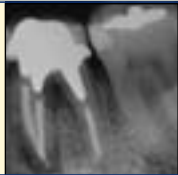




牙科营销中的七个错误以及如何避免

供过于求的牙科医生, 不断增加的运营成本支出, 以及对市场越发了解的患者。除这些以外, 你的潜在患者在选择何处就医时正变得越来越精明。我观察到了一些常见的错误, 导致市场营销的失败。

第7页



显微根尖手术中手术显微镜、超声器械和MTA的应用

近年来显微根尖手术领域内有多重新技术出现。现已确立了获得较高成功率的“三剑客”, 包括手术显微镜, 超声器械和三氧化物聚合体 (MTA)。这一进步使显微牙髓治疗成为一个更可靠的临床治疗方法。

第16页

香港和新加坡面临着日益严重的牙医短缺

香港/新加坡: 专家提醒, 由于人口的增长和老龄化, 香港和新加坡在未来几年中面临着严重的牙医短缺的风险。这两个地区最近都没有培训足够的牙医以满足不断增长的需求和日益老龄化人口的需求。

根据香港政府将要发布的报告显示, 香港大部分的医疗行业, 包括牙科, 将在未来十年内面临短缺。为解决困境, 该报告委员会建议在有限的注册范围内增加在公立医院工作的海外合格健康工作人员的数量。

到目前为止, 香港公立医院已获准招收外国医生, 注册期限为一年以内。然而, 由于限制外国人在私营机构工作的严格条件, 根据该计划, 去年只有12名医务人员加入该计划。该报告的专家提醒, 为了解决医疗保健工作者的预测短缺, 这个数字必须至少翻三倍, 应当延长合同期限时间以吸引更多的医生加入该计划。



专家们警告说, 在未来的几年香港和新加坡面临着严重的医疗和牙科专业人才短缺的危险。
(图片来源: maxbelchenko/Shutterstock)

在新加坡, 这种情况已然是牙科行业的现状。在这里, 国外培训的牙医已经占了最近几年新注册牙医的大多数。比如, 《海峡时报》在一篇文章中指出, 2014年的187名新注册牙医中只有46名是本地毕业生。

然而, 虽然外国培训牙医融入当地劳动力市场可能有助于缓解未来几年的短缺, 然而这并不是这两个城

市由于人口特征变化而面临的唯一挑战。新加坡牙科主任帕特里克 (Patrick Tseng Seng Kwong) 博士说: “随着人口老龄化, 牙科服务的需求不仅增加, 而且由于老年患者更复杂的牙科需求而发生变化。”

目前很少有专门从事老年护理的牙医, 以满足日益增长的老年人口需求。根据新加坡牙科协会年度报告,

2014年的老年专业牙医占到了牙医总数的16.4%。因此, 该国卫生部已开始为老年牙科和特殊需求牙科研究生提供奖学金。其他改善该情况的措施包括新加坡第一家专为老年人和有特殊需求的人设计的牙科中心, 老年人特别护理牙科诊所, 2016年6月在乌特勒姆开业。

有了这样的措施, 新加坡很可能正在改善局势。相比之下, 在香港, 医务委员会的一项改革计划, 为外国医生提供执照的法规和法定机构, 已经面临着大量的反对意见。医疗专业人士和患者都担心放宽对大陆和外国医生的执业要求, 可能会危及行业标准。在最近的一次调查中, 1003名民众受访者中有78%反对地方考试豁免海外医生在香港执业的计划。至于医生和选举委员会的受访者, 反对该计划的比例分别为83%和85%。

尽管如此, 香港公立医院的医疗队伍多年来一直处于短缺状态。根据医院记录, 2016年, 香港公共医疗诊所短缺250名医生和700名护士。DT

世界牙科论坛
微信公众账号
——行业最新资讯尽在掌握!



世界牙科论坛微信公众账号



瑞典: 牙医对于牙科产品价格比较服务的态度喜忧参半



瑞典计划到2018年建立牙科产品价格比较系统, 然而一项调查的结果显示, 瑞典牙科医生对此的态度喜忧参半。(图片来源: racorn/Shutterstock)

为了进一步实现牙科市场的价格透明化, 瑞典政府决定到2018年建立一个牙科产品的线上价格比较系统。然而, 根据一项调查的结果, 瑞典的牙科专业人士对此持有不同的态度。

