

香港, 2012年3月28日出版

会员资料

成为会员即可获得每期资料

第12卷第3期

世界牙科论坛同时以英语、法语、德语、西班牙语、意大利语、俄语等25种以上不同语言的版本在全球90多个国家发行



广州展会图片报道

第十七届华南国际口腔展3月7-10日在广州举行, 各家公司有什么新动向? 有哪些新产品推出? 请看我们的图片报道……

第6页



项目管理方法在私立口腔医疗机构管理中的应用

SWOT分析方法是一种企业内部分析方法, 即根据企业自身的既定内在条件进行分析, 找出企业的优势、劣势及核心竞争力之所在……

第7页



新的现代化gIDE培训中心落成

全球牙科教育学院 (gIDE) 将其原来的培训中心改造成了一所高科技、现代化的培训中心……

第18页

FDA对手持式口腔X射线仪器展开调查

Daniel Zimmermann
世界牙科论坛

美国马里兰州银泉: 美国食品药品监督管理局建议美国的口腔专家和兽医们不要使用网上销售的和来自国外的手持式X射线仪器。该组织称, 近日发现至少一台这样的仪器不符合安全标准, 对牙医和患者的健康带来潜在威胁。

FDA的官员在接受《世界牙科论坛(亚太版)》的采访时称, 他们正在对美国国内的X射线仪器进行检测。问题仪器的相关信息已由位于Tumwater的华盛顿州卫生部提交至FDA。华盛顿州卫生部在一次检查中发现一台从国外购买的设备不符合FDA的X射线性能标准。

该组织称他们已经将潜在的健康风险告知州立监管机构以及口



FDA提醒不要使用网上销售的和来自国外的手持式X射线仪器。

腔和其它卫生组织。同时他们还建议牙医们检查一下他们正在使用的仪器是否贴有规定的标签。如果他们不能确定他们的仪器是否安全, 联系当地政府官员。

关于问题的严重性以及这些仪器进入美国的时间和地点, 该组织

拒绝透露更多信息。但是, 该报发现有几台产自亚洲的仪器是通过互联网销往西方国家如北美的。

FDA现在批准的仪器主要来自十几家制造商, 其中包括西格玛, Digimed或Aribex。Aribex的总裁兼CFO Ken Kaufman对这项调

查很欢迎, 他同时还强调他们的系统, 包括NOMAD装置已被广泛证实是安全有效的。

“在研制和销售我们的手持式X射线仪器时, 临床医师和患者的安全一直都是我们的头等大事,” 他说道。“一些厂家可能没



独家专访 骨结合基金会董事Mr.Paul Note先生

详见本刊第9页

有类似的理念, 我们对此深感失望。”

Aribex的NOMAD在2005年获得了FDA的批准。自此之后, 该公司已经在全球销售了8000台手持系统。

研究表明手持式口腔X射线仪器的辐射量低于推荐水平, 与标准口腔放射技术如CT相比, 对人体健康没有太大伤害。DT



2012年第17届华南口腔展开幕。

详细报道请看本刊第6页。

港大牙医学院院长被授予名衔

香港大学牙医学院院长西门雅慨教授获得了英国爱丁堡皇家外科医学院颁发的[国王詹姆士四世教授]名衔。该授衔每年举办一次。63岁的西门雅慨教授是亚洲第一位获此殊荣的教授。DT

AADR为奖项更名以作怀念

美国佛罗里达州坦帕: 美国牙科研究协会(AADR)是一家致力于推动口腔卫生改善方面的研究并增长相关知识的非盈利机构。最近AADR在佛罗里达州坦帕举办的AADR的年会和展览会上宣布Bjorn Steffensen博士成为新更名的“Irwin D. Mandel杰出辅导奖”的得主。DT

探险者的口腔卫生健康状况普遍较差

德国研究人员在对喜马拉雅山探险者的口腔和牙齿卫生进行评估时, 发现他们的口腔菌群发生明显变化。其中, 他们发现处于高海拔的细菌通常是造成口腔感染的主要原因, 如牙周炎和牙龈炎。

他们在研究过程中还发现在过去六个月中做过牙科检查的探险者出现牙科疾病的可能性比较小。另外, 他们认为16.5%牙齿有问题的探险者通过使用牙科急救箱就能得到解决。尽管每年有上千名游客参加徒步冒险旅行, 但没有任何可以遵循的牙科急救措施或系统的牙科疾病预防指南。DT

Tetric® N-Collection
完整的纳米瓷化充填系统

ivoclar vivadent
passion vision innovation
义获嘉伟瓦登特公司

2012年第三届牙科竞技场将在北京展会亮相

由世界牙科论坛举办的中国牙科竞技场活动将在第17届中国国际口腔设备材料展览会暨技术交流会上亮相。

牙科竞技场活动是一项以展示医生现场操作为主的展会活动。在展会现场，受邀医生在搭建好的玻璃诊室内对病人进行一系列的临床操作。通过医生的现场演示，不仅仅将医生高超的医技

展现给现场观众，供大家观摩学习，同时也通过医生的操作，将厂家的产品的特性与功能介绍给观众。

世界牙科论坛与北京展会组织方合作，在2012年率先将这种新颖的展出形式引入国内，并在北京展会上搭台举办，获得了现场观众的一致好评。该活动已成为北京展会的保留品牌活动。在

今年的展会上，牙科竞技场将带给观众更加精彩的展示内容。

主办单位：
卫生部国际交流与合作中心
世界牙科论坛
一、会议地点：
北京国家会议中心一层序厅

二、会议时间：
2012年6月9-12日 9:00-17:00

三、现场安排：
北京展会期间，我们将在国家会议中心一层开展牙科产品竞技的活动，提供给厂家现场产品演示、操作使用的场地。从上午9:00开始，到下午的17:00每天8个小时。DT

