen Farbträger verlieren ihre Farbe, in der Folge erstrahlen die Zähne in hellem Weiß.



6. Die Wirkung hält Jahre
Je nach Lebensgewohnheiten hält das Ergebnis einer solchen Zahnaufhellung 2–4 Jahre. Bei regelmäßiger professioneller Zahnreinigung hält der Effekt länger an.

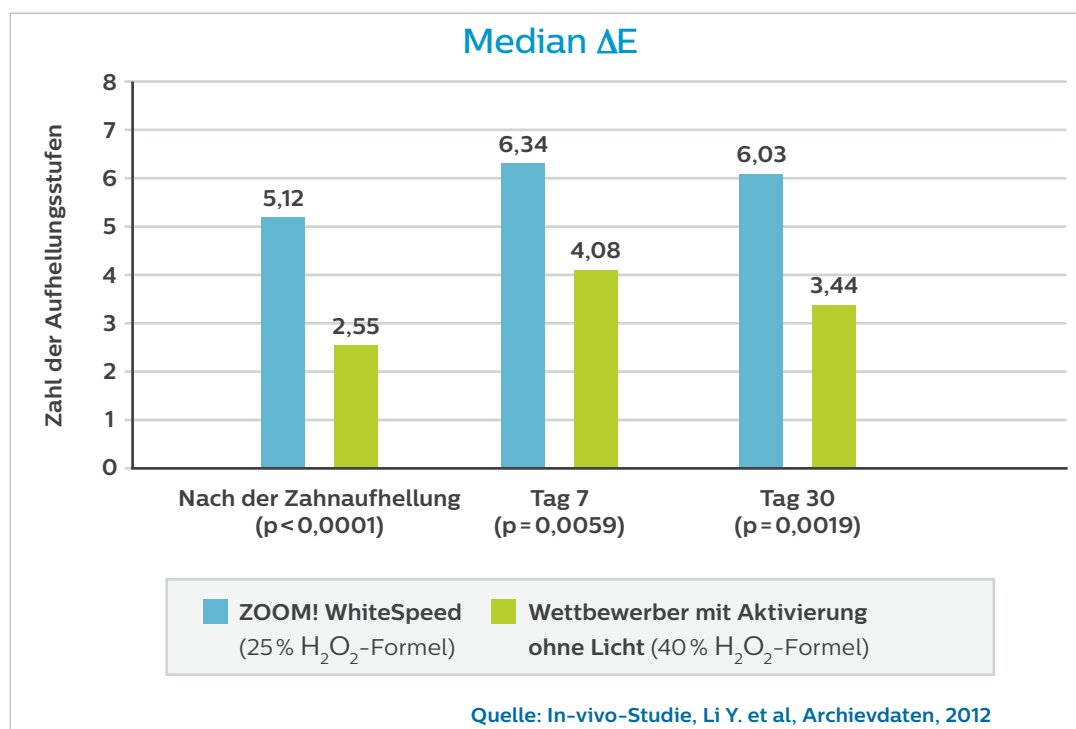
¹ Penchas, J. et al. 2011. Clinical study of ZOOM! LED Light-Assisted Chairside Tooth Bleaching System, data on file.

² Ohne Vorbereitungszeit

³ Quelle: Li Y. et al, Archivdaten, 2012.

Der wirkliche Beweis sind die Ergebnisse. In einer doppelblinden, kontrollierten klinischen Zahnaufhellungsstudie wurden 135 Erwachsene nach dem Zufallsprinzip in zwei Gruppen eingeteilt; getestet wurden das Verfahren mit der Philips ZOOM! WhiteSpeed-Lampe und ein Verfahren ohne Licht.¹ Im Vergleich zum Wettbewerber erbrachte Philips ZOOM! WhiteSpeed

50 % bessere Ergebnisse mit einer niedrigeren H₂O₂-Konzentration (25 % H₂O₂ gegenüber 40 % H₂O₂ beim Wettbewerber). Annähernd 99 % der Teilnehmer in beiden Gruppen berichteten über geringe oder keine Empfindlichkeitsreaktionen. Ein Nachdunkeln trat nicht auf, und tatsächlich zeigten Patienten im Vergleich zu den sofortigen Ergebnissen eine verstärkte Farbtonänderung.



Wenn Sie zurzeit keine Philips ZOOM! WhiteSpeed-Lampe, sondern eine Vorgängerversion unserer Philips ZOOM!-Lampe besitzen, wenden Sie sich bitte an Ihren Außendienstmitarbeiter oder unter 040 2899 1509 an den Philips Oral Healthcare Kundenservice. Dort können Sie sich über die neuste Technologie informieren.

¹ Li, Y. et al. 2012.



4. Welche Vorteile bietet Philips ZOOM! für zu Hause?

Philips ZOOM! DayWhite und **NiteWhite** sind die am weitesten entwickelten Formeln für die Zahnaufhellung für zu Hause, und die Behandlungen fügen sich einfach in den Tagesablauf des Patienten ein. Ob Ihre Patienten schnelle Ergebnisse sehen möchten oder eine individuelle Behandlung benötigen, jedes Philips ZOOM! Produkt für zu Hause hellt die Zähne dank der einzigartigen Formel wirksam und bequem auf. Nach der Erstanwendung in der Praxis können Ihre Patienten die Anwendung mithilfe einer individuell angefertigten Schiene tagsüber oder nachts fortführen – ganz nach ihren Bedürfnissen. Die besondere 3-fach-Formel enthält folgende Bestandteile:

1. ACP (amorphes Calciumphosphat)
2. Kaliumnitrat
3. Natriumfluorid

Dank dieser einzigartigen Formel wird der Zahnschmelz gestärkt und die Zähne sanft aufgehellt. Bei vorschriftsmäßiger Anwendung erreichen die Patienten abhängig von der Konzentration und der von Ihnen empfohlenen Anwendungszeit in einer bis zwei Wochen beeindruckende Ergebnisse. Philips ZOOM! bietet Formeln mit schnell wirkendem Wasserstoffperoxid und langsam freigesetztem Carbamidperoxid an, die Sie angepasst auf die Bedürfnisse Ihrer Patienten einsetzen können.