瑞典牙科与药品监管机构正在与社会保险机构、公共牙科治疗服务系统、私立牙科治疗机构以及地方政府联合会合作, 开发这一线上牙科产品比价

系统。瑞典卫生部长Gabriel Wikström表示, 该比价系统旨在进一步实现牙科市场的价格透明化, 从而更好地照顾到患者的利益。这一项目于2016年被公布, 瑞典政府计划在将来的两年分别为项目的发展投入330万瑞典克朗 (2017年) 和87.5万瑞典克朗 (2018年)。

早在2007年和2012年, 瑞典就曾计划建立类似的医疗产品价格比较系

统, 然而项目最终均由于成果未达到预期而被叫停。最近的一项类似项目是基于牙科产品制造商与牙科诊所自愿提供产品价格信息的比价系统, 然而由于愿意提供牙科治疗服务价格的私人牙科诊所数量太少, 官方于2016年2月终止了该项目。

根据近期由瑞典私人医疗保健公司Praktikertjänst所进行的调查结果, 只有34%的接受调查的牙医对政府的这项新计划持积极态度, 44%的牙医对此持保有态度, 而21%的牙医则对这一计划持反对态度。

接受调查的牙医普遍认为, 这一计划有可能会误导患者, 因为牙科产品制造商与牙科诊所公开的价格并不一定是产品的最终价格, 同时所公开的价格当中也并不包含牙科产品与牙科治疗中的额外价格。此外, 价格亦不是评价牙科产品与牙科治疗好坏的唯一标准, 更重要的则是产品治疗与治疗水平, 然而价格比较系统则并未考虑到这一方面。DT

THE DENTAL SOLUTIONS COMPANY

Dentsply Sirona

Cercon® 泽康®
中国16周年

德国品质, 安全始终如一

cercon

美中意国际贸易(北京)有限公司 诚招行业精英



公司简介

美中意国际贸易(北京)有限公司成立于2007年9月,是一家主要经营医疗影像设备和激光治疗设备为主的综合性公司。公司总部设在首都北京,在上海,广州,武汉等地设有办事处。美中意是意大利CEFLA S.C.公司NewTom锥

形束CT系列产品亚太区的总进口商,负责立式CT-VGi,卧式CT-5G和新一代高端三合一机型 GIANO(杰诺)在中国和亚太地区的市场管理和销售服务工作。经过10年的不断发展,公司于2016年6月1日,成功控股以色列赛诺龙(Syneron)医疗有限公司旗下的

莱特器械有限公司(Light Instrument Limited),并引入口腔医学领域的尖端设备——LiteTouch系列激光治疗机(LiteTouch独有的专利技术"Laser-in-Handpiece(激光置于手柄中)荣膺2016年红点设计大奖)。公司所经营产品广泛应用于口腔种植、颌面外科、

正颌外科、正畸科、牙周科、牙体科、儿童预防科、耳鼻喉科、骨科及法医学检查等影像诊断和分析领域。设备在国内知名口腔医院北大口腔医院,武汉大学口腔医院,中国人民解放军总医院等均有使用,并受到了业内专业人士的一致好评。

出版者信息

世界牙科论坛

— DENTAL TRIBUNE · 中国版 —

© 2017, 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

北京市朝阳区东四环北路6号二区阳光上东安徒生花园底商102-103号
邮编: 100016
电话: 86-10-51293736
传真: 86-10-51307403
电子邮件: info@dentistx.com
网址: www.dentistx.com

国际主编: Sascha A. Jovanovic

名誉顾问: 林野

专家顾问: (按姓名拼音字母顺序排列)

边专、陈波、陈宁、陈智、陈惠珍、陈卓凡、储冰峰、邓婧、邓飞龙、丁仲鹏、董毅、董福生、董艳梅、樊明文、范兵、高学军、谷志远、郭青玉、韩建国、何家才、贺平、侯本祥、胡昌蓉、黄定明、黄远亮、焦艳军、康博、赖红昌、李德华、李继遥、李晓红、梁星、梁景平、林保莹、凌均荣、刘国勤、刘建国、刘鲁川、刘士有、刘天佳、卢兆杰、马建民、马泉生、梅陵宣、倪龙兴、牛玉梅、牛忠英、潘在兴、彭彬、开庆国、齐翊、邱立新、沈庆平、施捷、宋应亮、孙吉吉、孙克勤、谭包生、王强、王新平、王祖华、韦曦、吴补领、吴友农、夏文徽、宿玉成、徐欣、叶平、余擎、岳林、詹福良、张清、张武、张成飞、张国志、张加理、张亚庆、张志民、张志勇、赵蕾、周磊、周国辉、周汝俊、周学东、周延民、周彦恒、朱亚琴

