

FAQ - Pytania i odpowiedzi

Panel Dyskusyjny Concierge /
Grupa Facebook /
Messenger /
WhatsApp /
Ankiety /

Lekcja 3

EFEKTYWNOŚĆ

Lekcja 3 : Temat przewodni - EFEKTYWNOŚĆ

Stomatologia to też biznes

OD: JERZY PERENDYK

W Twoich programach poza wartością merytoryczną doceniam **dobrze przemyślaną i logicznie ułożoną na osi czasu metodologię.**

W klinikach stomatologicznych przenika się wiele skomplikowanych i nie zawsze przewidywalnych procesów.

DSD pozwala to poukładać tak, że wszystko ma swój początek i koniec a same procesy nie kolidują między sobą tylko się wzajemnie wspierają. Nawet dla doświadczonego lekarza jest to inspirujące i skłania do modyfikacji wcześniej funkcjonujących (nie najgorzej) rozwiązań. Do tego odważnie poruszasz tematy działalności biznesowej, które dla niektórych lekarzy są tematem tabu.

Trzeba umieć otwarcie mówić o tych kwestiach, bo poza leczeniem pacjentów musimy pamiętać , że prowadzimy biznes.

ODP: BARTEK CERKASKI

Witaj Jurku 😊 dziękuję za Twój komentarz!!!

W istocie kwestie biznesowe i tego jak procesy i psychologia sprzedaży i budowania wartości mają bezpośredni wpływ na biznes.. Wielu dentystów będąc w ferworze dostarczania najlepszej stomatologii **utyka na trzecim poziomie.** I bardzo często właśnie tu zaczyna się **proces wypalenia zawodowego**... sam to przeszedłem, dlatego łatwo mi przychodzi o tym mówić.. i doskonale rozumiem jak wyrwać się z tego zakłętą kręgu "pułapki przetrwania"...

Outsourcing kluczem do swobody i pewności

OD: AGNIESZKA D

o masz na myśli z outsourcingiem ?

ODP: BARTEK CERKASKI

OUTSOURCING, czyli **zamawianie tych czynności, które do tej pory wykonujesz samodzielnie (albo chciałabyś), które może ktoś wykonać lepiej szybciej**, a Ty i Twój zespół skupia się na tym co robi najlepiej – czyli leczenie pacjentów .

Outsourcing może być wewnętrzny , albo zewnętrzny.
Stosujemy kilka form u nas, a główne nich to:

1. korzystanie z usług **planowania i projektowania DSD** przez DSD Planning Center w Madrycie (regularnie, nawet kilka zamówień dziennie)
2. **integracja plików preparacji w DSD** Lab w SaoPaulo przed wysłaniem do naszego laboratorium w Poznaniu, albo w Chojnicach
3. **planowanie i projektowanie szablonów na podstawie DSD** w lokalnym labie w Łodzi (wszystkie implantacje są u nas nawigowane)
4. **wykonanie prac ostatecznych** (tą formę outsourcingu znamy wszyscy bardzo dobrze..)

..w ten sposób nikt u nas nie zawraca sobie głowy planowaniem, tylko poświęca ułamek czasu na **ZATWIERDZENIE** projektu, czy planu, a potem wykorzystujemy efekty tego outsourcingu podczas codziennych zabiegów.

OD: ADRIANNA P

Bartku, mam pytanie o outsourcing – w zasadzie tę część gdzie wspominałeś w odpowiedzi na któryś z komentarzy o integracji plików po preparacji w Sao Paulo. Będę korzystać z lokalnych labów (zapewne tego samego co Ty z Poznania 😊) i z tego rozumiem, że labor sam nie jest w stanie połączyć plików projektu z preparacją? Przybliż mi proszę tę procedurę i daj informację gdzie tę integrację zamówić. Ewentualnie czy labory z listy DSD ready dadzą radę to sami zrobić. Z góry dzięki!

ODP: BARTEK CERKASKI

W większości przypadków zniekształcenia wynikające z uśredniania i algorytmów programów CAD/CAM powodują, że technicy muszą praktycznie projektować to od początku, **co gubi całą ideę**... najlepsza strategia to integrację robić przez DSD PC jako Overprep.

Co zrobić, żeby zostać kliniką DSD?

OD: VILETTA

*Witam,
jestem pod wrażeniem stworzenia tak trudnego i skomplikowanego procesu planowania leczenia kompleksowego, prostych a zarazem wymagających procedur z zastosowaniem najnowszych technologii, nie tylko do marketingu ale do planowania i przewidywalnego efektu leczenia estetycznego. W mojej praktyce jestem "generałem". Chciałabym wdrożyć DSD do planowania kompleksowego i zaangażować mój zespół do współpracy, ale nie wiem od czego zacząć, aby nie przeinwestować i nie wprowadzać na samym początku zbyt radykalnych zmian? **Co trzeba zrobić, aby być certyfikowaną kliniką DSD?***

ODP: BARTEK CERKASKI

Witaj Violetta, bardzo dziękuję za komentarz i cieszę się że zainspirowałem do zmian!

Podczas dzisiejszej lekcji (Lekcja 4) dostępny będzie obszerny Podręcznik – taki przepis, więc z pewnością pozwoli Tobie ustalić konkretne kroki, tym bardziej, że jest w nim też 9 wskazówek o których wystarczy pamiętać, gdy zaczynasz inwestować w technologię...

