

TRUST

BECAUSE SO MANY RELY ON YOU...
YOU CAN RELY ON US.

Issue 03 : 2022

By Accord Henry Schein

DIGITAL DISRUPTION
IN IMPLANTOLOGY

ทพ.ธนพล หนูมาน้อย

BUSINESS MODEL
CANVAS

ทพ. เสริมสกุล วงศ์จิรพร

DR.KETKARN'S DENTAL
PHOTOGRAPHY

ทพ.เกีตกาญจน์ สกุลทัฬห

SPECIAL INTERVIEW

INTRAORAL SCANNER ของมันต้องมี ทพ.ดร.ปกป้อง อมรวิทย์



reveal.

BORN TO BE CLEAR

TRUST

EDITOR-IN-CHIEF

ทพญ. สิริกาญจน์ มโนปิยนันต์
Dr. Sirikan Manopiya-anan, D.D.S., M.Sc.

EXECUTIVE CONSULTANT

ภญ.นันทิดา พงศ์ไพบูลย์
กรรมการผู้จัดการ
บริษัท Accord Henry Schein จำกัด

COORDINATORS

คุณศุภาณี อัมระรงค์
คุณกุลกัลยา รุกขะวัฒน์
คุณพงศธร พูนพิพัฒน์
คุณพฤษ นาคเสน

ART & GRAPHIC DESIGN

Always Together Studio
& BAAN by Studio Room

CONTRIBUTORS

ทพ.ธนพล หนูมาน้อย
ทพ.โอภาส ริริตนพงษ์
ทพ.เกีตกาญจน์ สกุลทัพ
ทพ.ดร.ปกป้อง อมรวิทย์
ทพ. เสริมสกุล วงศ์ธีรพร

SPECIAL THANKS

Team Accord Henry Schein

สอบถามและสั่งซื้อผลิตภัณฑ์
บริษัท แอคคอร์ด คอร์ปอเรชั่น จำกัด
อาคาร 66 ทาวเวอร์ ห้องเลขที่ 1502-1507
ชั้น 15 ห้อง 2556 ถนนสุขุมวิท แขวงบางนา
เหนือ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260
โทร 02 119 4900
www.accordhenryschein.com



LINE Official Account



Copyright© 2022, All rights reserved.
ห้ามนำส่วนหนึ่งส่วนใด ไปใช้ ทำซ้ำ ตัดแปลง แก้ไข
หรือจัดจำหน่ายโดยไม่ได้รับอนุญาต

EDITOR'S NOTE

“

Trust ฉบับนี้ ได้รวบรวมเทคโนโลยีและนวัตกรรมทันตกรรมที่ทันสมัยจากทั่วทุกมุมโลก เพื่อพาพวกเราทุกคนเข้าสู่โลกของ Digital Dentistry and Innovation ”



เทคโนโลยีได้เข้ามามีบทบาทอย่างมากกับการให้บริการทางทันตกรรมในปัจจุบัน โดยเฉพาะทันตกรรมดิจิทัล ที่มีการคิดค้นพัฒนาอย่างต่อเนื่อง และเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว จึงเป็นเรื่องที่พวกเราทันตแพทย์ทุกคนควรเรียนรู้อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ เพื่อให้ก้าวทันเทคโนโลยีการรักษาใหม่ๆ

ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมาได้มีการพัฒนาเครื่องมือดิจิทัลหลากหลายรูปแบบที่ช่วยให้การทำงานของทันตแพทย์ง่ายขึ้น รวดเร็ว แม่นยำมากขึ้น และช่วยลดความผิดพลาด ขั้นตอนที่ยุ่งยากในอดีต ทำให้การรักษาในปัจจุบันสามารถคาดหวังผลการรักษาได้ตรงหรือใกล้เคียงตามแผนการรักษายิ่งขึ้น และยังช่วยให้การสื่อสารระหว่างทันตแพทย์และคนไข้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

Trust ฉบับนี้ ได้รวบรวมเทคโนโลยีและนวัตกรรมทันตกรรมที่ทันสมัยจากทั่วทุกมุมโลก เพื่อพาพวกเราทุกคนเข้าสู่โลกของ Digital Dentistry and Innovation เรื่องนี้อาจเป็นเรื่องใหม่ที่ไม่คุ้นเคยสำหรับหลายๆคน แต่ไม่ต้องกังวลค่ะ เรายังอยู่ในช่วง

เริ่มแรกของทันตกรรมดิจิทัลเท่านั้น ยังไม่สายเกินไปที่จะเรียนรู้และทดลองใช้ด้วยตัวเอง เพื่อให้การทำงานของพวกเราทุกคนดียิ่งขึ้นไปกว่าเดิม หวังว่าบทความที่รวบรวมไว้ในฉบับนี้ จะเป็นประโยชน์กับพวกเราชาวทันตแพทย์ ทางทีมงาน Accord Henry Schein ต้องขอขอบคุณทันตแพทย์ทุกท่านที่สละเวลามาร่วมแบ่งปันความรู้และเทคนิคดีๆ ให้กับพวกเราทุกคนด้วยค่ะ

Smile

ทพญ.สิริกาญจน์ มโนปิยอนันต์
(Dr.Gift)
บรรณาธิการ

12

ACCORD ON TOUR

18

MUST HAVE: HOT ITEMS

22

เคล็ดวิชาทันตกรรม

Digital disruption in implantology

ทพ.ธนพล หนูมาน้อย

68

Preformed Zirconia Primary Crowns

ทพ.โอภาส ธีรรัตนพงษ์

96

DR.KETKARN's Dental Photography

ทพ.เกตุกาญจน์ สกลทัฬห



36

SPECIAL INTERVIEW

Intraoral Scanner ของมันต้องมี

ทพ.ดร.ปกป้อง อมรวิทย์



53

HIGHLIGHTS

Make a Clear Choice with Reveal Clear Aligners



64

Reveal เผยรอยยิ้มที่เป็นคุณ

30

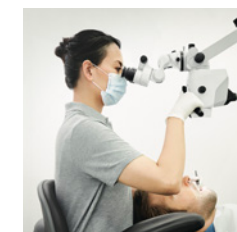
TRIOS SMILE DESIGN—WHAT'S NEW!

โสฬณ บุตรสิงขรณ์

44

WORK SMART

Perfecting Your Art ไปกับ ZEISS EXTARO®300



114

ยกระดับประสบการณ์ การทำความสะอาดฟันด้วย GBT CLINIC

TRUST

CONTENTS

TRUST Issue 03 : 2022

74

DENTAL BUSINESS 101

ประโยชน์ของการทำ Business Model Canvas (BMC) กับธุรกิจทันตกรรม

ทพ. เสริมสกุล วงศ์ศิริพร

84

BEYOND DENTAL CHAIR

Digital Marketing

ไม่ต้องยาก ก็ปังได้

ทพญ.สิริกาญจน์ มโนปิยอนันต์

120

BETTER HEALTH

Magnification Loupes – an Ergonomic & Wellness Perspective

Dr. Anikó Ball



A MESSAGE FROM

ACCORD HENRY SCHEIN

Dear Henry Schein customers and all dental practitioners and labs in the Kingdom of Thailand,

Welcome to the new edition of Accord Henry Schein's Trust Magazine. This edition will explore the topic of "Innovation" in dentistry.

Our industry is undergoing rapid changes. The awareness of the importance of oral health as part of overall health is increasing which in turn accelerates innovation in the dental industry. New technologies and new materials help to improve the comfort, affordability, and ease of dental treatments.

Low-cost, high-speed 3D printers make it possible for dental practices to both reduce total expenses and improve overall patient satisfaction. Models, surgical guides, nightguards, and even dentures are commonly 3D printed in dental laboratories and clinics. Innovations in printable crown, veneer, inlay, and onlay materials have led to improvements in durability and biocompatibility and now allow for permanent restorations.



“

From virtual reality to regenerative dentistry there are many more technologies which will impact our industry in the future.

”

Telehealth has become an important path to provide safe, efficient, and accessible dental care during the pandemic. With the use of electronic information, imaging, and communication technologies dentists can deliver dental care, diagnosis, and consultation to their patients.

Dentists already employ software to get insights into clinical decision-making. The integration of AI algorithms will greatly improve the ability of clinicians to find the best treatment options for their patients.

From virtual reality to regenerative dentistry there are many more technologies which will impact our industry in the future. Navigating the rapidly changing world of digital dentistry, and bringing the benefits of digital technology to your practice, laboratory and patients can be a daunting task. This is where the Accord Henry Schein's Connect Dental team can help you make the right technology choices that meet the unique needs of your practice or laboratory.

Effective health care ultimately relies upon dental practitioners being able to deliver exceptional clinical care while operating successful businesses. Accord Henry Schein aims to provide clinicians and practice owners with clinical, technology, and supply chain solutions to help you operate your practices with greater efficiency and effectiveness. This in turn allows you to focus on providing exceptional care to your patients.

The future of dentistry is incredibly exciting.

Many thanks for your loyalty to Accord Henry Schein.

Mr. Rolf Steffen
Vice President,
International Dental Group - Asia
Henry Schein

HENRY SCHEIN TO RING



THE NASDAQ STOCK MARKET OPENING BELL

เมื่อวันที่ 13 กันยายน 2022
เวลา 8:30 น. Eastern time
ได้มีถ่ายทอดสดการเฉลิมฉลอง
ครบรอบ 90 ปี Henry Schein
จาก Nasdaq MarketSite ใน
Times Square New York City



กว่า 90 ปีที่ผ่านมา Henry Schein เริ่มต้นขึ้นจากร้านขายยา
เล็กๆ ที่มีหน้าร้านอยู่ในควีนส์ รัฐนิวยอร์ก จนเติบโตขึ้นสู่การเป็น
บริษัทผู้แทนจำหน่าย Healthcare solutions ที่ใหญ่ที่สุดในโลก
และเป็นหนึ่งในบริษัท Fortune 500 ที่รู้จักกันเป็นอย่างดีในปัจจุบัน
ในการเฉลิมฉลองครั้งนี้ Mr. Stanley M. Bergman ในฐานะ
Chairman และ CEO ของ Henry Schein, Inc. ได้เป็นผู้สั่นกระดิ่ง
Opening bell อันถือเป็นการเปิดการซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาด
Nasdaq



เราเปลี่ยนงานนี้ให้กลายเป็นปาร์ตี้ระดับโลกทั้ง
แบบ virtual และเจอกันตัวเป็นๆ ในตลาด Nasdaq
นอกจากนี้ยังมีข้อความวิดีโอ จัดส่งมาจากทีมงาน
ของ Schein ทั่วโลก จากพันธมิตรของเรา มีการ
แสดงจาก Lenny Kravitz นักร้อง นักแต่งเพลงที่มี
พรสวรรค์ที่เป็นที่รู้จักกันดี ถือเป็นอีกวันที่น่าจดจำ
และเป็นวันที่ตอกย้ำถึงสิ่งที่นำไปสู่ความสำเร็จกว่า
9 ทศวรรษ ด้วยความร่วมมือร่วมใจของพนักงาน
และพันธมิตรทั่วโลกของเรา และที่ขาดไม่ได้อย่างยิ่ง
ลูกค้าผู้มีอุปการะคุณทุกท่าน ที่ให้ความไว้วางใจมา
อย่างต่อเนื่องสำหรับที่ผ่านและหลังจากนี้ต่อไป

หากท่านพลาดโอกาสเฉลิมฉลองครบรอบ 90 ปี
ของเราที่ Nasdaq นี้สามารถเข้าชมได้ที่

- Virtual Party at Nasdaq <https://wi.st/3RVMcoQ>
- ประวัติ ของ Henry Schein <https://wi.st/3eKVOiS>
- งานฉลองตัดเค้กสากลของเรา <https://wi.st/3U8g3fk>
- ผองเพื่อนของ Henry Schein <https://wi.st/3RJxD81>

MARCH 3 & 4, 2023 • BANGKOK, THAILAND

ASIAN CARRIERE SYMPOSIUM

Join us for the top educational experience in Southeast Asia orthodontics. The Asian Carrière Symposium will feature Dr. Luis Carrière and several experts from around the world who will share innovative methods to help your practice and improve the patient experience.

12
CEU*

Register Now

AsianCarriereSymposium.com

HENRY SCHEIN
ORTHODONTICS

ACCORD
CORPORATION LIMITED
A HENRY SCHEIN COMPANY

ENDORSED BY



ASIAN CARRIERE SYMPOSIUM



ICON SIAM'S
IMAX THEATER

MARCH 3 & 4, 2023 • BANGKOK, THAILAND

Be a part of the first Asian Carrière Symposium in five years! Together with Accord Thailand, Henry Schein® Orthodontics™ is pleased to bring you the foremost educational experience in our field. This world-class event will bring renowned speakers from 4 different countries to share their expertise and treatment principles. You will learn about the latest orthodontic innovations and get the tools to advance your practice and improve patient care.



Dr. Luis Carrière
SPAIN

Inventor of the Carrière
Motion 3D™ Appliance
and Carrière SLX® 3D
Self-ligating Brackets

World-Renowned Transformational Leaders



Dr. Miguel Matuk
MEXICO



Dr. John Kaku
JAPAN



Dr. Dave Paquette
U.S.A.



Dr. Ana-Maria Cantor
SPAIN



BORN TO BE CLEAR

Orthodontists around the globe are achieving remarkable and predictable results with their patients by introducing new treatment methodologies into their practice. The Sagittal First philosophy is at the core of these improvements. Our theme, “**Born to Be Clear**”, reflects another crucial element of innovation - clear aligner therapy. At the Asian Carrière Symposium, you will learn how these principles can benefit your patients, and much more:

- New standards in today’s orthodontics and the Sagittal First philosophy
- The power of passive self-ligation treatment
- Tackling difficult cases
- Evolution of aligners
- High performance wires
- Roundtable panel discussion

In addition, you will learn which in-person appointments can be replaced by virtual visits and how to streamline in-person visits, all while using less invasive procedures that provide excellent clinical outcomes.

2 INCREDIBLE DAYS

12
CEU*

FRIDAY, MARCH 3RD

8:30-9:00.....Registration

9:00-17:00.....General Session

Time TBA.....Born to be Clear Dinner Cruise

SATURDAY, MARCH 4TH

9:00-17:00.....General Session

Please note that an evening welcome reception will be held on Thursday, March 2ND. Details TBA.

**It is the responsibility of each attendee to check with the governing body of their respective countries to ensure that the Continuing Education Units (CEUs) offered through ADA CERP will be approved and accepted.*



RECOMMENDED HOTEL

MILLENNIUM HILTON BANGKOK

123 Charoennakorn Road, Klongsan
Bangkok, 10600, Thailand

LUXURY ON THE CHAO PHRAYA RIVER

Located in the heart of the riverside district, the **Millennium Hilton** is minutes away from Bangkok’s most iconic temples and historical sites. The hotel is adjacent to ICONSIAM, one of the largest malls in Asia, and accessible by boat and Skytrain. Enjoy unique dining experiences, outdoor pool, and fitness center.

ROOM INFORMATION

Please reserve your hotel room as soon as possible to ensure your stay. Space will be limited.

Click [HERE](#) for up to date information regarding room bookings at the Millennium Hilton.



AsianCarriereSymposium.com

ADA CERP® | Continuing Education
Recognition Program

Henry Schein Dental Specialties Group is an ADA CERP Recognized Provider. ADA CERP is a service of the American Dental Association to assist dental professionals in identifying quality providers of continuing dental education. ADA CERP does not approve or endorse individual courses or instructors, nor does it imply acceptance of credit hours by boards of dentistry. Henry Schein Dental Specialties Group designates this activity for 12 continuing education credits.

REGISTRATION

EARLY BIRD:

\$399 USD (Dr. Pricing)

\$299 USD Residents/Students

12
CEU*

AFTER JAN. 31ST, 2023:

\$499 USD (Dr. Pricing)

\$399 USD Residents/Students

Other registration types available. Please visit event website for more details.

Tuition Includes: All lectures, lunches and break refreshments, “Born to Be Clear” dinner cruise.

[Register Now](#)



**It is the responsibility of each attendee to check with the governing body of their respective countries to ensure that the Continuing Education Units (CEUs) offered through ADA CERP will be approved and accepted.*

ASIAN
CARRIÈRE
SYMPOSIUM

ENDORSED BY



HENRY SCHEIN
ORTHODONTICS

ORTHO
Organizers
A HENRY SCHEIN COMPANY

ACCORD
CORPORATION LIMITED
A HENRY SCHEIN COMPANY

© 2022 Ortho Organizers Inc. M2767 10/22

ACCORD

27.04.2022

จัด online education เรื่อง
**“A Clearer Idea of
Non-retentive
Partial Crowns”**
โดย ผศ.ดร.ทพ.พงศ์ พงศ์พฤกษา
และ อ.ทพ.ธนวัฒน์ รวยดี

30.04.2022

จัด online education เรื่อง
**“Recent Update
in Dental Material”**
โดย ผศ.ดร.ทพ.พิภพ สายแก้ว
และ อ.ทพ.ไกรสร อาษาทอง

25.05.2022

จัดงานประชุมออนไลน์ในหัวข้อ
**Knowing your local
anesthetic: how to
deliver safe and
successful injections**
โดย อ.ทพญ.สุณิสา ไรจนวิภาต และ
ผศ.ทพญ.ดร.ภัคสิณี กมลรัตน์กุล

17.06.2022

จัดงานบรรยายในหัวข้อ
**Update instrument
& Sharpening**
ที่คณะทันตแพทยศาสตร์
มหาวิทยาลัยพะเยา

ON

01.07.2022

จัดการบรรยายการเรียนการสอน
**เพื่อร่วมพัฒนาความรู้
ให้แก่บัณฑิตหลังปริญญา**

ที่ภาคทันตกรรมประดิษฐ์
คณะทันตแพทยศาสตร์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

24.08.2022

การบรรยายการเรียนการสอนเรื่อง
**วิทยาศาสตร์สุขภาพ
ช่องปากขั้นสูง**
ที่ คณะทันตแพทยศาสตร์
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

09.09.2022

จัดงานบรรยายในหัวข้อ
**Update instrument
& Sharpening**
ที่แผนกทันตกรรม
โรงพยาบาลเชียงใหม่
ประชาชนนครราชสีมา

TOUR

จัด online education เรื่อง “A CLEARER IDEA OF NON-RETENTIVE PARTIAL CROWNS”

วันที่ 27 เมษายน 2565 บริษัท retentive Partial Crowns” โดย
Accord Henry Schein และบริษัท ผศ.ดร.ทพ.พงศ์ พงศ์พฤกษา และ
GC ร่วมกับโครงการศึกษาต่อเนื่อง คณะทันตแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัย
มหิดล และภาควิชาทันตกรรม ทันตกรรมหัตถการและวิทยาเอ็น
โดดอนต์ คณะทันตแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล ให้แก่ทันตแพทย์
จัด online education ในหัวข้อ ผู้สนใจจำนวนกว่า 500 ท่าน
เรื่อง “A Clearer Idea of Non-



จัด online education เรื่อง

“RECENT UPDATE IN DENTAL MATERIAL”

วันที่ 30 เมษายน 2565 บริษัท Accord Henry Schein
บริษัท GC ร่วมกับ โครงการศึกษาต่อเนื่องคณะทันตแพทยศาสตร์
มหาวิทยาลัยมหิดล และภาควิชาทันตกรรมหัตถการ
และวิทยาเอ็นโดดอนต์ จัด online education หัวข้อ
เรื่อง “Recent Update in Dental Material” โดย
ผศ.ดร.ทพ.พิภพ สายแก้ว และ อ.ทพ.ไกรสร อาษาทอง
จากภาควิชาทันตกรรมหัตถการและวิทยาเอ็นโดดอนต์
คณะทันตแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล ให้แก่ทันตแพทย์
ผู้สนใจจำนวนกว่า 500 ท่าน



จัดงานประชุมออนไลน์ในหัวข้อ

KNOWING YOUR LOCAL ANESTHETIC: HOW TO DELIVER SAFE AND SUCCESSFUL INJECTIONS

วันที่ 25 พฤษภาคม 2565 บรรยายจาก 2 วิทยากรชื่อดัง
Septodont ได้ร่วมมือกับบริษัท อ.ทพญ.สุณิสา ไรจนวิภาต และ
Accord Henry Schein จัดงาน ผศ.ทพญ.ดร.ภัคสิณี กมลรัตน์กุล
ประชุมออนไลน์ในหัวข้อ Knowing ซึ่งได้รับผลตอบรับดีมากจาก
your local anesthetic: how to ทันตแพทย์ทั่วฟ้าเมืองไทย โดย
deliver safe and successful มีทันตแพทย์ให้ความสนใจและ
injections ซึ่งได้รับเกียรติการ ลงทะเบียนกว่า 500 ท่าน





จัดงานบรรยายในหัวข้อ

UPDATE INSTRUMENT & SHARPENING

วันที่ 17 มิถุนายน 2565 ทางบริษัท Accord Henry Schein และบริษัท HuFriedyGroup ร่วมกันจัดงานบรรยายในหัวข้อ Update instrument & Sharpening ที่คณะทันตแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยพะเยา สำหรับนักศึกษา เพื่อแนะนำสินค้าและเครื่องมือรุ่นใหม่ รวมทั้งสอนวิธีการลับเครื่องมือให้กับนักศึกษาอีกด้วย



จัดการบรรยายการเรียนการสอน

เพื่อร่วมพัฒนาความรู้ ให้แก่นิสิตหลังปริญญา

วันที่ 1 กรกฎาคม 2565 บริษัท SHOFU ได้ร่วมมือกับบริษัท Accord Henry Schein ในการจัดการบรรยายการเรียนการสอน เพื่อร่วมพัฒนาความรู้ให้แก่นิสิตหลังปริญญา ที่ภาคทันตกรรมประดิษฐ์ คณะทันตแพทยศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เพื่อให้บัณฑิตสามารถนำความรู้ไปประยุกต์ใช้กับคนไข้ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

จัดกิจกรรมอบรม

SWISS DENTAL ACADEMY (SDA TRAINING)

8-10 สิงหาคม 2565 บริษัท Accord Henry Schein ร่วมกับแบรนด์ EMS Dental ประเทศสวิสเซอร์แลนด์ จัดกิจกรรมการอบรม Swiss Dental Academy (SDA Training) โดยมี Dr. Wong Li Beng, Head of Division of Restorative & Preventive Dentistry, Ng Teng Fong General Hospital National University ประเทศสิงคโปร์ เป็นวิทยากรรับเชิญ ในการอบรมเชิงปฏิบัติการเรื่อง GBT Concept (Guided Biofilm Therapy)

ที่จะช่วยดูแลรักษาช่องปาก คนไข้ ด้วยเทคโนโลยีการ scaling แบบ NO PAIN Technology และการใช้ Airflow® Technology ด้วยผง Erythritol ขนาดเพียง



14 ไมครอน ที่สามารถใช้ในงาน periodontal งาน orthodontics งาน implant cleaning ช่วยให้เกิดการ recall ของคนไข้ได้อย่างสม่ำเสมอ และสร้าง ROI มหาศาล โดยจัดขึ้นที่คณะทันตแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล คณะทันตแพทยศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และยังเปิดอบรมรอบสำหรับทันตแพทย์ทั่วไปที่โรงพยาบาลธนบุรี บำรุงเมือง และ JP Green Dental โดยทันตแพทย์ที่เข้าร่วมการอบรม จะได้ทดลองใช้งาน scaling และ AIRFLOW® จริงจากเครื่อง AIRFLOW® Prophylaxis Master เครื่องรุ่นใหม่ล่าสุดของแบรนด์ EMS ประเทศสวิสเซอร์แลนด์



การบรรยายการเรียนการสอนเรื่อง

วิทยาศาสตร์สุขภาพช่องปากขั้นสูง

วันที่ 24 สิงหาคม 2565 บริษัท DMG ได้เป็นส่วนหนึ่งในการบรรยายการเรียนการสอนเรื่องวิทยาศาสตร์สุขภาพช่องปากขั้นสูง เพื่อถ่ายทอดวิชาความรู้และสาธิตปฏิบัติการใช้อุปกรณ์ของผลิตภัณฑ์ Luxacore ที่ คณะทันตแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ให้แก่นักศึกษาทันตแพทย์ชั้นปีที่ 5 จำนวน 40 คน และ ชั้นปีที่ 6 จำนวน 48 คน



จัดงานบรรยายในหัวข้อ

UPDATE INSTRUMENT & SHARPENING

วันที่ 9 กันยายน 2565 ทางบริษัท Accord Henry Schein ร่วมกับบริษัท HuFriedyGroup ได้จัดงานบรรยายในหัวข้อ Update instrument & Sharpening ที่แผนกทันตกรรม โรงพยาบาล



เซียงรายประชานุเคราะห์ โดยมี การแนะนำสินค้าที่เป็นเครื่องมือรุ่นใหม่และสอนการลับเครื่องมือให้กับผู้ช่วยทันตแพทย์ เพื่อให้การลับเครื่องมือมีประสิทธิภาพและถูกต้อง

PHILIPS

ZOOM!