出版者信息

世界牙科论坛

— DENTAL TRIBUNE · 中国版 —

© 2012, Dental Tribune International GmbH. 版权所有

Dental Tribune, 世界牙科论坛将尽自己最大的努力，准确报道临床信息和制造商的产品信息，但我们不能为产品信息的有效性承担责任。由于信息的不断变化，我们也不能保证您阅读这些信息时的准确性和完整性。我们也不为产品名，产品权和广告说明承担任何责任。作者发表的信息只代表他们个人的观点，不代表Dental Tribune的观点。

本刊物由香港出版发行 亚太区总部

地址：香港湾仔谭臣道111号
豪富商业大厦20楼A室
电话：+852 3113 6177
传真：+852 3113 6199

中国联络处

北京市朝阳区四惠东通惠家园
13号楼-1底商 世界牙科论坛
邮编：100025
电话：86-10-51293736
传真：86-10-65560125
电子邮件：info@dtchina.com
网址：www.dentistx.com
亚太执行总编：黄 懋
首席信息官：陈 佼
翻 译：李 赏 陈 琰
张 音 米 珊珊
杜 阳 胡 雅
葛 晶 李 亚
主 编：热孜旺古 石培荔
市场部经理：刘雪静
市场协助兼发行：张 杰

由世界牙科论坛国际集团出版

出版者 Torsten Oemus

全球编辑/亚太管理编辑
Daniel Zimmermann
newsroom@dental-tribune.com

副编辑
Claudia Salwiczek
c.salwiczek@dental-tribune.com

文案编辑
Sabrina Raaff
Hans Motschmann

编辑助理
Yvonne Bachmann

商务发展经理
Bernhard Moldenhauer

制作及发行经理
Gernot Meyer

市场及销售
Peter Witteczek

财务控制总监
Matthias Diessner

出版者/总裁
Torsten Oemus

版权合作
Jörg Warschat

会计
Manuela Hunger

市场及销售服务
Nadine Parczyk

网络项目经理
Alexander Witteczek

至纯人生

- 至美** 富丽的金色使得人生暖如瓷影
- 至灿** 轻质氧化物提供绝佳的色度控制和活力
- 至易** 比其它橙色黄金合金更易抛光
- 至坚** 先天和后天短中跨径桥梁工作皆可胜任
- 至容** 和所有主要瓷器兼容
- 至值** 比大多数其它橙色黄金合金更经济



美国阿根公司北京代表处
地址：北京海淀区中关村西区
欧美汇大厦727室
电话：18601214333
联系人：孙宏燕
www.argen.com



印度学校与运动相关的牙齿外伤发生率高于预期



印度卢迪亚纳：根据印度北部的卢迪亚纳基督教牙科学院儿科和预防牙科的研究人员的最近调查结果，在印度的学校，由于运动引起的外伤（包括牙齿和下巴外伤）发生率极高。该调查结果减弱了之前提倡将早晨运动作为学生必修课的呼声。在这项研究中发现，在约卢迪亚纳2000多名运动活跃的学生中约有

25%的人在运动中面部受过伤。

这些孩子中有1/10的学生在运动中颅面器官受伤。该研究还发现被调查者中50%以上的学生有过擦伤，15%的学生面部有伤口。

北方邦的kothiwal牙科学院和研究中心的牙科医师曾警告，创伤性口腔损伤（TDJ）在12岁的孩子之间可引起

严重的公众健康问题。这些数据证实了这一警告。他们的调查发表在2010年的Chinese Journal of Dental Research上。调查结果显示，20%的TDJ发生在学校和/或体育运动中。他们需要收集全国各地的数据，以获得更多这方面的信息。

国家板球队前队长兼Varroc Veng-sarkar板球协会会长Dilip Vengsarkar曾提

议将早晨运动作为全国各个学校的必修活动。根据澳大利亚的青年体育部部长M.S. Gill，近年来由于缺少体育设施，尤其是在大一些的城市，限制了体育教育。M.S. Gill部长与负责中小学教育的人力资源开发部在该问题上摩擦不断。她责怪人力资源开发部未采取任何措施改善体育教育的现状。DT

澳大利亚又有两款DIY牙齿美白产品被召回

澳大利亚政府近日召回Pro Teeth Whitening公司生产的两种家用牙齿美白产品。Pro Teeth Whitening公司的总部位于澳大利亚东部的威灵顿角。被召回产品为“Bright White Express Advanced Teeth Whitening Kit”和“Pro Teeth Whitening Professional Teeth Whitening Pen”。原因是，产品中所含的过氧化氢的浓度超过安全标准。

根据澳大利亚的“2011年有毒产品标准”，如果产品中含有6%以上的过氧化氢，将被视为不安全。

自去年12月起，澳大利亚竞争与消费者委员会已勒令召回几种DIY牙齿美白套装，其所含的过氧化氢浓度超出家庭使用的安全标准。DT

六个月微笑正畸

六个月微笑正畸是美国Dr. Ray Swain创立的针对全科口腔医生的正畸培训。没有任何正畸基础的医生经过2天的培训就可开始成人正畸治疗。六个月微笑正畸只需5-9个月的疗程就可解决80%患者的美观问题。在美国80%的成人患者愿意接受此治疗，相比只有5-10%的患者愿意接受2年以上的系统正畸。

授课专家

Ryan Swain、徐宝华、刘大为

2012年课程安排

3月17-18日，中国北京

6月16-17日，中国北京

10月13-14日，中国北京

世界牙科论坛

陈俊 电话：010-51293736-806

手机：18611102406

E-mail: chenjuniao@dtchina.com

深圳地区联系人

刘小姐 电话：0755-82324263

手机：13538062151

E-mail: rainlln@163.com

更多信息请登陆：

www.dentistx.com/zhengji.html DT

e-max® 易美
IPS



易美——
超凡品位 患者的福音！

江山，牙医，中国

易美全瓷系统
无与伦比的美学体验
真实 自然 坚固 长效 多面

全瓷
全能



义获嘉伟瓦登特公司上海代表处
地址：上海市肇嘉浜路798号
坤阳国际商务广场603室
电话：+86-21-54560776 54561451
传真：+86-21-64451561
邮件：info@ivoclarvivadent.com.cn
网址：www.ivoclarvivadent.com



passion vision innovation
义获嘉伟瓦登特公司

英国媒体公司以大股东身份收购中国国际口腔器材展览会暨学术研讨会

英国伦敦/北京上海：总部位于伦敦的上市公司博闻集团在收购中国国际口腔器材展览会暨学术研讨会后，宣布以300万美元收购马来西亚国际家具展、印度再生能源展和英国航展。

