

E-BOOK

O seu sorriso é único

Cuide dele com o melhor produto de Oral Beauty Care

n&w
dental care



VEGANO



ECO-FRIENDLY



NÃO TESTADO EM ANIMAIS

Olá

A Oral Unic em parceria com a New Dental Care desenvolveu um dos maiores programas do mundo de prevenção de alta performance para pacientes com implantes e próteses sobre implantes.



Você receberá cinco capítulos desse e-book com conteúdos relevantes, escrito por especialista no assunto, para desta forma promover a melhoria da saúde bucal e a durabilidade dos implantes, gerando uma oportunidade de negócio para o franqueado com alto valor agregado e excelente taxa de retorno.

**Seja bem-vindo
e boa leitura**



Hoje quando falamos em odontologia, vemos o avanço no reconhecimento e no Status diante da sociedade, isso se deve principalmente à odontologia estética. A última década testemunhou um aumento na busca por procedimentos estéticos e mudanças no campo da odontologia com avanços em técnicas, materiais, equipamentos e também nos produtos de cuidados pós-procedimento.

A idade já esteve diretamente relacionada a perda dentária, o envelhecimento da população foi um importante fator no campo da implantodontia. No entanto, dados do IBGE e do Ibope mostram que no Brasil, 39 milhões de pessoas usam próteses dentárias, sendo que uma em cada cinco delas tem entre 25 e 44 anos. O estudo aponta que 16 milhões de brasileiros vivem sem nenhum dente e 41,5% das pessoas com mais de 60 anos já perderam todos os dentes.

**A CADA CINCO PESSOAS
QUE USAM PRÓTESE TEM
ENTRE 24 E 44 ANOS**





Quanto mais dentes um paciente perde, mais desafiadora é a tarefa de reabilitá-lo. Este processo deve ser realizado de forma que traga conforto a ele em todas as etapas.



O tempo de cicatrização pode ser muito desconfortável, mas uma vez que o resultado final se torna visível, o doloroso período de recuperação se torna irrelevante, pois a estética bucal e a autoestima são restauradas.

No mundo de hoje, em que o tempo é a moeda principal, é importante fornecer soluções para ajudar o cliente a voltar mais rapidamente ao seu dia a dia, e isso é possível por meio do uso de produtos de alta performance clínica e científica.




A New Dental Care é uma empresa global e disruptiva que desenvolve e fornece produtos de higiene bucal inovadores e de alta performance em todo o mundo, impulsionando a tecnologia e a inovação no segmento.





Com foco no aumento do número de implantes e na necessidade de produtos específicos para esse público, a New Dental Care em colaboração com as melhores universidades do país desenvolveu uma linha específica para implantes. Os produtos não possuem flúor, contam com a abrasividade ideal, capacidade de limpeza, poder antisséptico e princípios ativos que garantem a saúde e longevidade dos tratamentos realizados com implantes dentários, além de serem veganos, eco-friendly e com total aderência aos preceitos ESG.



ENTENDA COMO FUNCIONA O PROGRAMA

- É estabelecido, junto ao paciente, um processo de monitoria e manutenção do tratamento realizado.

Ao iniciar este processo, o paciente receberá um kit contendo os produtos exclusivos da New Dental Care para serem utilizados em um período de seis meses, quando o paciente deverá retornar ao seu dentista para a revisão do tratamento.

- O kit será disponibilizado para o paciente no momento da opção pelo tratamento, em que o dentista abordará os principais benefícios que terá ao longo do tratamento.

PARA ESTA PARCERIA SERÃO DISPONIBILIZAD OS OS SEGUINTE PRODUTOS DA LINHA IMPLANTS:

3 unidades do enxaguante
bucal de 300 mls

5 unidades do gel dental
implants de 70 gramas





**ALÉM DA
OFERTA DE
ALTO VALOR
AGREGADO
PARA O
PACIENTE, O
PROGRAMA
TAMBÉM
POSSIBILITA:**

1. Oferecer uma recuperação baseada em produtos inovadores, exclusivos e únicos no mundo.

A franquia pode ser mais rentável ao utilizar na recuperação do paciente produtos com valor agregado. Ao oferecer produtos inovadores e exclusivos como parte de seu tratamento, o paciente se sente valorizado, desta forma, mais engajado e confiante para concluir todo o tratamento.