Whitening

To you, it's a
healthy mouth.
To your patients,
it's pure
confidence.

From the oral care experts at Philips, **Zoom** products can provide a white smile that boosts the confidence of your patients.

- **In-chair efficacy** – whitens up to 8 shades in 45 minutes¹
- **Take-home results** – noticeably whiter smiles in 7 days
- **Reduced sensitivity** – formulas proven to minimise sensitivity

Introduce your patients to a whiter, healthier-looking smile with **Philips Zoom**.

innovation  you

ACCORD
CORPORATION LIMITED
A HENRY SCHEIN COMPANY

ACCORD
CORPORATION LIMITED
A HENRY SCHEIN COMPANY

Rely on Us™

Heron™ IOS

THE BEAUTY OF SIMPLICITY



3DISC Taking Digital Beyond

*โฆษณาต่อผู้ประกอบวิชาชีพทางการแพทย์และสาธารณสุขที่ได้รับการยกเว้นโดยไม่ต้องขออนุญาต

Rely on Us™

บริษัท แอคคอร์ด คอร์ปอเรชั่น จำกัด มหาชน 00002
อาคาร 66 ทาวเวอร์ ห้องเลขที่ 1502-1507 ชั้นที่ 15
2556 ถนนสุขุมวิท แขวงบางนาเหนือ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260
โทร. 02-119-4900 เลขที่ผู้เสียภาษี 0105520012376

“โฆษณาโดยตรงต่อผู้ประกอบวิชาชีพทางการแพทย์และสาธารณสุขที่ได้รับการยกเว้นไม่ต้องขออนุญาต”



Accord Henry Schein



02-119-4900

Accord Henry Schein

@achs

www.accordhenryschein.com



MICROCOPY ♦ NEODIAMOND® ♦

ผลิตภัณฑ์หัวขัด diamond จาก Microcopy ผลิตด้วยเทคโนโลยี Triton bonding ที่เพิ่ม diamond 20% ทำให้มีความคมมากขึ้น การออกแบบก้าน (shank) มาพอดีอย่างลงตัวกับ handpiece ช่วยปกป้องและยืดอายุการใช้งานของ handpiece ได้ นานยิ่งขึ้น นอกจากนี้หัวกรอยังผ่านการ pre-sterilize บรรจุแบบ Single Patient Use (SPU) ที่ทำให้หัว bur สะอาด 100% เพื่อให้คุณหมอได้รับผลิตภัณฑ์ที่ปลอดภัย และรักษาคนไข้ได้อย่างมั่นใจ



RADIC 8 ♦ HEXIO ♦

เครื่องฟอกอากาศที่ฆ่าไวรัสในอากาศด้วยเทคโนโลยี PCO (Photocatalytic oxidation)!! จัดการเชื้อไวรัสโคโรนาได้สูงถึง 99.99% การันตีด้วยผลทดสอบทางห้องปฏิบัติ ผลวิจัยการกำจัดเชื้อวันโรค รา แบคทีเรีย ก๊าซพิษ และสารก่อภูมิแพ้ มีระบบควบคุมการไหลเวียนของอากาศ และระบบแจ้งเตือนการเปลี่ยน Spare part*

MUST HAVE HOT ITEMS

SHOFU ♦ PROVINCE ♦

วัสดุ self-curing acrylic resin สำหรับงานบูรณะฟันชั่วคราว (Crown & Bridge) มีหลากหลายเฉดสี A1, A2, A3, A3.5, Incisal, 56 และยังมีสีเหมือนเหงือก (gum shade: U2 (light pink), U3 (pink)) สำหรับแต่ง/ซ่อมฐานฟันปลอม (denture base) Province เป็นวัสดุคุณภาพสูงราคาประหยัด มีความสวยงามและแข็งแรง เหมาะสำหรับการบูรณะฟัน



3 SHAPE ♦ TRIO S5 ♦

เครื่องสแกนในช่องปาก 3 มิติ
นวัตกรรมล่าสุดจาก 3Shape

- Ergonomic – ขนาดเล็กลง 30% เบาขึ้น 20%
- Effortless – New scan engine อันตรงพลังและประสิทธิภาพสูงสุด
- Hygienic – เพิ่มความปลอดภัยจากเชื้อร้ายด้วย Disposable Sleeve



EDGEENDO® EDGEFILE® X7 ♦

ใหม่!! EdgeFile® X7 ที่ปฏิวัติวงการใช้ FireWire NiTi ที่มีความยืดหยุ่น ซึ่งหลอมด้วยกระบวนการ heat-treating ที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะของเรา FireWire NiTi Alloy ช่วยเพิ่มความแข็งแรงและความยืดหยุ่นอย่างมาก

DMG ♦ O-BITE ♦

มีความแข็งแรงกำลังพอดี เพื่อที่บันทึกการสบฟันได้อย่างถูกต้องและแม่นยำ เป็นวัสดุบันทึกการสบฟันชนิด additional silicone ที่มีความแข็งแรงมากและอยู่ทรง ทำให้แบบของฟันที่หล่อออกมาได้ตำแหน่งที่ถูกต้อง ทนต่อการฉีกขาด เพื่อเลี่ยงการขาดของวัสดุที่อาจเกิดขึ้นในขั้นตอนต่างๆ แต่สามารถตัดแต่งได้ง่าย นอกจากนี้ยังมี working time นาน สามารถบันทึกการสบฟันได้ทั้งปาก โดยที่วัสดุไม่แข็งตัวก่อนและ setting time เร็ว เมื่อคนไข้กัดวัสดุจะเซตตัวได้เร็วเพื่อให้การสบฟันถูกต้อง ก่อนที่คนไข้จะเริ่มขยับ พร้อมมีกลิ่นหอมของส้ม เพิ่มความสบายให้กับคนไข้เวลาบันทึกการสบฟัน



PHILIPS ♦ ZOOM ♦

เครื่องฟอกสีฟัน Philips Zoom White Speed LED ปรับความเข้มของแสงได้ 3 ระดับ เนื้อเจลแตกต่างกว่าด้วยส่วนผสมลิขสิทธิ์ ACP เคลือบ calcium phosphate บำรุงผิวฟัน ฟันขาวขึ้นได้สูงสุดถึง 8 เฉด ขาวกว่า เงามากกว่า ลิขสิทธิ์แท้จาก Philips Zoom

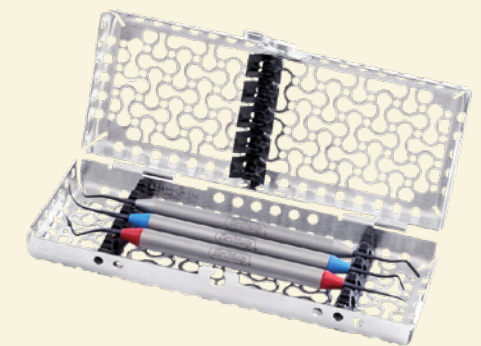
GC ♦ EVERX FLOW™ ♦

Composite มีส่วนผสมของ E-Glass Fiber 25% และ Barium Glass fillers 45% ให้ค่า fracture toughness สูงและใกล้เคียง dentin ป้องกันการเกิด crack ในการบูรณะฟันที่มีรอยร้าวลึกและขนาดใหญ่ได้ wear resistant สูงใกล้เคียง enamel มี 2 shade dentin และ bulk shade ที่ deep cure 2.0 และ 5.5 mm.



SEPTODONT ♦ SEPTOFIL N ♦

Septofil N เป็นด้ายแยกเหงือกแบบถัก ใช้สำหรับการแยกเหงือกออกจากซี่ฟันชั่วคราว ที่สามารถดูดซับและขยายตัวได้ดีขึ้น ลดการเกิดผลข้างเคียงทำจาก 100% cotton เป็นวัสดุจากธรรมชาติ ออกแบบมาเพื่อใช้ร่วมกับน้ำยาห้ามเลือดได้ง่ายและสะดวก ป้องกันไม่ให้ขอบเหงือกมารบกวนการทำงาน ป้องกันไม่ให้วัสดุพิมพ์ปากไหลไปบริเวณใต้เหงือก



HU-FRIEDY ♦ WERESTORE.IT ♦

WeRestore.it Kit เป็นเครื่องมือที่ใช้สำหรับตกแต่งคอมโพสิตสำหรับฟันหน้า ฟันหลัง และ ตกแต่งสำหรับพื้นที่แคบๆ สามารถตกแต่งฟันได้ตั้งแต่ Class1- Class5 โดยที่วัสดุไม่ติดเครื่องมือ



The RADIC8
VIRUSKILLER™
เพื่ออากาศ
ที่สะอาดกว่าเดิม

“มีผลงานวิจัยรองรับ
ทั้งในไทย
และต่างประเทศ”

กำจัด ไวรัสในอากาศ 99.99999%*
ในครั้งแรกที่อากาศผ่านเครื่อง

ผลทดสอบจากห้อง LAB ต่อเชื้อ
Coronavirus*, Tuberculosis (TB) etc.



PCO
technology



กำจัด PM 2.5
สารก่อภูมิแพ้ ก๊าซพิษ



สัญญาณสีบนหน้าจอ
เช็คอากาศ
แบบ Real-time



ระบบหมุนเวียน
4 ทิศทาง



แจ้งเตือนการเปลี่ยน
Spare part*



Sleep mode และ
การตั้งค่าเวลา

PERFORMANCE. TECHNOLOGY.

EDGEFILE® X7

Excellent Strength and Flexibility

EdgeEndo's Leading Proprietary
Global Platform: Most recognized
and proven solution!



Scan for Digital
X7 Brochure



*โฆษณาต่อผู้ประกอบการวิชาชีพทางการแพทย์และสาธารณสุขที่ได้รับการยกเว้นโดยไม่ต้องขออนุญาต

*โฆษณาต่อผู้ประกอบการวิชาชีพทางการแพทย์และสาธารณสุขที่ได้รับการยกเว้นโดยไม่ต้องขออนุญาต

DIGITAL DISRUPTION IN IMPLANTOLOGY

เทคโนโลยี ถูกนำเข้ามาใช้
เพื่อทำให้ชีวิตของผู้ป่วยและ
ทันตแพทย์สะดวกสบายมากยิ่งขึ้น
และทำให้ได้งานที่แม่นยำ
มากกว่าเดิม

อีกทั้งทำให้ผู้ป่วยเจ็บตัวน้อยลง ในช่วงทศวรรษ
หลังนี้ดิจิทัลเทคโนโลยียังเข้ามาเปลี่ยนแนวทางการ
รักษาทางทันตกรรม โดยเฉพาะทันตกรรมรากฟันเทียม
ให้พัฒนาไปอย่างสิ้นเชิง

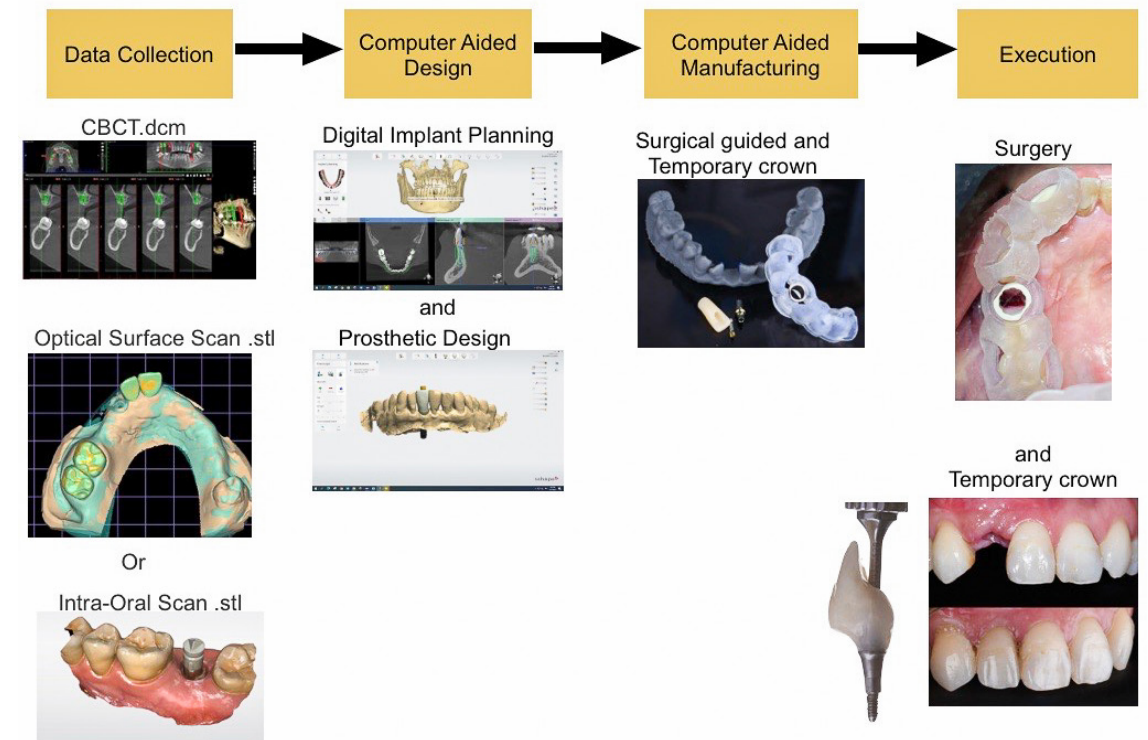
ในงานของทันตกรรมรากฟันเทียม ได้มีวิวัฒนาการ
มาอย่างมากมายจากรากฟันเทียมตัวแรกที่ Dr. Branemark

ฝังในปี 1965 จนถึงปัจจุบัน โดยเริ่มแรกได้มีการ
นำเทคโนโลยี 3D-Cone Beam Computered
Tomography เข้ามาเพื่อช่วยให้การฝังรากฟันเทียม
มีความปลอดภัยและแม่นยำมากขึ้น จนในช่วง
ทศวรรษหลังนี้ได้มีการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาช่วย
ในการวางแผนและเตรียมฟันเทียมให้คนไข้ล่วงหน้า
(Digital Implant Workflow) ก่อนที่ทันตแพทย์
จะทำการฝังรากฟันเทียม โดยที่ผลลัพธ์เป็นที่
น่าพอใจ และมีการประยุกต์เอาเทคโนโลยีด้าน
ดิจิทัลเข้ามาช่วยในขั้นตอนต่างๆอีกมากมาย



ทพ.ธนพล หนูมาน้อย
Dr. Thanaphol Numanoi
D.D.S, M.SC (Prosthodontics)

Director of Dental Cluster, Chief of Dentist
at Paolo Phaholyothin Hospital (PLP),
Phyathai Medical Campus (PMC). BDMS.,
Bangkok, Thailand.



Computer Topography เป็นเทคโนโลยีที่มีความแม่นยำสูงถึง
0.1 มม. และยังช่วยให้ทันตแพทย์เห็นโครงสร้าง 3 มิติ ที่ไม่สามารถเห็นได้
จากภาพเอ็กซเรย์ 2 มิติ จึงได้กลายเป็น Standard of Treatment ของ
การฝังรากฟันเทียมในปัจจุบันเพื่อเพิ่มความแม่นยำของการฝังรากฟันเทียม
และลดโอกาสเกิดภาวะอันไม่พึงประสงค์จากการฝังรากฟันเทียม

Intraoral Scanner (IOS) ถูกพัฒนาขึ้นมาเป็นลำดับตั้งแต่ปี 1985
จนถึงในปัจจุบัน และมีความแม่นยำเพิ่มสูงขึ้นมาก ในงานรากฟันเทียม
ตำแหน่งของรากฟันเทียมจะถูกระบุด้วย Scanbody ซึ่งขึ้นอยู่กับโปรแกรม
ที่จะใช้อ่านและวางแผนการรักษา (CAD) ไฟล์ที่ได้จากการสแกน
(STL: Standard Tessellation Language) จาก IOS และ ไฟล์
DICOM /.dcm (Digital Imaging and Communications in Medicine)
จาก CBCT จะถูกนำมาสร้างเป็นดิจิทัลโมเดลและทำให้ digital implant
workflow พัฒนาขึ้นไปไกลมากยิ่งขึ้น

Digital Implant Workflow (DIW)

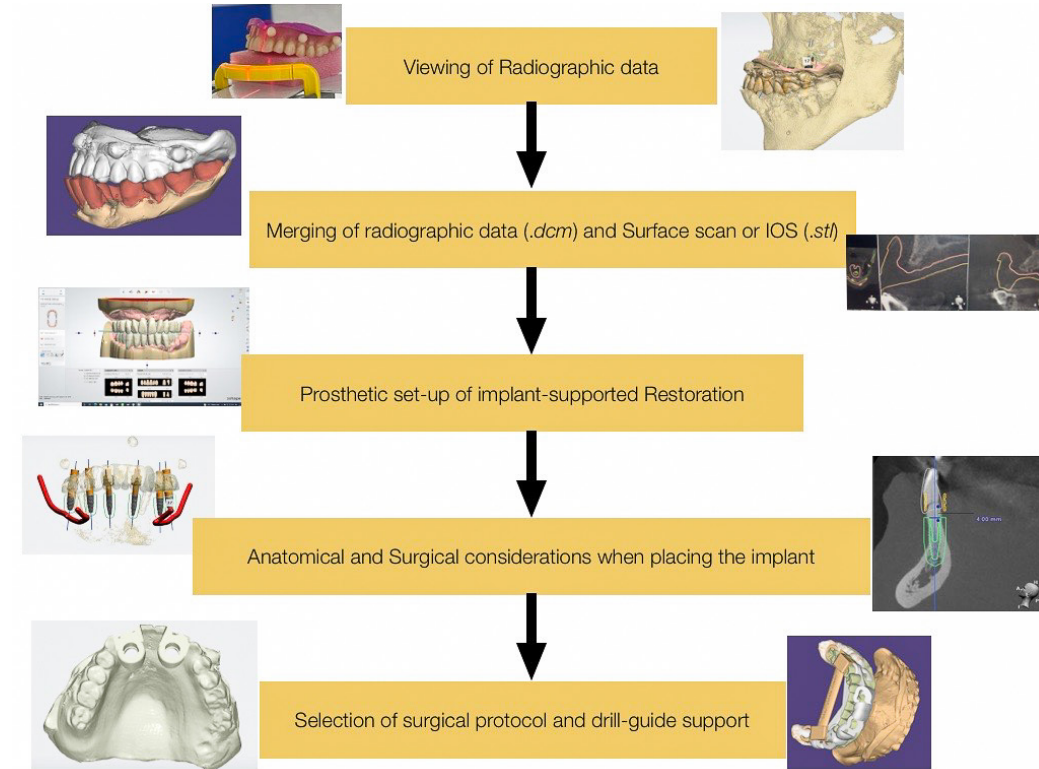
แบ่งออกเป็น 4 ขั้นตอนหลักๆคือ

- 1) Data collection
- 2) Computer Aided Design (CAD)
- 3) Computer Aided Manufacturing (CAM)
- 4) Execution

ซึ่งในบางระบบอาจจะมีความซับซ้อนเพิ่มขึ้นไปอีก
แต่ก็มักจะอยู่ใน 4 ขั้นตอนหลักนี้

1 DATA COLLECTION

การเก็บข้อมูลเริ่มจาก CBCT ในตำแหน่งสันเหงือก ซึ่งจะสามารถนำไปวางแผนการรักษา วางไรฟันที่จะทำการฝังรากฟันเทียม หากคุณหมอ ต่อได้เลย (ในกรณี conventional ไม่มี IOS ก็สามารถพิมพ์ปาก และส่งโมเดลไปให้แล็บ คุณหมอมองต้องทำ Radiographic stent มาก่อนค่อยทำ CT scan) ทำการ surface scan หรือจะทำการ scan ในช่องปาก ผู้ป่วยโดยตรงด้วย IOS เพื่อที่จะได้ digital imaging