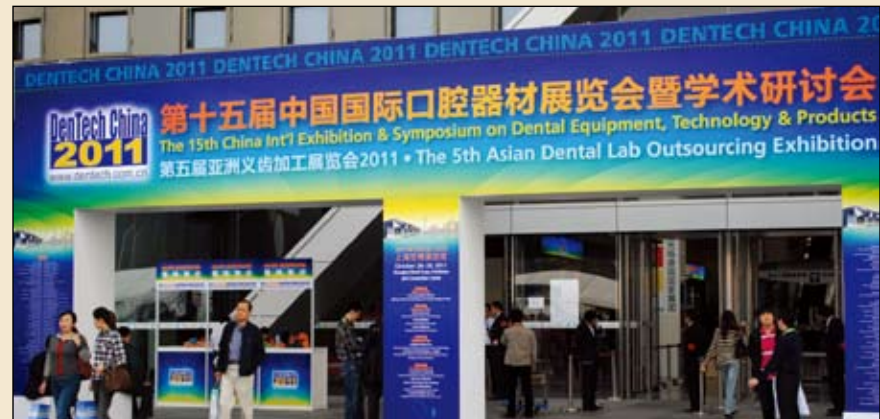
上海博星展览有限公司是由博闻和中国国际口腔器材展览会暨学术研

讨会的主办者上海展星展览服务有限公司共同成立的合资公司。下个月，完成对中国国际口腔器材展览会暨学术研讨会的收购后，博闻将持有该合资公司的七成股权，上海展星展览服务有限公司则占三成。

中国国际口腔器材展览会暨学术

研讨会于1994年首办，现已成为中国最大的口腔器材展览会之一。根据主办方上海展星展览服务有限公司的报道，2011年展会的收入高达360万美元，观众达14,000人次。

双方宣称成立该合资公司的目的是进一步提升中国国际口腔器材展览



会暨学术研讨会的国际影响力，使其成为国际商贸会。上海展星展览服务有限公司的数据表明，去年10%的参展商来自国外。

中国国际口腔器材展览会暨学术研讨会与北京的中国国际口腔设备材料展览会暨技术交流会以及广州、西安和南京的口腔展览会一起形成了中国繁荣的口腔市场。

博闻的子公司亚洲博闻总部设在香港，迄今为止已经在亚洲举办了150个商贸展会，是中国和印度的最大商贸展会主办商。DT

WIELAND
DENTAL
威兰德



ZENOTECH mini - 40 x 42 x 38 cm 小巧,经济,实用

ZENOTECH Mini 与WIELAND共同进入齿科数字化加工时代

- 低成本步入专业数字化加工领域
- 高效四轴设备
- 自动检测及更换刀具
- 可制作全部修复体-包括全解剖形态冠桥(臻瓷)
- 内置CAM软件

威兰德, 使您卓尔不群!

> ZENOTECH CAD/CAM > 牙科合金 > AGC金沉积技术 > X型瓷粉 > www.wieland-dental.de

WIELAND CHINA: 86-10-64353585

马来西亚国际伊斯兰大学 Kulliyyah牙科学院与普兰梅卡建立合作关系

芬兰口腔器械制造商普兰梅卡最近宣布已与吉隆坡的马来西亚国际伊斯兰大学 (IIUM) 的Kulliyyah牙科学院建立合作关系。Kulliyyah牙科学院将使用普兰梅卡的设备对未来的牙科医师进行教育。这是首家东南亚牙科学院有这样的做法。其合作内容包括口腔器械以及全景口内影像技术。

根据普兰梅卡市场营销部副总裁 Tumas Lokki, 公司的经销商Amedix已于去年11月将口腔器械安装完毕。他说道, 这些设备将会使操作和教学过程更有可预见性、更有效率。

IIUM的牙科学院成立于2006年, 提供五年制口腔外科本科课程。根据其网站, 现在已有234名学生就读于该学院, 与位于Kubang Kerian的马来西亚理科大学牙科学院、位于Petaling Jaya的檳城国际牙科学院一起成为国内最大的三大口腔机构。DT

引导数字化牙科，Delcam精彩亮相2012华南口腔展

2012年3月7-10日，第十七届华南国际口腔展在中国进出口商品交易会琶洲展馆成功举行。作为中国卓越的口腔展会之一，此次展会汇聚了世界顶尖的牙科品牌和知名的中国牙科制造企业，来自于25个国家和地区的652家参展商在本届展会上展示企业形象、最新产品、技术和服 务，约90个国家的30,000多名口腔医生、义齿技工、牙

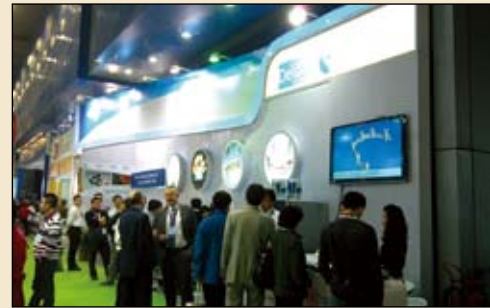
科经销商和牙科制造商等专业观众前来观展，分享行业创新成果，了解最新发展动态。

世界领先的专业 CAD/CAM 软件公司Delcam，在展会上展示了牙科行业专用的CAD/CAM系统—Delcam Dental CAD/CAM Solutions，同时配合牙科专业扫描仪DentSCAN(Medit)以及韩国ARUM 加工中心，引起众多