żeby zostać kliniką DSD trzeba

1. w pierwszej kolejności dołączyć do społeczności DSD,
2. potem zostać Masterem DSD,
3. a w trzecim etapie kliniką DSD.

Proces sekwencyjny (a jakże...;) i na każdym kroku możesz liczyć na duże wsparcie.

Najłatwiej dołączyć do społeczności DSD poprzez Program DSD Smile Journey & Restoration

<https://www.smilejourneyformula.com/zaproszenie>

„Kradnę” Twój workflow

OD: SAMUEL SEMIR HUSSEIN

*Obecnie jestem generałem walczącym na froncie Westerplatte. Przez ostatnie kilka miesięcy widzę ogromny potencjał i zainteresowanie nowych pacjentów w mojej klinice leczenia kompleksowego, i pomimo faktu, że jestem w stanie wykonać poszczególne kroki leczenia to **gubię się w planowaniu leczenia a przede wszystkim przekazywania pacjentom ich nieświadomego problemu i rozwiązania.***

*Wspólnie z moich partnerem biznesowym zainwestowaliśmy we wszystkie narzędzia cyfrowe i niestety **używamy je obecnie do 20% możliwości.** Dotychczas próbowałem robić to na 1 lub 2 godzinnych wizytach co jest bardzo frustrujące i kompletnie nie pozwala mi skupić się na budowaniu raportu z pacjentem i zwracania uwagi na niuanse związane z ich historia i potrzebami.*

Jestem oczarowany Smile Journey Formula. Nie mogę się doczekać być w gabinecie w poniedziałek. Cały mój zespół będzie zadowolony z tego workflow! Pozdrawiam serdecznie Bartek, z nieba mi spadłeś

ODP: BARTEK CERKASKI

Samuel Dziękuję za Twoje spojrzenie!... Tak jak mówiłem 😊 strategia wymaga tylko zrozumienia :))) !!!

a przybliżyć proszę swój protokół. Czy używasz DSD? i w jaki sposób?

OD: SAMUEL SEMIR HUSSEIN

W tym momencie prowadzimy raczej terapie połowicznie – Invisalign + Composite bonding, korony na podstawie wax up z laboratorium, i ostatnio nasz pierwszy przypadek FP1 (all on 6).

Mój workflow w tym momencie na pierwszej lub kilku pierwszych wizytach polega na serii zdjęć aparatem DSLR + X- rays i ostatnio zacząłem bawić się aplikacją Smilefy (nadal nie rozumiem czy oni są częścią DSD czy nie 🤔). Pokazuje wtedy pacjentom przykłady wcześniejszych leceń u innych pacjentów których mamy już dosyć sporo i rzutuje te informacje na telewizorze przy samym unie dentystycznym (właśnie buduje specjalny Treatment Coordinator Room który będzie bardziej intymny do takich rozmów).

*Wydawało mi się że mam dosyć solidny plan ale jednak czegoś brakowało. Mam nadzieję, że nie obrazisz się że planuje **kompletnie Tobie ukraść ten workflow** 😂*

OD: AGA

*Jestem jak Mac Gyver 😊💧 daję radę.
...ale czarująca jest ta
przewidywalność, skupienie się na
pacjencie VIP i więcej wolnego czasu z
porównywalnym uposażeniem.*

*Muszę ogarnąć to DSD PC.
Co, jak, za ile.
Pozdrawiam serdecznie!
Świetne przemyślany program. Super
prezentacje. Sympatyczny i
merytoryczny Ty! **Jeszcze raz dziękuję
za otwarcie umysłu.***



DSD SMILE JOURNEY WORKSHOP

Natural Restorations

LIVE

Wybiegając w przyszłość do DSD Smile Journey & Restoration...

Prowadzenie Kliniki Terapii Kompleksowych to gra bez końca

... bo klinika stomatologiczna to dość skomplikowany organizm, a leczenie kompleksowe wymaga strategicznego wykorzystania wszystkich zasobów w jak najbardziej skoordynowany sposób.

Leczenie kompleksowe jest zwykle długotrwałe, generuje dużo kosztów, i wymaga zarządzania zwykle wieloetapowym procesem i koordynacji pracy zespołu lekarzy techników, ale też obsługi płatności, harmonogramu zabiegów, czy zarządzanie plikami, czy akcesoriami, jak wyciski, modele, czy szablony.

Więc Jeśli działasz bezklarownego workflow i wyraźnych priorytetów ... i na końcu nie jesteś zachwycony efektami swojej pracy, to nie tylko tracisz satysfakcję, ale też pewność siebie ...i pieniądze.

Prowadzę szkolenia na żywo od ponad 20 lat i zwykle są to bardzo intensywne 3 dni, gdzie prezentujemy strategię DSD lecząc pacjentów na żywo...

Dołącz do programu **DSD Smile Journey & Restoration**

Wyjdiesz po z w pełni klarownym planem funkcjonowania kliniki DSD... oraz jasnością i pewnością, której potrzebujesz, aby w końcu zmienić swoją klinikę w centrum kompleksowych rehabilitacji uśmiechu, które w prawdziwy sposób zmieniają życie ludzi!

Ten program i te 3 dni na żywo zmieniają sposób w jaki uprawiasz stomatologię za zawsze!!!

<https://www.smilejourneyformula.com/zaproszenie>

Bartosz Cerkaski
THE SMILE JOURNEY