

Domine a arte de salvar dentes para um negócio próspero

Resumo: A reputação é tudo hoje em dia. Descubra como você pode manter uma imagem positiva salvando mais dentes, otimizar seu tempo de cadeira graças a um procedimento minimamente invasivo e ainda melhorar a experiência de seus pacientes. Nem é preciso dizer que um tratamento que permite preservar dentes é uma boa notícia para todos. Seus pacientes, sua clínica e sua reputação. Visão geral rápida da situação.

Como dentista, você sabe como dentes saudáveis podem contribuir ativamente para o bem-estar dos pacientes. É por isso que a remoção de um dente nunca é feita sem uma consideração cuidadosa. Como dentista, você também pode perceber que **a perda de um dente afeta o corpo em vários níveis e pode ter muitas repercussões.**¹ Os pacientes são afetados principalmente por uma redução do coeficiente mastigatório e um impacto nos dentes antagonistas ou danos estéticos. No entanto, condições de saúde mais graves também foram recentemente associadas à perda dentária, especialmente doenças crônicas como diabetes², doenças cardíacas³, pulmonares ou ósseas⁴. Em resumo, **a perda de um dente é indesejável**, em qualquer situação.

O Biodentine pode ajudá-lo a **salvar mais dentes e impulsionar seus negócios em diferentes níveis**. Neste artigo, você descobrirá **todos os benefícios que sua clínica** pode ter ao preservar o elemento dentário. Você verá que usar o produto certo pode não apenas melhorar a experiência dos pacientes, mas também **ajudá-lo a economizar tempo e, em última análise, ter um impacto positivo em sua reputação**.

I – Transforme a experiência de seus pacientes

36% dos indivíduos têm medo de ir ao dentista, de acordo com um estudo inglês

Como em qualquer procedimento de saúde, ninguém vai ao dentista com alegria e muitos pacientes se preocupam com a dor ou com a incerteza. É por isso que as emoções associadas à odontologia são na maioria das vezes negativas. Um estudo inglês indica que 36% dos indivíduos têm medo de ir ao dentista e que 12% até sofrem de medo extremo.⁵ Sentimentos de desconforto, medo da dor, experiências traumáticas ou medo de danos estéticos... As fontes de apreensão variam tanto quanto os pacientes que vêm à sua clínica todos os dias. Como profissional de saúde, grande parte da sua missão é aliviar o medo dos pacientes. Na verdade, é fácil melhorar a experiência deles em sua clínica, **por meio de pequenas ações que podem fazer grandes diferenças**.

As pessoas pagam pelo atendimento odontológico, mas também pagam por uma visita agradável e satisfatória. Como você pode atender a essa demanda? Usando uma alavanca poderosa: alívio. Claro, isso significa alívio da dor, mas também pode significar o alívio do uso de um **método minimamente invasivo para tratamento dentário**. Perder um dente ou fazer um tratamento endodôntico é um procedimento importante e, muitas vezes, complexo. Com o Biodentine, **você salva o dente do seu paciente sem dor, diminui o impacto psicológico negativo, agiliza seu atendimento e economiza tempo**. **A experiência do seu paciente melhora radicalmente em comparação com o tratamento convencional, levando a níveis mais elevados de satisfação.**

Você tem como quebrar o ciclo em que o paciente associa o dentista ao medo ou à dor, e isso vai transformar permanentemente a forma como a sua clínica odontológica é percebida. **A fórmula para o sucesso é simplificar seu trabalho, destacar suas habilidades e mudar positivamente a percepção de seus pacientes.**

II – Controle o seu tempo (e o tempo dos seus pacientes)

Os tratamentos convencionais têm muitas vantagens, mas têm uma grande desvantagem: eles são extremamente demorados. O tratamento endodôntico, por exemplo, requer um longo

tempo de trabalho por várias sessões, o que significa que o paciente pode ser solicitado a retornar, reduzindo o tempo disponível da cadeira para atender outros pacientes. Mesmo na área da saúde, **ganhar eficiência e produtividade é a chave para uma clínica bem-sucedida**. O Biodentine é projetado para permitir que você execute um procedimento minimamente invasivo com poucas sessões, no caso de terapia vital de polpa. **Você gasta menos tempo em cada procedimento** e seu paciente não precisará agendar várias sessões para finalizar o tratamento. **Como resultado, sua agenda fica consideravelmente mais leve, deixando você com mais tempo para ver outros pacientes.**

A economia de tempo não é vantajosa apenas para você, mas também para o seu paciente. Ao usar o Biodentine, você os ajuda a evitar várias consultas (e o risco potencial de renovação do tratamento).