Philips ZOOM! Take Home Produkte sind auch eine gute Option, um die Aufhellungsergebnisse bei Patienten nachhaltig beizubehalten die vor kurzem in der Praxis mit Philips ZOOM! White-Speed behandelt wurden.

Aufgrund einer anpassungsfähigen Option für jedes Lächeln und überlegener Formeln, die für die Minimierung der Empfindlichkeit und die Verbesserung der Zahnglanzaufhellung entwickelt wurden, ist es nicht verwunderlich, dass Philips ZOOM! die Nr. 1 der von Patienten in den USA nachgefragten professionellen Zahnaufhellungsmarken ist.



5. Wie werden bei den Philips ZOOM! Behandlungsoptionen Bedenken wegen empfindlicher Zähne berücksichtigt?

Nach den Kosten ist ein erwarteter Schmerz einer der Hauptgründe, warum Patienten zögern, eine Zahnaufhellung machen zu lassen.

Es ist wichtig, diese Befürchtung zu zerstreuen, die Optionen zu erklären und die bestmögliche Lösung zu bieten. Philips ZOOM!-Produkte wurden speziell entwickelt und formuliert, um dem Patienten die beste Erfahrung zu verschaffen.

Für Patienten mit sensiblen Zähnen bietet Relief® ACP Oral Care Gel eine einzigartige Lösung, um die Empfindlichkeit zuverlässig zu vermindern. Das patentierte ACP (amorphes Calciumphosphat)-repariert beispielsweise Schäden in der Zahnoberfläche. So sind die Zahnschmerz-Rezeptoren sicher vor Hitze, Kälte, Säuren und Berührungen geschützt. Weiterer Vorteil: Das Relief® ACP Gel hilft auch Karies vorzubeugen.

Verfahren mit der Philips ZOOM! WhiteSpeed-Lampe:

99 % der Patienten in beiden Gruppen spürten nur geringe oder keine Empfindlichkeiten¹.

Für hypersensible Patienten bietet die Lampe drei Intensitätseinstellungen, die während des Verfahrens bei eventuell auftretenden Zahnempfindlichkeiten angepasst werden können.

Die Philips ZOOM! DayWhite- und NiteWhite-Verfahren:

Philips ZOOM! ist das einzige Zahnaufhellungsprodukt am Markt, das ACP (amorphes Calciumphosphat), Fluorid und Kaliumnitrat enthält. Diese Wirkstoffkombination reduziert Sensibilitäten um 30% sowie das Nachdunkeln nach der Behandlung, stellt Zahnschmelz wieder her und gibt Glanz².



¹ Quelle: Angaben aus dem Journal of the American Dental Association: Clinical Performance of Professionally Dispensed Bleaching Gel with Added Amorphous Calcium Phosphate, JADA Bd. 136, März 2005.

² Quelle: Pinheiro HB et al., J Dent Res (spec. Iss. A 0801) 2012



6. So machen Ihre Patienten mit Philips ZOOM! WhiteSpeed eine großartige Erfahrung

Wir empfehlen nicht nur, die folgenden Informationen zu verinnerlichen, sondern auch durch deren Nutzung in Ihren Behandlungsräumen sicherzustellen, dass alle ein Praxisprotokoll einhalten.

Ursachen der Empfindlichkeit bei Zahnaufhellung

Empfindlichkeitsreaktionen treten auf, wenn der Pulpa durch das Wasserstoffperoxid im Zahnaufhellungsgel gereizt wird.

Hochkonzentriertes Gel kann bei einigen Patienten vorübergehende Empfindlichkeit hervorrufen. Die Beschwerden können von einer allgemeinen Empfindlichkeit über einige Stunden bis zu lokalen stechenden Schmerzen variieren, die während oder direkt nach dem Verfahren auftreten. Üblicherweise verschwinden die Beschwerden nach ein bis zwei Tagen.

Erklären Sie dem Patienten, dass die Zähne unbeschädigt bleiben und das Gefühl innerhalb von ein bis zwei Tagen vorübergeht.

Voruntersuchung des Patienten

Berücksichtigen Sie vor der Zusage oder Ablehnung einer Zahnaufhellung etwaige bestehende Probleme des Patienten.

Bei Patienten mit Graufärbungen, starken allgemeinen oder Tetrazyklin-Verfärbungen erzielen Sie mit Philips ZOOM! WhiteSpeed für die Praxis in Verbindung mit der Zahnaufhellung NiteWhite 16% für zu Hause optimale Ergebnisse.

Empfehlen Sie Ihren Patienten eine Rücksprache mit Ihrem Hausarzt/Zahnarzt, bevor sie sich einem Verfahren mit Philips ZOOM! WhiteSpeed für die Praxis unterziehen, sofern folgende Gegenheiten vorliegen:

- Schwangere oder stillende Mütter
- Karies oder insuffiziente Füllungen
- Immunschwache oder wegen einer ernsten Krankheit oder Störung in Behandlung befindliche Patienten
- Patienten unter 18 Jahren
- Hypokalzifizierte Subtypen der Amelogenesis imperfecta

Protokoll bei empfindlichen Zähnen

Vor dem Verfahren

- Empfehlen Sie Patienten vor dem Verfahren die Verwendung einer desensibilisierenden Zahncreme mit Natriumfluorid zweimal täglich für 10–14 Tage.
- Schlagen Sie Patienten mit einem anamnestischen Hinweis auf Zahnpfempfindlichkeiten vor Beginn des Zahnaufhellungsverfahrens eine Vorbehandlung über 15–30 Minuten mit dem Relief® ACP Oral Care Gel vor.