亚太执行总编: 黄 懋

执行主编: 张 鹏

执行编辑: 曹淑洋

市场及销售总监: 刘雪静

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
+44 161 223 1830

临床编辑: Magda Wojtkiewicz

网络编辑: Claudia Duschek

版权编辑: Sabrina Raaff
Hans Motschmann

出版者/总裁/CEO: Torsten Oemus

财务总监: Dan Wunderlich

媒体销售经理:
Matthias Diessner (Key Accounts)
Melissa Brown (International)
Antje Kahnt (International)
Peter Witteczek (Asia Pacific)
Weridiana Mageswki (Latin America)
Maria Kaiser (North America)
Hélène Carpentier (Europe)
Barbora Solarova (Eastern Europe)

市场及销售服务: Nicole Andra

会计: Karen Hamatschek
Anja Maywald
Manuela Hunger

商务拓展经理: Claudia Salwiczek

制作及发行经理: Gernot Meyer



公司坚持用“行走在口腔诊疗领域最前沿”的理念，不断调整战略，已由贸易公司成长为能够提供基于影像下全套数字化应用解决方案及服务的综合性公司。面对全球格局的变化，公司所做的就是探索一种“中国动力嫁接全球资源”的运营方式，利用环境优势（充分挖掘中国市场的影响力）、人才优势（本土结合国际化的市场、技术、市场团队）、管理优势（独特的销售模式）及战略优势（区域横向辐射、上下游技术辐射及相关技术整合）把产品的销售覆盖到更

大的地区。

招聘激光培训师：

- 岗位描述：
- 1、能够给客户进行不同阶段的产品培训以及激光临床操作的指导和演示；
 - 2、对公司员工进行培训；
 - 3、根据公司产品及市场的情况，制定阶段性的培训计划，并不断地完善课件；
 - 4、对培训结果进行考核，根据考核结果修正培训计划。
- 岗位要求：
- 1、具有良好的职业道德，

认真的工作态度，强烈的团队精神和工作责任心；

- 2、语言表达能力强，擅于沟通和不断学习，有一定的协调管理能力；
- 3、口腔医学本科以上专业毕业，有医生行医资格；
- 4、英语书写及听说能力优秀。

公司地址：

北京海淀区中关村南大街2号数码大厦A座616-617

电话：51626940/41

联系人：刘经理

邮箱：claire@sino-ita.net DT

过敏性皮炎患儿长大后龋齿风险更高



新加坡一项研究发现，患有过敏性皮炎的婴儿长大后患龋齿的风险更高(图片提供：Luca Lorenzelli/Shutterstock)

新加坡国立大学(NUS)和新加坡临床科学技术研究所新研究发现，两种儿童常见疾病之间有联系：过敏和龋齿。研究中提到，与没有皮肤问题的婴儿相比，有皮肤过敏症状、对普通过敏源敏感的婴儿在2-3岁时患龋齿的概率高3倍。

过敏性皮炎，也称为湿疹，是一种慢性、复发的炎症性皮肤病，特点是皮肤瘙痒、发红、肿胀或开裂、皮疹等症状。在过去几年中，这种情况逐年增多，目前发达国家的儿童发病率约为15~30%。2009年新加坡国立大学牙科学院的研究发现，新加坡40%学龄前儿童患有不同程度龋齿。

本研究作为新加坡健康成长计划的一部分，儿童出生的第一年，在3、6和12个月时分别对500对父母进行调查，确定婴儿是否患有过敏。对那些母亲报告有皮肤症状的儿童，进行皮肤点刺试验，评估他们对普通过敏源的敏感程度。

结果表明，患湿疹的婴儿对普通过敏源的阳性率是未患湿疹婴儿的3.29倍，2-3岁时患龋齿概率是3.09倍。

“我们的最新发现将在早期就会对患有过敏性皮炎婴儿的父母和监护人发出警告，这些婴儿在儿童期患龋病率会增高。”国立大学研究员Stephen Hsu 医生对《海峡时报》称，“常规的牙科检查可以帮助这些孩子尽可能降低龋齿发生率。”

据研究团队称，这是第一次发现两种疾病之间的联系。这种联系背后隐藏的机制可能是在子宫中组织发育出现的结构缺陷。然而，为了确定这种联系根本的生理机制，研究者还要进行更深入的遗传学分析。