义齿加工厂商、牙科经销商和牙科制造商等专业观众的浓厚兴趣，纷纷前来展台咨询与洽谈(如图)，更有客户以及合作伙伴现场与Delcam达成合作意向。

Delcam牙科解决方案是一款独特、全开放、完整的 3D牙科CAD/CAM软件系统，提供了3D环境下快捷、方便地进行牙科修复产品的CAD-

CAM设计和制造的方式。Delcam 先进、独特的设计、加工技术和理念，可帮助客户在几小时之内完成高品质牙科的修复制作。独特的智能自动设计制造向导，贯穿整个设计制造流程，无需任何CAD/CAM专业经验就能轻松上手，确保节省时间和降低成本、以及高品质产品。获得的高品质牙科修复远超常规手工制作。DT



牙科诊所为Kitty而疯狂



日本东京：日本三丽鸥创立的文化品牌Hello Kitty赢得了全世界消费者的认可。上个月，第一家印有这只带着红色蝴蝶结的白色卡通小猫的牙科诊所在首都东京开业。

Koshika Masanori去年11月买下该诊所后，用了两个月的时间进行全新翻新。粉色的检查室、心形的候诊椅和枝形吊灯成为诊所的特色。根据其网站上的信息，该诊所现在提供各种口腔治疗项目，包括种植、美容、预防以及牙周和儿童牙科治疗。

据媒体报道，这个独特的项目受到了三丽鸥公司的全力支持。三丽鸥的总部离该诊所只有20分钟的路程。

三丽鸥公司以日本短尾猫为原型，创造了这个标志性的卡通小猫形象。现在，Hello Kitty的形象已经出现在几乎所有的零售产品上，包括玩具、服装、手机甚至正畸牙套。

据报道这个品牌去年仅在日本就创造了800亿日元（约合10.4亿美元）的收入。DT



Tetric® N-Collection

完整的纳米瓷化充填系统



Tetric® N-Ceram | Tetric® N-Flow | N-Etch | Tetric® N-Bond | Tetric® N-Bond Self Etch
 纳米瓷化充填树脂 | 纳米液体瓷化树脂 | 酸蚀剂 | 纳米瓷化树脂粘接剂
 纳米瓷化树脂自酸蚀粘接剂

义获嘉伟瓦登特公司上海代表处
 地址：上海市肇嘉浜路798号
 坤阳国际商务广场603室
 电话：+86-21-54560776 54561451
 传真：+86-21-64451561
 邮件：info@ivoclarvivadent.com.cn
 网址：www.ivoclarvivadent.com

ivoclar
 vivadent
 passion vision innovation
 义获嘉伟瓦登特公司

第十七届华南口腔展在广州盛大举行

2012年3月7日至10日，第十七届华南口腔展在广州盛大举行。虽然连续几天广州小雨不断，但并没有浇灭观众的热情。本届华南展应该说是有史以来最为成功的一届。无论从观展人数还是参展商数量上较往届都有了巨大的提高。可以说展会期间观众的数量与热情超出了大部分参展厂家的最好的预想。我们由此也相信2012年对于中国口腔界来说将是激动人心的一年。



卡瓦盛邦公司推出大型CT设备融资租赁计划，只需每月支付一小笔费用，昂贵的CT搬回家。



义获嘉公司展台前人头攒动，正在进行现场操作。



展会嘉宾云集，盛大开幕。



飞利浦公司最新推出的电动牙刷产品拥有非常时尚的外观，吸引了不少女性消费者。



西诺德公司推出的4D产品。



这台不显眼的设备居然可以进行人脸三维扫描与重建，感叹科技的进步。



展会特意为台湾厂商设立的台湾专区，两岸牙科产业的合作与交流逐步深化。

2012北京民营口腔新年论坛在京举行

2012年1月9日，由北京民营口腔医疗分会与世界牙科论坛共同举办的2012北京民营口腔新年论坛在著名的京城俱乐部举行。

本次论坛的主题是：“交流·分享·合作”。与往年的新年论坛不同，主办方基于让交流更有效、讨

论更加热烈的初衷，本次论坛不仅选址在更具私密性的高档会所，同时采取邀请制，只有获得主办方邀请的医生和相关人员参加。在参会者的挑选上，本届论坛主要邀请了在北京民营口腔届较为成功的开业医生以及长期以来一直大力支持民营协会工作的各界领导和企业代表。



张振康教授出席了论坛活动



贺周主任委员主持论坛



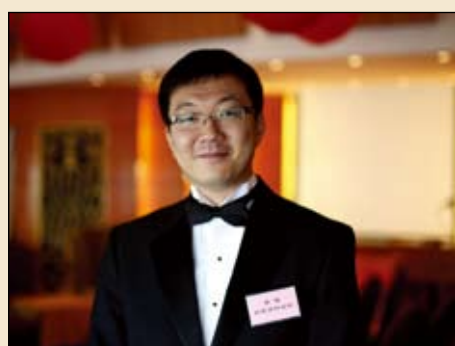
甘宝霞主任发言



精德口腔主任解德勇主任



唐智惠尔口腔主任唐智



世界牙科论坛主编黄桦



梅晓口腔主任周梅晓



嘉宾齐聚一堂

项目管理方法在私立口腔医疗机构管理中的应用(3)

——北京久汇口腔诊所为例

北京久汇口腔诊所的SWOT分析:

首先,我们需要了解什么是SWOT分析? SWOT分析方法是一种企业内部分析方法,即根据企业自身的既定内在条件进行分析,找出企业的优势、劣势及核心竞争力之所在,从而将公司的战略与公司内部资源、外部环境有机结合。其中,s代表strength(优势),w代表weakness(劣势),o代表opportunity(机会),t代表threat(威胁),其中,s、w是内部因素,o、t是外部因素。按照企业竞争战略的完整概念,战略应是一个企业“能够做的”(即组织的强项和弱项)和“可能做的”(即环境的机会和威胁)之间的有机组合。分析直观、使用简单是它的重要优点。在使用SWOT方法时要注意方法的局限性,在罗列作为判断依据的事实时,要尽量真实、客观、精确,并提供一定的定量数据弥补SWOT定性分析的不足,构造高层定性分析的基础。