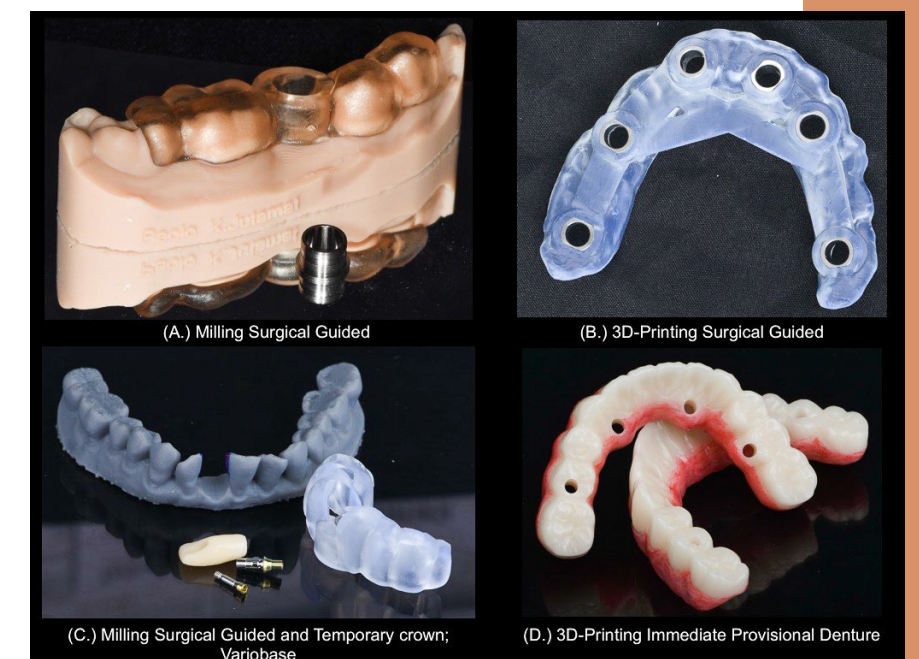


3 COMPUTER AIDED MANUFACTURING (CAM)

ไฟล์ข้อมูลจาก CAD จะถูกส่งมาเตรียม surgical guided, customized healing abutment, temporary crown หรือ temporary denture ด้วยเครื่องกลึง milling machine หรือ 3D-Printer หรือในบางระบบจะทำการฝังรากเทียมจนเสร็จ โดยใช้หรือไม่ใช้ surgical guided แล้วจึงทำการสแกนตำแหน่ง รากฟันเทียมด้วย IOS หลังจากนั้นจึงดีไซน์ครอบฟัน ฟันเทียม

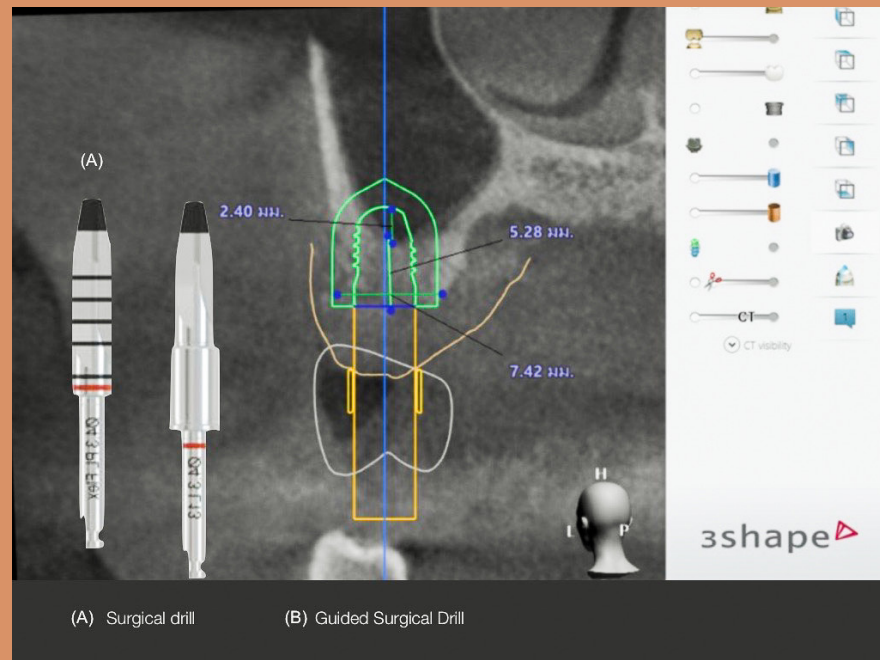
2 COMPUTER AIDED DESIGN (CAD) หรือ DIGITAL IMPLANT PLANNING AND DESIGN

ตำแหน่งและขนาดรากเทียมที่จะใช้ รวมถึงความจำเป็นที่จะต้องทำ bone augmentation จะสามารถวางแผนได้จากโปรแกรมการวางแผนต่างๆ เช่น Implant Studio® หรือ Galileos® เป็นต้น โดยการนำไฟล์ .stl และ .dcm มา merge กันและทำการวางแผนการรักษา โดยการกำหนดตำแหน่งครอบฟันหรือ ฟันเทียมที่จะใส่ก่อน แล้วจึงวางแผนเลือกขนาดและตำแหน่งของรากเทียมที่จะใช้ ตามหลักของ proshetically-driven treatment planning เมื่อคุณหมอเช็ค รายละเอียดของแผนการรักษาแล้ว ช่างจะทำการออกแบบเป็น surgical template หรือ guided surgical template พร้อมกับส่ง sleeve สำเร็จรูป ขนาดเฉพาะของ รากเทียมแต่ละระบบ รวมถึงเราสามารถเตรียมครอบฟันชั่วคราว หรือฟันเทียมชั่วคราว ไว้ใส่ให้คนไข้ใส่ได้ในทันทีหลังจากการฝังรากเทียมได้เลย



4 EXECUTION

หลังจากได้ surgical guided แล้ว สิ่งที่สำคัญที่สุดคือ การเช็คความแนบสนิทและเสถียรภาพของ surgical guided อีกสิ่งที่ไม่ควรลืมคือ surgical set ที่จะใช้ต้องเป็นเฉพาะสำหรับงาน guided surgery เนื่องจากความยาวบริเวณของ shank จะไม่เท่ากัน ในบางระบบจะไม่มี sleeve สำหรับรากเทียม ตัวเล็กที่สุดหรือขนาดใหญ่ที่สุด ซึ่งต้องศึกษา



ในงานรากฟันเทียมดิจิทัล นอกจาก guided Surgery แล้ว สิ่งและเทคโนโลยีดิจิทัลเข้ามามีบทบาทอย่างมากคือ CAD/CAM abutment ซึ่งเป็น Subtractive technology ไม่ว่าจะเป็นงาน Ti-base, Pre-milling Ti-blank, etc.หรืองาน Customize ต่างๆที่เข้ามาแทนที่งาน casting/Lost-wax technique ซึ่งทำให้ได้งานที่มีความแม่นยำสูงแต่ต้นทุนต่ำลง และล่าสุดกับ Additive technology อย่าง 3D-Printing ซึ่งสามารถพิมพ์ได้ทั้ง Polymer, Composite resin, Wax, Ceramic และ Titanium ทำให้ช่างทันตกรรมสามารถผลิตชิ้นงานได้รวดเร็วมากยิ่งขึ้นและต้นทุนต่ำลง ทำให้ค่าใช้จ่ายในการทำรากฟันเทียมของผู้ป่วยถูกลง ได้งานที่แม่นยำขึ้น และลดผลแทรกซ้อนได้เป็นอย่างดี

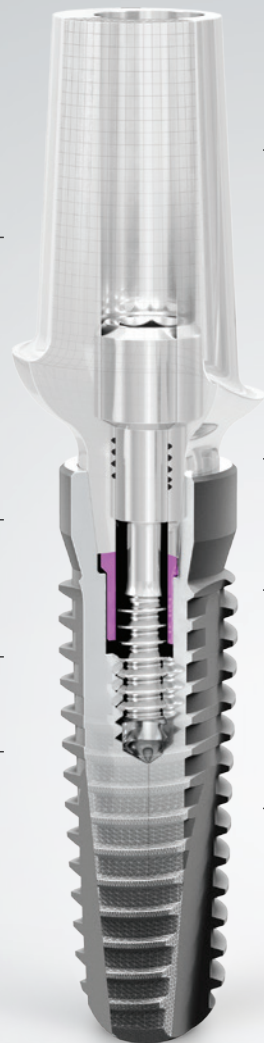


ดังนั้นคุณหมอทุกท่านต้องคอยศึกษาและตามข้อมูลต่างๆเพื่อให้ก้าวทันเทคโนโลยีที่จะเข้ามา มีบทบาทในการพัฒนาการรักษาของเราให้ดียิ่งขึ้น ทางหนึ่งที่ย่างและสะดวกมากคือติดตามอ่าน TRUST นี้ครับ แล้วพบกันใหม่นะครับ

About Author: Dr. Thanaphol Numanoi D.D.S, M.SC

2000-2006: Doctor of Dental Surgery (D.D.S) Mahidol University, Bangkok, Thailand.
2010-2013: Master of Science (International Program), Major in Prosthodontics, Mahidol University, Bangkok, Thailand
2013-2014: Part-time Faculty at Faculty of Dentistry, Mahidol University, Bangkok, Thailand
2013-Present: Part-time Faculty at Faculty of dentistry, Srinakharinwirot University, Bangkok, Thailand
2013-2015: Part-time Prosthodontist at Paolo Phaholyothin Hospital, Bangkok Thailand
2015: Full-time Prosthodontist, at Paolo Phaholyothin Hospital, Bangkok, Thailand
2018-Present: Director of the dental cluster, at Paolo Phaholyothin Hospital, Bangkok, Thailand
2019-Present: Chief of Dentist at Paolo Phaholyothin Hospital, Bangkok, Thailand and Project Leader of Dental Cluster at Phayathai Medical Campus, Bangkok, Thailand

TRULY CONICAL PRECISION



Clear positioning

For high accuracy of abutment alignment, time-saving due to quick and easy indexing

Precise conical connection

Superior positional stability compared to other conical connections

3.3 mm diameter implants

For small interdental spaces

7 mm length implants

For limited bone availability

Flexible solutions

Full range of prosthetic components serving all prosthetic indications and treatment concepts

Integrated platform switching

For excellent crestal bone level maintenance

Digital workflow

From planning to guided surgery and prosthetic restoration

Promote® surface

Ideal structure for cell attachment. Predictable long-term results.

CONELOG®
SYSTEM

*โฆษณาต่อผู้ประกอบวิชาชีพทางการแพทย์และสาธารณสุขที่ได้รับการยกเว้นโดยไม่ต้องขออนุญาต



Racestyptine Solution

Solution for gingival retraction

น้ำยาสำหรับร่นเหงือกทางทันตกรรม

Indications

Complements mechanical action of retraction cord before impression taking

Features and Benefits

- Contains aluminium chloride for a gentle astringent effect and excellent haemostatic properties
- Precipitates tissular and serum proteins, inducing local haemostasis and contraction of upper strata of free gingival

*โฆษณาต่อผู้ประกอบวิชาชีพทางการแพทย์และสาธารณสุขที่ได้รับการยกเว้นโดยไม่ต้องขออนุญาต

HIGHLIGHTS

TRIOS SMILE DESIGN

— WHAT'S NEW!

เรื่อง: โสพน บุตรสิงขรณ์

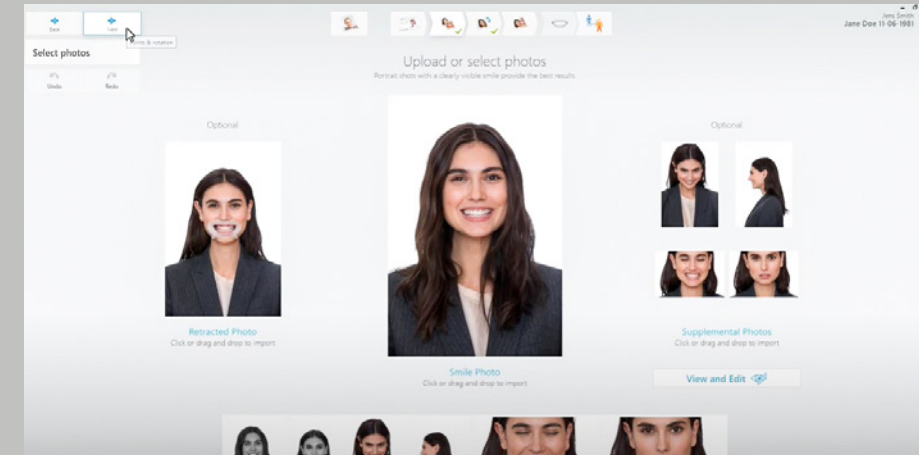


SEEING IS BELIEVING

คนไข้ที่มีความต้องการเปลี่ยน
แปลงรอยยิ้มของตนเอง มักต้องการ
เห็นสิ่งพวกเขาต้องการก่อนตัดสินใจ
รับการรักษา ซึ่งเป็นขั้นตอนที่สำคัญ
และมีค่าใช้จ่ายสูงสำหรับพวกเขา
Trios Smile Design จาก 3Shape
สามารถแสดงให้เห็นรอยยิ้ม

ในอนาคตของพวกเขาและจำลอง
ผลลัพธ์ที่เป็นไปได้ของการรักษา
แค่เพียงถ่ายภาพใบหน้าของคนไข้
ก็สามารถออกแบบรอยยิ้มใหม่ที่
สวยงามในเวลาไม่กี่นาที เปลี่ยน
รอยยิ้มของคนไข้ได้ง่ายกว่าที่เคย!

เพียงไม่กี่ขั้นตอน ก็จะได้เห็นรอยยิ้มใหม่

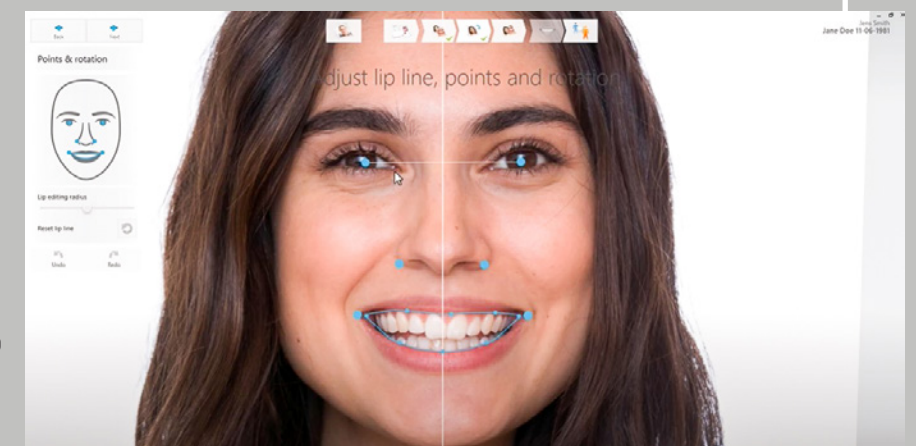


เริ่มจาก

- ถ่ายรูปหน้าตรงให้เห็น
ในช่องปาก retracted
photo
- ถ่ายรูปหน้าตรงพร้อม
รอยยิ้มที่ดีที่สุด smile
photo



กำหนดจุดมาร์ก ตา จมูก
และรอยยิ้ม มาร์กจุดที่ฟัน
ระหว่างรูป retracted photo
และ Smile photo

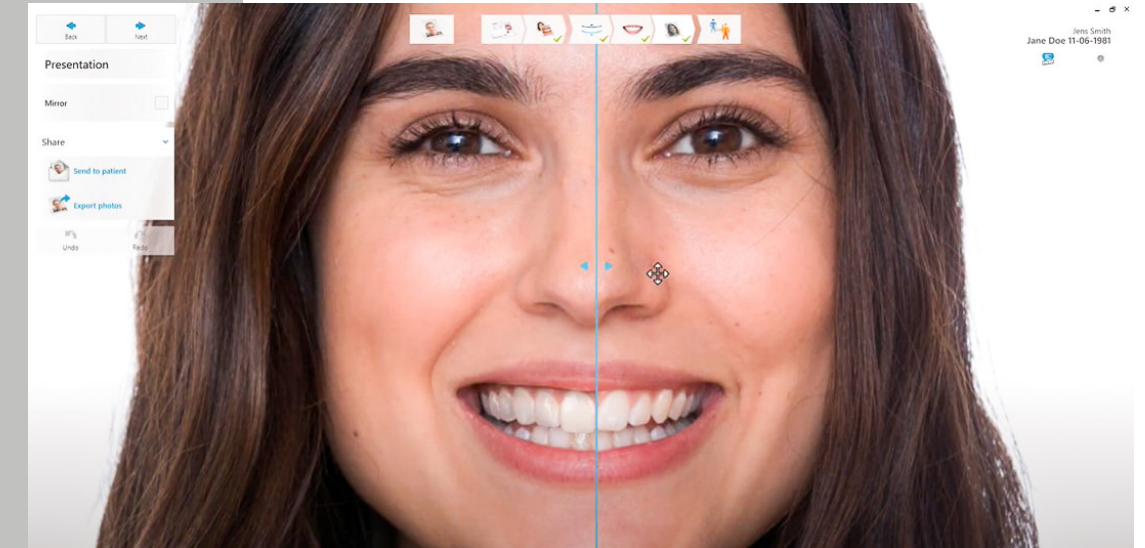


HIGHLIGHTS

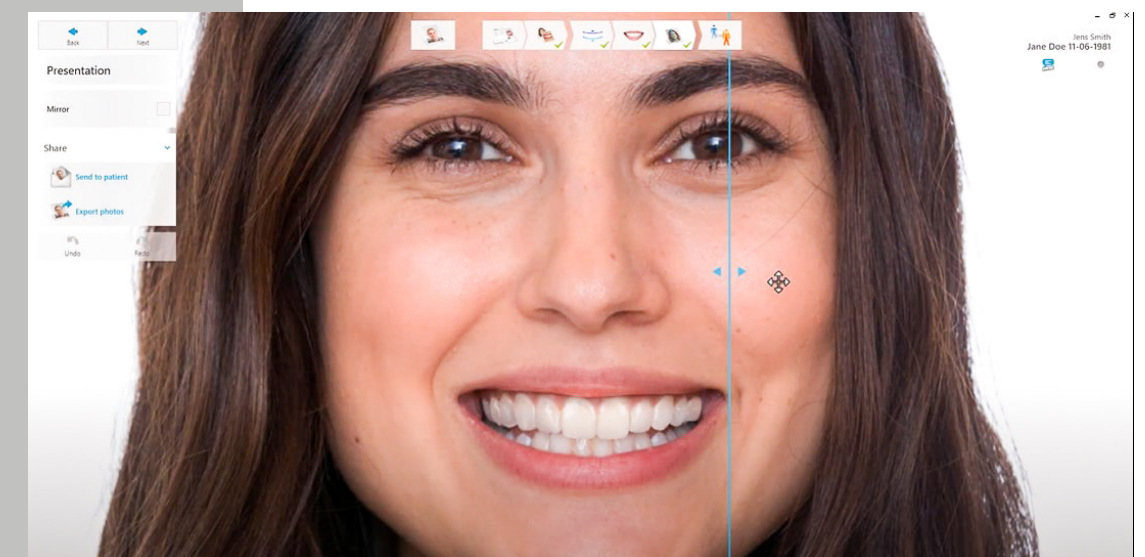
ออกแบบ design ฟันคนไข้ ด้วย library ของแบรนด์ฟันชั้นนำทั่วโลก
และยังสามารถที่จะ adjust ให้เหมาะกับฟันคนไข้ได้หลากหลายรูปแบบ



เมื่อ design รอยยิ้มที่ตรงตามความต้องการแล้ว
สามารถปรับแต่งสีและเงาของฟันให้ตรงกับที่คนไข้
ต้องการ เป็นอันเสร็จสิ้น!



แสดงภาพ Before & After
ให้คนไข้ได้เห็นผลลัพธ์ที่ต้องการ
กับรอยยิ้มใหม่ที่สดใสกว่าเดิม!



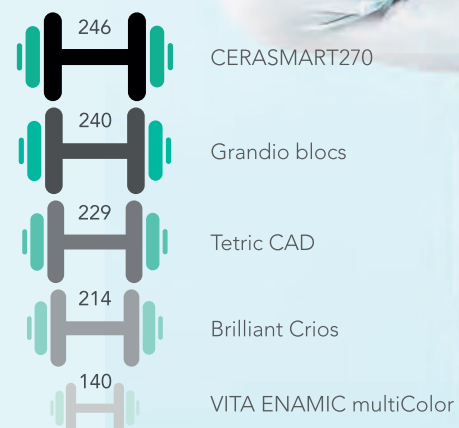
Natural fit
and
flexibility



CERASMART™270 from GC

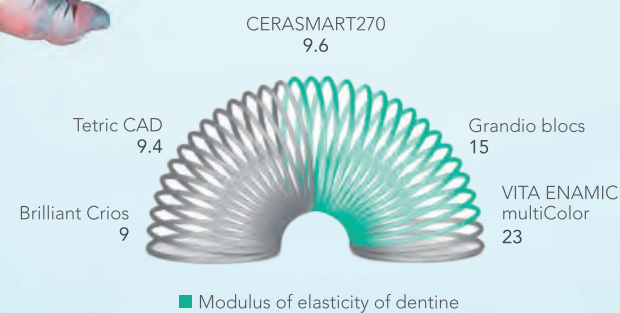
Force Absorbing Hybrid Ceramic
CAD/CAM Block

Blending Strength
& Flexibility together



Three point flexural strength (MPa)*

*โฆษณาต่อผู้ประกอบวิชาชีพทางการแพทย์และสาธารณสุขที่ได้รับการยกเว้นโดยไม่ต้องขออนุญาต



■ Modulus of elasticity of dentine

Modulus of elasticity (GPa)*

Natural beauty restored
in one appointment



initial
LiSi Block

Lithium Disilicate
CAD/CAM Block for
chairside solutions

- Save time, as no firing required
- Fully crystallized lithium disilicate
- Durable esthetic & accurate margins
- Natural opalescence

*โฆษณาต่อผู้ประกอบวิชาชีพทางการแพทย์และสาธารณสุขที่ได้รับการยกเว้นโดยไม่ต้องขออนุญาต

INTRAORAL SCANNER ของมันต้องมี

ทพ.ดร.ปกป้อง อมรวิทย์
Dr.Pokpong Amornvit



SPECIAL INTERVIEW

ถ้าพูดถึงงานทันตกรรมดิจิทัล
ก็คงไม่มีใครไม่รู้จัก หรือไม่เคยได้ยินชื่อของ
คุณหมอปกป้อง เซเลบหนุ่มไฟแรงคนนึง
ของวงการ ณ ขณะนี้ Trust magazine ได้มี
โอกาสสนุกไปสัมภาษณ์เพื่อเคลียร์ข้อข้องใจ

ของทันตแพทย์หลายๆคนที่กำลังลังเล
หรือกำลังจะตัดสินใจซื้อเครื่อง Intraoral
scanner มาใช้งาน วันนี้คุณหมอปกป้อง
จะมาแชร์ประสบการณ์ให้เราฟังกันค่ะ

คุณหมอคิดว่าทำไมจึงให้ความสนใจกับงาน ทันตกรรมดิจิทัล และทำไมทันตแพทย์จึง ความเริ่มต้นทำงานทันตกรรมดิจิทัลได้แล้ว

เพราะว่าจริงๆผมเป็นหมอที่มีความซึ่ใจเล็กๆ เวลาที่เราพิมพ์ปากแล้วต้องไปเทปูนขั้นตอนพวกนี้ มันทำให้รู้สึกว่ายุ่งยาก แต่พอมีเครื่องมือดิจิทัลเข้ามาช่วย มันทำให้งานที่เคยยุ่งยากดูง่ายขึ้น มันเลยเปลี่ยนแนวคิดของผมในการทำงานทันตกรรม