Während des Verfahrens

- Isolieren Sie das gesamte Weichgewebe, um die Sicherheit und das Wohlbefinden des Patienten zu gewährleisten. Zusätzlich kann Relief ACP vor dem Auftragen des Zahnaufhellungsgels von lingual/palatinal aufgetragen werden.
- Schützen Sie aufgrund von Zahnfleischrückgang oder abgenutzte Inzisalkanten freiliegendes Dentin mit Liquidam und reduzieren Sie die Intensität der WhiteSpeed-Lampe nach Bedarf.

Nach dem Verfahren

- Veranlassen Sie, dass Patienten direkt nach dem Verfahren und bei Bedarf Relief ACP auf die Zähne auftragen (ggf. in eine vorhandene Zahnschiene, vermeiden Sie dabei ein Überquellen), um so die Empfindlichkeit zu kontrollieren.
- Bei starken Empfindlichkeiten können Sie ein Schmerzmedikament empfehlen.
- Patienten sollten direkt nach der Zahnaufhellung färbende Nahrungsmittel und Getränke 48 Stunden lang meiden. Zudem empfiehlt es sich, um die Zahnfarbe möglichst lange zu erhalten, anschließend die Zähne einmal jährlich bei einer Prophylaxe professionell reinigen zu lassen und zu Hause täglich mit einer Philips Sonicare Zahnbürste zu putzen.
- Mit 31.000 Bürstenkopfbewegungen pro Minute bewegt sich eine Philips Sonicare Schallzahnbürste in 2 Minuten mehr als eine Handzahnbürste im ganzen Monat. Auf diese Weise entfernt sie bis zu 10x mehr Plaque als eine Handzahnbürste.¹

48 Stunden Weiße Diät für strahlend weiße Ergebnisse



Bis 48 h Stunden nach der Behandlung



Bis 48 h Stunden nach der Behandlung



Bis 48 h Stunden nach der Behandlung



Weiße Diät

¹ Quelle: Jenkins W, Souza S, Ward M, Defenbaugh J, Milleman KR, Milleman JL. Comparison of Plaque and Gingivitis Reduction by Philips Sonicare FlexCare Platinum with Premium Plaque Control Brush Head and a Manual Toothbrush. J Clin Dent 2017; 28 (Spec Iss A): A7–12.

Abschnitt 3: Professionelles Marketing

Um bei bestehenden und potenziellen Patienten Interesse für Philips ZOOM! Zahnaufhellungsbehandlungen zu wecken, sollten Sie gut definierte Vermarktungsstrategien für Ihre Praxis erstellen. Als Hilfe für einen richtigen Beginn des Prozesses haben wir diesen in eine Grundstufe und einen weiterführenden Abschnitt für Fortgeschrittene unterteilt.

Wir empfehlen mit der Grundstufe zu beginnen und dann weiter fortzuschreiten. Es bleibt aber Ihnen und Ihren Mitarbeitern überlassen, wie Sie die folgenden Strategien und Werkzeuge einsetzen möchten.

Rufen Sie bei Fragen die Nummer 040 2899 1509 an und lassen Sie sich für eine kostenfreie Beratung mit einem unserer Philips ZOOM! Mitarbeiter verbinden.



So setzen Sie unsere Vermarktungstools und -strategien ein

Von den Grundlagen wie Zahnfarbenbestimmung und Merchandising in der Praxis zu fortgeschritteneren Werkzeugen wie Saisonangeboten und Zahnaufhellungs-Anreizen: Die folgenden Seiten zeigen hilfreiche Werkzeuge, mit denen Sie die Bedürfnisse von Patienten erfüllen und Zahnaufhellung erfolgreich kommunizieren.

Ob Sie mit der Kommunikation ganz von vorne beginnen oder auf einem bereits florierenden Programm aufsetzen: Führen Sie diese Materialien in Stufen ein, die für Sie funktionieren und vergessen Sie nicht festzuhalten, was Erfolg bringt und wo Verbesserungen möglich sind.



Grundlagen der Vermarktung: **Bewusstsein schaffen**

Grundstufe: Zahnfarbenbestimmung bei jedem Patienten

Als Teil jeder Kontrolluntersuchung erfassen Hausärzte von jedem Patienten Daten wie Gewicht, Körpergröße und Blutdruck. Wir empfehlen, dass Zahnärzte auf dieselbe Weise die Zahnfarbe eines Patienten sowie deren Änderungen dokumentieren.

Die folgenden Schritte haben sich in der Praxis für die Zahnfarbenbestimmung bewährt:

Schritt 1: Beziehen Sie den Patienten in den Prozess der Farbtonbeurteilung ein. Besprechen Sie den Wert einer Zahnfarbenbestimmung und informieren Sie den Patienten über die aktuellen Ergebnisse.

Schritt 2: Verwenden Sie die Vita-Farbskala (die Skala muss von hell nach dunkel sortiert sein) zur Durchführung der Zahnfarbenbestimmung bei jedem Patienten. Zeigen Sie dem Patienten anhand des nach Helligkeit sortierten Farbringes und mit Hilfe eines Spiegels seine Zahnfarbe. Dokumentieren Sie diese mit einem Foto in der Patientenkartei.

Schritt 3: Beantworten Sie alle Fragen des Patienten zur Zahnfarbe. Das ist ein idealer Zeitpunkt, um das Gespräch direkt auf die Zahnaufhellung zu bringen.

Schritt 4: Dokumentieren Sie die Zahnfarbe eines jeden Prophylaxepatienten als Teil der routinemäßigen Munduntersuchungen. So können Sie Patienten informieren, wenn die Farbe mit der Zeit heller oder dunkler wird.

