



Стратегия продаж имплантологического лечения пациентам.

Как быть честными с пациентами и с самими собой!

К.Н. Хабиев

г. Москва

Надежность имплантационного лечения не вызывает сомнений. Успешность имплантации колеблется от 97 до 99,5%, но не всегда доктор может доходчиво объяснить все преимущества имплантации, а также особенности той или иной имплантационной системы. Кто-то из докторов пытается определить платежеспособность пациента по его внешнему виду, кто-то проходит курсы по продажам и умело (или неумело, что хуже) «впаривает» самый дорогой план лечения. К сожалению, подобные примеры дискредитируют нас как врачей и делают стоматологов в глазах пациентов «зубными врачами» и «хапугами».

Как же быть? Специфика профессии заставляет нас зарабатывать деньги. Иначе как мы купим в клинику томограф или микроскоп? Мы же хотим повышать свой профессиональный уровень и оказывать услуги нашим пациентам на самом высоком уровне? Если Ваш ответ «-Нет», – не читайте дальше эту статью, пожалуйста, Вам она попала случайно. Если Вы ответили «-Да», поздравляю, нам с Вами по пути.

Меня всегда занимал вопрос – где же та грань между оказанием медицинской помощи и оказанием медицинских услуг? Кто мы – врачи или продавцы. Если Врачи – о каких деньгах может идти речь когда мы говорим о здоровье пациента, если продавцы – не навредим ли мы пациенту в погоне за наживой?

Как не перейти эту тонкую грань? И где она эта грань? Попробуем разобраться.

Пациенты на первичной консультации чаще всего задают следующие вопросы:

1-я группа вопросов – целесообразность имплантологического лечения.

2-я группа вопросов – касательно качества имплантатов.

На первой группе вопросов я останавливаться не буду – на эту тему написано множество статей, проводятся курсы. Имея под рукой интернет, пациент очень часто получает всю необходимую информацию без нашей помощи.

Вторая группа вопросов сложнее.

Когда к Вам приходят пациенты, нуждающиеся в имплантологическом лечении, они будут задавать следующие вопросы:

– Доктор, какой имплантат лучше? А чем он лучше остальных?

– А почему этот имплантат стоит дешевле? Он что хуже?

– А в чем преимущество дорогого имплантата?

– Чем дорогой имплантат отличается от недорогого?

– Можно ли вместо дорогого имплантата поставить менее дорогой?

Сейчас, пожалуйста, возьмите ручку и напишите свои ответы на эти вопросы. Не продолжайте чтение, пока не ответите на эти вопросы. Это очень важно для понимания проблемы.

Написали? Теперь продолжим.

Какие ответы чаще всего слышит пациент? Этот имплантат уже 40 лет на рынке – есть отдаленные результаты. Это слабый аргумент – в современном мире технологии развиваются очень быстро и накопленный опыт позволяет постоянно совершенствовать продукцию. За 40 лет был накоплен огромный багаж знаний по имплантации. И если имплантат создан на основе этих знаний – почему он должен быть хуже имплантата, созданного 30–40 лет назад, когда, например, не знали о необходимости переклужения платформ и о многом другом?

А если Вы составили план лечения с дорогими имплантатами, пациент от него отказался по причине дороговизны и Вы не моргнув глазом, пересчитали план лечения с более дешевыми имплантатами, как Вы будете выглядеть в глазах пациента? Подумайте об этом.

Для того, чтобы успешно проводить имплантационное лечение, необходимо решить следующие задачи.

1) Занять все ниши (эконом, стандарт, премиум). Вы должны иметь возможность предложить имплантацию любой ценовой категории.

2) Иметь возможность проводить имплантацию



Хабиев Камилль Наильевич, к.м.н., сертифицированный имплантолог Европейской Ассоциации Остеоинтеграции, эксперт международного исследовательского центра MINEC, член ICOI, президент группы компаний Дентал Гуру.

в любых клинических ситуациях. Для этого необходимо иметь системы с различными типами фиксации в кости.

3) Иметь «фишки» – предложить то, чего нет у других. Например, одномоментная имплантация и немедленная нагрузка или установка имплантатов без костной пластики.

4) Научиться продавать услуги и зарабатывать, при этом не обманывая ни пациента, ни себя.

5) Иметь надежные имплантационные системы с оптимальным соотношением цена-качество, взаимозаменяемые, доступные.

Можно ли решить все эти задачи? Оказывается можно.

Мною был разработан следующий принцип продажи имплантационного лечения пациентам.