อะไรเป็นจุดเปลี่ยนที่ทำให้สนใจ ด้านนี้ เริ่มต้นดิจิทัลได้อย่างไร

จริงๆต้องย้อนกลับไปที่ประมาณปี 2013-2014 ช่วงนั้นผมได้ไปงานวิชาการ maxillofacial ของทางอเมริกาครับ เลยได้ไปเจอเทคโนโลยีที่เขาใช้เครื่องมือสแกนมาสแกนหน้า เพราะว่าส่วนตัวผมเป็นหมอ maxillofacial prosthodontics ที่ทำเกี่ยวกับสิ่งประดิษฐ์บนใบหน้าและขากรรไกร เวลาที่เราต้องพิมพ์ด้วยวัสดุ alginate มันค่อนข้างยุ่งยาก ไหนจะต้องรอวัสดุเซต ไหนจะต้องเทปูน ทำให้อาจมีปัญหาเกี่ยวกับ accuracy แต่พอได้ไปเทรนที่นู่น เลยพบว่าเขามีเครื่องมือสแกนที่สามารถเข้ามาช่วยทำงานตรงนี้ได้

จาก field การทำงานในตอนนี้ หมอได้เอา เครื่องมือมาใช้ในงานประเภทไหนบ้าง

อย่างที่บอกเมื่อสักครู่ครับก็คือ ผมเริ่มจากงานด้าน maxillofacial prosthodontics หลังจากนั้นเราก็เลยเอามาใช้ในงานอื่นๆ อย่างเช่น ฟันหน้าที่ต้องการทำครอบฟันแบบ single crown เพราะว่าสมัยก่อนเนี่ยทุกคนก็ยังมีความไม่มั่นใจว่า accuracy จะดีพอหรือเปล่า แต่ปัจจุบันเอามาใช้ได้เกือบทุกงานเลยครับ ที่ใช้แน่นอนและใช้บ่อยมาก คือการทำ inlay onlay งานวีเนียร์ งาน implant crown หรือใช้ในงาน removable ทำฟันปลอม และพวกงานจัดฟัน เช่น จัดฟันใส หรือแม้แต่พวกงานผ่าตัดเหงือก ทำ gingivectomy ทำเครื่องมือแกนนอนกรน เอาจริงๆ ทำได้เกือบทุกงานที่ prosth สามารถใส่เครื่องมือในปาก

“ผมว่ามันช่วยทำให้งานที่ยาก
กลายเป็นง่ายได้และทำให้
ทำงานได้เร็วขึ้นมาก”

การนำเครื่อง Intraoral scanner มาใช้งาน ช่วยในการทำงานของหมอ ยังไงบ้าง แตกต่างจากการทำงาน แบบเดิมอย่างไรบ้าง สิ่งที่น่าสนใจ คืออะไร

แน่นอน ผมว่ามันช่วยทำให้งานที่ยากกลายเป็นง่ายได้และทำให้ทำงานได้เร็วขึ้นมาก เพราะ เครื่องสแกนมี accuracy สูง หากเป็นเมื่อก่อนการหาตำแหน่ง occlusion หรือทำ bite registration ให้ถูกต้องมักมีความยุ่งยาก แต่พอมีเครื่องมือสแกนเราสามารถหา CO หรือ CR ได้อย่างแม่นยำมากกว่าเดิม แต่ก่อน case rehab จะใช้เวลาทำงานเป็นวัน แต่ปัจจุบันก็ใช้เวลาเหลือแค่หลักชั่วโมงในการทำงานเท่านั้น

ใช้งานยาก ยุ่งยากมั้ย ถ้าทำงานมา หลายปีแล้ว เริ่มต้นตอนนี้นำไปรีปาว

ช่วงแรกๆ ที่เริ่มเรียนรู้ใหม่ ก็อาจจะค่อยเป็นค่อยไป แต่ปัจจุบันถ้าเทียบกับงานพิมพ์ปากแล้วผมว่าเร็วกว่ามาก ยิ่งถ้าวัดกันในเคสที่มีความยุ่งยาก ถ้าไม่มีเครื่องมือสแกนปัจจุบันผมก็นึกไม่ออกเลยว่าจะทำให้สวยแบบนี้ได้อย่างไร

หลายคนอาจจะถามว่าถ้าทำงานมาหลายปีแล้ว เราเริ่มต้นตอนนี้จะช้าไปหรือเปล่า บางคลาสที่ผมเคยไปสอน มีคุณหมออายุเกือบเกษียณแล้ว 50 ถึง 60 มาเรียน เค้าก็ใช้เวลาในการสแกนในปากเคสแรกประมาณซัก 5 นาที แต่พอเริ่มคล่องแล้ว หลังจากนั้นเค้าใช้เวลาประมาณเพียงแค่ 1 นาทีเท่านั้น ผมเลยคิดว่าอายุไม่ได้เกี่ยว มันอยู่ที่ว่าเราเข้าใจหรือมีความรู้ในการสแกนจริงๆหรือเปล่า



สิ่งที่ทันตแพทย์ควรพิจารณา เวลาเลือกซื้อ Intraoral scanner คืออะไรบ้าง

ผมได้มีโอกาสทำงานมาด้านดิจิทัลมาเยอะพอสมควร ผมเจอหลายคนใช้ราคาในการตัดสินใจ แต่ผมได้ทำวิจัยมาชิ้นหนึ่งเกี่ยวกับเรื่อง accuracy สิ่งที่ผมมั่นใจและอยากแนะนำก็คือให้เลือกเครื่องมือที่มีความแม่นยำสูงเท่านั้น ถ้าเครื่องราคาถูกแต่ความแม่นยำไม่ดีซื้อไปก็ไม่มีประโยชน์ต่อการใช้งานนะครับ



ทำไมถึงตัดสินใจเลือกใช้ Intraoral scanner รุ่นที่ใช้ในปัจจุบัน มีความโดดเด่นอย่างไร

เพราะผมต้องการเครื่องสแกนที่สามารถทำงานได้หลากหลายทั้งงาน restorative งานรากเทียม หรืองานจัดฟัน Trios 3 จึงเป็นคำตอบ แถมมีความแม่นยำสูงและมีซอฟต์แวร์ที่สามารถเอาไปใช้กับงานอื่นๆ ได้อีกมากมาย เช่น Smile Design และอื่นๆ

ข้อดีในด้านของธุรกิจและความพึงพอใจของคนไข้

อันนี้เห็นได้ชัดเลยครับ เพราะคนไข้หลายคนที่มีประสบการณ์ไม่ดีจากวัสดุพิมพ์ปากจากคลินิกอื่น พอย้ายมาเจอเราที่ใช้การสแกนและเทคโนโลยีที่เราใช้ คนไข้จะรู้สึกได้ว่าเครื่องสแกนสบายกว่า จึงสร้างความพึงพอใจกับคนไข้ได้มากกว่า แถมงานที่เราทำก็มีความแม่นยำแทบไม่ต้องแก้ จึงทำให้คนไข้ยังมีความเชื่อมั่นและกลายเป็นบอกต่อไปเรื่อยๆ

สิ่งที่ยากจะบอกถึงหมอกำลังตัดสินใจซื้อลงทุนซื้อเครื่อง Intraoral scanner แต่ยั้งลังเลอยู่

เราต้องก้าวให้ทันเทคโนโลยีของเครื่องสแกน มันก็จะเหมือนกับตอนที่คุณหมอหลายท่านเปลี่ยนตัวเองจากเครื่องเอกซเรย์แบบล้างฟิล์มเป็นเอกซเรย์แบบดิจิทัล อีกไม่ช้าเครื่องเอกซเรย์แบบเดิมๆ ก็จะเริ่มหมดไป ดังนั้นผมอยากฟันธงว่า Intraoral scanner จะเป็นเครื่องมือที่คุณหมอทุกท่านจำเป็นต้องมีในอนาคตไม่ช้าก็เร็ว จึงอยากให้เริ่มที่จะเรียนรู้และใช้งานก่อนที่จะเริ่มตกยุคไป

Common mistakes ที่อยากฝากไปถึงหมอกท่านอื่นๆ ในการเลือกซื้อเครื่อง Intraoral scanner คืออะไร

สิ่งที่ผมมักจะย้ำในทุกๆ lecture ของตัวเองก็คือ ในเวลานี้ยังไม่มีเครื่องสแกนเครื่องไหนที่ดีที่สุดหรือเพอร์เฟกต์ที่สุด ดังนั้นการเรียนรู้ที่จะใช้เครื่องสแกนอย่างถูกต้องจึงเป็นสิ่งสำคัญ อย่าเชื่อเครื่องสแกนร้อยเปอร์เซ็นต์ แต่ต้องเชื่อฝีมือตัวเองในการสแกนและกำหนดความแม่นยำด้วย เพื่อลดความผิดพลาดต่างๆ และทำให้คุณหมอสามารถทำงานได้อย่างราบรื่น

DR.POKPONG AMORNVIT

Dr. Pokpong Amornvit graduated with a Doctor of Dental Surgery degree from Mahidol University, Thailand, and received an MSc. in Maxillofacial Prosthodontics from the same University. He also completed a Certificate in Implant Dentistry from UCLA and obtained a Ph.D. in Oral health science from Prince of Songkla University. His research focused on digital dentistry. Currently, he owns PPFACEDSIGN, a training center which focuses on digital dental education. His area of expertise is using a multidisciplinary approach considering the facial-driven design concept, by leveraging digital dental technologies.

3shape

ACCORD
CORPORATION LIMITED
A HENRY SCHEIN COMPANY

Rely on Us™

phrozen

ACCORD
CORPORATION LIMITED
A HENRY SCHEIN COMPANY

Rely on Us™

Phrozen Dental

Professional Dental Solutions
for both Clinics and Laboratories



Phrozen always strives to create fast printing and precision dental materials for different indications.



Dental Study Model Resin



Water-Washable
Dental Model Resin



Dental Ortho Model Resin

*โฆษณาต่อผู้ประกอบวิชาชีพทางการแพทย์และสาธารณสุขที่ได้รับการยกเว้นโดยไม่ต้องขออนุญาต

simply. **TRIOS 5**

Intraoral scanning that simply makes sense

Hygienic by design for minimal risk of cross-contamination. Smaller and lighter than ever for next-level ergonomics. And a ScanAssist engine with intelligent-alignment technology that makes precision scanning effortless, every time.

*โฆษณาต่อผู้ประกอบวิชาชีพทางการแพทย์และสาธารณสุขที่ได้รับการยกเว้นโดยไม่ต้องขออนุญาต

02-119-4900

Accord Henry Schein

@achs

www.accordhenryschein.com

02-119-4900

Accord Henry Schein

@achs

www.accordhenryschein.com

WORK SMART

PERFECTING YOUR ART ไปกับ **ZEISS EXTARO®300** VISUALIZE BEYOND



คุณกำลังมองหาวิธียกระดับ
และสร้างความแตกต่างจาก
ผู้ให้บริการทันตกรรมทั่วไป
อยู่เสมอหรือไม่?

คุณกำลังมองหาวิธียกระดับ
และสร้างความแตกต่างจากผู้ให้
บริการทันตกรรมทั่วไปอยู่เสมอ
หรือไม่?

เราทราบดีถึงความท้าทายที่คุณ
เผชิญ เมื่อคุณตั้งเป้าถึงประสิทธิภาพ
และผลลัพธ์ในระดับสูงสุด ทั้งในด้าน

การรักษา การฟื้นฟูและความสวยงาม EXTARO®300
จาก ZEISS มาพร้อมกับโหมดการแสดงผลภาพอันล้ำสมัย
และนวัตกรรมใหม่ๆ ที่จะปฏิวัติและสร้างความแตกต่าง
ให้กับงาน microdentistry ของคุณ ตั้งแต่การตรวจจับ
ฟันผุที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น ไปจนถึงขั้นตอนการ
ฟื้นฟูรักษาฟันที่ง่ายขึ้น



EXTARO®300 สามารถรองรับระดับสายตา
ที่แตกต่างกัน ตามหลักสรีรศาสตร์ของผู้ใช้งาน
ผ่าน Varioskop®230 ที่สามารถปรับระยะการ
ทำงาน (working distance) ได้ตั้งแต่ 200-430
มิลลิเมตร และสามารถเพิ่มกำลังขยายได้สูงสุดถึง
40 เท่า รองรับการทำงานได้ตั้งแต่งานรักษารากฟัน
งานฝังรากฟันเทียม โรคปริทันต์ งานทันตกรรม
บูรณะ รวมถึงงานทันตกรรมด้านอื่นๆ ที่ต้องการ
กำลังขยายสูง

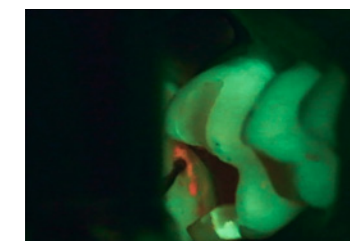
AUGMENTED VISUALIZATION

Fluorescence mode

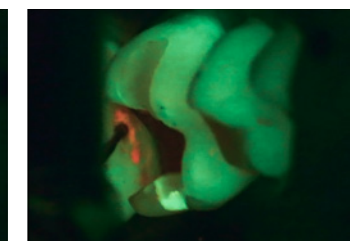
“แสง ที่ช่วยให้การบูรณะฟันผุ
มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น”

Fluorescence mode ของ ZEISS
EXTARO®300 เป็นกล้องตัวแรกที่รวม
เทคโนโลยีการตรวจจับเนื้อเยื่อฟันผุ (caries
detection) ไว้กับกล้องจุลทรรศน์กำลังขยาย
สูง ทำให้ทันตแพทย์สามารถแยกแยะและ

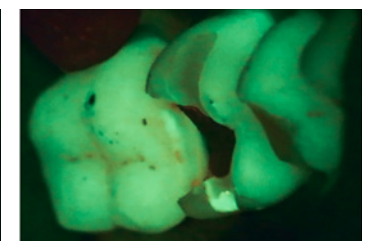
มองเห็นตำแหน่งของฟันผุได้
อย่างชัดเจน ทำให้การรักษามี
ความแม่นยำและช่วยคงสภาพ
เนื้อฟันธรรมชาติมากที่สุด
เท่าที่จะเป็นไปได้



Fluorescence Mode



Treatment using the
Fluorescence Mode



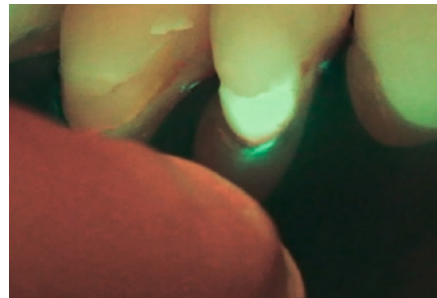
Result after treatment using
the Fluorescence Mode

Images courtesy of Dr. Tomas Lang, Essen, Germany
Jahrbuch der Endodontie 2017, Marktübersicht Mikroskope, OEMUS Verlag

“ความสามารถในการแยกแยะ เนื้อฟันกับคอมโพสิตเรซิน”

Fluorescence mode ของคอมโพสิตเรซินจะสะท้อนกับแสง ZEISS EXTARO®300 ยังช่วยให้คุณแยกแยะเนื้อฟันธรรมชาติกับคอมโพสิตเรซินได้อย่างชัดเจน โดย

Fluorescence ทำให้คุณสามารถมองเห็นขอบเขตและตรวจสอบการรักษาได้ดียิ่งขึ้น



Fluorescence Mode



Treatment using the
Fluorescence Mode



Magnified view

Images courtesy of Dr. Tom Schloss,
Nuremberg, Germany

NoGlared Mode

“รักษาฟันโดยปราศจากแสงสะท้อน”



Without NoGlared filter



With NoGlared Filter

เป็นกล้องตัวแรกที่รวมเทคโนโลยีแสง polarized กับไว้กับกล้องจุลทรรศน์กำลังขยายสูง ซึ่ง **NoGlared Mode** ของ ZEISS EXTARO®300 นี้ จะช่วยลดแสงสะท้อนของเครื่องมือและบริเวณผิวฟันที่รบกวนขณะทำการรักษา นอกจากลดแสงที่รบกวนสายตาแล้ว ยังช่วยให้ทันตแพทย์สามารถเปรียบเทียบสีฟันกับ shade guide ได้อย่างแม่นยำ

TrueLight Mode

“ช่วยลดการแข็งตัวของ
คอมโพสิตภายใต้แสงที่เป็นธรรมชาติ”

TrueLight Mode ของ ZEISS EXTARO®300 จะช่วยยับยั้งการแข็งตัวก่อนเวลาอันควรของคอมโพสิต เนื่องจากแสงที่ผ่านฟิลเตอร์ชนิดพิเศษ (optimized color balance of the TrueLight Mode) ภายใต้กล้องจุลทรรศน์ของ ZEISS จะมีความใกล้เคียงกับแสงธรรมชาติ ทำให้คุณมีเวลามากพอในการจัดการกับคอมโพสิตในการบูรณะฟันที่ซับซ้อนได้ดียิ่งขึ้น



Magnified view



Filling composite using
the TrueLight Mode



Modeling of composite using
the TrueLight Mode

DIGITAL PATIENT COMMUNICATION

“ประโยชน์หลายด้าน
ผ่าน Digital Work-flow”

ZEISS EXTARO®300 มีการติดตั้งระบบบันทึกภาพชนิดความละเอียดสูง ผ่านการบันทึกแบบไร้สายไปยัง ZEISS Connect App. ยังทำให้คุณสามารถแชร์รูปภาพและวิดีโอการรักษา ไปยังเครือข่ายอื่นๆของคุณได้อย่างง่ายดาย

นอกจากนี้ ZEISS EXTARO®300 ยังช่วยส่งเสริมปฏิสัมพันธ์ระหว่างคุณกับผู้ป่วย ด้วย ZEISS Connect App. คุณสามารถแสดงภาพก่อนถึงหลังการรักษาเพื่อสื่อสาร ให้ความรู้กับผู้ป่วยตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ซึ่งช่วยให้ผู้ป่วยของคุณสามารถเข้าใจและตัดสินใจได้บนข้อมูลที่ถูกต้อง



SINGLE-HANDED OPERATION

“สัมผัสประสบการณ์ uninterrupted workflow”

เพียงแค่นิ้วเดียวของคุณ ก็สามารถเข้าถึงและควบคุมการทำงานแบบ multifunctional ผ่านทางปุ่ม mode control ที่สามารถเปิดใช้งานระบบแสงต่างๆ (visualization mode) และการถ่ายภาพ (capture mode) บนปุ่มเดียวกันได้ นอกจากนี้ยังสามารถควบคุมการปรับโฟกัสภาพของกล้อง โดยไม่จำเป็นต้องยกมือออกจากตำแหน่งเดิม



Activating the Visualization and Capture Modes and light settings



Operating the Varioskop 230

Perfecting your art.



ZEISS EXTARO 300

ZEISS

Seeing beyond

*โฆษณาต่อผู้ประกอบการวิชาชีพทางการแพทย์และสาธารณสุขที่ได้รับการยกเว้นโดยไม่ต้องขออนุญาต



DENTAL NEEDLE

STERILE, SINGLE-USE NEEDLE
FOR DENTAL PROCEDURES

*โฆษณาต่อผู้ประกอบวิชาชีพทางการแพทย์และสาธารณสุขที่ได้รับการยกเว้นโดยไม่ต้องขออนุญาต

Gelatamp

by roeko

Silver good as gold!

- antimicrobial depot effect with colloidal silver
- for reliable post extraction treatment



*โฆษณาต่อผู้ประกอบวิชาชีพทางการแพทย์และสาธารณสุขที่ได้รับการยกเว้นโดยไม่ต้องขออนุญาต

MAKE THE CLEAR CHOICE

with **reveal**®

CLEAR ALIGNERS



HIGHLIGHTS

ในแต่ละเดือนมีการค้นหาด้วยคำว่า “Clear aligner” หรือ “invisible aligner” บนอินเทอร์เน็ตกว่า 2 ล้านครั้ง ความต้องการของคนไข้ที่เพิ่มสูงขึ้นมากนี้เอง ทำให้มีผลิตภัณฑ์มากมายออกสู่ตลาด ซึ่งไม่เพียงแต่ช่วยตอบสนองความต้องการคนไข้ที่ต้องการมีฟันที่เรียงตัวอย่างสวยงาม ยังช่วยเพิ่มโอกาสทางธุรกิจและนํารายได้มาสู่คลินิกด้วย

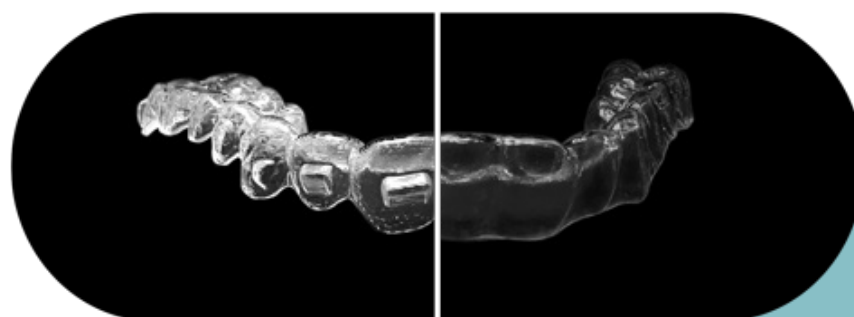
Reveal Clear Aligner เป็นทางเลือกที่ได้รับการยอมรับจากทันตแพทย์ทั่วโลก ด้วยคุณภาพผลิตภัณฑ์ และการบริการระดับ world-class จากทีมผู้เชี่ยวชาญ Henry Schein Orthodontics ที่พร้อมจะให้คำแนะนำ ประหนึ่งจับมือทำ เพื่อให้มั่นใจว่าคนไข้จะได้รับผลการรักษาที่พึงพอใจ นอกจากนี้แล้วยังช่วยสนับสนุนด้านการตลาดแบบครบวงจร ด้วยเครื่องมือทางการตลาดต่างๆ ที่จะช่วยส่งเสริมให้คลินิกเติบโตอย่างยั่งยืน

7 REASONS WHY DENTISTS AND PATIENTS ARE LOVING IT!

HIGHLIGHTS

1 TIME-SAVING SERVICE

ด้วยเทคโนโลยีพิเศษของ Henry Schein ช่วยทำให้ Aligner มีความแนบสนิทกับฟัน (**intimate fit**) และมีการยึดติดสูง (high retention) **ทำให้ไม่จำเป็นต้องใช้ Attachment (buttons, brackets) ยึดบนผิวฟันในเคสส่วนใหญ่** โดยเฉพาะในเคสที่ต้องการแก้ไขและเคลื่อนฟันหน้าระดับ mild-moderate ช่วยลดระยะเวลาการทำงานในคลินิกของทันตแพทย์ และ chair time ของคนไข้ลง ในเคสที่มีความซับซ้อนมากขึ้น Reveal plus สามารถใช้งานร่วมกับการติด attachment ได้เช่นกัน