2. Reduzir a taxa de retrabalho e intercorrência após procedimentos

O sucesso de uma cirurgia de implante dentário não depende apenas do planejamento e da execução do procedimento cirúrgico. Os cuidados posteriores são fundamentais para alcançar os resultados desejados. Ao investir em um programa de prevenção após a cirurgia de implantes, a franquía odontológica pode reduzir significativamente os custos associados a complicações pós-operatórias que poderiam ter sido evitadas, como inflamações e infecções. Reduzindo drasticamente os custos com retrabalho, retratamento e indenizações.



3. Fidelizar e monitorar diretamente os pacientes durante o processo de recuperação




Estabelecer um relacionamento com o cliente torna-se o sustentáculo do sucesso de uma clínica. Estar presente de forma contínua traz a segurança e a confiabilidade que o paciente precisa para fidelizar-se. Pacientes satisfeitos e bem cuidados tendem a ser mais fiéis, além disso, estando satisfeitos são mais propensos a recomendar a clínica para amigos e familiares, o que pode aumentar ainda mais a base de pacientes da franquia e o aumento na receita a longo prazo.

4. Ativar clientes inativos e captar novos cliente com o uso de business intelligence

Business Intelligence (BI) é uma combinação de análise de negócios e ferramentas que permitem que a clínica tome decisões baseadas em dados. Trata-se de olhar holisticamente para os dados em sua prática e usá-los para conduzir mudanças positivas, eliminar ineficiências e adaptar-se rapidamente às mudanças do mercado. Investir em prevenção pode aumentar a lucratividade da franquia ao reduzir o tempo de recuperação do paciente e, conseqüentemente, reduzir o número de consultas para lidar com possíveis complicações. Isso significa que o tempo e os recursos da equipe odontológica podem ser direcionados para outras atividades, tornando o atendimento mais eficiente e aumentando a capacidade de atendimento da franquia. Com a otimização do tempo também é possível recuperar clientes inativos.