Необходимо предлагать имплантационную систему не по цене, а ПО ПОКАЗАНИЯМ!

Что это означает. Когда у пациента идеальные условия для имплантации – я ему могу поставить любой имплантат с предсказуемым хорошим результатом. Если на первом месте стоит уменьшение стоимости

лечения, то в этом случае я предлагаю имплантат из эконома сегмента. Но это не означает, что имплантат плохой или некачественный. Это имплантат LUNA, который соответствует основным критериям современной имплантационной системы – с конусным соединением, переключением платформ, микрошероховатой поверхностью и самонарезной резьбой. Обычный имплантат – без особенностей, волею судеб помещенный мною в эконом сегмент.

Но если пациенту нужна костная пластика, то здесь уже возможны варианты.

Клинический случай №1

У пациента отсутствуют зубы в области 15, 16 зубов. Высота кости в этой области составляет 2–3 мм. Первый вариант лечения подразумевает проведение синус-лифтинга с установкой имплантата только через 5–6 месяцев. Еще через 3–4 месяца можно устанавливать формирователи десны и начинать протезирование. В этом случае можно использовать любой имплантат, в том числе и из эконома сегмента. Но это как минимум 2 операции и не менее 10 месяцев до момента протезирования.

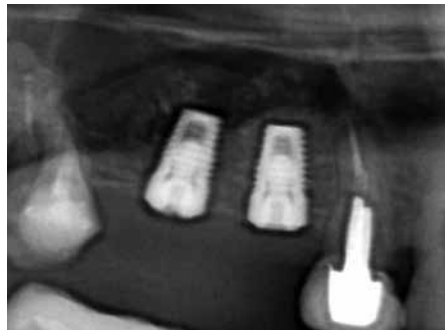
Второй вариант – это установка имплантата одновременно с синус-лифтингом. Но в этом случае необходимо использовать

имплантат с микрорезьбой на шейке, которая позволит зафиксировать имплантат даже в 2–3 мм кости. Например, имплантат Импро (Германия). Таким образом, вместо 2–3 операций будет всего одна, а протезирование можно начинать уже через 4–5 месяцев, так как процесс формирования костной ткани и остеоинтеграция имплантата будут протекать одновременно. Так как одномоментная имплантация является более технологичной операцией, требующей от стоматолога определенных навыков и высокой квалификации, то процедура имплантации стоит дороже.

У пациента есть выбор – пройти более долгий путь

(2 операции и 10 месяцев ожидания) и сэкономить деньги, либо заплатить больше, но сделать все за одну операцию и уже через полгода иметь возможность полноценно жевать.

Как правило, здесь срабатывает второй принцип – «мы выбираем самое дорогое из того, что можем себе позволить». Пациент с большей степенью вероятности выберет второй вариант, так как он дает массу преимуществ – уменьшение травматизма (вместо двух операций – всего одна) и сокращение сроков реабилитации (4–5 месяцев вместо 10–12). А доктор получает достойное вознаграждение за свое мастерство и профессионализм.



Клинический случай №2

У пациента частичная вторичная адентия в области 35 и 36 зубов. Ему сняли мост и предложили имплантацию. Он согласился. Но ширина гребня по его вершине составляет всего 2 мм, постепенно расширяясь до 7–8 мм у нижнечелюстного канала. Чтобы установить имплантат необходима костная пластика. Здесь также есть 2 основных варианта:

1 вариант – предварительная аугментация кости. Описано множество техник – это и винирная техника, и методика тонких ламинатов, можно также использовать направленную костную регенерацию с применением различных мембран, но в большинстве случаев имплантация возможна только через 6–8 месяцев, когда происходит интеграция костных блоков, либо образование костной ткани из графта. То есть, опять 2–3 операции и не менее года в ожидании коронок. Костная пластика также требует высокой квалификации доктора и стоит не дешево.

2 вариант – это расщепление гребня с одномоментной имплантацией. Наиболее предсказуемый результат мы можем получить, используя имплантационную систему AnyRidge, так как дизайн этого имплантата способствует расщеплению гребня самим имплантатом. Этот вопрос уже освещался мной в одном из номеров «Дентальная имплантация и хирургия» (№1 (10), 2013). Благодаря высоким показателям первичной стабильно-

сти имплантата, установленного даже в расщепленный гребень, мы имеем возможность начать протезирование уже через 3–4 месяца. Образование костной ткани вокруг имплантата происходит намного быстрее при расщеплении альвеолярного гребня, так как сохраняется питание вестибулярной и оральной костных пластинок. Раньше я не рекомендовал этот план лечения пациентам, так как было достаточно большое количество осложнений в виде перелома вестибулярной стенки. С появлением технологии расщепления с помощью сверхтонкого пьезохирургического ножа Thog и имплантатов AnyRidge, процесс расщепления стал безопасным и предсказуемым.