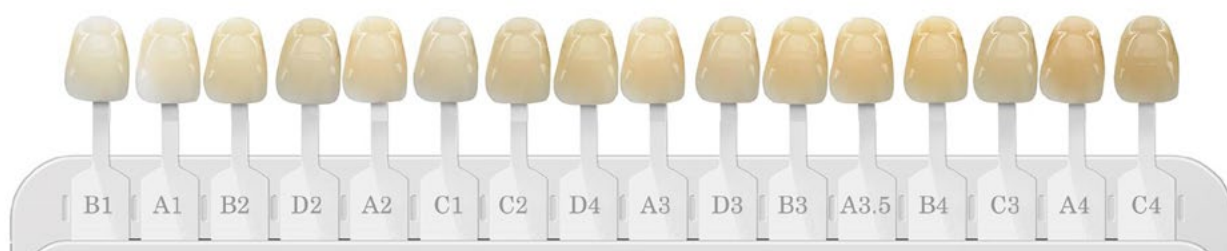
Vor der Aufhellung



Nach der Aufhellung¹



¹Die klinischen Ergebnisse sind abhängig von der Wirkstoffkonzentration und den individuellen Voraussetzungen des Patienten.



Vita und Vitapan sind Handelsmarken der Vita Zahnfabrik AG, Deutschland. Das Patent ist angemeldet.
US-Patentnummern: 5,819,988; 6,305,936; 6,048,202; 6,086,370; 6,065,645; 6,564,972. Das US-Patent ist angemeldet.

Grundstufe: Zahnaufhellungs-Experten bestimmen

Wer wird der Zahnaufhellungs-Experte Ihrer Praxis? Denken Sie bei der Auswahl daran, dass es eine Person sein sollte, die Vermarktung und Schulungen für Ihre Praxis leiten kann.

Ihre Praxis wird mit einem designierten Zahnaufhellungs-Experten reibungsloser laufen; es könnte sich sogar ein um 25% höherer Durchschnittsumsatz als ohne Experten ergeben.

Ihr Zahnaufhellungs-Experte wird für die Aufstellung von Zielen, die Bestellung von Materialien, Strategie, Vermarktung, Schulung Ihres Teams

und Motivation der Mitarbeiter zuständig sein; gleichzeitig wird er die Zahnaufhellungsmaßnahmen in der Praxis umsetzen.

Geben Sie dem Experten einen Anreiz. Erfolgreiche Praxen bieten für ihre Mitarbeiter über das Gehalt eine Umsatzbeteiligung an.

Ein Zahnaufhellungs-Experte kann eine

25% durchschnittliche
Umsatzsteigerung

im Vergleich zu Praxen ohne Experten bewirken



Grundstufe: Zahnaufhellungsziele für die Praxis definieren und Anreize schaffen

Die Zahnaufhellungsziele können von Praxis zu Praxis variieren. Abhängig von der Patientenpopulation und den Ressourcen gibt es möglicherweise verschiedene Wege bei der Berechnung eines erreichbaren Ziels. Schauen Sie sich dieses Beispiel an und überlegen Sie, wie ein Ziel wie das folgende zu Ihrer Praxis passen könnte:

- Eine Philips ZOOM!-Zahnaufhellung pro Woche zu durchschnittlich 400 EUR / Zahnaufhellung = 1.600 EUR pro Monat
- Quartalsziel (12 Wochen) = 4.800 EUR
- Jahresziel = 19.200 EUR

Selbst bei den realistischsten Zielen müssen alle Mitarbeiter gemeinsam auf diese hinarbeiten und mit den Patienten über Zahnaufhellung sprechen. Denken Sie über die Einführung eines Anreizprogramms nach, um die Sache zum Laufen zu bringen, und begeistern Sie alle dafür.

Anreize sind ein großartiger Weg, Zahnaufhellungsziele zu erreichen. Erlauben Sie Ihrem Zahnaufhellungs-Experten die Festlegung von Zielen und incentivieren Sie ihn für die Erreichung.

Zum Beispiel kann ein Mittagessen oder eine Praxisparty in jedem Quartal eine geeignete Möglichkeit sein, Ihr Team für die Erreichung der Zahnaufhellungsziele der Praxis zu motivieren.



Grundstufe: Mitarbeiter mit speziellen Kennenlernpreisen schulen und weiterbilden

Je größer die Sachkenntnis Ihrer Mitarbeiter ist, desto natürlicher werden die Gespräche über Zahnaufhellung mit den Patienten ablaufen. Bitten Sie Ihre Mitarbeiter, das Verfahren mit Philips ZOOM! WhiteSpeed für die Praxis oder ein Behandlungskit für zu Hause auszuprobieren. Persönliche Erfahrung liefert die Geschichten, die die Patienten hören möchten.

Jede der professionellen Behandlungen mit Philips ZOOM! wird Ihren Mitarbeitern helfen, verbindlich über die Produkte zu sprechen. Wir empfehlen auch, kaufmännische Mitarbeiter einzubinden.

Fragen Sie den Philips ZOOM! Außendienst nach Sonderpreisen für Mitarbeiter. Unter der Nummer 040 2899 1509 erhalten Sie mehr Informationen.

**Sie fragen sich, wo Sie anfangen sollen?
Hier sind einige Schritte, die Sie umsetzen können:**

Schritt 1: Betrauen Sie Ihren Zahnaufhellungs-Experten mit der Zuweisung der Zahnaufhellungsbehandlungen auf die einzelnen Mitarbeiter und ermutigen Sie jeden, mit anderen über seine Erfahrungen zu sprechen. So können Mitarbeiter Ihren Patienten über die verschiedenen Erfahrungen berichten.

