



Conversaciones claras con SLX[®]

Maneras de navegar de manera efectiva la conversación sobre los alineadores con los pacientes

Rompehielos

Si un paciente parece ser un buen candidato según su salud dental/perio, intente iniciar la conversación sobre los alineadores con una pregunta calificativa y/o un beneficio centrado en la salud.

"¿Has considerado los alineadores transparentes? Corregir su (apiñamiento/ mordida) es una excelente manera de garantizar que sus dientes y encías tengan la mejor salud posible a largo plazo".

Introduciendo SLX[®]

Es probable que los pacientes estén familiarizados con otras opciones populares en el mercado. He aquí una manera rápida de explicar los beneficios únicos de SLX.

"El Dr. ____ usa SLX, un alineador que es transparente como el cristal, resistente a las manchas y facilita el uso de accesorios mínimos, por lo que no parece que esté usando aparatos de cerámica".

Guiado por un médico vs bricolaje

Las marcas de alineadores de bricolaje están constantemente comercializando a los pacientes. He aquí cómo comunicar la importancia de la atención personalizada y el tratamiento guiado por un médico con SLX.

"A diferencia de muchas de las opciones de bricolaje, estará bajo la supervisión y orientación del Dr. _____. Él / ella podrá monitorear su progreso y ajustar su tratamiento según sea necesario para garantizar que logre una mordida óptima y una sonrisa hermosa"

Opciones de pago y costo

¡La pregunta más común que hacen los pacientes cuando están interesados en recibir un tratamiento con alineadores transparentes es sobre el costo!

"SLX es generalmente bastante asequible. Ofrecemos financiamiento interno para ayudarlo a mantener bajos sus costos mensuales".

El proceso de tratamiento

Transición al ofrecer un escaneo intraoral de cortesía: use el escaneo como ayudante en el consultorio para la educación del paciente, de modo que el médico pueda tener una representación visual cuando analice las opciones y la complejidad del tratamiento.

"¿Le gustaría hacer un escaneo complementario para ver un antes y un después y determinar cuántos alineadores necesitaría?"

Experiencia del médico

Los pacientes quieren saber que su médico es hábil y capaz de brindarles los mejores resultados: compartir años de experiencia o mostrar un libro de casos es un gran generador de confianza.

"Dr. ____ ha tratado a pacientes con alineadores transparentes durante más de _ años y los pacientes están encantados con los resultados. (Si corresponde) Aquí hay un libro de casos de SLX que muestra otros antes y después".

Uso de alineadores SLX

Si su paciente no tiene claro el uso de alineadores, explíquele los beneficios de SLX y la facilidad de mantener una buena higiene dental.

"SLX es uno de los alineadores más claros disponibles para garantizar que pocas personas noten que está en tratamiento. Los usará durante 22 horas al día y, a diferencia de los frenos, puede quitárselos al comer, beber y usar hilo dental para una higiene dental óptima".