那SWOT分析与项目的关系又是如何呢? SWOT分析方法是企业进行项目管理风险有效的识别技术工具,为企业进行项目战略决策和系统分析提供了理论依据。

接着,我们了解一下北京久汇口腔诊所

SWOT分析的步骤:

- (1) 确认当前的目标和战略是什么?
答: 目标: 做精品牙科,利润最大化;打造文化; 战略: 增长型战略
- (2) 确认企业外部环境的变化 (波特五力或者PEST)
答: 竞争越来越大;因为随着医疗政策的开放, 医生更容易独立开业, 而外资的引入, 会使竞争的水准提高;

SWOT分析是一个门诊经营中“能够做的”和“可能做的”之间的有机组合。要尽量真实、客观、精确的提供数据。

- (3) 根据企业资源组合情况, 确认企业的关键能力和关键限制
答: 关键能力: 技术管理是核心竞争力; 公司文化的渗透是前提;
- (4) 按照通用矩阵或类似的方式打分评价
答: 把识别出的所有优势分成两组, 分的时候以两个原则为基础: 它们是与行业中潜在的机会有关, 还是与潜在的威胁有关。用同样的办法把所有的劣势分成两组, 一组与机会有关, 另一组与威胁有关。

关键限制: 资金的大量投入和高级人员的到位。

如果是您, 如何针对北京久汇口腔诊所的“问题树”和“SWOT”分析来做决策? 期待您的参与, 也敬请关注下期内容。DT

作者信息



张智眉, 修复科主治医师, 北京久汇口腔诊所负责人。
1997年毕业于华西医科大学口腔医学院, 具有口腔技师, 口腔医师, MBA管理资格认证; 美国牙医协会会员, 国际种植牙专科医师协会和修复医师协会会员。《That's Beijing》杂志的修复美学英文专栏2009年作者; 《Global Times》以及《妈妈宝贝》等刊物的牙医专栏作者。

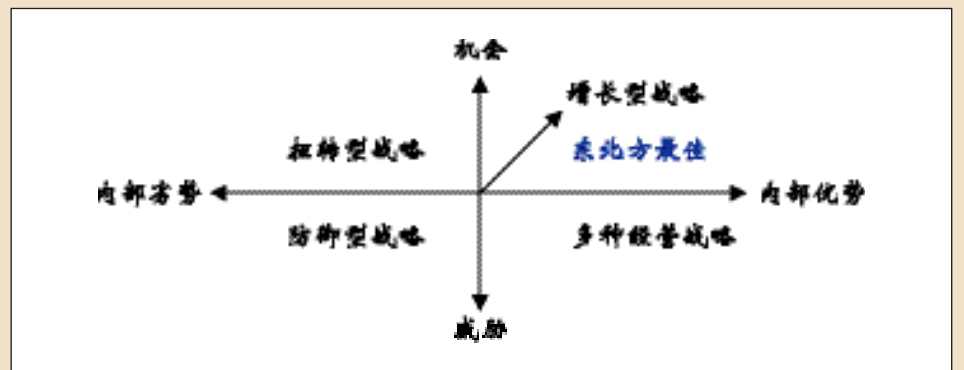


图1: 发展前景分析

发展前景分析是在某些特定假设条件下, 根据现时条件与现状, 对未来事务发展方向的一种推断和预测。
四种模式: 高增长公平性; 高增长不公平性; 低增长公平性; 低增长不公平性。

SW	优势 (Strengths) 1. 久汇齿科规模相对较小, 在各类政策的制定、实施时可以有有效的变通; 2. 久汇齿科在牙齿复杂修复的设计和制作方面, 有超越同行的资源和优势; 3. 英语文化优势; 4. 市场意识比较强; 人员齐备。 5. 公司团队比较和谐; 6. 南方人的服务意识强;	劣势 (Weaknesses) 1. 公司的客户定位不够明确; 2. 护理人员的职业素质还不够; 3. 当地人很难认同外地人; 4. 大部分人信任私人门诊, 仍相信医院; 他们多使用社保; 5. 公司成立时间不长, 品牌度不高; 6. 客户资源整合不够;
OT	机会 (Opportunities) 1. 各大公司的市场部发展还不够完善; 2. 有商业大投资, 但是在行业内的核心竞争力不够; 3. 随着牌照的开放, 很多医生可以自营业, 原有机构容易分解; 4. 医生是可以流动的, 故人力资源部分并非特有资源;	威胁 (Threats) 1. 外资门诊有和睦家和国际医疗机构; 保险制度完善; 2. 高档门诊有瑞尔齿科等; 品牌已经建立; 团队合作完善; 3. 东直门附近的小型门诊, 多是在京几十年的北医毕业的大夫开设。
SO	1. 通过公司化“狼”精神管理, 使架构稳定; 共同发展。 2. 树立企业精神, 保持创业激情; 无论医务人员还是市场人员都需要有共同的价值取向和愿景; 3. 制订公司的财务分配制度; 激励机制明显; 4. 挖掘更好的医疗资源;	WO 1. 经过一定时间的摸索, 确认目标客户群; 2. 寻找更合理的设计, 争取在第二家店, 做出最佳商业模式; 3. 客户定位: 避免低收入人群和国内保险人群; 争取拿到外资保险的合约; 首选写字楼人群;
ST	1. 定位于追求有特色懂时尚的人群; 2. 分析瑞尔齿科等的弊端和瓶颈预期; 3. 抓住审美要求高和图舒适方便的人的心理, “眼球经济”; 力求做到别人不能复制的模式;	WT 1. 使用高价值的大夫, 来产生品牌的附加值; 2. 使用最好的护士和前台, 在服务细节上做到最精; 3. 最服务项目上, 抓重点和尖端; 并且持续不断的重复, 使消费者产生习惯。

图2: 北京久汇口腔诊所SWOT分析 (2007年)

佳洁士口腔护理研究院专场

时间: 2014年6月9日 (星期六) 上午9:30-12:00
地点: 三益会议厅(明城)