Schritt 2: Rufen Sie an einem Tag der Woche ein „ZOOM!-Meeting“ für Ihre Praxis ins Leben, in dem die Mitarbeiter sich über ihre Erfahrungen austauschen können.



Besprechen Sie im Team, wie bereits am Empfang auf Fragen zum Thema Zahnaufhellung reagiert wird und welche Antworten direkt an den Patienten gegeben werden können.

Wichtig: Laden Sie lieber den Patienten zu einem individuellen Beratungsgespräch ein, als direkt den Preis zu nennen, damit Sie diesen auch in ein angemessenes Verhältnis setzen können.

Schritt 3: Beginnen Sie, über Zahnaufhellung zu sprechen – reden Sie mit den Mitarbeitern über die Aufklärung von Patienten zum Thema Zahnaufhellung. Ergreifen Sie die Gelegenheit und

- informieren Sie Patienten über ihre Zahnfarbe
- erkennen Sie das Zahnaufhellungspotenzial – nehmen Sie die Zahnfarbe in die Unterlagen auf
- Empfehlen Sie das Produkt, das am besten zum Lebensstil passt, und erläutern Sie die Erwartungen hinsichtlich der Zahnfarbe und im Rahmen des Budgets
- Stellen Sie die Möglichkeiten der Zahnaufhellung der Patienten deutlich heraus – nicht jeder wird die hellste Stufe erreichen; das hängt von der Zahnstruktur einer Person ab

Betrachten Sie die folgenden Punkte als Leitfaden:

Fragen, die Sie Patienten im Behandlungsstuhl stellen:

- Was würden Sie an Ihrem Lächeln ändern, wenn Sie könnten?
- Haben Sie Ihre Zähne schon einmal aufgehellt? Wenn ja, was haben Sie da ausprobiert? Wie waren die Ergebnisse und Erfahrungen?
- Was tun Sie zur Erhaltung Ihres weißeren Lächelns?
- Haben Sie schon einmal an eine professionelle Zahnaufhellungsbehandlung gedacht? Warum? Oder warum nicht?

Denken Sie bei Restaurationspatienten an folgende Standards:

- Fragen Sie jeden Patienten, bei dem Zahnersatz oder Füllungen geplant sind, ob er mit seiner Zahnfarbe zufrieden ist
- Raten Sie Patienten, die Zahnaufhellung sechs Wochen vor Restaurationen wie Kronen, Kompositfüllungen oder Veneers durchzuführen, damit dabei dann die hellere Zahnfarbe berücksichtigt werden kann
- Führen Sie vor und nach Restaurationen eine sorgfältige Zahnfarbenbestimmung durch

Wahrscheinliche Kandidaten für eine Zahnaufhellung: Patienten,

- denen ein Ereignis bevorsteht (Hochzeit, akademischer Abschluss, Beförderung)
- die Arbeit suchen und Vorstellungsgespräche absolvieren müssen
- die auf Partnersuche sind
- die eine Änderung der Zahnfarbe bisher nicht für möglich gehalten haben
- die älter sind und die Möglichkeit eines weißeren Lächelns, welches verjüngend wirkt, begrüßen
- die starke Verfärbungen haben aufgrund ihres Lebensstil (z. B. Nikotin, Kaffee, Tee)



Grundstufe: Aktivierung in der Praxis

Sorgen Sie dafür, dass die folgenden visuellen Hilfsmittel im Empfangs- und Wartebereich gut sichtbar platziert sind. Haben Sie sie nicht in der Praxis, rufen Sie bitte umgehend unser ZOOM!-Team unter 040 2899 1509 an, damit sie es zur Verfügung gestellt bekommen.

1. Philips ZOOM! Aufsteller für den Empfang



2. Philips ZOOM! Poster



3. Philips ZOOM! Broschüren



Take-Home

In-Office

3. Philips ZOOM! Gutschein



Viele Informationen stehen auch zum Download auf unserer Website bereit:
https://www.philips.de/c-w/resources_and_education/Klinische_Studien.html#page=1

4. Philips ZOOM! Liste der Zahnaufhellungsprodukte

	Produktname	Abbildung	Konzentration	Anwendungs- dauer	Ergebnis
 Maximale Ergebnisse sofort	WhiteSpeed		25% H ₂ O ₂	60 Minuten in office ¹	Bis zu 8 Farbnuancen heller ²
 Optimal bei Zahnfarbe A3 oder Sensibi- litäten (bei einem Besuch)	WhiteSpeed		6% H ₂ O ₂	60 Minuten in office ¹	Bis zu 6 Farbnuancen heller ²
 Individuelle Ergebnisse über Nacht nach eigenem Tempo	NiteWhite		16% CP	4–6 Stunden (über Nacht)	Optimale Ergebnisse in 2 Wochen
 Individuelle Ergebnisse über den Tag nach eigenem Tempo	DayWhite		6% H ₂ O ₂	30 Minuten 1- bis 2mal täglich	Optimale Ergebnisse in 2 Wochen
 Auffrischung jederzeit	DayWhite / NiteWhite		6% CP oder 16% H ₂ O ₂	30 Minuten 1- bis 2mal täglich/ 4–6 Stunden (über Nacht)	Optimale Ergebnisse in 1-2 Wochen

¹ohne Vorbereitungszeit

²Die tatsächlichen Ergebnisse variieren in Abhängigkeit der individuellen Voraussetzungen des Patienten.

Vermarktung für Fortgeschrittene: **Der nächste Schritt**

Für Fortgeschrittene: Patienten über die neuen Philips ZOOM!-Angebote informieren

Der nächste Schritt zur Generierung von mehr Behandlungen zur Zahnaufhellung ist das Schaffen eines Bewusstseins bei den Patienten. Sorgen Sie dafür, dass Ihre Patienten wissen, dass Ihre Praxis Philips ZOOM! anbietet.