Перейдем к финансам. Возьмем для примера цены в нашей клинике. Если бы костная пластика была не нужна, установка 2-х имплантатов Импро стоила бы пациенту 60.000 рублей. Но необходима аугментация костными блоками, а это еще 50.000 рублей. Таким образом, первый вариант лечения обойдется пациенту в 110.000 рублей вместо 60.000 – почти в 2 раза дороже. И не забывайте, что Вы объясняете пациенту что будет 2–3 операции вместо одной, и почти год, вместо 2–3-х месяцев, как это могло бы быть при достаточном объеме костной ткани. Представьте степень разочарования пациента – он думал, что имплантация это просто, а оказалось очень долго, дорого и придется делать несколько опера-

ций. И пациентов чаще всего пугала не стоимость лечения, а длительность и многократность операций. Достаточно большой процент таких пациентов в конце концов находили ортопеда, который соглашался сделать им мостовидный протез, пусть даже в ущерб соседним зубам.

Мы нашли выход из этой ситуации. Установка 2-х имплантатов AnyRidge с расщеплением гребня будет стоить 100.000 рублей (каждый имплантат по 50.000, расщепление гребня включено в стоимость), это лишь немногим дешевле. Но необходима всего 1 операция и протезировать можно будет уже через 3–4 месяца, как при обычной имплантации. Что произошло? Из трех факторов – время, количество операций и стоимость, остается лишь один фактор, который отличается от обычной имплантации – это стоимость. Если Вы правильно объяснили пациенту ценность имплантологической процедуры (сохранение костной ткани, отсутствие необходимости препарирования соседних зубов, полноценное восстановление функции и эстетики и так далее), мотивировать его на предложенный план лечения, как правило не составляет труда. Особо упорным можно предложить дополнительную скидку (невысокая себестоимость процедуры расщепления гребня позволяет это сделать). В моей практике на лечение остается 100% пациентов с подобной ситуацией.



Клинический случай № 3

Пациенту необходимо удалить все зубы и установить имплантаты на верхней и на нижней челюстях с немедленной нагрузкой. На нижней челюсти кость 1-го и 2-го типа, поэтому я рекомендую пациенту установку имплантатов Импро, которые фиксируются в кортикальной кости за счет конусной шейки с микрорезьбой. А на верхней челюсти кость 3-го и 4-го типа, поэтому для достижения высокой первич-

ной стабилизации необходимо использовать имплантат с выступающими витками резьбы. Дизайн имплантатов AnyRidge большого диаметра способствует фиксации имплантата в губчатом слое кости. Сочетание 2-х систем имплантации позволяет предсказуемо провести одномоментную имплантацию и дать немедленную нагрузку без особого риска. Пациент понимает, что ему не стремятся продать самый до-

рогой (иногда необоснованно) план лечения, а рекомендуют оптимальный вариант как по стоимости, так и по конечному результату. В качестве альтернативного варианта предлагается имплантация без немедленной нагрузки, но, если для пациента важно восстановить эстетику и функцию как можно быстрее, он готов платить больше и сам отказывается от более экономичного варианта.



Вы честны с пациентом – Вы не продаете имплантат – Вы оказываете ему высококвалифицированную услугу и она должна соответствующим образом оплачиваться.

Очень часто у моих пациентов стоят все 3 имплантационные системы: там где костной ткани достаточно –

имплантаты LUNA, в боковых отделах верхней челюсти, там где необходимо было провести синус-лифтинг –

имплантаты IMPRO и на нижней челюсти, там где ширина гребня была недостаточна – имплантаты AnyRidge.