Competitor

Reveal

2 EASY WORKFLOW

Reveal ช่วยลดข้อจำกัดในการทำงาน เนื่องจากทันตแพทย์**สามารถส่งเคสได้ทั้งจาก Intraoral scanner หรือแม้แต่ VPS impression (vinyl polysiloxane) แบบดั้งเดิม**ที่มีอยู่แล้วในคลินิก หลังจาก case submission แล้วผ่านทาง DDX (Reveal Digital Dental Portal) ซึ่งเป็น web portal ในรูปแบบ cloud-based ที่ใช้งานง่าย ไม่ต้องลง software สามารถกรอกข้อมูลและส่งเคสภายใน 1 หน้า หลังจากนั้นทีมงานของ Reveal จะออกแบบ treatment plan เพื่อให้ทันตแพทย์พิจารณา เมื่อได้รับการ approved จากทันตแพทย์แล้ว Aligner จะถูกส่งไปถึงคลินิกภายใน 15 วัน

3 PATIENT EXPERIENCE: COMFORTABLE AND ESTHETIC

มีความใสกว่า aligner อื่นในท้องตลาด โดยทำจาก **ClearWear™** ที่ถูกขึ้นรูปด้วย thermoform ทำให้ไม่มีเส้นหรือชั้นที่มักเห็นใน aligner อื่นที่ทำจาก 3D printing และมีขอบที่เรียบสมูท (**silky smooth edge**) ทำให้คนไข้รู้สึกสบายขณะสวมใส่ ลดความระคายเคืองและความรำคาญ



Reveal ยังเป็น aligner ที่การันตีว่า**ไม่เป็นคราบ stain ไม่ติดสี ไม่เปลี่ยนสี ไม่ขุ่นระหว่างการรักษา** ทำให้คนไข้สามารถยิ้มได้อย่าง**มั่นใจ** (less noticeable) ช่วยเพิ่มความพึงพอใจและความร่วมมือของคนไข้ในการรักษาเป็นอย่างมาก ทำให้ผลการรักษามีประสิทธิภาพและคาดหวังผลได้ดียิ่งขึ้น



Competitor

Reveal

Aligner ของ Reveal มีความยืดหยุ่นสูง เนื่องจาก tray จะถูกตัดใกล้กับเหงือก จึงคลุมไปถึง undercut ของฟันและ proximal tissue ทำให้สามารถยึดติดบนฟันได้อย่างแนบสนิท และลดความจำเป็นในการใช้ attachment โดยทั่วไปแล้วการติด attachment

บนฟันนั้น แม้จะเป็นสีเหมือนฟันก็สามารถมองเห็นได้และมักสร้างความรำคาญให้กับคนไข้ โดยเฉพาะในฟันหน้า ทำให้คนไข้หลายคนรู้สึกไม่มั่นใจ ไม่ต่างกับการจัดฟันด้วย bracket และไม่ให้ความร่วมมือในการรักษาเท่าที่ควร เคสส่วนใหญ่ของ Reveal ไม่จำเป็นต้องใช้ attachment หรือมีความจำเป็นต้องติด attachment น้อยมาก



4 BUSINESS GROWTH

Henry Schien Orthodontics ไม่เพียงแต่ให้การ support ด้านการรักษา เพื่อให้การรักษามีประสิทธิภาพสูงสุดเท่านั้น แต่ยังให้ความสำคัญกับการ support ทางด้านการตลาดกับคลินิกทันตกรรม ซึ่งทันตแพทย์ผู้ใช้งานสามารถเข้าถึง resources ต่างๆ ทั้ง วิดีโอให้ความรู้ คอนเทนต์ โซเชียลมีเดีย บล็อก โบรชัวร์ ซึ่งจะช่วยเป็น demand-generating tools เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคที่กำลังให้ความสนใจเกี่ยวกับการเรียงตัวของฟันโดยตรง รวมไปถึง slideshow สำหรับให้ความรู้แก่คนไข้ และคำแนะนำระหว่างการรักษาต่างๆ ทำให้การทำงานของทันตแพทย์ง่ายขึ้นและคนไข้ให้ความร่วมมือในการรักษามากขึ้น

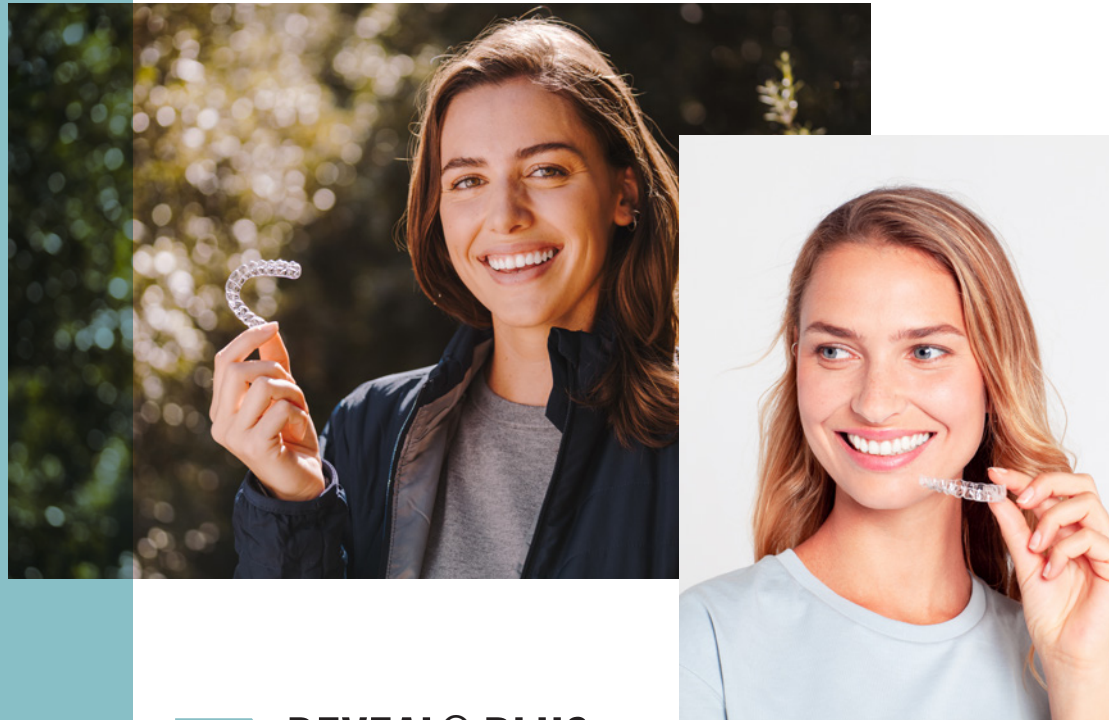
5 LOWER PRICE POINT

ค่าบริการแล็บที่เป็นมิตร และมีราคาถูกกว่า aligner อื่นในท้องตลาด ทำให้คนไข้สามารถเข้าถึงได้ (ลด barrier of entry) และยังช่วยเพิ่ม margin ให้แก่คลินิกทันตกรรม และยังเป็น open-source platform รองรับเคสได้จากทั้ง intraoral scanner และการพิมพ์ปาก ทันตแพทย์ที่ยังไม่มี intraoral scanner ก็สามารถทำงาน clear aligner ได้ แต่หากทันตแพทย์กำลังมองหา Intraoral scanner ไว้ใช้ในคลินิกทันตกรรม ทางทีม Henry Schien Orthodontics ก็พร้อมให้คำแนะนำในการเลือก intraoral scanner ให้เหมาะสมกับงานของท่าน



6 PATIENT SATISFACTION

ทีม Henry Schien Orthodontics จะไม่ชาร์ตค่าบริการเพิ่ม หากเคสที่ทำการรักษาต้องมีการปรับแก้เพิ่มเติม (refinements) ในกรณีที่การรักษาตามแผนเสร็จสิ้นแล้ว แต่คนไข้ยังไม่พึงพอใจตามที่คาดหวัง ทางแล็บจะผลิต additional trays สำหรับการแก้ไข (fine-tune) ภายใน 3 ปี สำหรับ Lite หรือ Express cases จะรวม refinement โดยไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม



7 REVEAL® PLUS STUDIO PRO

ตัวช่วยที่มาพร้อมกับ features ต่างๆ มากมาย ที่จะช่วยให้ทันตแพทย์ สามารถวางแผนการรักษาได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งการออกแบบแผนการรักษา การเคลื่อนฟัน ให้ตรงตามต้องการ โดย Reveal Plus จะสามารถเข้าถึงทุกฟังก์ชัน เช่น

- Treat all malocclusions
- Excellent control of the case
- Carriere Motion 3D protocols
- Tooth movement tools
- Elastic slits
- Bite ramps
- Smart Rx default clinical preferences
- Add or adjust attachments

SAGITTAL FIRST™

with **CARRIERE®**
MOTION 3D™



Aligner โดยทั่วไปแล้วมีประสิทธิภาพสูงในการเคลื่อนฟันแบบ rotation, torque และ transversal แต่การแก้ไขปัญหาการสบฟันในแนว sagittal มักเป็นจุดอ่อนของการรักษาด้วย aligner

Dr. Luis Carrière ทันตแพทย์จัดฟันผู้มากประสบการณ์ ได้คิดค้นเครื่องมือพิเศษสำหรับการแก้ไขความผิดปกติในการสบฟันในแนว sagittal หรือ Class II และ Class III malocclusion เครื่องมือ Carriere® MOTION 3D™ เป็นเครื่องมือที่จะช่วยปรับการสบฟันให้เป็น class I ก่อนให้การรักษาด้วย aligner ต่อไป



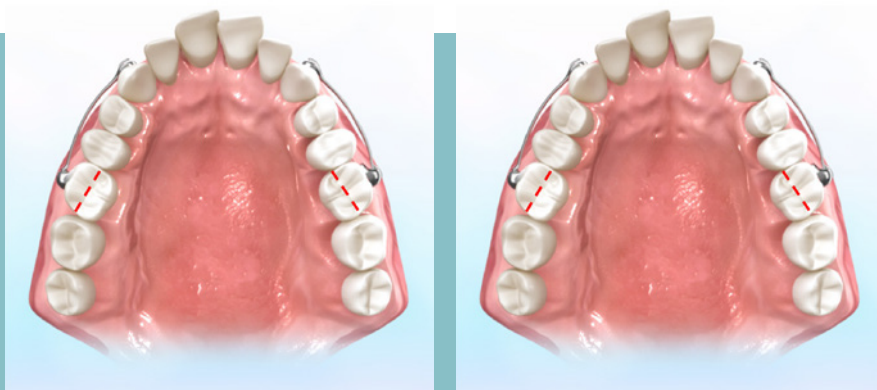
Photo: <https://carriereconfidence.com/how-carriere-works/motion-3d-appliance/>

HIGHLIGHTS

Carriere® MOTION 3D™ appliance มีลักษณะเป็น self-engineered collision points ซึ่งหมายความว่าเครื่องมือจะป้องกันไม่ให้เกิด over-correction โดยทันตแพทย์จะทำการติดเครื่องมือ carriere บนฟันและแนะนำให้คนไข้ใช้ elastics ซึ่งในส่วนนี้จะใช้เวลาไม่ถึง 15 นาที ยิ่งคนไข้ใช้ elastics มากเท่าใด การเปลี่ยนแปลงการสบฟันเพื่อเข้าสู่ class I ก็จะเร็วขึ้น โดยทั่วไปแล้วจะใช้ระยะเวลา 3-4 เดือนในการเปลี่ยนแปลงการสบฟันให้เป็น class I occlusion หลังจากนั้นสามารถรักษาต่อด้วย Reveal aligner ได้ทันที



การออกแบบที่สวยงามโค้งมน เรียบหรู มีสไตล์ ไม่ระคายเคืองต่อเนื้อเยื่อโดยรอบ และส่งเสริมสุขภาพเหงือกที่ดีระหว่างการรักษา เนื่องจากไม่ต้องใช้สปริงจึงช่วยลด trauma จากการกดทับและยังช่วยให้คนไข้ทำความสะอาดได้ง่ายขึ้น และยังช่วยลดความจำเป็นในการใช้ headgear หรือ orthognathic surgery



การรักษาด้วย Reveal aligner มีความยืดหยุ่นสูง standard set จะใช้เครื่องมือ 21-30 ชิ้น สำหรับ Lite หรือ Express packages จะใช้เครื่องมือเพียง 20 และ 10 ชิ้นตามลำดับ

หากทันตแพทย์ท่านไหนสนใจกระทบทไพล์ และเรียนรู้การจัดฟันแบบเทพๆ สไตส์ Dr.Luis Carrière ด้วย Carriere® MOTION 3D™ appliance และ Reveal clear aligner อย่าลืมหัดติดตามเฟสบุ๊คและไลน์ของ Accord Henry Schein เพราะอาจารย์จะบินตรงมากรุงเทพเร็วนี้ๆ งานนี้พลาดไม่ได้แน่ะคะ



References

Carriere, L. (n.d.). Better Together: Jumpstart Aligner Treatment with a Motion 3D Appliance. Dental Product shopper. www.dentalproductshopper.com
Carriere, L. (n.d.). Carrier Motion 3D Appliance & Reveal Aligners. From the podium. Retrieved October 10, 2022, from www.dentalproductshopper.com
Patel, S. (n.d.). Reveal Clear Aligners. Dental Product Shopper, 14(10), 61.
Sandvick, P. (n.d.). Reveal Patients with Straighter Smile. Dental Product Shopper, 54. www.dentalproductshopper.com.

reveal®

CLEAR ALIGNERS



Make
the clear
choice

Quality Control in USA
Choose a better smile

*โฆษณาต่อผู้ประกอบวิชาชีพทางการแพทย์และสาธารณสุขที่ได้รับการยกเว้นโดยไม่ต้องขออนุญาต

THE SAGITTAL FIRST REVOLUTION

■ **CARRIERE® MOTION 3D™**



Join the **REVOLUTION!**

CARRIERE®
Shifting the way you think about orthodontics.

*โฆษณาต่อผู้ประกอบวิชาชีพทางการแพทย์และสาธารณสุขที่ได้รับการยกเว้นโดยไม่ต้องขออนุญาต

Reveal

เผยรอยยิ้มที่เป็นคุณ



“...ดีกว่าไหม? ถ้ายิ้มของคุณ
สามารถเปล่งประกายได้อย่างแท้จริง...”

ปัจจุบันวิวัฒนาการและเทคโนโลยีที่มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เรามักจะได้พบกับความแปลกใหม่ของผลิตภัณฑ์ต่างๆ อยู่เสมอ เช่นเดียวกันกับในวงการทันตกรรมจัดฟัน มีวิธีการและเครื่องมือในการจัดฟันที่ถูกคิดค้นและพัฒนาเกิดขึ้นมามากมาย ทำให้คนไข้สามารถเข้าถึงวิธีการรักษาที่หลากหลายและได้รับประโยชน์อย่างสูงสุด

ด้วยประสบการณ์ทางด้านทันตกรรมจัดฟันกว่า 45 ปี ของ Henry Schein Orthodontics และทีมงานทันตแพทย์ที่ปรึกษาชั้นนำระดับโลก จึงเกิดนวัตกรรมเทคโนโลยีการจัดฟันแบบใส ชื่อว่า Reveal Clear Aligners กับแนวคิด ใสกว่า เรียบเนียน และมีประสิทธิภาพ” เพื่อให้เครื่องมือจัดฟันใสมอบความใสแก่คนไข้ได้อย่างแท้จริง

เพราะการจัดฟันใส ควรที่จะ “ใส”

ClearWare™ Material จึงเป็นวัสดุที่เราเลือกใช้ คนไข้จะได้พบกับเครื่องมือที่มีความใสอย่างโดดเด่น และด้วยคุณสมบัติของวัสดุที่ไม่ติดสี จึงมั่นใจได้ว่า แม้คนไข้จะสวมใส Reveal Clear Aligners ขณะรับประทานอาหารเครื่องดื่มระหว่างวัน เพียงแค่ทำความสะอาดปกติ เครื่องมือก็ยังคงความใสไม่เปลี่ยนแปลงเช่นเดิม

ความแนบกระชับของเครื่องมือนั้น เป็นสิ่งสำคัญ!!

การออกแบบเครื่องมือจึงเป็นแบบ OPTIMIZED TRIM ซึ่งจะทำให้เครื่องมือแนบกระชับไปกับฟันของคนไข้และช่วยให้การเคลื่อนฟันเป็นไปตามแผนการรักษาได้ดียิ่งขึ้น ทั้งยังสามารถช่วยลดการติดปุ่มเคลื่อนฟัน (attachment) ในบริเวณที่ไม่จำเป็น ดังนั้นคนไข้จะได้รับความสะดวกสบาย ความสวยงามเพิ่มขึ้น และยังช่วยลดระยะเวลาการทำงานในขั้นตอนนี้ของทันตแพทย์ได้อีกด้วย

ซึ่งเราแบ่ง Package ของ Reveal Clear Aligners เป็น 3 ระดับตามลักษณะปัญหาฟันของคนไข้

Express: ระดับง่าย

Lite: ระดับกลาง

Standard Full: ระดับยาก ซับซ้อน

สามารถวางแผนการรักษาแบบ 3 มิติ ด้วย DDX Dental Portal & Studio Pro 4.0 ช่วยให้คนไข้ได้เห็นรูปแบบของการเคลื่อนฟันเฉพาะบุคคลแบบเสมือนจริง ก่อนเริ่มการรักษา



จะอย่างไร? หากคนไข้มีปัญหาการสบฟันที่ซับซ้อน แต่ต้องการลดระยะเวลาในการรักษา

Henry Schein Orthodontics ประารถนาที่จะมอบผลิตภัณฑ์ที่ดีที่สุด เพื่อแก้ไขปัญหารอยยิ้มให้กับคนไข้ได้ตามความต้องการ ด้วยเครื่องมือที่ถูกคิดค้นมาโดยเฉพาะ เพื่อทำงานร่วมกับการจัดฟันที่ยากและซับซ้อน หรือ เครื่องมือ Carriere® 3D™ Motion

CARRIERE[®]
MOTION 3D™



Carriere 3D Motion Appliance

คิดค้นโดย Dr. Luis Carrière เป็นเครื่องมือที่จะช่วยลดความซับซ้อนของปัญหาฟันในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น ฟันซ้อนเกหลายซี่ หรือการสบของฟันที่ผิดปกติ (Class II, Class III) Carriere® 3D™ Motion จะเป็นขั้นตอนการปรับการสบฟัน โดยเครื่องมือจะทำหน้าที่เคลื่อนกลุ่มฟันคู่สบที่มีการสบผิดตำแหน่งให้กลับมาสู่ตำแหน่งที่ถูกต้อง โดยใช้ระยะเวลาเพียง 3-6 เดือนเท่านั้น และยังช่วยลดความซ้อนเกของฟัน เพื่อเตรียมสู่ขั้นตอนในการจัดฟันด้วย Reveal Clear Aligners ต่อไป

พบว่า 66%* ของคนไข้ที่ใช้ Carriere® 3D™ Motion สามารถแก้ไขปัญหาฟันที่ซับซ้อนและยังลดจำนวนการใช้ Aligners ได้อีกด้วย (*อ้างอิงจากเคสการจัดฟันของ Dr. Luis Carrière) จึงมีส่วนช่วยประหยัดเวลา ประหยัดค่าใช้จ่ายให้กับคนไข้

รอยยิ้มของคุณคือภารกิจของเรา ...

ต้องยอมรับว่าปัจจุบัน Clear Aligners มีหลากหลายแบรนด์ให้คนไข้ได้เลือกใช้ แต่สิ่งสำคัญอย่าลืมที่จะเลือกแบรนด์ที่น่าเชื่อถือ ตรวจสอบได้ มีประสบการณ์ มีทีมทันตแพทย์ที่พร้อมจะคิดค้นและพัฒนางานวิจัยอย่างต่อเนื่อง

ใช่ค่ะ คุณสมบัติทั้งหมดที่กล่าวมานี้ อยู่ในเครื่องมือของเรา – Reveal Clear Aligners by Henry Schein Orthodontics ดำเนินงานโดยบริษัท Accord Henry Schein Thailand เราพร้อมแล้วที่จะเป็น partner เพื่อพิชิตภารกิจ “เผยรอยยิ้มที่เป็นคุณ”

.... อย่าลืมมาร่วมเป็นครอบครัว Reveal กับเรานะคะ

Need High-Quality Burs ? Get Microcopy!

Superior Cutting Efficiency:

- NeoDiamond burs have up to 60% diamond exposure which is 20% more than the industry standard.
- Clinically proven to cut the tooth faster and more accurately.
- Reduced chair time.

Safeguards your Handpiece:

- Unique shank design guarantees that the bur perfectly fits into the handpiece, reducing handpiece wear and eliminating 'bur chatter'.



Exceptional Strength:

- NeoDiamond burs are made from Swiss medical grade stainless steel for high durability
- NeoBurr carbide burs with a 'Blended Neck' design are 70% stronger than competitive burs.

Highest Level of Infection Control:

- Pre-sterilized burs limit the risk of cross contamination and ensure the highest level of patient safety.