Schritt 1: Erstellen Sie eine Patientenliste. Entscheiden Sie, wie Sie die Patienten erreichen möchten. Es gibt mehrere einfache Optionen:

- Terminvereinbarungen
- Aktualisierung der Webseite

Schritt 2: Wenden Sie sich unter 040 2899 1509 an Ihren Philips ZOOM! Mitarbeiter und fordern Sie spezielle Hilfsmittel an. Philips ZOOM! verfügt neben den bereits erwähnten visuellen Hilfsmitteln über weitere Druckvorlagen zur Patientenaktivierung.

Schritt 3: Bleiben Sie an den Patienten dran und vereinbaren Sie kostenlose Beratungstermine.



Für Fortgeschrittene: Internet und Social Network

- Melden Sie sich zum Zahnarztfinder bei Philips an
- Machen Sie Fotos und Videos und stellen Sie diese auf Facebook/Youtube oder auf Instagram
- Fragen Sie Patienten, ob Sie über die tollen Ergebnisse auf Instagram oder in anderen Social Kanälen berichten
- Verlinken Sie Ihre Website für Fragen auf die Philips Seite
- Sorgen Sie dafür, dass ihr Praxisname online sichtbar ist
- Goody-Bag für Patienten mit Informationsmaterial und Preisangebot
- Zusammenarbeit mit lokalen Unternehmen wie Fitnesscenter, Brautmode, Frisör, Schönheitssalon (z. B. Banner auf der Website)

Bei Zweifeln an der Vereinbarkeit von Werbemaßnahmen mit dem Berufsrecht empfiehlt es sich bei Ihrer Zahnärztekammer nachzufragen.

The screenshot shows the Philips ZOOM! website interface. At the top is a blue navigation bar with links: PHILIPS, Produkte, Online-Shop, Support & Service, Aktionen, My Philips/Produkt Registrierung, and Ersatzteile & Zubehör. Below the navigation bar is a large hero section with a background image of a smiling couple. The text in the hero section reads: "ZOOM! Zahnaufhellung", "Professionelle Zahnaufhellung", and "Vertrauen Sie dem Experten für ein gesundes, strahlendes Lächeln: Ihrem Zahnarzt". A call-to-action button says "Hier finden Sie alle Philips ZOOM! Zahnärzte in Ihrer Nähe". Below the hero section are four smaller images with corresponding text links: "Finden Sie Ihren ZOOM! Zahnarzt", "Funktionsweise", "In der Praxis und zu Hause", and "Häufige Fragen". At the bottom, there is a section titled "Strahlend weiße Zähne unterstützen Ihre positive Ausstrahlung" with a subtext: "Ein schönes Lächeln ist oft das erste, was anderen Menschen positiv auffällt - und wenn Sie sich mit Ihrem".

Einen Quartalskalender für Preisaktionen erstellen

Regelmäßige Preisaktionen ermutigen Patienten nicht nur dazu, Gelegenheiten für eine Zahnaufhellung zu nutzen, sondern sie helfen auch einigen Patienten bei der Finanzierung von Behandlungen.

Die Organisation von Preisaktionen bereitet die Mitarbeiter auf Gespräche über Zahnaufhellung mit den Patienten vor und hilft Ihnen bei der Bestimmung der Artikel, die Sie bestellen müssen.

Schritt 1: Legen Sie zusammen mit Ihrem Zahnaufhellungs-Experten eine Jahresstrategie für Zahnaufhellungen fest. Richten Sie die Jahresziele an der Position aus, die Sie der Zahnaufhellung in Ihrer Praxis einräumen möchten. Z.B. nutzen viele Praxen die Zahnaufhellung als Bindungsstrategie und bieten Zahnaufhellungsanreize als Möglichkeit, die Besuchshäufigkeit konstant zu erhalten. Andere Praxen nutzen die Zahnaufhellung zur Generierung neuer Patienten und nutzen eine bestehende Patientenbasis sowie das Angebot von Rabatten für Zahnaufhellungen für jeden neuen durch Empfehlung gewonnenen Patienten.

Schritt 2: Nutzen Sie den Aktionskalender als Anregung. Zu diesem Zeitpunkt empfehlen wir, mit Ihrem Philips ZOOM! Außendienstmitarbeiter Kontakt für eine kostenlose Beratung zur Erstellung

eines auf Sie zugeschnittenen Kalenders für Ihre Praxis aufzunehmen.

Schritt 3: Setzen Sie die Preisaktionen um und analysieren Sie die Ergebnisse.

Diese wichtigen Fragen sollten Sie bei Ihrer Analyse berücksichtigen:

- Wie viele Patienten wurden während der Aktion behandelt?
- Wie war das Feedback dieser Patienten? Gab es Aspekte der Behandlung, die besonders beliebt oder unbeliebt waren?
- Haben Sie einen Monat später einen Folgetermin zur Dokumentation der Farbtonänderung und der Durchführung der Behandlung zu Hause vereinbart?

Schritt 4: Bestellen Sie für Ihre nächste Aktion bei Ihrem Philips ZOOM! Außendienstmitarbeiter telefonisch neue Materialien.