主题: 牙科诊所竞争力的提升——从团队建设、医患关系和专业定位到营销管理

主持人: 张智眉 佳洁士口腔护理研究院院长
主讲人: 张智眉 李智勇 徐海峰 徐海峰
贵宾嘉宾: 北京和睦家口腔诊所

张智眉: 佳洁士口腔护理研究院院长, 拥有多年牙科管理经验, 曾担任佳洁士中国区中国区总经理, 负责佳洁士中国区市场运营, 对佳洁士在中国区的市场运营有着深入的了解, 对佳洁士在中国区的市场运营有着深入的了解, 对佳洁士在中国区的市场运营有着深入的了解。

李智勇: 佳洁士中国区总经理, 拥有多年牙科管理经验, 曾担任佳洁士中国区总经理, 负责佳洁士中国区市场运营, 对佳洁士在中国区的市场运营有着深入的了解, 对佳洁士在中国区的市场运营有着深入的了解, 对佳洁士在中国区的市场运营有着深入的了解。

徐海峰: 佳洁士中国区总经理, 拥有多年牙科管理经验, 曾担任佳洁士中国区总经理, 负责佳洁士中国区市场运营, 对佳洁士在中国区的市场运营有着深入的了解, 对佳洁士在中国区的市场运营有着深入的了解, 对佳洁士在中国区的市场运营有着深入的了解。

人力资源101：T恤和纹身引起轰动

Sally Mckenzie, CEO

牙医经常将人力资源政策看作是一种浪费，而不是一项必要的投资。

Ameber是D医生诊所的一名助手。当您想到“自由奔放”这个词时，您就可以联想到她。她喜欢每个月换一种头发的颜色，比如金黄、深黑、火红等等，另外她还打了几个耳洞。虽然风格有些前卫，但并不会令人反感。直到最近，她把头发染成了粉绿色，还在鼻子上戴了一个很大的鼻环，两只前臂上爬满文身，关节处还纹着J-A-M-E-S。

D医生几乎要昏厥。他的诊所位于曼哈顿·曼哈顿，堪萨斯，这可是美国中西部

的中心。即便在这所大学城，公正地讲，人们对个人风格仍持保守态度。D医生的诊所已经开办了25年，患者都是不跟潮流的人，他们早就不记得“自由奔放”的概念和“迷幻”革命。

D医生希望在员工政策和程序手册中增加“穿着得体”这一项内容。问题是其实从来抽不出时间编写并发放手册。因此根本不存在任何关于着装的准则。事实上，D医生在此之前从来不会想到他会需要一本这样的手册。

诉讼案件渐长

2008年经济下滑，歧视现象和不正当终止合同的情况猛涨。经济转好后，人们可以很快找到工作，因此如果员工对工作感到不满，他们可能会诉诸于诉讼途径，这种可能性与5年前相比更大。雇主非常有必要制定一套合适的工作准则与工作规程。

当然，着装和仪表是当下职场中的一个大问题。牙科需要一套相应的着装准则和政策。您可以规定每个人都穿隔离

衣，或者不准穿牛仔褲。您没必要忍受令您反感或粗俗无比的服饰、带有不恰当话语的T恤、狂乱的头发等等。但是，您确实有必要有一套合适的准则。但是牙科们需要清楚员工的穿着（如头巾）是否与他们的宗教信仰有关，如果是的话，是受保护的。

麦肯锡管理公司的人力资源管理方案部门鼓励牙医们与专业人士共同制定一本针对诊所自身需要的“工作准则和规程”手册。该手册可能包括很多项内容或几项内

容，由牙科医师自行决定。但如果手册中包括以下几项重要的诊所准则，可能会更有效地发挥作用：

机会均等声明：员工的宗教信仰、年龄、性别或种族将不会影响员工的雇佣、升职、工资或福利。

薪酬政策：详细描述了员工期望的发薪时间以及加薪、加班等相关事宜。

职业行为准则：阐述了诊所对员工穿着、守时、吸烟、饮酒、吸毒等的期望以及在私人电话、网络使用以及私人造访等方面的相关政策。

休假政策：解释了年假、产假、病假、服役、丧假、国家法定节假日以及事假等方面的政策。

绩效考核政策：详细解释了对员工绩效进行评估的方式和时间，并对各种评估方式进行举例说明。同时，还详细地解释了奖惩措施。除此之外，在本项内容中，还列出了可能会造成解约的一些违规行为。

许多牙科医生尽量避免终止与员工的合约，除非员工对诊所造成很大伤害。举一个再熟悉不过的例子。Rita刚来到诊所时，既聪明又热情。她所承担的责任逐年增加。她有自己的做事方式，诊所的牙医对此很认可，因为他无须担心事情能否完成。不知不觉间，她已经在诊所待了15年，对诊所的了解比牙科医生还要清楚。

现在的问题是原来那个聪明、热情的年轻员工已经变得固执又有控制欲。她经常向牙科医师和其他员工发出挑战。现在她的工作态度消极、且与人很难相处，总是拒绝遵守日常要求，成为众所周知的“罗刹女”。

诊所的牙医最后终于忍受不了。他花了大约两年的时间为她找各种借口，以免其他员工因为厌恶她而辞职。比如“她最近心情不好”，“事实上她是一名好员工，你看到的只是她的缺点而已”，“您得承认，她很擅长安排计划”。

麦肯锡管理公司的人力资源管理方案部门发现，这种情况在牙科诊所中屡见不鲜。如果牙医将许多责任交给一名核心员工，她（他）个人会成为诊所继续运作的核心人物。而这名员工在几周、几个月或多年以后性情发生变化，导致问题出现。

在上面这种情况中，该诊所的牙医希望解雇这名员工。Rita通过某些途径了解到他的这种意愿后，威胁要起诉他赔偿这15年来拖欠的工资和加班费。这名牙医被吓坏了。悲哀的是，他几个月以来都处于恐慌的状态，试图说服自己可以忍受她。但是他做不到。这名员工将他的诊所弄得一团糟。

最后，他还是求助了法律顾问，得知如果现在起诉他，他只需要支付一年的拖欠工资。但这远远超出牙科医生想要支付的金额。值得一提的是，如果当初牙科医生制定了适当的准则和流程，完全可以避免这种恶劣情况的发生。只是当他需要这些准则和流程的时候他才记起它们的重要性。