Os tratamentos odontológicos modernos remodelam a jornada do cuidado ao se adaptar às preocupações contemporâneas dos pacientes e profissionais de saúde. Em uma era de desempenho, o tempo é a mercadoria mais preciosa e o maior problema. **Ter mais controle sobre nossos cronogramas é um passo muito importante em direção à lucratividade**. Mas isso não é tudo. Além de economizar tempo para todos, **evitar extrações desnecessárias** pode transformar a experiência de

seus pacientes em sua clínica odontológica. É uma maneira de começar a transformar seu negócio de maneira sustentável.

III – Melhore a reputação de sua empresa

Acabamos de mostrar que a satisfação do paciente é algo precioso. Ela é um componente essencial para construir uma boa reputação fora dos muros de sua clínica. Mas há mais: **as pessoas começarão a reconhecê-lo como um dentista que salva mais dentes.** Isso ajuda a diferenciá-lo no competitivo mundo da saúde odontológica. As notícias viajam rápido hoje em dia, e habilidades específicas neste domínio são um alicerce para construir sua reputação. No final das contas, é tudo uma questão de como seus pacientes, atuais e futuros, veem você. **Para ter sucesso a longo prazo, você não deve depender apenas de uma clínica de qualidade, mas também garantir que seus conhecimentos e habilidades sejam reconhecidos: é por isso que a imagem da marca é sua melhor aliada.**

Manter uma imagem positiva é fundamental hoje em dia.. Os dentistas não estão isentos dessa regra de negócios: as pessoas formam opiniões olhando as avaliações online, buscam recomendações de amigos próximos e familiares e permanecem fiéis ao profissional que ofereceu um bom tratamento. Se você pode trazer satisfação e alívio aos pacientes, você está se dando o melhor presente de todos: **um**

grupo de embaixadores prontos para recomendá-lo em seus círculos sociais. Este ciclo virtuoso ampliará sua lista de clientes e impulsionará sua clínica odontológica para a sustentabilidade e lucratividade.

Vamos concluir este artigo com um lembrete: **para ser um dentista de sucesso, é fundamental aplicar os mesmos elevados padrões a todos os aspectos do seu negócio.** O atendimento de alta qualidade é óbvio, mas não se esqueça de trabalhar a percepção e a reputação como fatores-chave a serem levados em consideração. Einstein resumiu essa necessidade na seguinte frase: “Portanto, como profissionais da saúde, **precisamos oferecer mais do que um serviço às pessoas** que dependem de nós, mas uma solução global que supere suas expectativas iniciais. Para satisfazer essas necessidades, criamos o Biodentine, um produto que efetivamente permite que você salve mais dentes e forneça um cuidado ideal, enquanto constrói uma excelente reputação. É oficial: um pequeno ato de cuidado pode transformar vidas profundamente.

Lembrando:

- Com o Biodentine, você salva os dentes do seu paciente sem dor e diminui o impacto psicológico negativo.

- O Biodentine é projetado para permitir que você execute um procedimento minimamente invasivo com poucas sessões.

^[1] Khan, S. U., Ghani, F., & Nazir, Z. (2018). The effect of some missing teeth on a subjects' oral health related quality of life. Pakistan journal of medical sciences, 34(6), 1457–1462. <https://doi.org/10.12669/pjms.346.15706>

^[2] Julkunen, A., Heikkinen, A. M., Söder, B., Söder, P. Ö., Toppila-Salmi, S., & Meurman, J. H. (2017). Autoimmune Diseases and Oral Health: 30-Year Follow-Up of a Swedish Cohort. Dentistry journal, 6(1), 1. <https://doi.org/10.3390/dj601000>,

^[3] University of Helsinki. (2016, August 2). Hidden tooth infections may predispose people to heart disease. ScienceDaily. Retrieved May 5, 2021 from www.sciencedaily.com/releases/2016/08/160802104159.htm

^[4] National Institutes of Health Osteoporosis and Related Bone Diseases National Resource Center. Oral Health and Bone Disease. NIH Publication No. 18-7882. Last Reviewed 2018-11. <https://www.bones.nih.gov/health-info/bone/bone-health/oral-health/oral-health-and-bone-disease>

^[5] Beaton, L., Freeman, R., & Humphris, G. (2014). Why are people afraid of the dentist? Observations and explanations. Medical

principles and practice : international journal of the Kuwait
University, Health Science Centre, 23(4), 295–
301. <https://doi.org/10.1159/000357223> <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC5586885/>