NEODIAMOND

*โฆษณาต่อผู้ประกอบการวิชาชีพทางการแพทย์และสาธารณสุขที่ได้รับการยกเว้นโดยไม่ต้องขออนุญาต

Preformed Zirconia Primary Crowns



ทพ.โอภาส ริรัตนพงษ์
Dr.Opas Rirattanapong

- D.D.S, Grad. Dip in Clin Sc. (Pediatric Dentistry), FRCDS, Diplomate Thai Board of Pediatric Dentistry
- Part-time faculty staff, Department of Pediatric Dentistry, Faculty of Dentistry, Mahidol University

ทันตกรรมเพื่อความสวยงามในปัจจุบันได้พัฒนาขึ้นมากจนเป็นที่เป็นที่ยอมรับว่ามีความแข็งแรงสามารถใช้งานได้ยาวนานพร้อมกับความสวยงาม จึงนิยมใช้งานกันอย่างแพร่หลาย ในทางทันตกรรมเด็กก็เช่นเดียวกัน ในกรณีที่มีฟันผุกว้างเกินที่จะอุดด้วยวัสดุสีเหมือนฟันได้ ผู้ปกครองหลายท่านก็มีความต้องการที่จะบูรณะฟันที่ผุของลูกๆ ให้สวยงามและได้ปฏิเสธการบูรณะฟันด้วยครอบฟันเหล็กไร้สนิม (stainless steel crown) ที่นิยมใช้กันมายาวนานเนื่องจากไม่สวยงามเป็นธรรมชาติ

ทันตแพทย์ส่วนหนึ่งก็ไม่พึงพอใจจากการบูรณะฟันด้วยวัสดุอุดฟันแบบ resin-bonded strip crown เนื่องจากไม่แข็งแรง แตกหักได้ง่าย ทั้งนี้ฟันที่จะทำต้องมีเนื้อฟันเหลือพอที่จะยึดกับวัสดุอุดฟันและต้องระวังน้ำลายและเลือดปนเปื้อนระหว่างการทำซึ่งจะทำให้มีความแข็งแรงและความสวยงามลดลงอย่างมาก การติดคราบตามขอบและความมันเงางามลดลงหลังการรักษาไปไม่นาน ทำให้ต้องเสียเวลาแก้ไขหลังการรักษาและเกิดความไม่พึงพอใจของคนไข้ตามมาได้

การบูรณะฟันหน้านั้นทำให้มีความสวยงามเป็นหนึ่งในงานที่มีความท้าทายเนื่องจากฟันมีขนาดเล็ก ลักษณะทางกายวิภาคที่มีเนื้อฟันจากผิวรอบนอกใกล้กับช่องโพรงประสาทฟันมากกว่าฟันแท้ มีชั้นเคลือบฟันที่บางซึ่งเมื่อเกิดการสูญเสียชั้นเคลือบฟันจากฟันผุไปก็จะทำให้มีปัญหาในการยึดติดกับวัสดุอุดฟันสีเหมือนฟันรวมถึงปัญหาของการจัดการทางพฤติกรรมของเด็กระหว่างการให้การรักษา

ส่วนการบูรณะฟันหลังนั้นด้วยการครอบฟันให้มีความสวยงามก็ได้มีความสนใจและต้องการทำเพิ่มขึ้นทั้งในทันตแพทย์และผู้ปกครอง

ทันตแพทย์เฉพาะทางสำหรับเด็กได้นำครอบฟันชนิด preformed zirconia primary crowns มาใช้มากขึ้น และมีจำหน่ายในท้องตลาดหลายยี่ห้อซึ่งแตกต่างกันไปตามวัสดุที่ผลิต การขึ้นรูป การเตรียมพื้นผิวครอบฟันและคุณสมบัติการยึดอยู่เป็นต้น

สถาบันทันตกรรมเด็กแห่งอเมริกา (The American Academy of Pediatric Dentistry, AAPD) ได้กำหนดข้อบ่งชี้ในการบูรณะฟันหน้านั้นด้วยการครอบฟันดังนี้

Full coverage restorations indicated according to AAPD guidelines

1. Caries is present on multiple surfaces
2. The incisal edge is involved
3. There is extensive cervical decalcification
4. Pulpal therapy is indicated
5. Caries may be minor, but oral hygiene is very poor
6. The child's behavior makes moisture control very difficult
7. Treatment with conscious sedation or general anesthesia

ทั้งนี้การศึกษาล่าสุดได้พบว่า preformed zirconia primary crowns มีคุณสมบัติที่ดีพอที่จะนำมาใช้ทดแทนครอบฟันเหล็กไร้สนิมได้ในกรณีที่ต้องการความสวยงาม มีการยึดอยู่ได้ดี มีความแข็งแรงไม่แตกหัก ผู้ปกครองมีความพึงพอใจสูงรวมถึงสภาพของเหงือกที่ดูมีสุขภาพที่ดีมาก

สำหรับในประเทศไทยได้เริ่มมีการจำหน่าย preformed zirconia primary crowns มาตั้งแต่ปี ค.ศ.2015 แต่ก็ไม่ได้มีการนำมาใช้มากนัก จึงขอแนะนำตัวอย่างคนไข้ที่ได้รับการรักษาไปและได้ติดตามผลการรักษามาเป็นระยะเวลานานพอควร พบว่าให้ผลสำเร็จในด้านการใช้งาน ความสวยงามและความพึงพอใจอยู่ในระดับสูง

ทั้งนี้ในการเตรียมฟันมีความจำเป็นต้องกรอแต่งฟันโดยรอบมากกว่าการเตรียมฟันเพื่อบูรณะฟันด้วยครอบฟันเหล็กไร้สนิม และความสูงของฟันที่เหลืออยู่ต้องไม่น้อยกว่า 2 มิลลิเมตร โดยทั่วไปข้อบ่งชี้การใช้ preformed zirconia primary crowns ก็ไม่ต่างจากการใช้ครอบฟันเหล็กไร้สนิมแต่จะใช้ในรายที่พิจารณาว่าต้องการความสวยงามจริงๆ

ตัวแปรทางคลินิกของครอบฟันทั้งสองอย่างก็คล้ายๆกัน ยกเว้นว่าครอบฟันเหล็กไร้สนิมจะมีการยึดอยู่ที่ดีกว่า แต่ preformed zirconia primary crowns จะเห็นเหงือกที่ดูมีสุขภาพดีกว่าอย่างเห็นได้ชัด

Case study

ตัวอย่างคนไข้เด็กชายอายุ 3 ปี 10 เดือน ที่มาพบทันตแพทย์พร้อมพ่อแม่และผู้จัดการส่วนตัว ด้วยความต้องการที่จะบูรณะฟันหน้าที่ผุหลายด้านให้มีความสวยงาม เพื่อที่จะได้รับงานถ่ายโฆษณาได้ จากการตรวจพบว่ารอยโรคฟันผุและความต้องการของคนไข้ตรงกับข้อบ่งชี้ในการใช้ preformed zirconia primary crowns ได้ เมื่ออธิบายแผนการรักษา

ผู้ปกครองขอเปลี่ยนแปลงแผนการรักษาฟันกรามหลังเป็นครอบฟันเหล็กไร้สนิมแทน เนื่องจากคิดว่ามองไม่เห็นและจะได้ปรับลดค่าใช้จ่ายในการรักษาลง หลังจากการให้การรักษาก็พบว่าทั้งคนไข้ ผู้ปกครองและผู้ที่เกี่ยวข้องมีความพึงพอใจเรื่องความสวยงามในฟันหน้าที่ได้อยู่ในระดับที่สูงมาก และเด็กสามารถใช้ฟันที่ทำไปบดเคี้ยวได้ตามปกติ ไม่พบว่ามีอาการข้างเคียงที่ไม่พึงประสงค์ตลอดเวลาที่คนไข้กลับมาตรวจฟันตามเวลานัดหมาย



Initial clinical situation



Tooth preparation

Try-in crown

Insert and cementation



Zirconia crown 61, 62

Zirconia crown 61, 62

Insert and cementation



Zirconia crown 52, 51, 61, 62 after initial cementation



References

1. Alrashdi M, Ardoin J, Liu JA. Zirconia crowns for children: A systematic review. Int J Paediatr Dent 2022;32(1):66-81.
2. Waggoner WF. Restoring primary anterior teeth: Updated for 2014. Pediatr Dent 2015;37(2):163-9.
3. Hamrah MH, Mokhtari S, Hosseini Z, et al. Evaluation of the clinical, child and parental satisfaction with zirconia crowns in maxillary primary incisors: A systematic review Int J Dent 2021; 5;2021:7877728
4. Holsinger DM, Wells MH, Scarbecz M, Donaldson M. Clinical evaluation and parental satisfaction with pediatric zirconia anterior crowns. Pediatr Dent 2016;38(3):192-7.
5. Davette J, Brett C, Catherine F, Gary B, Gary F. Wear of primary tooth enamel by ceramic materials. Pediatr Dent 2016;38(7):519-22.
6. Clark L, Wells MH, Harris EF, Lou J. Comparison of amount of primary tooth reduction required for anterior and posterior zirconia and stainless steel crowns. Pediatr Dent 2016;38(1):42-6.
7. Jing L, Chen JW, Roggenkamp C, Suprono MS. Effect of crown preparation height on retention of a prefabricated primary posterior zirconia crown. Pediatr Dent. 2019;41(3):229-33.
8. Donly KJ, Sasa I, Contreras CI, Mendez MJC. Prospective randomized clinical trial of primary molar crowns: 24- month results. Pediatr Dent 2018;40(4):253-8.
9. Taran PK, Kaya MS. A comparison of periododontal health in primary molars restored with prefabricated stainless steel and zirconia crowns. Pediatr Dent 2018; 40(5):334-9.
10. American Academy of Pediatric Dentistry. Pulp therapy for primary and immature permanent teeth. The Reference Manual of Pediatric Dentistry. Chicago, Ill.: American Academy of Pediatric Dentistry; 2022:PENDING

ซุปเปอร์ค้ำทันตกรรมออนไลน์
 ทุกที่ ทุกเวลา **ตลอด 24 ชั่วโมง**

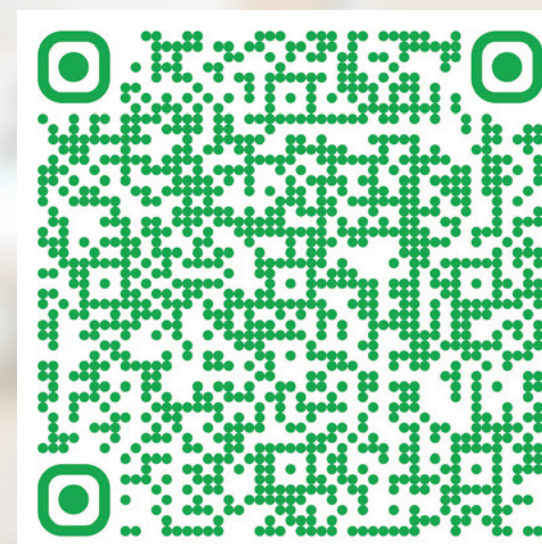
สมัครสมาชิกฟรี

รับทันที **ส่วนลด**

300 บาท

สำหรับสั่งซื้อสินค้าผ่านเว็บไซต์ครั้งแรก

สนใจ สแกนเลย!



www.accordhenryschein.com



ประโยชน์ของการทำ Business Model Canvas (BMC) กับกิจการคลินิกทันตกรรม



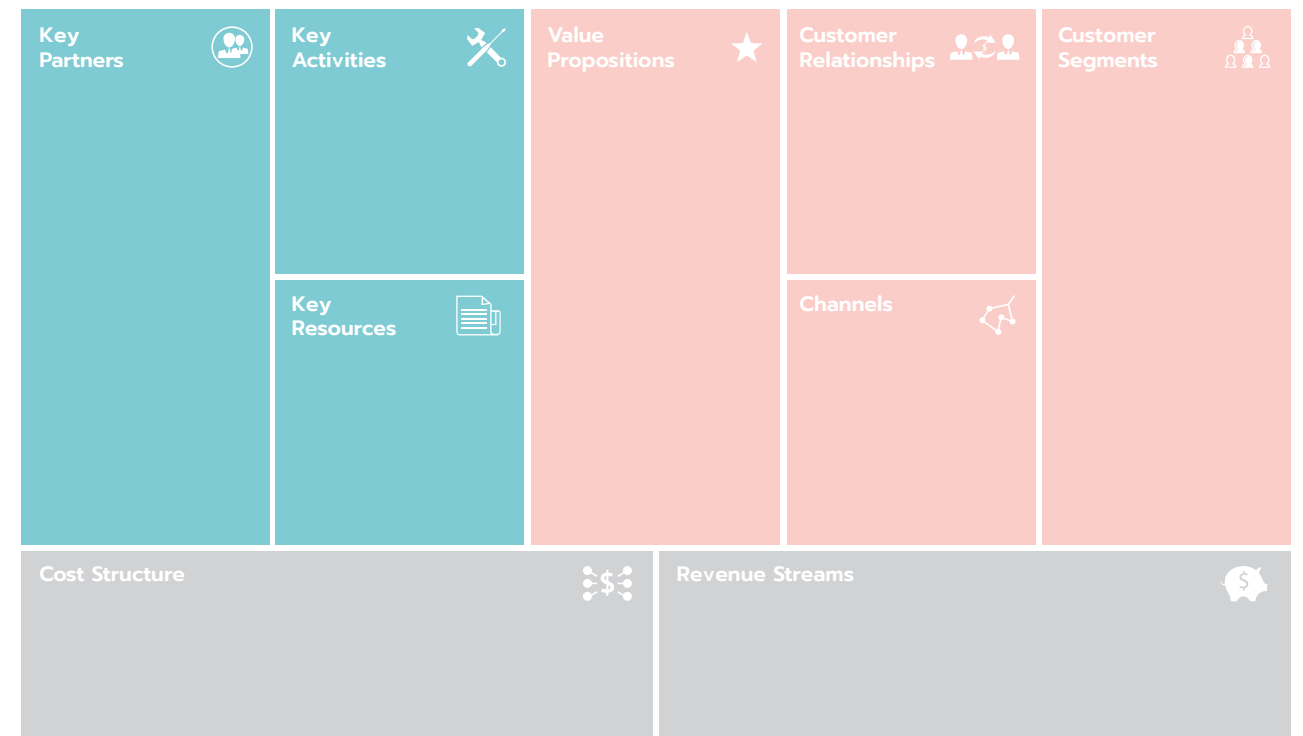
Dr. Sermsakul Wongtiraporn (Dr. Bob) received his Doctor of Dental Surgery from Chulalongkorn University and obtained Graduate Diploma in Clinical Science (Prosthodontics) from Mahidol University and also received a Certificate in Implantology from UCLA / gIDE, USA. He is a founder of Bangkok smile group, one of the leading international dental centers in Thailand. The group employs more than 220 dental professionals and staff and has so far achieved a major global accreditation – The ISO 9001:2015 Certified Clinic and Dental Lab by Bureau Veritas

ทพ. เสริมสกุล วงศ์ศิริพร

Dr. Sermsakul Wongtiraporn (Dr. Bob)

ด้วยจำนวนคลินิกทันตกรรมที่เพิ่มมากขึ้นในทุกๆ ปี โดยจากข้อมูลกรมสนับสนุนบริการสุขภาพ พบว่าในปี 2564 มีจำนวนคลินิกทันตกรรมทั้งหมดถึง 6,086 แห่ง จากข้อมูลดังกล่าวจะเห็นได้ว่ากิจการคลินิกทันตกรรมยังเป็นที่นิยม และมีการเปิดขึ้นใหม่เป็นจำนวนมาก ซึ่งหากเราไม่สามารถเข้าใจวิธีการมองภาพธุรกิจกิจการคลินิกทันตกรรมให้ดีแล้ว การแข่งขันที่สูงขึ้นมากนี้ ก็จะทำให้เกิดผลกระทบต่อกิจการของเราไม่มากนัก

The Business Model Canvas Template



หลายๆ คนน่าจะเห็นได้ว่ารูปแบบการทำคลินิกทันตกรรมในปัจจุบันของคลินิกส่วนมากจะไม่ค่อยมีความแตกต่างกันมากนัก จุดแตกต่างที่เห็นได้ชัดเจนมักเป็นเรื่องที่ตาสังเกตได้ง่าย เช่น ทำเลที่ตั้ง ขนาดของคลินิก สีและขนาดของป้ายเพียงเท่านั้น แต่หากเรามองในรายละเอียดการทำงาน เรามักจะไม่ได้เห็นภาพที่แตกต่างกันเท่าไรของคลินิกทันตกรรมส่วนใหญ่ที่มี ซึ่งแน่นอนว่าหากเราไม่สามารถเข้าใจการวางแผนธุรกิจของการทำคลินิกทันตกรรมได้ดี เราย่อมไม่สามารถวางจุดแข่งขันของกิจการของเรา หรือจุดแตกต่างที่จะเป็นจุดเด่นของกิจการของเราได้

ในปัจจุบันมีเครื่องมือที่จะช่วยให้เรามีความเข้าใจในการทำธุรกิจอยู่หลายเครื่องมือ ซึ่งเครื่องมือเหล่านี้จะทำให้เรามองเห็นภาพธุรกิจของเราได้อย่างชัดเจนมากขึ้น และ Business Model Canvas หรือ BMC ก็เป็นเครื่องมือหนึ่งที่ทำให้เรามีความเข้าใจรูปแบบการทำธุรกิจของเราอย่างครอบคลุม ผ่านการวิเคราะห์ 9 องค์ประกอบในการทำคลินิกในช่วงเริ่มต้นเท่านั้น หากแต่ยังมีความจำเป็นเมื่อเราทำคลินิกมาแล้วในช่วงหนึ่งด้วย ไม่ว่าจะเป็นการวิเคราะห์ในช่วงของการพัฒนากิจการ หรือจะเป็นการนำมาใช้เพื่อการปรับกลยุทธ์ต่างๆ ของกิจการ

นอกจากจะช่วยให้เราเข้าใจในกิจการของเราดีแล้ว ยังทำให้เราเข้าใจเกี่ยวกับลักษณะของผู้มารับบริการของเราด้วย ทำให้เราสามารถโฟกัสกับกลุ่มที่อาจจะมาเป็นผู้มารับบริการของเราได้อย่างชัดเจนมากขึ้น ทำให้เราได้รู้ว่าผู้มารับบริการได้ประโยชน์อะไรจากการให้บริการของคลินิกทันตกรรมของเรา และทำไมเขาต้องยอมจ่ายเงินให้กับเรา แทนที่จะเป็นคลินิกอื่นๆ หากว่าเรามองตรงนี้ไม่ออก เราก็ยอมไม่แตกต่างไปจากคลินิกทันตกรรมอื่นๆ ที่มีอยู่มากมาย ทั้งที่เปิดมานานแล้วหรือเพิ่งเปิด และเมื่อหาจุดแตกต่างไม่เจอ สุดท้ายก็เข้าสู่การใช้กลยุทธ์ด้านราคา ลด แลก แจก แถม ในการดึงดูดให้คนมาใช้บริการเพียงอย่างเดียว และเข้าสู่กระบวนการแข่งขันด้านการลดราคาไปเรื่อยๆ โดยไม่มีจุดสิ้นสุด ทั้งๆ ที่ต้นทุนต่างๆ ในการดำเนินกิจการคลินิกก็พุ่งสูงขึ้นมาจากสถานะเงินเฟ้อที่เกิดขึ้นในปีนี้

BMC คิดค้นขึ้นมาโดย ดร.อเล็กซานเดอร์ ออสเทอร์วัลเดอร์ จากประเทศสวิตเซอร์แลนด์ ประเทศขนาดเล็กที่มีประชากรเพียง 8.7 ล้านคน แต่กลับเป็นประเทศที่มีสินค้าและบริการที่เป็นที่รู้จักทั่วโลกมากมาย ดร.อเล็กซานเดอร์ ใช้เวลานานกว่า 9 ปี ในการศึกษาวิจัยพัฒนา BMC และถูกตีพิมพ์เป็นหนังสือ Business Model Generation ในปี 2010 ได้ถูกเผยแพร่และนำไปใช้ ในการพัฒนาองค์กรทั่วโลก และเขาก็ได้เดินทางไปหลายประเทศเพื่อเป็นวิทยากรสำหรับสอนการทำ BMC เชิงลึก สำหรับประเทศไทยวิทยากรท่านนี้ ก็เคยมาเยือนผ่านการเชิญของเครือปูนซีเมนต์ไทย ให้การบรรยายอยู่สองวัน โดยผู้เขียนก็ถือว่าโชคดีมากที่ได้มีโอกาสเรียนโดยตรงกับวิทยากรท่านนี้ในช่วงเวลานั้น



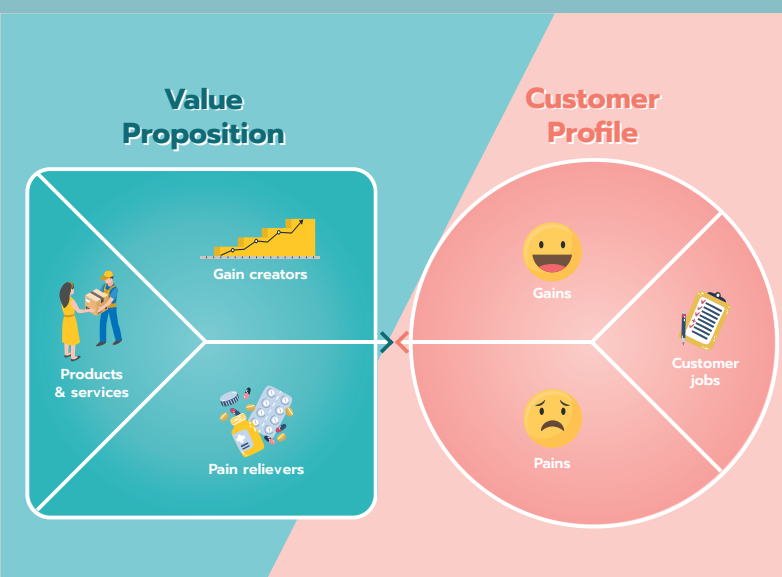
BMC มีองค์ประกอบหลักๆ อยู่ 9 หัวข้อด้วยกัน โดยวันนี้จะมายกตัวอย่างการวิเคราะห์ธุรกิจคลินิกทันตกรรมด้วยเครื่องมือ BMC

1 Value Propositions คุณค่าของกิจการ

ที่ยกมาเป็นข้อแรก เพราะโดยส่วนตัวค่อนข้างให้ความสำคัญกับเรื่องนี้เป็นพิเศษ และคิดว่าเป็นหัวข้อที่ยากที่สุดเป็นลำดับต้นๆ ดังนั้นตอนเริ่มทำ BMC เกือบทุกครั้ง ผมจะเริ่มที่ข้อนี้ก่อนเสมอ โดยเฉพาะเมื่อต้องทำกิจการใหม่ๆ โดยความสำคัญของข้อนี้จะเป็นการมองว่า กิจการของเราจะส่งมอบคุณค่าอะไรให้กับคนใช้ของเราได้ พุดง่ายๆ คือ เราจะช่วยแก้ปัญหาให้กับคนใช้ของเราได้อย่างไร เพราะหากถามคนใช้ ทุกคนก็คงจะมามากมายว่ามีปัญหาเรื่องฟันอยู่แล้ว ไม่ว่าจะเป็นปวดฟัน เสียวฟัน ฟันแตก ที่เป็นสาเหตุลำดับต้นๆ ของความจำเป็น หรือที่เรียกว่า need หรือคนใช้บางคนอาจมีความต้องการที่เจาะลึกลงไปกว่านั้น เช่น อยากให้ฟันสวยขึ้น ดูมีเสน่ห์มากขึ้น ซึ่งเป็นลักษณะของความต้องการ หรือที่เรียกว่า want เป็นต้น

ดังนั้นหากเราไม่มองลักษณะของกลุ่มคนใช้หลักของเราให้ลึกในรายละเอียดเท่าที่ควร ก็อาจทำให้เราไม่เข้าใจรูปแบบการวางแผนธุรกิจของเราได้อย่างชัดเจน นอกจากการแก้ไขปัญหานั้นให้กับคนใช้ของเราแล้ว ในหัวข้อนี้เราอาจมองได้ในมุมมองของจุดเด่นในบริการที่เรามี ที่จะสามารถตอบโจทย์ความต้องการอื่นๆ ของผู้ที่มาใช้บริการได้ด้วยเช่นกัน เราที่เป็นเจ้าของกิจการจะต้องตอบคำถามให้ได้ว่า ทำไมคนใช้ถึงจะต้องเลือกมาใช้บริการที่คลินิกของเรา หรือ เราแตกต่างจากที่อื่นอย่างไร