如果必须与某名员工解除合同，首先，诊所必须已经制定了相关的准则和流程。其次，考虑签订离职协议。离职协议规定员工放弃所有起诉的权利，该协议在任何状态下都是有效的。同时还要提供足额的遣散费，以便息事宁人，员工也可以另谋前程。

根据员工在诊所中的职位以及工作年限，发放给他们的遣散费的金额将有所不同。可能是3-5个月的工资。但是如果您遇到的员工非常难缠，大多数牙科医生的做法是想尽办法打发掉他（她）。如果能打发掉，大部分牙医认为几个月的工资是值得的。最后Rita拿到了六个月的遣散费。

另外，离职协议还应确保员工不会泄露诊所的机密信息和商业秘密。这项内容可在聘请员工时就预先签订好。

员工手册中应该包括保密条款，并要求员工必须签字，表明员工了解并同意遵守该条款。

关键是要防患于未然。等到员工的行为非常出现问题，对诊所带来损害后再采取措施的话，牙科医生和其诊所很容易遭到起诉。DT

Bio天博on®

产品注册号：国食药监械（准）字2007第3460365号

稳固重建 完美融合

天博齿固

羟基磷灰石生物陶瓷
Coralline Hydroxyapatite(CHA) Implant

- 取材天然、洁净无污染
- 良好的骨生物活性
- 良好的亲水性
- 孔孔相通的支架结构
- 可预置吸收时间

北京市意华健科贸有限责任公司
BEIJING YHJ SCIENCE AND TRADE CO., LTD.

地址：北京市西城区西直门内南小街英园1号楼(国英1号)612室
电话：010-58561288 传真：010-58561266
网址：www.bio-osteon.com
邮编：100035

联系人：李先生 手机：13911075742

2012骨结合基金中国区大会

——骨结合基金会董事Mr.Paul Note专访

骨结合基金会是由Dr.Peter Geistlich 和 Geistlich Pharma AG 在2003年创立的在口腔及颌面外科领域专注于组织再生技术，产品和治疗理念的国际化的学术组织。是目前世界范围内该领域唯一的专业学术组织。自基金会创立以来已经成功举办了四届国际性的口腔及颌面组织再生的学术研讨会，同时在世界各地每年都会不同规模的地区性学术会议来推广最新的口腔组织再生技术。逐渐成为世界范围内口腔颌面组织再生领域具有一定影响力的国际性专业学术组织。

在2012年骨结合基金会中国区大会即将召开之际，我们专门采访了该基金会董事Paul Note 先生：（简介：Mr. Paul Note 现任骨结合基金会董事会委员，同时也是Geistlich Pharma AG 首席执行官）。

DTI：骨结合基金会成立的目的是什么？

Paul Note：“此项基金的设立致力于促进研究口腔和颌面部的组织再生领域的院校和行业间合作。包括科研项目，学习交流和协作。使之更快，更有目的性的开发这一领域新的技术和产品。同时为口腔再生领域提供一个学术交流的平台，使得新技术和新理念能够有效的推广。”

DTI：举办国际和地区性的学术研讨会是基金会的首要活动吗？

Paul Note：“当然，研讨会一直以来都是基金会的一项核心任务。骨结合基金会旨在推动在骨与软组织重建领域中的科研、培训，以及科学家与生产厂商之间的合作，这与研讨会的目的相一致。这次研讨会将完成以下三项任务：为临床医生和科研人员提供高水平的继续教育课程；发布新的研究成果和发展趋势，为其它科研人员的下一步研究工作带来帮助和灵感；推动科学家、医生和厂商之间的接触与交流，并使之常态化。除此之外，为了达成基金会的目标还将举办其它一系列活动。”

DTI：请介绍一下基金会的科研助学金项目？

Paul Note：“基金会的一项重要任务就是资助科学研究。自2003 年成立以来，基金会已经评估了来自38 个国家的303 项课题，并为其中最优秀的研究提供了资助。许多科研成果已经在期刊上发表，或在骨科学研讨会上进行了展示。最近我们优化了资助程序以便于激励更多具有创造力的项目。基金会发放资助的周期已经由一次变为一年两次。为了进一步改善申请方式，我们建立了一个可以向骨科学基金会在线提交研究申请的平台。此外基金会还将尽快成立骨科研究学会，以提高科研质量和资助更多基于临床实践的研究。”

DTI：骨结合基金会的具体任务是什么？

Paul Note：“骨结合基金会是连接全世界科学家与临床医生的纽带。它将在科学技术层面提供理论和实践方面的继续教育及培训。其课程体系具有标准化的结构：年轻的研究者可以参加基础课程，而有经验的科学家则能够进一步深化其在特定方法或研究领域的知识。课程设置均由基金会的课程编委精心选择与设计，以满足每位参加者的期望，保证了教学的高品质。演讲者和教师都是从骨科学研究网络中选择的资深专家，以及来自高水平科研院所的外请专家。”

DTI：此次中国区的学术研讨会对该地区的影响是什么？

Paul Note：“亚太地区的新兴经济体，特别是中国，目前已经成为各个行业和专业机构未来的重点发展地区，骨结合基金会也会在未来的时间里，加强在该地区的推广和宣传，与中国的专业学术组织和科研院所逐步建立和加强广泛的学术联系和合作，推动该地区在口腔组织再生方面的专业学术推广和研究，同时通过学术论坛和专业的培训将最新的技术和治疗理念在中国进行推广，使得中国的医生和患者受益于我们的最新科研成果。”

DTI：此次研讨会都有什么内容？

Paul Note：“研讨会的内容主要涉及以下几个方面：

软组织扩增方面的新进展：许多科研团队目前都在研究种植体周围软组织扩增的方法，探讨结缔组织移植的可行性。同样，对于天然牙周围软组织缺失的治疗，也需要临床理念的新观点和对风险因素的评价。

