

PATIENTENGEWINNUNG



1. Stellen Sie den Patienten in den Mittelpunkt

Im Fokus steht immer der Patient und sein Lächeln, nicht der Verkauf. Beginnen Sie das Gespräch, indem Sie die Zahnprobleme erfragen, die den Patienten am meisten beschäftigen. Gehen Sie auf die genannten Punkte ein und sprechen Sie erst im Anschluss weitere Aspekte für seine Mundgesundheit an, wie in diesem Fall die Korrektur seiner Zahnfehlstellung.



2. Demonstrieren Sie Kompetenz

Schaffen Sie Vertrauen, indem Sie Vorher-Nachher-Fälle präsentieren. Zeigen Sie Ihrem Patienten Fälle, die seiner Mundsituation ähnlich sind. So motivieren Sie und geben eine Vorstellung vom Ergebnis. In diesem Dokument finden Sie Bildmaterial zu allen gängigen Zahnfehlstellungen.



3. Erklären Sie das Warum

Vermitteln Sie dem Patienten das Hauptziel der Behandlung, nämlich die Erreichung einer optimalen Okklusion. Bilder einer idealen Okklusion helfen, um deren Bedeutung für den Zahnerhalt zu verdeutlichen.

Erläutern Sie dem Patienten langfristige Folgen von unbehandelten Fehlstellungen, wie Zahnschmelzschäden, Zahnfleischerkrankungen und Probleme bei der Mundhygiene. Hier können Fotos von geschädigten Zähnen unterstützend wirken. Runden Sie die Aufklärung durch ein inspirierendes Bild einer sympathischen Person mit bezauberndem Lächeln ab.



4. Zeigen Sie die Aligner-Schiene und ihre Vorteile

Sprechen Sie über die Vorteile der Schienen. MagEStic Aligner sind effektiv, unauffällig und komfortabel. Betonen Sie dabei die Eignung zur Korrektur verschiedener Zahnfehlstellungen, einschließlich der des Patienten. Begegnen Sie den häufigsten Bedenken:

„Funktioniert es?“ Ja, es funktioniert! Um den Patienten rundum zu überzeugen, ist es hilfreich, nicht nur Beispielfälle zu zeigen, sondern auch das Material und seine besondere Funktion zu erklären. Mehr dazu auf unserer www.magestic-aligner.de.

„Werde ich daran denken, die Aligner ständig zu tragen?“ Um diesen Einwand zu entkräften, weisen Sie den Patienten darauf hin, wie praktisch und komfortabel MagEStic Aligner sind.



5. Sprechen Sie über den Preis

Präsentieren Sie unsere Preispakete und klären Sie auf, dass die Behandlung mit MagEStic Aligner erschwinglich ist. Weisen Sie auf den kostenfreien Behandlungsvorschlag hin, der alle nötigen Informationen zur Entscheidungsfindung bietet:

- den Fortschritt und das Endergebnis der Behandlung anhand einer 3D-Simulation
- die benötigte Anzahl der Schienen
- die voraussichtliche Behandlungsdauer
- die Kosten der Behandlung