

Estética de Alto Rendimiento

brunopereira.es



Problemas que suelen afrontar las clínicas dentales

Personas, Procesos y Tecnología



Retos de eficiencia y rentabilidad

Las grandes clínicas no consiguen que la estética sea eficiente y rentable (35-50% de beneficio neto) ⇒ más que la implantología dental.



Pacientes Dificiles

Miedo a los pacientes exigentes en los tratamientos de estética.



Falta de Mano de Obra Especializada

Muchos odontólogos no están formados para preparar carillas dentales.

- Cementar carillas.
- Diagnosticar los tratamientos de estética.
- Planificar los tratamientos de estética.
- Para hacer que la estética sea tangible.
- Para vender los tratamientos de estética.



Problemas que suelen afrontar las clínicas dentales

Personas, Procesos y Tecnología



Dependencia de Externos

Las clínicas para casos estéticos dependen de laboratorios externos que cobran mucho dinero y tardan mucho tiempo.



Escasa utilización de las herramientas tecnológicas

Muchas clínicas disponen de la tecnología adecuada, pero suele ser poco aprovechada.

La curva de aprendizaje es complicada a la hora de implantar un flujo de trabajo digital.



Tendencia del mercado

Los ingresos generados por los implantes, ahora proceden de la estética.



Problema de marketing

Las clínicas tienen dificultades para generar pacientes potenciales para casos de estética dental.



Problema de RRHH

Rotación de colaboradores : dificultad en atraer y retener colaboradores especializados



Crea nuevos clientes potenciales

Colabora con una agencia de marketing especializada.



Optimizar la experiencia del paciente

Crear nuevas oportunidades con los pacientes actuales.



Formar al personal para crear oportunidades

Crear nuevas oportunidades de venta



Implantar un flujo de trabajo en la consulta

Implantar un flujo de trabajo en la consulta para reducir el tiempo de consulta.



Ahorro en gastos externalizados

Ahorre entre un 70 y un 80% de los costes de subcontratación a laboratorios realizando el trabajo de forma interna.



Formar a los técnicos para

Preparar, cementar, diagnosticar y comunicar con el laboratorio.