该研究题为“过敏性疾病与低龄儿童龋齿：Gusto的研究结果”，在线发表于1月22日《变态反应学与临床免疫学杂志》。DT

All-on-4®

Nobel Biocare的专属全口无牙颌解决方案



All-on-4® 治疗理念

- ✓ 四颗 Nobel Biocare 种植体
- ✓ 全口无牙颌修复
- ✓ 即刻负重
- ✓ 长期科学验证

只有 Nobel Biocare 可以帮您实现 All-on-4®。

欲了解详情，请访问：nobelbiocare.com/all-on-4 或扫描下方二维码



对于所有 Nobel Biocare 种植体，我们提供终身质保。

©2017 464472 CHN 中国版 © Nobel Biocare Services AG, 2017. 保留所有权利。
Nobel Biocare, Nobel Biocare 标志和所有其他商标，如无另行说明，均为指定国家下的注册商标。均属于 Nobel Biocare 的商标。产品图片仅供参考，不作为医疗建议。所有产品可能未经过市场准入通过或尚未上市。
或访问网站：nobelbiocare.com 或联系当地 Nobel Biocare 销售代表。了解最新的产品系列。

牙科充填体可能促使体内汞水平的增加

美国阿森斯：尽管长期以来汞对健康所产生的不良影响一直是争论的焦点，牙科充填体对体内汞水平的影响程度仍不明确。新的研究目前发现，口内有多个牙科充填体的受试者，与无充填体的患者相比，其血液内汞水平明显增加。

此项研究分析了大约15,000位受试者的数据，是首个在国家范围的代表人群中证实了牙科充填体与汞暴露相关联

的研究。研究发现有超过八个充填体的患者血液内汞水平比无银汞充填体的患者高出约150%。

研究者进一步分析了汞暴露的具体类型，发现甲基汞的水平明显增高，这是汞中毒性最强的一类，与银汞充填体相关，这提示人肠道微生物群，一类常驻在肠道内的微生物，可能会转换不同类型的汞。

因牙科充填体导致的汞暴露并非

一个新出现的问题，但既往的研究结论并不一致，效力有限，Xiaozhong Yu 医生说，他是研究的共同作者，任佐治亚大学公共卫生学院环境健康科学系助理教授。

“这项研究试图提供一个最准确的暴露水平，这将成为未来进行风险评估的科学基础，”Yu 说道。

为了回应这项研究，美国牙科学会（ADA）于九月末发表了一则媒体

声明，声明强调学会关于牙科银汞的态度仍维持不变。“根据国家科学院的数据，研究中提到的汞水平并未超过可造成不良健康影响的水平。因此不能根据这项研究得出任何关于牙科银汞充填体安全性的结论。此外，该研究采用的数据包含两类不同类型的牙科材料：复合树脂，该材料不含汞，以及牙科银汞合金，由银、铜、锡和汞构成。应该注意到，该研究未对两种材料做出区分，

研究结论有被过度解读的可能，”ADA 声明中提到。

ADA 以及美国 FDA 认为牙科银汞合金对成年人是安全的。然而，它们建议孕妇和六岁以下儿童禁用。

该研究将于*Ecotoxicology and Environmental Safety* 杂志12月刊发表。由来自佐治亚大学和华盛顿大学的研究者完成。DT

联系我们

www.audental-asia.com

info@audental-asia.com

audental

傲丹特

TÜVRheinland®

ISO 13485 CERTIFIED

CE

0197

贵金属合金

— 高贵金属烤瓷合金 Audental 90/ 86/ 22

— 半贵金属烤瓷合金 Audental 03/ 40/ Pt15

— 钯基贵金属烤瓷合金

Audental 02 /04/ 43 /15/ 61/ Pal/43+

— 贵金属铸造合金 Audental A10/ Alfa 10 /A62

氧化锆瓷块

高透(DHT):

弯曲强度1200Mpa,透光率: 35%

超透(UT/DUT):

弯曲强度1200Mpa,透光率: 41%

特透(TT):

弯曲强度615Mpa,透光率: 49%

高透彩色(DHTC):

VITA 16色预染色高透光性氧化锆瓷块

超透彩色(UTC/DUTC):

VITA 16色预染色超高透光性氧化锆瓷块

超透多层/特透多层(UTMC/TTMC):

VITA 16色预染色超高/特高透光性多层色渐变氧化锆瓷块

关于傲丹特

傲丹特致力于牙科生物材料领域，业务中心为贵金属合金，生物陶瓷材料，以互信，高效，高质，精确，创新的理念，为用户创造卓越价值，提供优质服务。

tesco

傲丹特公司

士卓曼和美格真之间合作破裂



据士卓曼说，最近的事态发展和长期仲裁使得与美格真的合作变得没有吸引力。（摄影：Graham Stewart /Shutterstock）

瑞士巴塞尔/韩国大邱：全球牙科种植体制造商士卓曼（Straumann）宣布将不再继续对韩国种植体公司美格真（MegaGen）进行投资或合作。该集团已回收全额现金及相应利息，而非将其3000万美元（2800万欧元）债券转持为美格真股份。

