



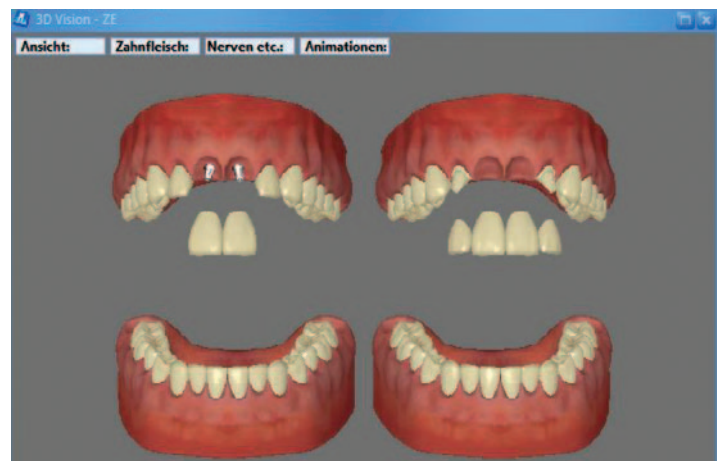
3D VISION

Befund und Planung in 3D

Einprägsame Animationen sind in den Medien längst Standard, denn klare Bilder fördern das Verständnis – und die Bindung zwischen Zahnarzt und Patient. Das bringt frischen Wind ins Marketing und transportiert das Image der modernen Praxis. 3D Vision illustriert Befund und alternative ZE-Planungen auf plastische Weise. Überzeugen Sie mit hochaufgelösten Bildern auf Basis des realen Befundes. Damit unterstützen Sie Ihre Patienten, sich für die bessere Variante zu entscheiden, und machen aus der Aufklärungspflicht eine Tugend.

Darstellung mit Biss

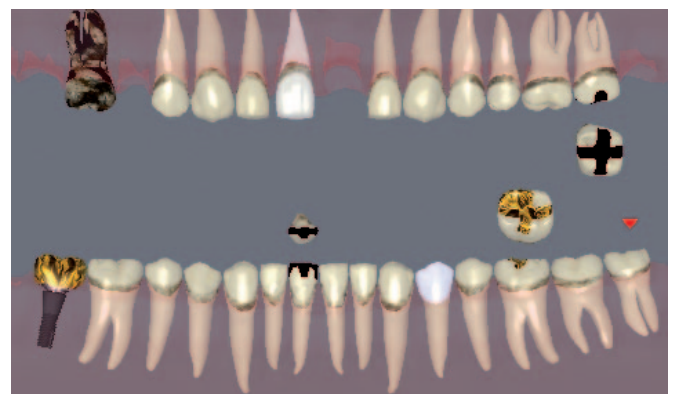
Patienten zahlen gutes Geld für gute Arbeit. Vorausgesetzt, die Argumente des Zahnarztes überzeugen. EVIDENT hat die Lösung in 3D: Wenn Befund und Planungsalternativen erfasst sind, stellen Sie auf Knopfdruck und ohne zusätzlichen Bedienungsaufwand die individuellen prothetischen Möglichkeiten plastisch dar. Präsentieren Sie auf anschauliche Weise, warum Sie welche Lösung empfehlen. Gerade weil beim Zahnersatz die Ästhetik eine herausragende Rolle spielt, kommt es sehr auf die Bilder an, die Sie hervorzaubern. Die sind in tadelloser 3D-Qualität und können animiert werden, wo es sinnvoll ist.



Der Befund als Grundlage

Auf Knopfdruck zeigen Sie mit 3D Vision die Ansicht des erfassten Befundes dreidimensional. Sie können Ihrem Patienten den Zustand seines Gebisses aus allen möglichen Perspektiven zeigen. Ihre Erklärungen werden noch anschaulicher durch Rotieren, Kippen oder Zoomen per Maustasten und -rädchen.

Natürlich kann der 3D-Befund auch in einer anderen als der klassischen 01-Ansicht angezeigt werden. Sie genießen maximale Flexibilität und können den Befund schon in der 3D-Ansicht erfassen.



Zeigen Sie überzeugend den Unterschied

Präsentieren Sie Ihr zahnärztliches Können auf innovative Art, ganz einfach und bequem: Geben Sie verschiedene Alternativen ein oder lassen Sie das Programm eine Versorgung vorschlagen. Dann lassen Sie 3D Vision veranschaulichen, warum Sie welche Lösung empfehlen. Hochauflösende Grafiken untermauern Ihre Argumente auf der visuellen Ebene.

Per Animation verdeutlichen Sie zum Beispiel, wie sich eine Prothese über den Steg legt. Oder Sie blenden das Zahnfleisch aus, um zu zeigen, wie sich Implantate eingliedern...



Geben Sie es dem Patienten schriftlich

Der Gewinn in 3D ist nicht auf den PC-Monitor beschränkt. Auf Knopfdruck lässt sich eine Gegenüberstellung der Alternativen drucken. Übersichtlich gegliedert, das Wesentliche schwarz auf weiß, die 3D Ansichten in realistischer Farbe und Auflösung. Den (gedruckten) Kostenvoranschlag bzw. Kostenvergleich gibt es für bis zu drei ZE-Pläne. Leicht verständlich und optisch ansprechend.

In jedem Fall nimmt der Patient einen guten Eindruck mit nach Hause. Sie haben nicht nur Ihre Pflicht zur Aufklärung erfüllt, sondern auch patientenorientiert kommuniziert und zugleich etwas fürs Praxismarketing getan.

Ihre individuellen Therapievorschläge Datum: 07.02.2007
Seite: 1

Sehr geehrter Herr Drei,
wie versprochen erhalten Sie Ihre individuellen Therapievorschläge. Den Vorschlag Ihrer Wahl setzen wir gerne für Sie um.

Bitte beachten Sie, dass alle Beträge voraussichtliche Kosten sind.

	Variante 1	
	Honorarkosten:	EUR 1.413,30
	Laborkosten:	EUR 2.806,29
	Metallkosten:	EUR 014,00
	Gesamtkosten:	EUR 6.033,59
	- K.Ant. (30% Bonus):	EUR 450,94
	Patientenanteil ca.:	EUR 4.582,65

Brücke von Zahn 17 bis 14 aus Metall/Guss komplett verblendet mit Keramik, Brücke von Zahn 21 bis 28 aus Metall/Guss komplett verblendet mit Keramik

	Variante 2	
	Honorarkosten:	EUR 175,10
	Laborkosten:	EUR 433,35
	Metallkosten:	EUR 0,00
	Gesamtkosten:	EUR 608,53
	- K.Ant. (30% Bonus):	EUR 450,94
	Patientenanteil ca.:	EUR 157,59

Modellguss-Prothese von Zahn 17 bis 27 mit 4 Halteklammern und 5 Ersatzzahnen auf Metalbasis

Von wegen Rezession

Mit 3D Vision können Sie auch PA-Befunde darstellen. Veranschaulichen Sie Ihrem Patienten, wie sich Zahnfleischtaschen, Rezession, Lockerung, Furkation, BOP, PUS oder Plaque darstellen bzw. auswirken. Begründen Sie mit eindeutigen Bildern, warum Sie welche PA-Leistungen vorschlagen.