**Por qué
trabajar con
el Dr. Bruno
Pereira?**

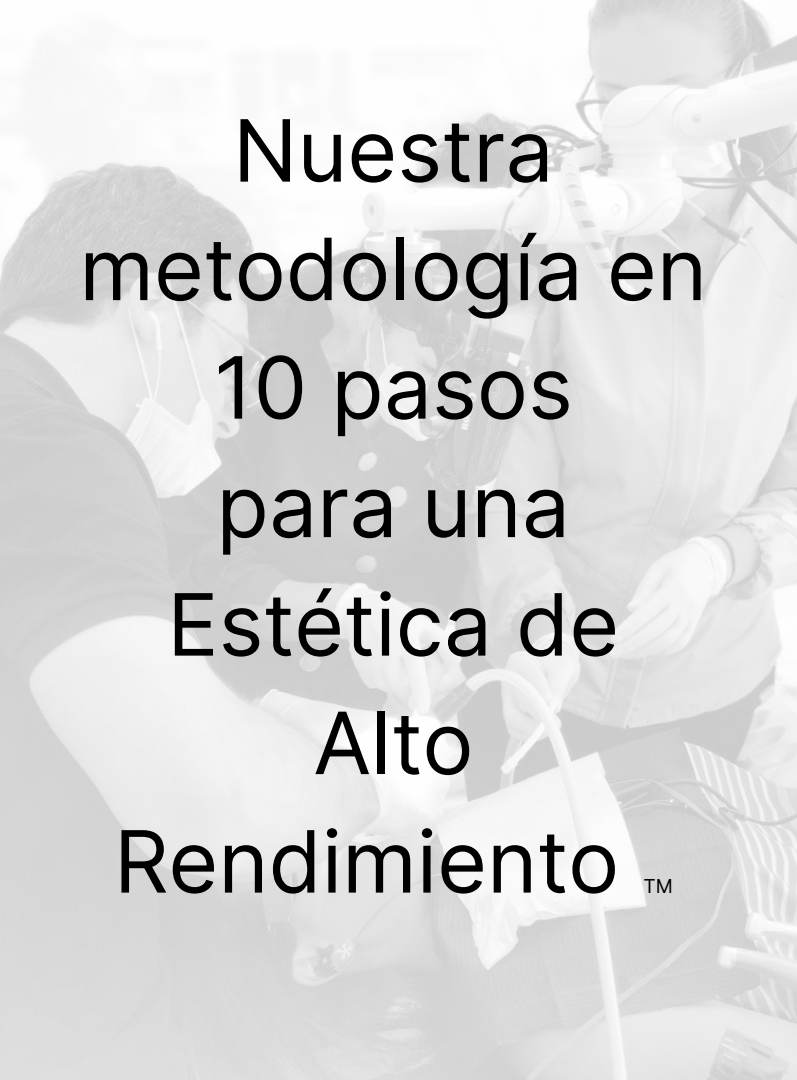


- ✓ Experiencia en el campo de la estética desde 2005.
- ✓ Experiencia en educación y formación de odontólogos desde 2009.
- ✓ Experiencia como consultor e I+D para First Fit™ (Tecnología pionera patentada para la preparación digital).
- ✓ KOL para DSD; Nemotec
- ✓ Experiencia en dirección de equipos clínicos en **One clinic** desde 2017.
- ✓ Colaborador oficial de la revista Journal of Esthetic and Restorative Dentistry.



Metodología Estética de Alto Rendimiento [EAR]





Nuestra metodología en 10 pasos para una Estética de Alto Rendimiento TM

- 01 Estandarizar los procesos de estética dental en 5 citas
- 02 Entrenar y capacitar al equipo en el desarrollo de todo el proceso
- 03 Optimizar los costes de laboratorio implementando impresión 3D y Chairside
- 04 Entrenar colab. técnica de preparación de carillas optimizada
- 05 Implementación de flujos digitales
- 06 Entrenar al personal en cómo entrevistar y comunicarse con el paciente de estética
- 07 Aplicar medidas de control de calidad.
- 08 Evaluar y estandarizar los materiales utilizados
- 09 Implantar un programa de formación continua.
- 10 Asesoramiento y acompañamiento remoto semanal

EAR en 5 citas



Entrevista

**Estudio
Fotos
Scanner**

Mock Up

Preparación

Colocación



8 HORAS

Cómo lo hacemos?

01 Analizamos los datos de la clínica

02 Revisamos los flujos de trabajo

03 Definimos un Programa de educación y capacitación del equipo personalizado

04 2 módulos de 2 días ;8 horas mínimo ;
veces al año; 64 horas anuales

05 Acompañamiento de los 3 primeros casos
de cada odontólogo previamente
capacitado

06 Demostración 1 caso presencial paso a paso

07 Formación continua y asesoramiento remoto

08 2 horas a la semana de asistencia remota

2

FASE 1



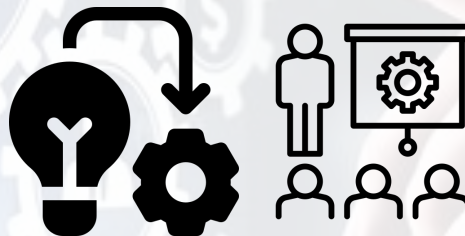
AUDITORÍA

FASE 2



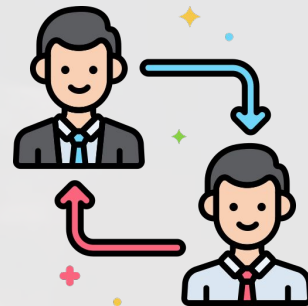
ADQUISICIÓN
DE
TECNOLOGÍA

FASE 3



IMPLEMENTACIÓN
Y
CAPACITACIÓN

FASE 4



APOYO Y
SEGUIMIENTO
REMOTO

Resultados esperados



40-50%

Reducción en el tiempo de tratamiento de las carillas dentales.