ниша	эконом	стандарт	премиум
Система	LUNA	IMPRO	AnyRidge
Страна производитель	Ю.Корея	Германия	Ю.Корея
Стоимость в розницу	99-69\$ (по акции) с заглушкой	89Евро (97\$!) без заглушки	175\$ с заглушкой (140\$ по акции)
Показания	Для простых случаев без пластики	Универсальный для всех случаев – одновременно с синус-лифтингом, немедленная имплантация и ранняя нагрузка	Расщепление, немедленная нагрузка в мягкой кости
Особенности	D от 4 до 5 мм – 18 размеров, RBM	D от 3, 6 до 7 – 28 размеров, SuperH – Змерное травление	D от 3,5 до 8 – 55 размеров, Хрейд – нанослой ионов Кальция
Фишки	В отличие от многих эконом систем - конусное соединение, поверхность RBM, Совместима с Импро	Микрорезьба на шейке и агрессивная резьба позволяют установку одновременно с синусом, немедл импл и нагрузку. Благодаря поверхности - быстрое приживление. Немецкое кач-во, пожизненная гарантия, совместим со многими системами	Сам расщепляет гребень, без пластики, мало или без сверления, фиксация в мягкой кости, наноповерхность, уникальный дизайн, суперортопедия (абатмент может удерживаться без винта)
Как продавать пациенту	Легкие случаи	Практически во всех случаях, кроме расщепления	При расщеплении, установка без сверления, мягкая кость, немедленная нагрузка, пластика включена в стоимость
Стоимость для пациента	10-15 тыс руб	20-30 тыс руб	30-50 тыс руб

Вывод

Предложенный подход позволяет предложить пациенту оптимальный план лечения, как с точки зрения клинического подхода, так и с точки зрения финансов. При этом у пациента всегда есть выбор и он понимает за что он платит деньги. А доктор имеет возможность спокойно продавать имплантацию без оглядки на финансовую составляющую лечения.

ВСЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ИМПЛАНТАЦИИ И КОСТНОЙ ПЛАСТИКИ



При покупке 10 имплантатов
Вы получаете стартовый
хирургический набор В ПОДАРОК!

Имплантационная система премиум-класса

- Anyridge - это система завтрашнего дня, расширяющая возможности для имплантации.
- Имплантат сам расщепляет узкий гребень. Сроки остеоинтеграции уменьшены в 2 раза благодаря высокой первичной стабилизации даже в мягкой кости и наноповрежности Хрейд из 1 слоя ионов кальция.
- Минимальная травма кости. Можно установить имплантат без сверления!
- До 1,6 мм прироста кости без костной пластики
- Двойное переключение платформ
- Суперортопедия - абатмент удерживается даже без винта
- Площадь поверхности в 2-3 раза больше, чем у обычных имплантатов, что позволяет избежать костной пластики

Суперимплантат по суперцене!

140-175 \$*

Имплантат с заглушкой

* В зависимости от количества купленных имплантатов
*Срок действия акции ограничен



БУДУЩЕЕ - УЖЕ СЕГОДНЯ!



THE 21ST CENTURY PREMIUM IMPLANT SYSTEM



89€

Срок действия акции ограничен



При покупке
25 имплантатов
Вы получаете стартовый
хирургический набор
БЕСПЛАТНО!

Пожизненная гарантия

- 1 Внутреннее конусное соединение 11° обеспечивает герметичность и равномерное распределение нагрузки.
 - 2 Единая ортопедическая платформа для имплантатов любого размера облегчает работу ортопеда и снижает финансовые затраты.
 - 3 Переключение скоростей с макро- на микрорезьбу уплотняет подлежащую кость
 - 4 Переключение платформ способствует сохранению костной ткани вокруг имплантата
 - 5 Квадро резьба (4 отдельных витка) на шейке имплантата
 - 6 Двойная резьба на теле имплантата
- Конусная форма имплантата
 - Конусность шейки имплантата 8 градусов
 - Самонарезная агрессивная резьба
 - Золотистая поверхность абатментов - выглядит эстетично
 - Шестигранный фиксатор на конце конуса абатмента позволяет правильно позиционировать абатмент и избежать ротации
 - Огромный выбор абатментов и других супраструктур для решения ортопедических задач любой сложности

ОПТИМАЛЬНОЕ СООТНОШЕНИЕ ЦЕНЫ И КАЧЕСТВА!

Luna - мультизадачная система имплантации с внутренним конусным соединением для предсказуемого и долговечного результата

- Двойная резьба обеспечивает превосходную первичную стабилизацию
- Простой хирургический протокол
- 6 комплектов сверел и динамометрический ключ в хирургическом наборе!
- Внутреннее конусное соединение 11° обеспечивает герметичность
- Совместим с IMPRO, Dentium, Osstem и др.
- Отсутствие полированной шейки обеспечивает формирование «костного замка» над имплантатом

При покупке
50 имплантатов
Вы получаете
большой
хирургический
набор
БЕСПЛАТНО!



*Срок действия акции ограничен

Luna SHINHUNG
Система дентальной имплантации

**4350 р.
69 \$***

Имплантат с заглушкой

Одобрено
Стоматологической
Ассоциацией России