种植患者的软组织重建：目前，在种植实践中小范围的骨缺损重建已经成为常规治疗的一部分。随着各种不同的骨替代物和生物膜的发展，使用者不禁会产生某些困惑，究竟哪些材料是被科学研究和临床实践所充分证明的？本次会议将向您介绍最新的研究进展。

拔牙窝位点的保留：组织重建是否也适用于拔牙后的剩余牙槽骨？由于束状骨（即牙周膜附着的部位）在拔牙后会不可避免地丧失，同时还会损失部分颊侧骨壁，拔牙窝的保护是一种更为先进的补偿骨量缺失的方法。本次会议上，知名专家将通过病例分析证实

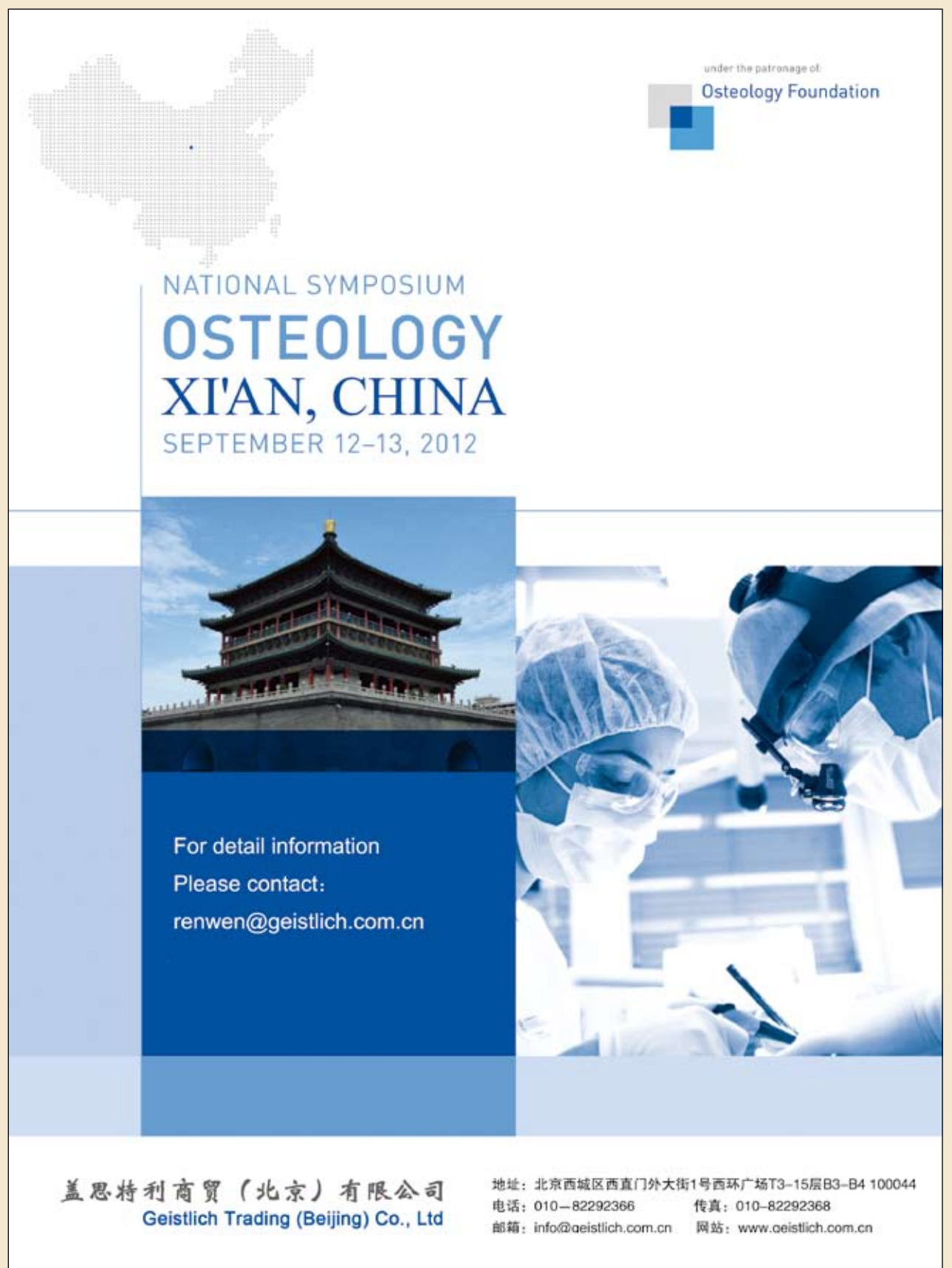
拔牙窝保护能够带来显著的临床益处。

种植体周围炎和复杂病例的治疗：近年来在种植实践中，种植体周围炎的重要性被逐渐重视。在本次会议上将讨论有关其发病机制的最新研究成果，以及不同外科术式的预后情况，非手术治疗和再生干预。

DTI：最后再请您介绍一下基金会未来的发展方向？

Paul Note：“在过去的几年时间里，基金会已经发展成为一个在牙科再生治疗方面起龙头作用国际性组织，对科学研究和继续教育领域提供资助。我们希望继续提供卓越的继续教育课程、不断扩展已被广泛认可的研究网络，以进一步强化它的地位。”

“而骨结合研讨会必将仍是基金会活动的重要一环。它在一种独特的氛围中提供最顶级的科学与实践教育。在此我预祝中国举办的第一届骨结合基金会学术研讨会圆满成功，并希望大家一定要来参加这次盛会，谢谢！” DT



under the patronage of
Osteology Foundation

NATIONAL SYMPOSIUM
OSTEOLOGY
XI'AN, CHINA
SEPTEMBER 12-13, 2012

For detail information
Please contact:
renwen@geistlich.com.cn

盖思特利商贸（北京）有限公司
Geistlich Trading (Beijing) Co., Ltd

地址：北京西城区西直门外大街1号西环广场T3-15层B3-B4 100044
电话：010-82292366 传真：010-82292368
邮箱：info@geistlich.com.cn 网站：www.geistlich.com.cn