70-80%

Ahorro de costes de subcontratación a laboratorios.



35%

Aumento del número de recomendaciones por parte de otros pacientes.



70-80%

Aumento de la inmediatez y la satisfacción del paciente.



20-50%

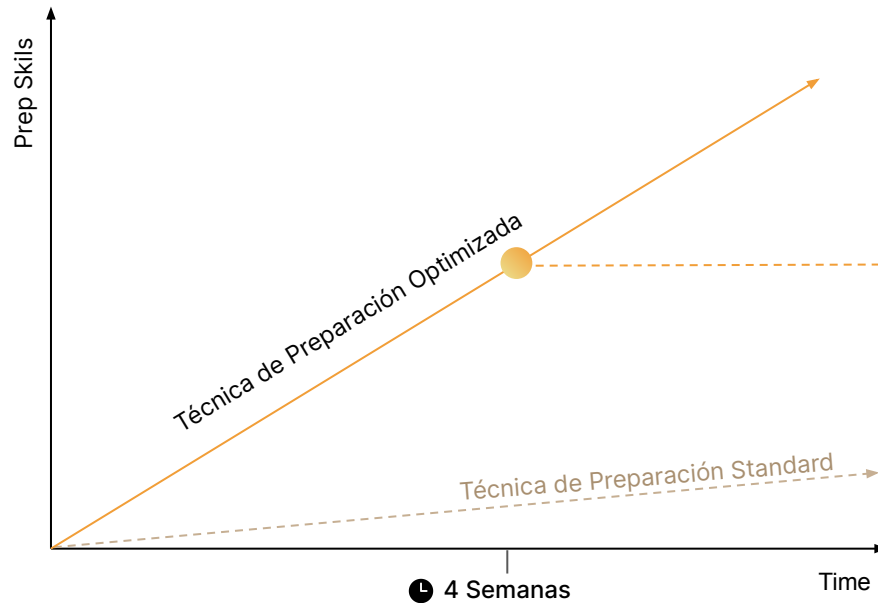
Disminución del número de repeticiones.



73-80%

Aumento del margen bruto tratamiento de estética

Técnica de Preparación Optimizada



High predictable
result

Flujo de Alto Rendimiento
Outsource CAD Design

coste clinica 45 €

	PRECIO	Costo Material	costo lab	costo tiempo clinica (40/h)	comision	honorarios 125€/h	TOTAL COSTOS	MARGEN BRUTO	Beneficio
10 Carilla Cerámica premium	8.50 0,00 €	90,00 €	776,00 €	405,00 €	850,00 €	1.000,00 €	2.271,00€	6.229,00 €	73%
10 Carilla Cerámica competitive	6.00 0,00 €	90,00 €	776,00 €	405,00 €	600,00 €	1.000,00 €	2.871,00 €	3.129,00 €	52%
10 Carilla Cerámica Average	7.50 0,00 €	90,00 €	776,00 €	405,00 €	750,00 €	1.000,00 €	2.271,00 €	5.229,00 €	70%

Escenarios Ejemplo

Unidades Ventas por Mes	Unidades Ventas por Año	Ingresos Totales Generados	Margen Bruto	Tarifa del Consultor Iva no incluido
70	840	504,000 -756,000€	262,080 - 567,000 €	50,400-75,600€
100	1,200	720,000 -1,080,000 €	374,400- 810,000 €	72,000 -108,00€
150	1,800	1,080,000 -1,620,000€	561,160 - 1,215,012 €	108,000 -162,000€

**¿Deseas llevar
tu clínica al
siguiente nivel?**

[Contacta con Nosotros](#)