2014年，士卓曼从美格真购买可转换债券并在去年七月宣布行使将这些债券转换成股票的权利从而获得美格真控股权。

在消息公布后，美格真提出了有争议的转换价格和计算程序，并不顾士卓曼的反对，根据国际商会规则发起仲裁。这可能最长需要两年时间，具体取决于仲裁的进展。

“当美格真的股东提起仲裁的时候，我们之间这种协作精神的合作关系也就消失了。这种相当长时间的拖延已经不再符合任何公司的利益，加上最近其他的事态发展使这段合作对我们不再有吸引力。”士卓曼首席执行官Marco Gadola解释道。

“由于迫切需要扩大在中国、印度、俄罗斯和东欧快速增长的非高端市场，除了Neodent之外我们已经投资了像Anthogyr, Equinox Medentika和Zinedent这样有实力的合作伙伴。士卓曼集团的品牌，我们共享的技术平台和全球网络，为他们提供了相当大的优势，我们对与他们的合作而创造的机会非常兴奋。在战略上，不再对与美格真合作有迫切需要。”他补充说道。DT

正畸用品市场： 报告预测亚太地区的 最高增长率



根据近年来的市场回顾，可摘矫治器和固定矫治器有望占有2016年全球正畸用品市场最大份额(图片提供: Toey Toey/Shutterstock)

印度，普纳：尽管预计北美和欧洲在2016年占有全球正畸用品市场最大份额，但预计亚太地区市场在下一个五年增长速度最快，这个新报告由专业专家Markets and Markets提供。

根据研究，推动这种发展的力量对这个地区先进正畸治疗意识的提高、众多咬合和下颌关系紊乱患者的影响力越来越大了。此外也刺激了一次性耗材收益的增长，随之而来的是越来越多的中产阶级，全球正畸、牙科公司对亚太国家更多的关注。

总的来说，2016~2021年期间，预计全球正畸用品市场每年将以8%的速度增长，2021年有望达到4.71亿美元。

在固定矫治器、可摘矫治器和正畸粘接剂三类主要产品中，预计固定托槽在2016年全球正畸用品中占最多。根据分析，与可摘矫治器相比，首要原因是费用更高和青少年中固定矫治器的应用。

根据市场回顾，正畸用品最主要公司有3M公司、Align Technology、丹纳赫公司、汉瑞祥、登士柏·西诺德、American Orthodontics、Rocky Mountain Orthodontics、G&H Orthodontics、丹特伦和TP Orthodontics。

该报告题为：可摘矫治器和固定矫治器(托槽(自锁式、舌侧托槽、金属、陶瓷、美学)、弓丝(镍钛、不锈钢)、结扎丝(弹性、金属丝)、支抗、粘接剂正畸用品市场及患者人群截止2021年的预测，全文可在Markets and Markets网站购得。[DT](#)

www.dentium.com.cn

2017 DENTIUM WORLD SYMPOSIUM 登腾巴塞罗那国际研讨会

IN BARCELONA

10月28日 - 29日 | CCIB 大礼堂

特邀讲师



Mariano Sanz



Hernandez Alfaro

Dentium 登腾
For Dentists By Dentists

韩国：301 Gyeonggi P&M Center, 185 Gwanggyo-ro, Yeongtong-gu, Suwon-si, Gyeonggi-do, Korea (443-279)
北京：朝阳区东直门西大街5号望京SOHO中心3号楼1103-1105 (100102)
上海：浦东新区南汇城美罗花园500弄50号楼 (201318)
成都：锦江区东大街东大街时代1号506室 (610015)
广州：海珠区后海路368号广州之窗商务楼10楼1001室 (510290)

韩国：+82-31-888-5411
北京：+86-10-8476-3053
上海：+86-21-5878-6737
成都：+86-28-6212-5812
广州：+86-20-6232-5588

+82-31-888-5411
+86-10-8476-3053
+86-21-5878-6737
+86-28-6212-5812
+86-20-6232-5588



英国牙科医生使用CAD/CAM技术 资金短缺、培训不足

英国伦敦：为了满足患者和牙科医生需求，计算机辅助技术飞速发展。然而，迄今为止，没有关于英国牙科医生使用CAD/CAM情况的公开市场研究和CAD/CAM技术报告。因此，近期开展了一个公开的市场研究调查，来确定CAD/CAM技术融入英国牙科诊所的情