นอกจากปัจจัยหลักที่เราทำให้คนใช้มาหาเราแล้ว หากเรามองในรายละเอียดอื่นๆ ของกระบวนการบริการ ไม่ว่าจะเป็นความใส่ใจในการให้บริการของทีมงานทุกคนและเป็นมาตรฐานเดียวกัน การมีทีมที่คอยตอบคำถามที่ดีให้กับผู้ที่สนใจจะมาใช้บริการในทุกช่องทาง ทั้งคนที่เดินมาสอบถาม คนที่โทรมา คนที่แชทมา หรือคนที่อีเมลมา เป็นต้น เราจะสามารถสร้างจุดแข็งที่แตกต่างของเรา ที่จะทำให้กลุ่มคนใช้ที่จะมาหาเรามีความสนใจที่จะมาหาเรา หรือมาแล้วเกิดความประทับใจที่จะไปบอกต่อให้กับเราได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตัวอย่างที่สามารถยกมาให้เห็นได้ชัดเจนเรื่องหนึ่งของ value proposition ที่เคยมีการนิยมทำกันมาก่อนหน้านี้ คือ การติดสติ๊กเกอร์หน้าร้านเป็นตัวหนังสือใหญ่ๆ ว่าให้บริการทันตกรรมโดยทันตแพทย์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย บ้าง มหิดล บ้าง อันนี้ก็ถือเป็นคุณค่าของกิจการที่เราสามารถทำให้คนที่มาใช้บริการในเวลานั้นอ่านแล้วมีความมั่นใจ จนเดินเข้ามาเป็นคนใช้ของคลินิกในที่สุด



2 Customer Segmentation

กลุ่มของผู้ที่จะมาใช้บริการ

ชื่อหัวข้อก็พอจะชัดเจนว่า ใครคือคนที่จะมาใช้บริการเรา ถึงแม้ว่าจะมีความเฉพาะเจาะจงอยู่แล้วว่าผู้มาใช้บริการจะต้องเป็นคนมีปัญหาในเรื่องเกี่ยวกับฟัน แต่การมองให้ลึกไปกว่านั้นโดยพยายามมุ่งเน้นชี้ชัด เพื่อให้ขนาดของกลุ่มมีความแคบลงไป จะทำให้เราเห็นความต้องการ กลุ่มเป้าหมายได้ชัดเจนมากขึ้น เช่น หากมองในมุม geographic อาจมองว่า กลุ่มคนเหล่านี้พัก หรือทำงานอยู่ที่ใด ใกล้หรือไกลจากคลินิกเรา หากมองในแง่เศรษฐฐานะ ก็ให้มองว่ากลุ่มคนเหล่านี้จะเป็นกลุ่มคนที่มีกำลังการซื้อสูงที่ใส่ใจเรื่องคุณภาพการบริการ เป็นกลุ่มที่มีความเต็มใจจ่าย (Willingness to pay)

ขอแค่ให้ได้รับบริการที่สร้างความประทับใจ ตารางเราจะวางเสมอเมื่อเขาต้องการนัด หรือการที่เข้ามาแล้วสามารถได้รับบริการทันทีที่ไม่เสียเวลา หรือในช่วงสถานการณ์โควิด เขาจะมีความมั่นใจเป็นอย่างสูงว่าคลินิกของเราปลอดภัย ไม่มีคนไข้ที่เขาไม่รู้จากมานั่งรอกันอย่างแออัดภายในคลินิก แต่หากเป็นผู้ที่มีฐานะระดับกลางที่กำลังซื้อไม่สูงนัก อาจต้องใช้ความคุ้มค่าเป็นตัวตัดสินใจมากขึ้น เมื่อเทียบกับกลุ่มแรก ซึ่งหากเราสามารถมองออกได้ว่ากลุ่มคนที่จะมาใช้บริการคลินิกของเราเป็นกลุ่มไหน การวางแผนบริการ และการบริหารจัดการภายในจะมีทิศทางที่ชัดเจนมากขึ้น และจะดีที่สุดเมื่อเราสามารถทำให้ value proposition หรือ คุณค่าของกิจการที่เราีสัมพันธ์กับ customer segmentation หรือ กลุ่มคนที่จะมาใช้บริการของเราได้มากที่สุด

3 Channels

ช่องทางการเข้าถึงของกิจการเรากับกลุ่มคนไข้ที่จะมาใช้บริการ

ช่องทางที่จะทำให้ผู้ที่เราน่าสนใจอยากให้เราให้บริการสามารถทำความรู้จักเราได้ยังไง อันนี้จะต่อจากข้อที่แล้วคือ เมื่อเรามีความชัดเจนแล้วว่ากลุ่มที่มาใช้บริการของเราเป็นใคร BMC ก็จะช่วยให้เราสามารถกำหนดช่องทางหลักในการเข้าถึงของคนไข้เฉพาะกลุ่มได้ง่ายขึ้น เช่น หากมองว่ากลุ่มหลักของเราจะเป็นวัยรุ่น เราก็ต้องสร้างการรับรู้ให้กลุ่มเป้าหมายนี้ผ่านโซเชียลมีเดียหรือแพลตฟอร์มที่เขาใช้ ไม่ใช่แพลตฟอร์มที่เราใช้ กลุ่มนี้มีการตัดสินใจอ้างอิงตามเพื่อนที่รู้จักอยู่สูง การทำการบอกต่อในลักษณะ friends get friends ก็จะต้องถูกให้ความสำคัญมากขึ้น หรือหากคนไข้ของเรามาจากชุมชนที่ปากอ้ายแถวคลินิก ไม่ว่าจะเป็นหมู่บ้าน คอนโด นอกจากการมีหน้าร้านสะดุดตาแล้ว การเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ เพื่อให้ผู้พักอาศัยเหล่านี้ได้เห็นภาพของเราอยู่สม่ำเสมอก็เป็นสิ่งสำคัญ โดยหากเราสามารถกำหนดช่องทางสื่อสารได้อย่างชัดเจน ก็จะทำให้การลงทุนในการทำประชาสัมพันธ์สร้างการรับรู้ของแต่ละช่องทางก็จะมีประสิทธิภาพและมุ่งตรงไปยังกลุ่มคนใช้บริการของเราได้มากที่สุดเช่นกัน

4 Customer Relationships

การสร้างความสัมพันธ์กับกลุ่มที่สนใจมาใช้บริการ

การติดต่อสื่อสารเป็นอีกส่วนสำคัญในการสร้างความมั่นใจให้กับผู้ที่สนใจมาใช้บริการของเราเพื่อทำให้เกิดความไว้วางใจที่มากเพียงพอจนตัดสินใจใช้บริการ ดังนั้นการวางแผนกระบวนการสร้างความสัมพันธ์กับกลุ่มคนกลุ่มนี้ จึงมีความสำคัญเป็นอย่างมาก โดยจะต้องครอบคลุมในแต่ละจุดสัมผัสที่เรากับกลุ่มคนใช้นั้นๆ โดยอาจพิจารณาจาก Customer Journey ตั้งแต่เริ่มติดต่อ ไปจนถึงเมื่อสิ้นสุดการให้บริการ หรือต่อไปจนถึงการแนะนำ บอกต่อ หรือกลับมาใช้บริการใหม่ในอนาคต เพื่อให้เห็นว่าทุกจุดสัมผัสที่คนไข้จะมีปฏิสัมพันธ์กับเราคือจุดไหนบ้าง (Customer Touchpoint)

เริ่มตั้งแต่ก่อนรับบริการ ระหว่างการให้บริการ ไปถึงหลังการรับบริการ เช่น touchpoint แรก อาจเป็นการสอบถามข้อมูลก่อนการตัดสินใจใช้บริการ หากคลินิกของเราเป็นช่องทางผ่านเฟซบุ๊ก เราควรออกแบบการให้บริการ ตอบคำถามให้ครอบคลุม ตั้งแต่ผู้ที่มีหน้าที่ดูแลเพจหรือ admin ให้มีความรู้และใจรักการบริการ รวมไปถึงช่วงเวลาการให้บริการ หรือการกำหนดช่วงเวลาการตอบกลับ เป็นต้น

5 Revenue

การสร้างรายได้ของกิจการ

การเปิดคลินิกทันตกรรมย่อมต้องการรายได้หลักจากค่าบริการที่คนมาใช้บริการชำระให้กับกิจการ โดยประโยชน์ของ BMC ที่มีคือ เราสามารถตอบโจทย์ตัวเองได้ว่า กิจกรรมที่เราวางไว้ข้างต้น ไม่ว่าจะเป็น คุณค่าของกิจการ กลุ่มที่จะมาใช้บริการ ช่องทางการเข้าถึง และการสร้างความสัมพันธ์เหล่านี้ สามารถนำมาใช้เป็นแหล่งรายได้หลักที่ทำให้กิจการดำเนินต่อไปได้หรือไม่ ส่วนรายได้ที่ไม่ได้อยู่ในแผนงานหลัก เช่น ค่าบริการอื่นๆ ค่าตรวจให้คำปรึกษา ค่า sterile (ถ้ามี) หรือจะเป็นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้าที่เกี่ยวข้อง ก็อาจนำมารวมเป็นประมาณการรายได้ที่จะได้รับต่อไป และเรายังสามารถที่จะวางแผนการปรับปรุงหรือสร้างรายได้ให้เพิ่มขึ้นได้ ด้วยการเพิ่มจำนวนผู้มาใช้บริการให้มากขึ้นไป

6 Key Resources

ทรัพยากรหลักของกิจการ

ทรัพยากรอะไรบ้างที่ต้องมีต้องใช้ในการประกอบธุรกิจคลินิกทันตกรรม ไม่ว่าจะเป็นทรัพยากรทางการเงิน เงินลงทุน เครื่องมืออุปกรณ์ทำฟันต่างๆ ที่จะมีการใช้หมุนเวียนภายในคลินิก BMC จะช่วยให้เราสามารถพิจารณาได้ว่าการบริหารทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพมากน้อยเพียงใด ต้องมีการวางแผนการใช้เพิ่มเติมหรือไม่ และที่สำคัญที่สุดที่จะสร้างความแตกต่าง คือทรัพยากรบุคคล เพราะ BMC จะช่วยให้เรามองออกได้ว่าเราต้องการคนร่วมงานที่มีลักษณะนิสัยเช่นไร ที่จะสอดคล้องไปกับคุณค่าของกิจการของเรา ไม่ว่าจะเป็นทันตแพทย์ที่มาทำงานที่ร้าน พนักงาน เจ้าหน้าที่ในตำแหน่งต่างๆ ทำให้เราสามารถหาคนที่ตรงกับลักษณะของงานได้อย่างถูกต้อง

7 Key Activities

กิจกรรมหลักของกิจการ

แน่นอนอยู่แล้วว่ากิจการคลินิกทันตกรรมย่อมต้องให้บริการทันตกรรมเกือบครบทุกอย่าง ตั้งแต่ง่ายไปจนถึงยาก ตั้งแต่งานทั่วไป เช่น การถอนฟัน อุดฟัน ขูดหินปูน ไปจนถึงงานเฉพาะทาง เช่น การจัดฟัน ฟันปลอม รากเทียม รักษาโรคเหงือก การผ่าฟันคุด เป็นต้น ซึ่งเป็นกิจกรรมที่เราต้องการนำเสนอไปยังการสร้างคุณค่าให้กับคนไข้ของเรา แต่ในอีกด้านที่สำคัญไม่แพ้กัน คือ คุณค่าการให้บริการ การสร้างการรับรู้ของคนที่จะมาใช้บริการ ที่เราจะนำมาใส่ในกิจกรรมหลักของเราด้วย เพราะสิ่งเหล่านี้คือสิ่งที่จะสร้างความแตกต่างให้เกิดขึ้น เกิดเป็นคุณค่าที่ผู้มาใช้บริการสามารถสัมผัสได้ ทำให้เจ้าของคลินิก รวมไปถึงทันตแพทย์ และเจ้าหน้าที่ทุกคนสามารถสื่อสารและมองเป้าหมายในทิศทางเดียวกัน เกิดเป็นค่านิยมของกิจการที่จะใช้ในการปฏิบัติงาน เพื่อให้บรรลุถึงเป้าหมายของกิจการได้

9 Cost Structures

โครงสร้างต้นทุนของกิจการ

เป็นอีกองค์ประกอบที่สำคัญของการดำเนินกิจการ เป็นรายจ่ายที่เกิดจากการดำเนินการธุรกิจ ผ่านหัวข้อต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นทรัพยากรหลักของกิจการ กิจกรรมหลัก และลูกค้าของกิจการ ซึ่งในเบื้องต้นเราควรบอกได้ว่า รายจ่ายที่จะเกิดขึ้นเหล่านี้ อันไหนเป็นรายจ่ายคงที่ อันไหนเป็นรายจ่ายผันแปร ซึ่งก็ต้องวางแผนการจ่ายเงินเหล่านี้ให้เหมาะสมในแต่ละช่วงเวลา เช่น ในช่วงเวลาเริ่มต้นกิจการใหม่ๆ หรือหากเป็นช่วงที่มีเงินสดจำกัด ก็ต้องพยายามทำให้รายจ่ายคงที่ให้ควบคุมให้ได้มากที่สุด โดยปล่อยให้เกิดรายจ่ายผันแปรตามรายรับให้มากขึ้นให้ได้ ซึ่งถึงแม้จะกำไรน้อยลง แต่อย่างน้อยก็สามารถรักษาระดับของกระแสเงินสดให้ปลอดภัยได้ แต่หากกิจการมั่นคงแล้ว ก็ควรพยายามทำให้เกิดรายจ่ายคงที่ในสัดส่วนที่ควบคุมได้ให้มากขึ้น และทำให้เกิดรายจ่ายผันแปรให้น้อยลง เพื่อให้กิจการมีความสามารถในการทำกำไรได้มากขึ้น

8 Key Partners

คู่ค้าหลักของกิจการ

โดยคู่ค้าหลักๆ ที่นี่ถือเป็นอันดับแรกๆ คือ dental supplier ที่เป็นผู้แทนในการจัดจำหน่ายสินค้าให้กับกิจการของเรา นอกจากนี้หากเราไม่ได้มีสถานที่ของตัวเอง ผู้ให้เช่าก็จะเป็นอีกคู่ค้าหลักที่สำคัญเช่นกัน หรือหากเราไม่ทำการประชาสัมพันธ์กิจการด้วยตนเอง แต่จ้างคนภายนอกทำให้ ก็ถือว่าเป็นคู่ค้าหลักของกิจการเช่นกัน โดย BMC จะช่วยให้เราสามารถมองได้ออกกว่า ใครที่จะมีส่วนหลักที่จะเกื้อหนุนกิจการของเราบ้าง เพราะพวกเขาเหล่านี้ล้วนมีส่วนได้ส่วนเสีย กับกิจการของเราเป็นอย่างมาก ซึ่งนอกจากการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับคนไข้ที่ถือได้ว่าเป็นแหล่งรายได้ของเราแล้ว เรายังคงจะต้องมีวิธีการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าหลักที่มีความเชี่ยวชาญเหล่านี้เช่นกัน เพื่อให้เกิดการช่วยเกื้อหนุนกิจการซึ่งกันและกัน



โดยส่วนตัว มองว่าการทำ BMC สำหรับกิจการคลินิกทันตกรรมเป็นเรื่องที่ท้าทายมาก เพราะโดยส่วนใหญ่คนไข้จะคิดถึงหมอฟันเวลาที่เขามีปัญหาฟันทั้งนั้น แต่ในความท้าทายนี้ หากเราสามารถทำได้ ก็ย่อมจะทำให้เราแตกต่างไปจากกิจการคลินิกทันตกรรมอื่นๆ ได้แน่นอน นอกจากนี้ Business Model Canvas ยังช่วยให้เรามองกิจการเราได้อย่างละเอียดใน 9 องค์ประกอบ และพยายามทำให้องค์ประกอบเหล่านี้มีความสอดคล้องกัน ไม่สะเปะสะปะ ทำให้เราเห็นภาพใหญ่ของกิจการได้อย่างชัดเจน สามารถครอบคลุมทั้งในภายในและภายนอกกิจการ แต่การทำให้ครอบคลุมนี้ ก็สามารถทำได้โดยการขอความคิดเห็นจากบุคลากรในกิจการมาร่วมกันคิด ร่วมกันวางแผน เพื่อจะได้เขียนออกมาจะได้อย่างครอบคลุม ด้วยความเห็นในมุมมองที่แตกต่างกัน แล้วนำข้อสรุปต่างๆ ไปวางแผนที่จะนำไปสู่การปฏิบัติจริง พร้อมทั้งมีการติดตามผลลัพธ์อย่างต่อเนื่องเพื่อมุ่งสู่เป้าหมายการเติบโตได้ต่อไป

หากสนใจอ่านบทความเกี่ยวกับการบริหารคลินิกทันตกรรม สามารถติดตามได้ที่เพจ
FB: Dentpreneur.th

CLASSE A3

ANTHOS CLASSE A3 PLUS

CONTINENTAL
INTERNATIONAL

IMPROVED
POTENTIAL

A3.



*โฆษณาต่อผู้ประกอบวิชาชีพทางการแพทย์และสาธารณสุขที่ได้รับการยกเว้นโดยไม่ต้องขออนุญาต



SMILES ARE CONTAGIOUS







*โฆษณาต่อผู้ประกอบวิชาชีพทางการแพทย์และสาธารณสุขที่ได้รับการยกเว้นโดยไม่ต้องขออนุญาต

Digital Marketing

ไม่ต้องยาก ก็ปังได้



ทพญ.สิริกาญจน์ มโนปิยนันต์
Dr.Sirikan Manopiya-anan

การตลาดเป็นหนึ่งในเครื่องมือสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจ หลายคนอาจเข้าใจว่าการตลาดคือการทำโปรโมชั่น ลด แลก แจกแถม ซึ่งจริงๆ แล้วเป็นความเข้าใจผิดอย่างมาก เพราะการทำโปรโมชั่นต่างๆ นั้นเป็นเพียงแค่เครื่องมือหนึ่งในการสื่อสารทางการตลาดเท่านั้น แต่โดยแท้จริงการตลาดคือกิจกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นเพื่อสื่อสารสร้างสรรค์และส่งมอบคุณค่าให้กับลูกค้า คู่ค้า หรือสังคม ดังนั้นการที่เราจะสร้าง value ได้โดนใจคนใช้แต่ละคน เราก็ต้องเข้าใจคนใช้อย่างถ่องแท้เสียก่อน ซึ่งถือเป็นหัวใจในการทำการตลาดที่สำคัญ เราต้องพยายามทำความเข้าใจคนใช้ที่มาหาเราว่าเค้าต้องการอะไรกันแน่ หรือกำลังมีปัญหาอะไรอยู่แบบลึกซึ้ง เพื่อหาทางแก้ไขปัญหานั้นให้พวกเขาได้

ดังนั้นในทุกจุดที่หมอหรือคลินิกมีปฏิสัมพันธ์กับคนใช้ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม ในภาษาการตลาดเรียกว่า customer touchpoints จึงเป็นจุดที่มีความสำคัญมากที่เราจะสามารถสังเกตเพื่อเรียนรู้ ทำความเข้าใจพฤติกรรม ปัญหาความต้องการของคนใช้ เพื่อทำคะแนนให้คนใช้ชอบเรา มั่นใจ และรู้สึกอยากมารับบริการกับเรา ไม่ว่าจะเป็นช่องทางใดๆ ตาม เช่น ช่องทางออนไลน์ ผ่านทางหน้าเว็บไซต์ โซเชียล มีเดีย หรือแม้แต่ การรับโทรศัพท์ ตอบข้อความ การตอบคำถามของพนักงานต้อนรับ การตกแต่งหรือความสะอาดของคลินิก หรือประสบการณ์ทำฟันที่คนใช้ได้รับจากการรับบริการ เป็นต้น รู้หรือไม่ว่าคนใช้กำลังให้คะแนนเราอยู่ เมื่อคนใช้คนหนึ่งเดินเข้ามาปรึกษาทันตแพทย์ในคลินิกทันตกรรม คนใช้แต่ละคนมักมีความต้องการแท้จริงในเบื้องลึกที่แตกต่างกัน แม้ผิวเผินอาจดูเหมือนว่า เค้ามาหาเพราะฟันผุ ปวดฟัน หรือฟันซ้อนเก เหมือนๆ กันหมด แต่นั่นอาจเป็นมุมมองของเราที่เป็นทันตแพทย์ และอาจไม่ใช่สิ่งที่คนใช้กำลังคิดหรือเผชิญอยู่

เรื่องนี้เป็น soft skill ที่แตกต่างจากสกิลในการรักษาคนไข้โดยปกติ หมอฟันที่สามารถสื่อสารกับคนไข้ได้ดี จะต้องพยายามมองคนไข้เป็นศูนย์กลาง และพยายามทำความเข้าใจต้นตอความกังวลหรือปัญหาแท้จริงของคนไข้ ซึ่งจะมีส่วนอย่างมากในการวางแผนการรักษาที่ตรงกับความต้องการ รวมไปถึงการจัดการกับความคาดหวัง ให้อยู่บนพื้นฐานความรู้ความสามารถตามหลักวิชาชีพ เพื่อให้การรักษาเกิดความพึงพอใจสูงสุด

ในวันนี้จะมาโฟกัสในหัวข้อการตลาดดิจิทัล โดยจะเน้นไปที่การสร้างตัวตนบนสื่อออนไลน์ให้ได้ใจโดนใจกลุ่มเป้าหมาย เพื่อนำไปสู่การสร้างฐานคนใช้ที่เหนียวแน่น สร้างรายได้ และกำไรที่ยั่งยืนให้กับธุรกิจทันตกรรม

“Marketing is the activity, set of institutions, and processes for creating, communicating, delivering, and exchanging offerings that have value for customers, clients, partners, and society at large. (AMA 2017)”

การตลาดดิจิทัลถือเป็นช่องทางหนึ่งที่ธุรกิจทันตกรรมใช้ประโยชน์ได้อย่างมาก เนื่องจากเป็นเครื่องมือที่ใช้งานไม่ยาก แต่สร้างผลตอบแทนได้อย่างมหาศาล Digital Marketing คือเครื่องมือทางการตลาดที่สื่อสารผ่านทางเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ เช่น คอมพิวเตอร์ สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต รวมไปถึงกระบวนการสื่อสารทางอินเทอร์เน็ต ในรูปแบบของเว็บไซต์ เครื่องมือค้นหา (search engine) บล็อก โซเชียลมีเดีย อีเมล เป็นต้น สมาร์ทโฟนที่เหมือนเป็นอวัยวะที่ 33 ติดตัวเราแบบขาดไม่ได้นี่เอง ถือเป็น game changer ของวงการตลาด ที่ช่วยทำให้เราสามารถทำการตลาดเข้าถึงคนไข้ได้ทุกที่ ทุกเวลา แถมยังสามารถ customized ข้อความหรือคอนเทนต์ให้เหมาะกับแต่ละคนได้อีกด้วย

