**INFORMACJA DLA MEDIÓW**

**Oczekiwania pacjentów rosnących – jak im sprostać dzięki cyfrowym rozwiązaniom w ortodoncji?**

**W świecie współczesnej ortodoncji dynamiczny rozwój technologii cyfrowych stawia przed lekarzami nowe wyzwania i możliwości, zwłaszcza w kontekście leczenia pacjentów rosnących. Szczególnie przedstawiciele pokoleń Z i Alpha oczekują szybkiego dostępu do informacji i terapii dostosowanej do ich dynamicznych potrzeb. O specyfice leczenia tej grupy pacjentów i ich podejściu do cyfrowych narzędzi w ortodoncji opowiedzieli dr Guy Deeming i dr Simonetta Meuli w swoim wystąpieniu w ramach webinaru Digital Excellence Series firmy Align Technology.**

W kwestii sposobu postrzegania cyfrowego przepływu pracy wśród pacjentów, można zaobserwować sporą różnicę między nastolatkami a dorosłymi. – *Pokolenie Z, czyli osoby urodzone między 1997 r. a połową 2000 r. oraz pokolenie Alpha – młodzież urodzona po 2012 r. to „demografia wizualna” – jej przedstawiciele chcą wszystkiego „na już” i oczekują dynamicznego dostosowywania się do ich potrzeb. Jako lekarze ortodonci i jednocześnie dostawcy usług, musimy znaleźć sposób na włączenie tego elementu do ich doświadczeń w trakcie leczenia –* komentuje **dr Guy Deeming***.*

Coraz częstszą praktyką wśród gabinetów i klinik jest korzystanie z mediów społecznościowych celem dotarcia do młodszych pacjentów, którzy szukają porad i recenzji u swoich rówieśników aktywnych w social mediach – pod warunkiem, że jest to dozwolone prawnie.

*– Współczesny gabinet stomatologiczny powinien być sprawną cyfrowo i dynamiczną jednostką, która może ewoluować i podążać za zmianami, co jest absolutnie niezbędne, żeby odpowiedzieć na potrzeby pokolenia Alpha i kolejnych –* **mówi dr Deeming***. – Połowa przedstawicieli Gen Z poszukuje opinii o produktach na YouTube i tam też podejmuje swoje decyzje zakupowe. 40 proc. z nich korzysta w tym celu z TikToka i Instagrama. Praktyki stomatologiczne również zakładają swoje profile na TikToku. 90 proc. ruchu na tej platformie pochodzi obecnie z telefonów komórkowych, z ogromną przewagą młodych użytkowników. To bardzo poszerza możliwość dotarcia do młodszej społeczności*.

**Konkretne narzędzia w nowoczesnym gabinecie**

Nowoczesna technologia nie tylko oferuje leczenie w formie, która dociera do młodszych pacjentów, ale także zapewnia im zupełnie nową obsługę i doświadczenia.

– *Warto iść w kierunku wirtualnej opieki, czyli wykorzystywać różne technologie do angażowania pacjentów w trakcie leczenia i monitorowania postępów, np. poprzez pokazanie, jak poruszają się ich zęby. W ten sposób pacjenci mogą aktywnie uczestniczyć w procesie leczenia i widzieć, że jest ono skuteczne.*

Przykładem konkretnego narzędzia jest Invisalign Smile View™, które umożliwia pacjentom generowanie własnych wirtualnych ulepszeń uśmiechu za pomocą selfie. To sprzyja budowaniu podekscytowania i zaangażowania w proces, dzięki czemu pacjent może zrobić kolejny krok.

*– Korzystanie z technologii w obecności pacjentów pomaga im poczuć, że jesteśmy częścią ich świata. Lekarze, którzy posiadają skanery iTero, mogą wykorzystywać narzędzie Invisalign® Outcome Simulator Pro, które umożliwia im stworzenie symulacji nowego uśmiechu w czasie rzeczywistym, co często wywołuje spore poruszenie wśród pacjentów.*

Z kolei Invisalign® Virtual Care pozwala na skuteczną, wydajną interakcję z pacjentem podczas całego procesu leczenia. – *Nastolatkowie chcą mieć poczucie, że postępy leczenia i kontakt z lekarzem są dla nich dostępne za pośrednictwem aplikacji. Możemy dać naszym młodszym pacjentom kontrolę nad ich leczeniem, poprzez możliwość udostępniania i komunikowania się oraz interakcji bezpośrednio z zespołem bez konieczności angażowania rodziców* – podsumowuje **dr Deeming.**

**Interceptywne leczenie ortodontyczne z Invisalign First™**

Podczas wystąpienia w ramach serii Digital Excellence Series dr Simonetta Meuli wyjaśniła, że w swojej pracy konsultacyjnej w dużej mierze polega na narzędziach cyfrowych, w szczególności na mobilnym systemie obrazowania iTero Element™ 5D Plus, którego możliwości w chmurze pozwalają jej pracować w bardziej elastyczny sposób, nawet w podróży. Co ważniejsze dla młodszych dzieci, skanowanie jest bezbolesne.

Dr Meuli podkreśliła, że preferuje stosowanie interceptywnego leczenia ortodontycznego za pomocą Invisalign First™. Wśród zalet tego podejścia wymieniła m.in. zmniejszenie częstotliwości ekstrakcji przedtrzonowców, chirurgii ortognatycznej i reabsorpcji korzeni przy jednoczesnym zwiększeniu długoterminowej stabilności ustawienia dolnych siekaczy. Zaznaczyła również, że leczenie interceptywne nie wymaga natychmiastowego rozwiązywania każdego problemu – zamiast tego zaleca skupienie się na precyzyjnym cyfrowym przepływie pracy i zaplanowanie prostych zabiegów, zaczynając od górnego łuku.

Dr Meuli wykorzystuje technologię iTero NIRI do wykrywania ubytków międzyzębowych oraz funkcję SnapShot skanera iTero, aby usprawnić komunikację z pacjentem i akceptację leczenia. – *Komunikacja za pomocą obrazów stała się ważnym językiem, który może wpływać na percepcję pacjentów. Jednocześnie rodzi wiele emocji i jest skutecznym narzędziem wirtualnego opowiadania historii.*

Dr Meuli podkreśliła również duże znaczenie planowania za pomocą oprogramowania ClinCheck® Pro w początkowych etapach leczenia Invisalign First, które ułatwia podejmowanie świadomych decyzji – jej zdaniem jest szczególnie istotne w przypadku wczesnego leczenia ortodontycznego w uzębieniu mieszanym. Jest również zwolenniczką monitorowania postępów pacjentów i podkreśliła, że jej zdaniem obowiązkiem jest śledzenie przypadków młodych pacjentów przez dłuższy czas w miarę ich rozwoju. Podsumowując, powiedziała, że wszyscy pacjenci pozytywnie reagują na środowisko cyfrowe, zwłaszcza dzieci.

\*\*\*

Wystąpienie dr Meuli i dr Deeminga w ramach Digital Excellence Series można obejrzeć na [www.iTero.com/pl/education-and-support/courses-and-events](http://www.iTero.com/pl/education-and-support/courses-and-events)

Więcej informacji na [www.iTero.com](http://www.iTero.com).