况，并调查了各种人口学因素与是否采纳该项技术之间的关系。

该调查在线邀请了1031名英国牙科医生参加。问卷调查力求获取信息：采用CAD/CAM牙科技术使用情况、材料和预计收益、使用障碍和缺点。分析这些反馈信息时，如工作国家、经历、受

训水平和工作种类(公立医院或者私人诊所)等这些人口学变量也纳入调查范围。

385名牙科医生回应了该项调查，这些医生大多未使用任何CAD/CAM技术。主要障碍是启动资金短缺（特别是公立牙科），与传统方法相比没有直观优势。然而，多数个人执业和接受

过更多培训的牙科医生更愿意采用数字化工作流程。

不过，52%受访牙科医生称作为工作流程的一部分，他们对与这项技术合作有兴趣，特别是考虑到可以减少患者开销（34%）和提高质量（69%）。39%受访者认为，随着氧化锆和锂材



许多英国牙科医生确信CAD/CAM技术在牙科行业中发挥着主要作用。(图片提供：Daniel Zimmermann, 世界牙科论坛)

料应用增多，CAD/CAM技术也提供了更多使用这些牙科材料的机会。

“美学和无金属修复体的需求推动了牙科行业高强度陶瓷的发展，这些与CAD/CAM技术相关。”研究者解释道。

一些受访者（30%）关注椅旁CAD/CAM修复体的质量。此外，27%医生没有认识到任何与传统方法相比的优势，特别是对那些毕业后接受修复学培训和修复学专科医生。

大多受访者自学或者由公司进行培训使用CAD/CAM技术，其中1/3的医生接受的培训不完整。该调查还发现了牙科教育缺口和持续专业发展的必要性。虽然如此，大多数受访者（89%）相信CAD/CAM技术在牙科行业中有非常重要的作用。

该调查题为“英国牙科医生关于CAD/CAM技术的调查”发表在2016年11月18日的《英国牙科杂志》。该研究由伦敦大学伊士曼牙科学院完成。DT

漱口水 减少儿童龋齿

英国伦敦：为了确定含氟漱口水在年轻人群中预防龋病的有效性和安全性，研究者对过去四十年内的相关研究做了深入的研究回顾。研究者确认，儿童和青少年规律使用含氟漱口水可大量减少恒牙的患龋情况。

在该研究中，伦敦大学玛丽皇后学院的研究者回顾了1965年到2005年间发表的37篇临床试验研究，这些研究检测了在学校和家中监护下使用含氟漱口水的情况。总体来说，该研究纳入了15,183名儿童和青少年，年龄在6到14岁之间。这些儿童接受了主要成分为氟化钠的含氟漱口水或类似的安慰剂的治疗，每天或每周使用，另一部分儿童未接受治疗。

分析显得在监护下规律使用含氟漱口水能有助于减少儿童和青少年龋病的发生。平均来说，与仅采用安慰剂或未接受任何漱口液干预的患者相比，接受漱口水干预的儿童其龋失补牙面数相比降低约27个百分点。

根据这些研究者，即使儿童使用含氟牙膏或生活在高氟地区，这一措施仍然有益。研究者也未发现任何潜在的副作用或接受度方面的问题。

该综述在Cochrane系统综述数据库在线发表。DT



聚焦中国口腔行业
领先的继续教育和贸易采购的
一体化平台

中华口腔医学会
第19次全国口腔医学学术会议(2017年会)
2017上海国际口腔设备器材博览会(CDS)

2017
9.21-24
国家会展中心(上海)

中华口腔医学会会员 免费参会
推荐有礼 分享有你



扫码关注中华口腔医学会
官方微信

扫码关注上海国际口腔
器材博览会官方微信

www.ChinaDentalShow.com

2017 数字化
口腔医学

主办单位/承办单位/支持单位
Organizer/Co-organizer/Supported By



牙科营销中的七个错误以及如何避免

Carolyn S. Dean, 澳大利亚

作为一名牙科专业人员，在诊所的运营和营销方面你会面临陌生的挑战。你将面对更多的竞争（来自本地和国外），供过于求的牙科医生，不断增加的运营成本支出，以及对市场越发了解的患者。除这些以外，你的潜在患者在选择何处就医时正变得越来越精明，很多人会出国治疗。