Q1	Q2	Q3	Q4
Januar	April	Juli	Oktober
Gutschein-Special Kauf eines ZOOM!-Geschenkgutscheins: 15% Rabatt bei einer persönlichen Zahnaufhellung	Endlich Frühling! Kostenloser AirFloss Ultra bei jedem Kauf einer Zahnaufhellung in der Praxis	Ein schönerer Sommer 80 EUR Nachlass für eine Behandlung in der Praxis mit ZOOM!	Herbst-Angebot 30% Rabatt auf Behandlungen zu Hause
Februar	Mai	August	November
Valentinstag Eine Zahnaufhellungsbehandlung kaufen und 50% Rabatt für die nächste Behandlung erhalten	Monat des Lächelns 150 EUR Nachlass auf kosmetische Behandlungen in der Praxis mit ZOOM!	Semesterbeginn 100 EUR Nachlass für Behandlungen in der Praxis donnerstags und mittwochs	Tag der offenen Tür Live-Zahnaufhellung
März	Juni	September	Dezember
Sonicare-Special Kostenlose elektrische Zahnbürste Sonicare bei jedem ZOOM!-Verfahren in der Praxis	Hochzeitsaison 30% Rabatt für Braut, Bräutigam und Hochzeitsgäste	Sonicare-Special Kostenlose elektrische Zahnbürste Sonicare bei jedem ZOOM!-Verfahren in der Praxis	Weißer Weihnacht Kauf eines ZOOM!-Geschenkgutscheins: 15% Rabatt bei einer persönlichen Zahnaufhellung

Für Fortgeschrittene: Die Kommunikation in der Praxis saisonal aktualisieren

Schritt 1: Nehmen Sie die Woche, in der Sie Ihren Philips ZOOM! Außendienstmitarbeiter anrufen, um Ihre Patientenkommunikation für die entsprechende Saison zu aktualisieren, in den Aktionskalender auf. Eine Auswahl an saisonalen Aktivierungsmaterialien kann Ihnen auf Anfrage zur Verfügung gestellt werden.

Schritt 2: Fragen Sie rechtzeitig bei Ihrem Philips ZOOM! Außendienstmitarbeiter nach Unterstützungsmöglichkeiten zur saisonalen Aktivierung. Wir empfehlen die visuelle Kommunikation in der Praxis und Social Media-Posts z. B. für folgende Anlässe aufzufrischen:

Januar:	Neues Jahr, neues Ich
Februar:	Valentinstag
März:	Es wird Frühling
Mai–August:	Hochzeitssaison
August–September:	Semesterbeginn
Oktober–Dezember:	Weihnachtssaison



Vermarktung für Profis: **Der Schlüssel für langfristigen Erfolg**

Für Profis: Einführung des Endless Whitening Programm

Mit diesem einfachen Zahnaufhellungsprogramm behält das Lächeln Ihrer Patienten langfristig seinen strahlendsten Glanz. Sie können es nutzen, um den Patienten eine Möglichkeit zu bieten, nach einer Zahnaufhellung ein Nachdunkeln im Zeitverlauf durch ein regelmäßiges Auffrischen zu vermeiden. So besteht die Möglichkeit es direkt in eine Behandlung zu integrieren und als Teil dieser anzubieten oder unabhängig davon als Einzelleistung.

Da es sich um ein Programm handelt, können Sie dieses mit einer bestimmten Laufzeit versehen, über die der Patient die Leistung bei Ihnen erhält. Dies kann mit einer Einmalgebühr in Höhe von xx,xx € oder mit einem Zuschlag jährlich von xx,xx € versehen sein.

Wenn sich der Patient für das Programm interessiert, können Sie eine individuelle Schiene für den entsprechenden Patienten anfertigen und ihm 1x jährlich eine TakeHome Spritze zum Auffrischen im Rahmen der Professionellen Zahnreinigung mit nach Hause geben. Die Kosten für eine solche Kombination sollten entsprechend unterhalb der Kosten für nicht am Programm teilnehmende Patienten liegen.

Für Sie bringt dies neben zufriedenen Patienten eine Kontinuität der Nachfrage nach den Zahnaufhellungsprodukten.

Das Endless-Whitening-Programm kann folgenden Patienten angeboten werden:

Philips ZOOM! Patienten

Neuen Patienten

als Teil von Restaurationen oder im Rahmen der Zahnreinigung

Bestehenden Patienten

als Teil der Zahnreinigung einmal jährlich zum Erhalt der Farbe

Ziel ist, dabei langfristig das Ergebnis der Zahnaufhellung der Patienten zu erhalten:

Schritt 1:

Definieren Sie Ihre Praxis-Strategie für die

- Gewinnung neuer Zahnaufhellungspatienten
- Patientenbindung

Schritt 2:

Definieren Sie Ihre Programmstrategie:

Wie sehen Ihre Preisüberlegungen aus?

Definieren Sie Ihre Programmstrategie

	Patientenpreis (mit Behandlung)	Patientenpreis (ohne Behandlung)
Neupatienten		
Bestandspatienten		

Wie sieht ihre Patientenberatung aus?

- Informieren Sie Ihre Patienten über die Einflüsse auf die Zahnfarbe
 - Besprechen Sie, wie wichtig es dem Patienten ist, das Resultat so lange wie möglich zu erhalten
- Definieren Sie eine Strategie, wie Sie den Patienten Nachsorge anbieten. Diese sollte die folgenden drei Punkte umfassen:
- 1) die Aufnahme in den Prophylaxe-Recall (2x p.a.),
 - 2) regelmäßige Auffrischungen
 - 3) die häusliche Zahnpflege mit der Philips Sonicare

Schritt 3: Implementieren Sie Ihr Programm in Ihre Praxiskommunikation

Eine Programmbeschreibung anfertigen und die Mitarbeiter schulen.
Ein Musterskript finden Sie nachfolgend.

Musterskript des Endless Whitening Programm

Nur für den praxisinternen Gebrauch

Wie präsentiere ich das Endless Whitening Programm gegenüber einem Patienten?

Praxis: Sind Sie an unserem Endless Whitening Programm interessiert?

Patient: Was genau ist das?

Praxis: Es ist ein sehr einfacher und bequemer Weg, Ihr strahlend weißes Lächeln zu erhalten. Wir bieten Ihnen individuell angepasste Zahnaufhellungsschienen und Zahnaufhellungsgele als Teil Ihrer ersten Zahnaufhellung.