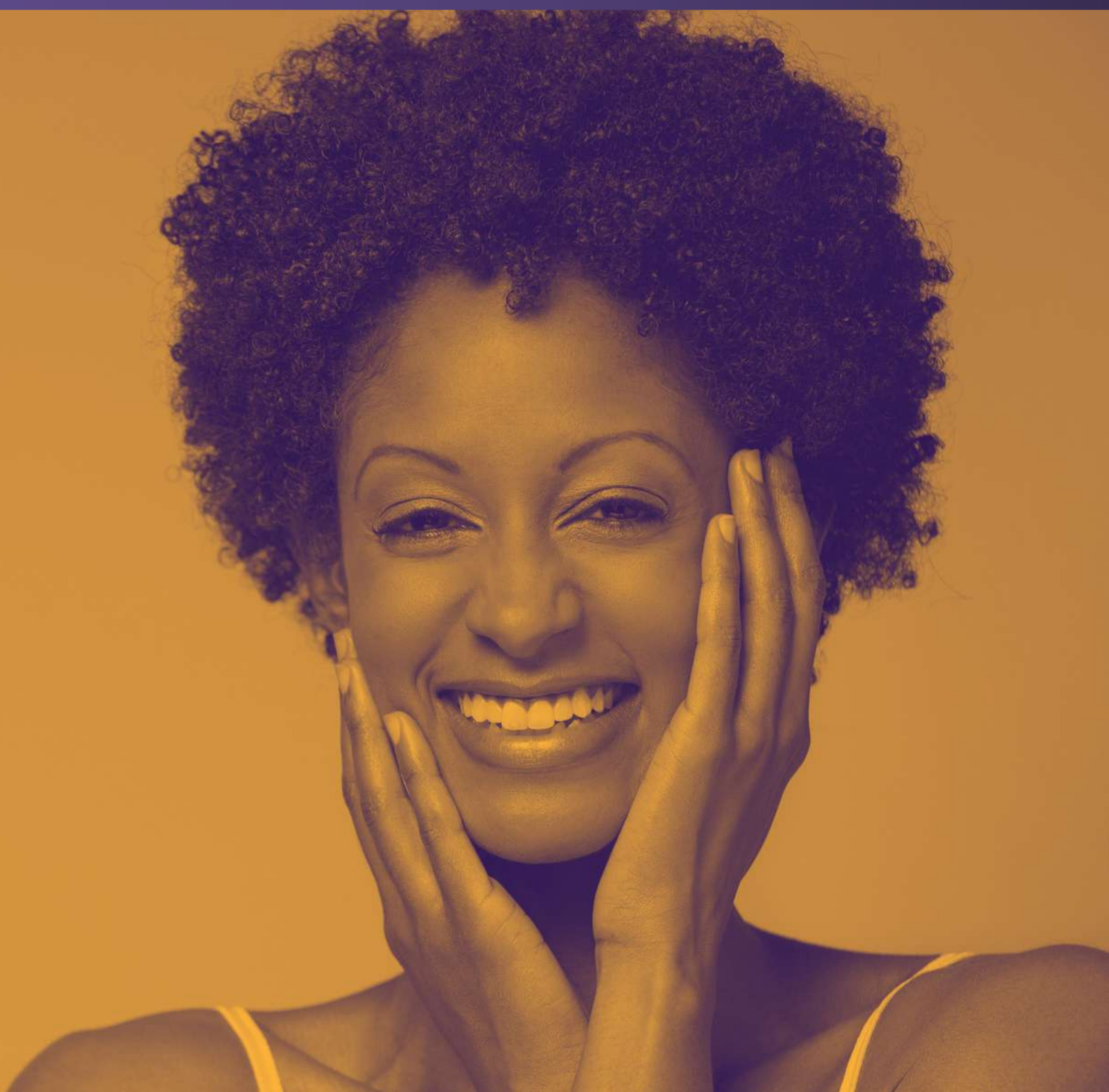
5.1. Posicionamento de mercado com alto diferencial competitivo

De fato, o mercado sofre uma crise econômica, o baixo poder aquisitivo da maioria da população, a competição dos convênios e o excesso de oferta de profissionais. Não esqueçamos que as crises sempre existiram e sempre existirão. Portanto, agir estrategicamente, fazer boas escolhas, diferenciar-se de seus concorrentes e fornecer produtos e serviços de qualidade são necessários para se destacar em um mercado competitivo e aumentar a lucratividade do seu negócio. Oferecer um programa preventivo após a cirurgia de implantes é inovador em relação a outras práticas do mercado, além dos benefícios de minimizar as complicações que podem ocorrer no pós-operatório. Isso aumenta a lucratividade da empresa.



O QUE MAIS OFERECEMOS?

A parceria também contará com a disponibilização de uma plataforma de conteúdo. Para o franqueado serão disponibilizadas trilhas de educação que ajudarão à toda sua equipe como potencializar o programa de prevenção da melhor forma possível. Um conteúdo diferenciado será fornecido aos pacientes para ajudá-los a obter melhores resultados durante o tratamento.



**ELEVE A
RENTABILIDADE
DE SUA CLÍNICA
DE FORMA
DIRETA, SIMPLES
E SEGURA
FAZENDO SEUS
PACIENTES
SORRIREM CADA
VEZ MAIS**





**ENTRE EM
CONTATO**

**AGORA E FAÇA A
SUA ADESÃO AO
PROGRAMA**

Obrigado!



www.newdentalcare.com.br



@newdentalcare_



Fale com um vendedor – (11)
91324-6814 – Carolina Martins



Fale com especialista – (11) 96305-
8341 – Dra. Caroline Franco