为了获得诊所运营的成功，有必要与患者和潜在的顾客建立长期的关系。长期患者更容易感到满意。正是这些患者会乐于介绍其他人前来就诊，会在未来继续选择你的服务。多年来我作为营销顾问曾与数百名牙医有过合作，我观察到了一些常见的错误，导致市场营销的失败。

1. 不了解数据且不追踪

我见到的最常见的错误之一是许多诊所并不关注自己的运营数据。常言道“如果你不做好计划，你将面临失败”。追踪你的运营数据非常重要，营销的花费也不例外。你需要了解并追踪的重要数据有：

- 患者的平均终身价值
- 投资的市场回报
- 新的患者
- 丢失的患者

2. 不了解你的理想患者

任何营销活动的基石之一是了解自己的理想患者群。许多执业者所犯的错误是未能理解这一点，却迫切的希望尽快开始营销活动。你需要停下来思考自己营销的对象是谁，这一群患者需要什么，他们有什么问题，需要怎样的解决方案。开展有针对性的营销活动的关键在于鉴别出你的理想患者或者目标患者群。一旦你了解自己的市场，你需要确定如何与他们最好地沟通。

3. 希望获得“速效药”

通过诊所的市场营销吸引到合适的患者，保持他们的活跃度，鼓励他们向周围的朋友推荐你的诊所，并不是一件容易的任务。许多执业者认为（且希望）能有一剂速效药解决他们市场营销的问题。这使得他们能接受一些职业素养低下的销售人员，最终

当营销的努力失败时才幡然醒悟深感挫败。那些向你兜售营销速效药解决你所有营销问题的公司会经常打电话给

你。好心的朋友、患者可能会给你一些营销方面的建议，告诉你他们认为你所应该做的事情。营销媒体的范围正不断





HOW TO ACHIEVE SUCCESSFUL REGENERATIVE TREATMENT OUTCOMES?



2014年骨再生基金会中国区大会盛况



NATIONAL SYMPOSIUM

OSTEOLOGY SHANGHAI

20 - 21 SEPTEMBER 2017

WWW.OSTEOLOGY-CHINA.ORG

进化，再现营销的飞速变化使我们几乎无法跟上潮流。

4.采用散弹枪策略

我曾与许多牙医对话，他们告诉我们他们已经尝试了许多不同类型的营销方案，均以失败告终，没有任何一个方案能起作用。当我深入挖掘，我发现他们已经尝试了许多不同的策略，但几乎所有这些策略都以一种很随意方式进行，持续时间短暂。我将这种情况成为“散弹枪策略”。用一到两个月的时

“许多执业者认为（且希望）能有一剂速效药解决他们市场营销的问题。”

间试验一种方法，而不追踪结果并进行改善，这样无法获得成功。这样最终的结果总是失败。有研究显示在患者付出实际行动前，通常需要重复听到六到八次相同的信息。那么你是否知道你有多少方式，可以花多少时间，与自己的患者沟通？

5.完全自己动手

你需要理解，现在的患者已经变得越来越精明。他们长时间暴露在一个有海量营销信息的环境中，对于专业与否的认知和期待与日俱增。事实上，当你与同行竞争时，你要确保你的营销达到标准一致。非常常见的情况是，执

业者请专业人员设计了自己的品牌和标志，然后决定推倒重来，自行制作一些宣传册和其他的宣传材料，使用了不同的颜色、字体，甚至不同的标志。如果不能保持一致性，那么建立品牌的尝试将无法获得效果。

6.拖延

关于市场营销，你需要考虑的事情实在太多。你怎么才能修改好一个效果不好的主页呢？你是否应该在社交网络上与自己的患者交流，如何开始呢？

你知道你需要定期教育你的患者，但完成这项工作的最好方式是什么？你需要再激活和转诊介绍，但你完全不知道如何以专业和一致的方法来进行。经常可以见到执业者感到十分困惑和压抑，结果便是将大部分时间用来拖延而什么都没有做。

7.不能采纳正确的建议

当你拥有或者运营一个诊所时，实际上不管是任何的生意，从来不会缺少营销方面的建议；有非常非常多的建议可供选择。你可能已经有过浪费时间和精力在一些没有用的建议上的经历。问题在于许多牙医并不能采纳正确的营销建议。他们可能会听取许多不同的消息来源，而根据一些并不了解牙科营销的人的建议形成自己的观点。

8.总结

关于如何成功的进行诊所的营销，并没有什么魔法。非常简单，总结起来就是：

- 睿智地选择你希望使用的营销领域，应该非常小心并深思熟虑
- 确保无论打算进行何种营销活动，你都应尽最大的努力和预算
- 坚持，并保持一致
- 追踪你获得的效果——确定目标，定期回顾并优化
- 从信任的熟知相关营销领域的专家处获得好的建议