Patient: Was muss ich dafür tun?

Praxis: Wir können Ihre individuelle Zahnaufhellungsschiene heute gerne gegen eine Gebühr von xx,xx € anfertigen lassen.

Danach können Sie sich Ihr angepasstes Kit nach etwa 7 Tage abholen. Wir informieren Sie, sobald es fertig ist.

Alles was Sie danach noch tun müssen, ist regelmäßig Ihre Termine wahrzunehmen. Sollte Sie diese aus persönlichen Gründen einmal nicht einhalten können, bitte wir Sie mindestens 24h vorher Bescheid zu geben.

Ich kann Sie jetzt für eine erste Aufnahme registrieren, wenn Sie wollen.

Patient: Klingt gut und super einfach!

Praxis: Schön! Dann werden wir heute anfangen.

Erstes Telefonat mit einem Patienten, der auf das Endless Whitening Marketing reagiert

Praxis: Ich würde Ihnen gerne mehr über unser Endless Whitening Programm erzählen. Wir bieten Ihnen eine individuell angepasste Zahnaufhellungsschiene sowie das passende Zahnaufhellungsgele als Teil Ihrer ersten Zahnaufhellung an. Anschließend erhalten Sie bei Ihrer professionellen Zahnreinigung ein Zahnaufhellungsgele.

Wenn Sie sich registrieren möchten, erhalten Sie die jährliche Aufrischung in Höhe von xx,xx €.

Unsere Patienten sind von dem Programm begeistert! Würden Sie auch gerne einen Termin vereinbaren?

Erneutes Anmelden von Patienten nach einem verpassten Termin

Praxis: Wie es scheint, konnten Sie Ihren letzten Termin nicht wahrnehmen.

Patient: Ja, leider hatte ich einen Notfall, der mir dazwischengekommen ist.

Praxis: Tut mir leid zu hören. Ich hoffe, dass Sie alles gut regeln konnten.

Patient: Ja, nun ist alles gut.

Praxis: Schön zu hören. Leider mussten wir aufgrund Ihres verpassten Termins Ihre Behandlung unterbrechen.

Ich würde es schade finden, wenn Sie die Vorteile unseres Endless Whitening Programms verlieren würden, daher kann ich Ihnen dieses eine Mal Folgendes anbieten. Wir berechnen Ihnen die heutige Auffrischung (per Spritze) in Höhe von xx,xx €.

Somit werden Sie automatisch wieder in das Programm aufgenommen. Wie klingt das für Sie?

Patient: Super! Vielen Dank. Ich hätte mich sehr geärgert, die Vorteile des Programms zu verlieren, also bin ich mit dieser Lösung sehr zufrieden.

Es ist wichtig das „nur dieses eine Mal“ hervorzuheben.

Ein neuer Patient fragt, wie teuer die professionelle Zahnreinigung sein wird

In unserer Praxis kostet eine professionelle Zahnreinigung typischerweise xx,xx € für Patienten mit gesunder Mundhygiene.

Wir haben unter anderem ein tolles Programm, das Endless Whitening Programm, bei welchem wir Ihnen einmal jährlich nach dem Termin ein Zahnaufhellungsgele für zu Hause mitgeben.

Haben Sie Interesse an einem ersten Beratungsgespräch?

(Wenn Patienten mehr über das Endless Whitening Programm hören möchten ...)

Wenn Sie zu einer Vorsorgeuntersuchung oder professioneller Zahnreinigung kommen, bieten wir Ihnen individuell angepasste Zahnaufhellungsschienen und Zahnaufhellungsgele als Teil Ihrer ersten Zahnaufhellung an. Anschließend geben wir Ihnen einmal jährlich nach Ihrer professionellen Zahnreinigung ein Zahnaufhellungsgele für die Anwendung zu Hause mit.

Dieser Leitfaden ist erst der Anfang

Wir hoffen, dass Ihre Fragen zur Philips ZOOM!-Zahnaufhellung in diesem Leitfaden beantwortet wurden und Sie nun vorbereitet sind, sich nicht nur die Zeit für Zahnaufhellung in Ihrer Praxis zu nehmen, sondern mit Hilfe unserer Tipps eine echte Erfolgsstory daraus machen können!

Wir bei Philips ZOOM! verstehen, dass ein gesundes, selbstbewusstes Lächeln ein Leben verändern kann. Wenn Sie die besten Zahnaufhellungsoptionen anbieten, erhalten Sie zufriedene Patienten mit Selbstvertrauen und profitieren auch wirtschaftlich davon.

Die Schritte sind einfach. Wenn Sie mehr Patienten gewinnen möchten, die wiederum Ihre Praxis weiterempfehlen, beginnen Sie über Zahnaufhellung zu sprechen. Fragen Sie Ihre Patienten, ob sie mit ihrer Zahnfarbe zufrieden sind, und klären Sie sie über ihre Zahnaufhellungsoptionen auf. Geben Sie ihnen das strahlendere, gesündere Lächeln, das sie sich schon immer gewünscht haben. Sie werden feststellen, dass sie für das Gespräch insbesondere dann offen sind, wenn Sie die sicheren und wirkungsvollen Optionen vorstellen, die mit Philips ZOOM! zur Verfügung stehen.

Wir begleiten Sie bei diesem Prozess als Ihr Partner. Rufen Sie bei Fragen oder zum Bestellen von Materialien, die in diesem Leitfaden genannt werden, unter der Nummer 040 2899 1509 an oder sprechen Sie mit Ihrem Philips ZOOM! Außendienst.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Das Philips ZOOM!-Team

Geben Sie Patienten das strahlendere, gesündere Lächeln, das sie sich schon immer gewünscht haben