这需要一些时间，但你所投入的精力会回报以更多的患者，更多的产出，以及与患者和自己团队更好的关系，当进行营销时你能更好的进行掌控。现在正是你应该开始关注营销的时候。通过很好的市场营销，长期不懈的坚持，避免采用“散弹枪策略”，你会避免许多执业者所犯的错误。DT

作者信息



Carolyn S. Dean 是牙科营销和沟通专家，演讲家。作为 My Dental Marketing 的经

理人，她与新西兰和澳大利亚的许多执业者合作，改进主页，改善品牌，帮助发展执业规模。她的专著Fully Booked: Dental Marketing Secrets for a Full Appointment Book在三月份发表。近期，Carolyn 在澳大利亚悉尼ADX16继续职业发展项目中，做了三次不同的关于牙科营销的重要性演讲。



Sino-Dental®

第 22 届 中国国际口腔设备材料展览会 暨技术交流会

Sino-Dental® 2017

微信公众平台



亚太地区最具影响力口腔专业盛会

北京·国家会议中心

2017.6.9-12



主办单位

国家卫生计生委国际交流与合作中心

中华口腔医学会

支持单位

北京大学口腔医学院

www.sinodent.com.cn

不当人体工程学的5个危险因素

Kathy Rotramel-Stipe



你们可以试试这些：躯干完全扭曲的坐着；右侧胳膊越过身体水平移动；头向右倾斜。现在保持这个姿势8小时，同时在膝盖上修表。

这是牙科专业人员每天看病时都会产生的损伤，这种损伤会导致影响身体移动的伤病。事实上，根据美国牙科协会（ADA）的报告，29%的牙科伤残与肌肉骨骼异常（MSDs）有关。其他研究显示66%的牙医和80%的口腔卫生士有MSDs。

很多牙科专业人员描述症状为酸、灼烧感、痉挛、麻木、疼痛、僵硬、刺痛或虚弱。如果每天都这样会有多大的影响？会对家庭和休闲生活有什么影响？

好的姿势对于身体、精神甚至经济健康都是至关重要的。幸运的是，有方法可以缓解——有些情况可以消除——这种身体的压力。第一步是认识到不当牙科人体工程学的5个危险因素。

1. 重复

我们都听说过腕管综合征和重复性压力损失。这些损失是重复运动的结果。职业安全和监控委员会（OSHA）定义这些运动为“每几秒重复相同运动或重复涉及身体相同部位的运动超过2次/分钟，连续超过2小时。”

2. 力量

举、推、拉、捏和握都需要力量。这意味着日常工作，像刮治患者牙齿，需要身体用力，会产生压力。

3. 不良姿势

不良姿势包括尴尬的或静止的姿势，重复抬胳膊，手在头部上方或肘部在肩膀上方，弯曲，扭脖子、背或腰。

4. 接触应力

当力量集中在身体的小区域内，捏或冲击组织，会产生接触应力，导致不适，经常会有疼痛。例如身体与工作台

的一部分产生摩擦，或持续接触硬或尖的物体，例如桌子边缘或没有护垫的窄的器械手柄。突然产生的压力，例如压迫力也被认为是接触应力。

5. 震动

每天使用震动的工具或器械超过

2小时可能导致手-胳膊震动综合征。

牙科专业人士会面对很多独特的具有挑战的人体工程学风险。了解正确的人体工程学技巧和使用正确的器械会提高生产效率并减少疲劳和不适。这是一些你们可以马上用到的有帮助的提示。

使用你的头部

头部平均重量是10~12磅。当头部正确停留在脖子和肩膀上时，身体可以自然的适应这个重量。但如果头部持续前伸，这个重量会对脖子产生拉力，对脊柱产生压力。

头每从自然位置向前偏1英寸，会

对脖子、肩膀、背部和脊柱多产生10磅的力量。这会对斜方肌产生拉力，可能导致严重组织损伤。

一些减少头部前伸的方法包括正确的患者体位，使用扶手支持，使用放大镜保持最自然，直立的工作姿势。

有时临床医生使用头灯时会将脖

以人为本

W&H

有了W&H产品, 使您蓄势待发

Made in AUSTRIA

在牙科器材中首家提供LED技术

环状LED: 世界首款带有5个LED的高速手机

无影照明

syneq VISION

现在就可从你的牙科供应商处购买或者联系wh.com/cn