สถิติการใช้งานอินเทอร์เน็ต ของคนไทย

ใช้งานอินเทอร์เน็ต **54.5 ล้านคน**

ออนไลน์โดยเฉลี่ยวันละ
9.06 ชั่วโมง

ใช้โซเชียลมีเดีย วันละ
2.59 ชั่วโมง

แพลตฟอร์มโซเชียลยอดนิยม
ได้แก่ Facebook , Line,
Tiktok และ Instagram

ดังนั้นจากสถิติดังกล่าวข้างต้น เราปฏิเสธไม่ได้เลยว่าการมีตัวตนอยู่บนโลกออนไลน์ จะเพิ่มโอกาสให้ธุรกิจทันตกรรมและช่วยให้แบรนด์เข้าถึงคนไข้ได้มากแค่ไหน จึงถือเป็นเครื่องมือทางการตลาดรูปแบบหนึ่งที่มีศักยภาพสูงมาก จากข้อมูลของ GWI พบว่า 1 ใน 4 ของผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ตระหว่างอายุ 16-64 ปี ค้นพบแบรนด์ สินค้าและบริการใหม่ๆ ผ่านทางโซเชียลมีเดีย

โดยแพลตฟอร์มยอดนิยมของคนไทย 4 อันดับแรก ได้แก่ เฟสบุ๊ก ไลน์ ดีกตอก และอินสตาแกรม ซึ่ง Tiktok เป็นแพลตฟอร์มยอดนิยมของกลุ่มคนรุ่นใหม่ GenZ และ GenAlpha รวมทั้งผู้หญิง โดยมีอัตราการเติบโตของผู้ใช้งานสูงมาก จึงเป็นเครื่องมือหนึ่งที่เราควรเรียนรู้และให้ความสนใจ

แต่การสร้างตัวตนบนโลกโซเชียลนั้น ไม่ได้จบแค่การสร้างเว็บไซต์ สร้าง Facebook page เปิดบัญชี Instagram บัญชี tiktok และหยุดเพียงแค่นั้น แล้วนั่งรอโชคให้คนใช้ผ่านมาเจอเราเอง ทุกวันนี้คนใช้ถูกถาโถมไปด้วยคอนเทนต์ต่าง ๆ นานา การที่จะทำให้เค้าสละเวลาอันแสนมีค่าและหยุดดูธุรกิจของเราได้ หน้าเพจหรือเนื้อหาของเราต้องมีอะไรที่น่าดึงดูด น่าสนใจ เพื่อเอาชนะพลังนิ้วโป้งแสนมหัศจรรย์ที่จะไถเลื่อนผ่านธุรกิจเราไปในไม่กี่วินาที คอนเทนต์หรือสิ่งที่เราโพสต์ลงบนโซเชียลตอบโจทย์สิ่งที่คนไข้กำลังค้นหาหรือประสบอยู่นั้นหรือเปล่า (pain) แล้วเราจะช่วยเค้าแก้ปัญหาเหล่านั้นได้อย่างไร ดังนั้นตัวคอนเทนต์ที่เราจะโพสต์จึงมีความสำคัญมาก และควรผ่านการวางแผนมาอย่างดี

มาดูเช็คลิสต์ง่ายๆ ในการ วางแผนทำการตลาดกันก่อนค่ะ



1. IDENTIFY MARKETING GOAL

รู้เป้าหมายในการทำการตลาดของเรา เช่น ต้องการเพิ่มยอดขาย ต้องการเพิ่มจำนวนผู้ติดตาม ต้องการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จัก เป็นต้น

2. KNOW YOUR TARGET AUDIENCE

รู้ว่าคุณเป้าหมายคือใคร เราต้องรู้ว่ากลุ่มเป้าหมายที่เราต้องการสื่อสารด้วย คือใคร มีพฤติกรรมอย่างไร

3. CHOOSE MARKETING CHANNELS

เลือกช่องทางการสื่อสารให้เหมาะกับกลุ่มเป้าหมายของเรา รู้ว่าคุณเป้าหมายของเราอยู่ตรงไหน ชอบแพลตฟอร์มไหนเป็นพิเศษ เราก็ควรจะไปปรากฏตัวบนแพลตฟอร์มเหล่านั้นให้กลุ่มเป้าหมายของเราเห็นบ่อยๆ

4. CREATE RIGHT CONTENTS

ในขั้นตอนนี้คือสร้างคอนเทนต์ให้ตอบโจทย์กลุ่มเป้าหมาย และเหมาะสมกับแพลตฟอร์มที่เราเลือก

5. MONITOR AND MODIFY

มีการติดตามผล ว่าการสื่อสารทางการตลาดที่ทำอยู่เวิร์ค ไม่เวิร์คตรงไหน ควรปรับเปลี่ยนแก้ไขตรงไหนบ้าง

การตั้งเป้าหมายทางการตลาดเป็นขั้นตอนที่สำคัญมาก และควรทำความเข้าใจก่อนว่าสิ่งที่ธุรกิจของเราอยากได้จากการทำการตลาดครั้งนี้เพื่ออะไร ซึ่งเราอาจพิจารณา customer journey หรือการเดินทางของคนไข้มาประกอบ ว่าตอนนี้กลุ่มเป้าหมายเราอยู่ใน stage ไหน เพื่อสร้างคอนเทนต์สื่อสารให้ตรงจุด การเดินทางของลูกค้า หรือ Customer Journey จะเริ่มตั้งแต่วันที่เรากับคนไข้เป็นแค่คนแปลกหน้า ที่ไม่เคยรู้จักกันมาก่อน จนถึงวันที่เค้ากลายเป็นคนไข้ประจำและยังเป็นกระบอกเสียงช่วยโฆษณาบอกต่อเพื่อนๆ ให้มาทำฟันกับเรา ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 5 ชั้นหลักๆ คือ

1. Awareness

ขั้นนี้ขอเปรียบเทียบง่ายๆ เหมือน love at first sight เป็นครั้งแรกที่คนไข้จะได้ทำความรู้จักเราได้เรียนรู้เกี่ยวกับบริการ คลินิกและแบรนด์ของเรา อาจเกิดจากการเดินผ่านโดยบังเอิญ การเห็นโพสต์ของเราผ่านโซเชียลมีเดีย หรือได้ยินจากเพื่อน เราต้องมีความโดดเด่นมากพอ ที่จะทำให้คนไข้เป้าหมายหยุดที่จะเรียนรู้เกี่ยวกับเรา ไม่เช่นนั้นเค้าก็จะปิดผ่านแล้วไปหาคนอื่น ในขั้นนี้ควรนำเสนอสิ่งที่ดีมีประโยชน์ตรงต่อความต้องการของลูกค้า หรือเสนอวิธีแก้ปัญหาที่เค้ากำลังพบเจออยู่

2. Consideration

เปรียบเหมือนกับการให้โอกาสเพื่อศึกษาดูใจ แต่ยังไม่ปลงใจ คนไข้เริ่มรู้สึกสนใจเรามากขึ้น แต่ยังลังเลยังต้องการเปรียบเทียบเรากับตัวเลือกอื่นๆ ในขั้นตอนนี้เค้าอาจต้องการข้อมูลมากขึ้น เพื่อสร้างความมั่นใจในการตัดสินใจ เราจึงควรเน้นให้ข้อมูล เพื่อลดความลังเล ความกังวลและโน้มน้าวให้ตัดสินใจเลือกเรา อาจใช้การแสดงผลภาพลักษณ์ความเป็นผู้เชี่ยวชาญในด้านใดด้านหนึ่ง ผลงานที่ผ่านมา เพื่อทำให้คนอยากติดตามและสนใจปรึกษาเพื่อรับบริการเพิ่มขึ้น รวมไปถึงแสดงให้เห็นถึงความแตกต่างที่เรามี แต่คลินิกอื่นไม่มี เพื่อ使人ไข้เกิดการตัดสินใจง่ายขึ้น

3. Conversion

ขั้นลองคบกันดู หลังจากศึกษาหาข้อมูลและตัดตัวเลือกอื่นไปแล้ว คนไข้ได้ตัดสินใจให้โอกาสที่จะรับบริการจากเรา เป็นขั้นตอนสำคัญที่สร้างรายได้ให้แก่งานของเรา (transaction) จึงขั้นที่เราต้องทำคะแนนให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ เพื่อ使人ไข้เกิดความพึงพอใจสูงสุด ในขั้นตอนนี้เราต้องเน้นย้ำให้คนไข้เกิดความมั่นใจว่าเค้าได้เลือกและตัดสินใจถูกต้องแล้ว และเค้าจะได้รับบริการตรงตามที่คาดหวัง เพื่อให้เกิดการกลับมาใช้บริการซ้ำในครั้งต่อไป

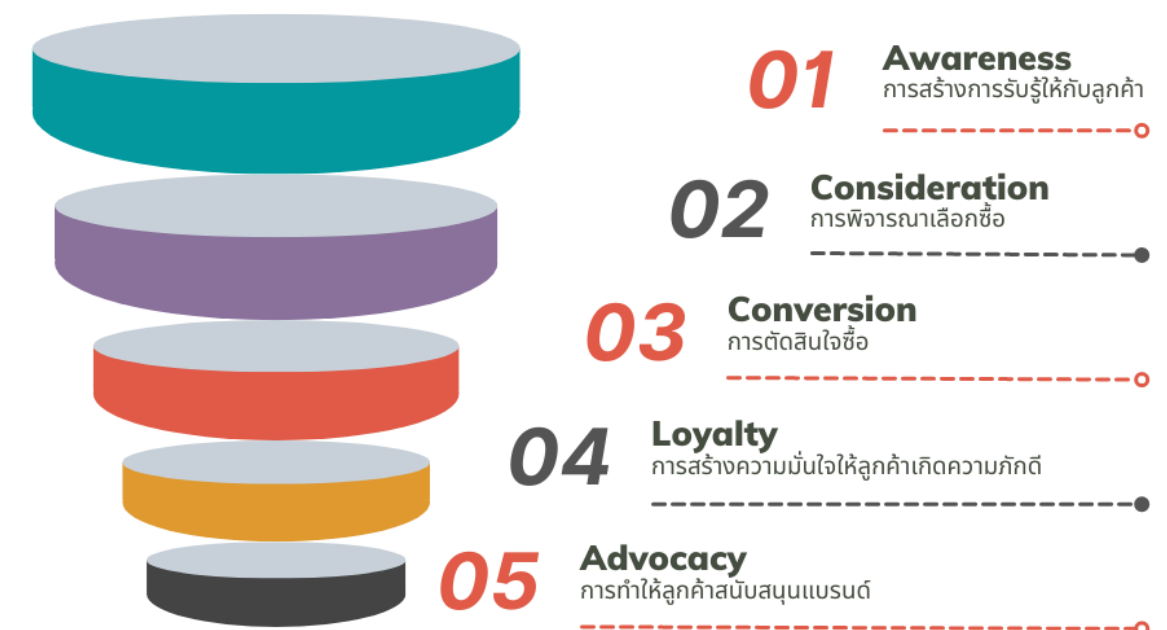
4. Loyalty

การรักษาความสัมพันธ์เป็นขั้นตอนที่จำเป็นมากในการทำธุรกิจอย่างยั่งยืน หากเค้าไว้ใจเลือกเราแล้ว เราจะต้องรักษาความไว้วางใจนั้นไว้ให้ดี และพยายามพัฒนาความสัมพันธ์ให้แน่นแฟ้น เพื่อรักษารฐานลูกค้า ให้กลายเป็นคนไข้ประจำ ไม่เปลี่ยนใจไปหาคนอื่น หลังจากรับบริการเสร็จแล้ว เรามีการดูแลติดตามผล มีการรับประกันหรือให้คำปรึกษาเพิ่มเติมหรือไม่ เรายังคงให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์กับเค้าอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอหรือไม่ การรักษาความสัมพันธ์อันดีอย่างสม่ำเสมอต้นเสมอปลายเป็นขั้นตอนที่ละเลยไม่ได้ และนั่นไปรวมไปถึงการสร้างคอนเทนต์ที่มีประโยชน์อย่างสม่ำเสมอ เพื่อคงความเป็น top of mind ในใจคนไข้ด้วย

5. Advocacy

การทำให้เค้ากลายเป็นสาวก หรือพุดง่าย ๆ ก็คือทำให้หลงรักหัวปักหัวปำ แบบถอนตัวไม่ขึ้น หากเราสามารถพัฒนาความสัมพันธ์มาถึงขั้นนี้ เค้าจะกลายเป็น Brand ambassador ที่จะช่วยแนะนำ บอกต่อ บริการของเรา ซึ่งมีความสำคัญมากในการสร้างธุรกิจที่ยั่งยืน เป็นขั้นที่เราควรทำให้คนไข้ประจำเรารู้สึกถึงเป็นคนพิเศษ หรือได้รับสิทธิบางอย่างที่เหนือกว่า อาจใช้โปรแกรมสมาชิก VIP สิทธิพิเศษ โปรโมชั่น หรือรางวัล หรือของสมนาคุณ เป็นต้น

Customer Journey



เมื่อเราวางแผนทำการตลาดแล้ว เข้าใจเป้าหมายการทำการตลาดชัดเจนแล้ว รู้ว่ากลุ่มเป้าหมายที่เราเลือกจะสื่อสารคือใคร และทำการบ้านมาอย่างดีแล้วว่ากลุ่มเป้าหมายเราชอบใช้ช่องทางไหนในการหาข้อมูล ก็ถึงขั้นตอนในการผลิตคอนเทนต์หรือเนื้อหาที่จะโพสต์

ในวงการทันตกรรม เราทราบกันดีว่าการโฆษณาต่างๆ จะอยู่ภายใต้การควบคุมของ พรบ.โฆษณา หากคลินิกจะทำการโฆษณาผ่านช่องทางใดๆ จะต้องทำการขออนุญาตก่อนจากทันตแพทยสภา และเนื้อหาต้องไม่เข้าข่ายโอ้อวดเกินจริง เป็นเท็จหรืออาจทำให้เข้าใจผิด ซึ่งสามารถอ่านรายละเอียดได้บนหน้าเว็บไซต์ของทันตแพทยสภา

ดังนั้น content ที่อยากแนะนำ คือการสร้าง high quality content ที่ให้คุณค่าและเป็นประโยชน์กับคนไข้หรือคนอ่านของเรา ทันตแพทย์สามารถใช้องค์ความรู้ของตนให้ความรู้ทันตกรรมด้านต่างๆ ซึ่งไม่เพียงจะช่วยสร้างความน่าเชื่อถือและภาพลักษณ์ที่ดีแล้ว ยังมีส่วนช่วยส่งเสริมทันตสุขภาพของประชาชนในภาพรวม กระตุ้นความตื่นตัวให้คนไข้สนใจดูแลสุขภาพช่องปากมากขึ้น หรือทำให้คนไข้ค้นพบปัญหาที่เค้าน่าจะไม่เคยสนใจมาก่อน เป็นการสร้าง demand ทางอ้อม ที่สามารถช่วยให้ธุรกิจเติบโตได้อย่างยั่งยืน โดยไม่ต้องตัดราคาแข่งกัน (price war) หรือทำโปรโมชั่นฉาบฉวย ที่อาจได้คนไข้ใหม่มาแค่ครั้งเดียวแล้วไม่กลับมาอีกเลย และทำให้คลินิกต้องคอยหาลูกค้าใหม่อยู่เสมอ และการสร้างคอนเทนต์ที่มีประโยชน์ยังช่วยให้เกิด engagement กับธุรกิจ และมีส่วนสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างหมอกับคนไข้อีกด้วย

4 MAJOR TYPES OF CONTENTS



ลักษณะของ content สามารถแบ่งได้เป็น 4 ประเภทใหญ่ๆ คือ

1. Entertaining	2. Inspiration
คอนเทนต์เพื่อให้เปิดใจยอมรับโดยใช้ความบันเทิง สนุกสนาน ทันตแพทย์อาจใช้วิธีการเล่าเรื่องหรือให้ความรู้แก่คนไข้ในแนวตลกสนุกสนาน เล่าเรื่องยากให้เข้าใจง่าย เพื่อดึงดูดคนอ่าน หรือเกมชิงรางวัล ถามตอบ memes มุกตลก เป็นต้น	คอนเทนต์เพื่อสร้างแรงกระตุ้น ทำให้เห็นความเป็นไปได้ เช่น การรีวิวสินค้าบริการ หรือการใช้ influencer หรือ case study การแสดงให้เห็นภาพขั้นตอนการรักษา ผลการรักษา การแสดงภาพก่อน-หลังการรักษา เป็นอีกเทคนิคหนึ่งที่ใช้ได้ดี
3. Education	4. Convince
คอนเทนต์ให้ความรู้ ให้ข้อมูล ลดความลังเลสร้างความมั่นใจ เช่น บทความหรือวิดีโอให้ความรู้ สถิติ ข้อมูลงานวิจัย ผลสำรวจ อินโฟกราฟฟิก การแชร์ tip and tricks ซึ่งนอกจากช่วยสร้างเชื่อมั่นให้คนไข้แล้ว ยังมีส่วนช่วยสร้างภาพลักษณ์ที่ดี และแสดงความเป็นมืออาชีพ และความเป็นผู้เชี่ยวชาญในสาขานั้นๆให้คนไข้รับรู้ด้วย	คอนเทนต์เพื่อโน้มน้าว โฉวหลักฐานว่าดีจริง เช่น การรับรองคุณภาพ testimonial จากผู้ใช้จริง before and after รวมไปถึงคอนเทนต์เพื่อส่งเสริมการขาย แจ้างโปรโมชั่น สิทธิพิเศษ แสดงจุดเด่นสินค้าและบริการ

คอนเทนต์ที่คนไทยชอบคือคอนเทนต์แนวตลกสนุกสนาน และได้ความรู้อะไรบางอย่างกลับไป หรือคอนเทนต์ที่ทำให้รู้สึกมีส่วนร่วม โดนใจ สะเทือนอารมณ์ หรือทำให้คนอ่านรู้สึกว่าเราเข้าใจเค้าและเป็นพวกเดียวกับเค้า เราสามารถผสมผสานหลายๆแนวเข้าด้วยกัน หรือมุ่งเน้นไปที่ลักษณะใดลักษณะหนึ่งโดยเฉพาะ แต่สิ่งที่สำคัญคือคอนเทนต์นั้นตรงตามเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ในการทำการตลาดของเรา และตอบโจทย์กลุ่มเป้าหมาย

การสื่อสารทางการตลาดผ่านโซเชียลมีเดีย ถือเป็น touchpoint หนึ่งที่ต้องให้ความสำคัญอย่างมาก หน้าเพจมีความสำคัญไม่แตกต่างไปจากหน้าร้านหรือคลินิกของเรา ดังนั้นหน้าเพจต้องสะท้อนความเป็นคลินิกหรือตัวตนของเรา เพื่อให้เกิดภาพจำ และลดความสับสนให้แก่คนไข้ หากคลินิกของเรามีภาพลักษณ์ที่ดูเรียบ สะอาดตา หน้าเพจของเราก็ควรมีการใช้สี ภาพ และคอนเทนต์ที่สอดคล้องกัน เพื่อให้ตัวตนหรือ identity ของคลินิกมีความชัดเจนในใจของคนไข้

หากกลุ่มเป้าหมายของเราอยู่ในช่วง generationX หรือ Baby boomer อาจยอมอ่านคอนเทนต์ยาวๆ มากกว่า Generation Y และ Z ที่มักชื่นชอบคอนเทนต์ที่เป็นภาพหรือวิดีโอมากกว่า ดังนั้นหากกลุ่มเป้าหมายเราเป็นเด็กนักเรียนหรือนักศึกษามหาวิทยาลัย แต่โพสต์ของเรามีแต่ตัวหนังสือยาวๆ ก็อาจโดนเลื่อนผ่านไป โดยไม่อ่านด้วยซ้ำ การเข้าใจพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมายจึงเป็นตัวต้นต้นที่สำคัญมาก ในการสร้างคอนเทนต์ต่างๆให้โดนใจ

ทำไมจึงควรเริ่มทำ Digital Marketing

1. Global reach

การเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายแบบไร้พรมแดน เนื่องจากโซเชียลมีเดียแพลตฟอร์มต่างๆ มีฐานแฟนคลับที่ติดตามและใช้งานประจำเป็นจำนวนมาก ช่วยเพิ่มโอกาสให้เราสามารถสื่อสารไปยังคนไข้กลุ่มเป้าหมายที่เราต้องการได้ง่ายขึ้น นั่นหมายความว่าโอกาสที่คนไข้จะรู้จักคลินิกของเรา จะไม่ถูกจำกัดด้วย location อีกต่อไป เราไม่ต้องนั่งรอให้ลูกค้าเดินผ่านคลินิก ก็สามารถสื่อสารให้คนไข้กลุ่มเป้าหมายรู้จักกับคลินิกของเราได้ แม้ว่าเค้าจะอยู่คนละจังหวัดหรือคนละประเทศก็ตาม

พลังของ social media marketing ไม่ได้เพิ่มโอกาสทางธุรกิจให้เราแค่เพียงในประเทศไทยเท่านั้นนะคะ แต่ช่วยเปิดประตูธุรกิจของเราไปสู่สายตาประชาคมโลกได้อย่างง่ายดาย เรามีโอกาสสร้างตัวตนให้กับตัวเอง ธุรกิจและแบรนด์บนสื่อโซเชียล เพื่อสื่อสารกับคนไข้ในต่างประเทศที่สนใจเดินทางมาท่องเที่ยวประเทศไทย หรือต้องการเดินทางมาเพื่อรับบริการทางการแพทย์และทันตกรรมโดยเฉพาะ ซึ่งฝีมือหมอฟันชาวไทยได้สร้างชื่อเป็นที่ประจักษ์ไปทั่วโลกมาไม่น้อย และทำให้ medical tourism เป็นอีกช่องทางหนึ่งในการขยายฐานคนไข้ที่น่าสนใจ และยังเป็นกลุ่มที่มักมีกำลังซื้อสูง

จากสถิติในปี 2022 พบว่าตัวเลขประชากรโลกในปัจจุบันอยู่ที่ 7.91 พันล้านคน สามารถเข้าถึงอินเทอร์เน็ต 4.95 พันล้านคน หรือคิดเป็น 62.5% และใช้โซเชียลมีเดียเป็นประจำ (active users) 4.62 พันล้านคน หรือคิดเป็น 58.4 % ของประชากรโลก และจำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ตและโซเชียลมีเดียก็ยังมีแนวโน้มเติบโตสูงขึ้นเรื่อยๆ ตัวเลขตรงนี้ไม่ใช่น้อยๆ เลยใช้มั้ยคะ ประกอบกับการที่เส้นทางการบินทั่วโลกมีความเชื่อมต่อกันมากขึ้น และไทยยังได้เปรียบด้านตำแหน่งที่ตั้ง จึงเป็น HUB สำคัญในการเดินทางในภูมิภาค

2. Low cost of entry

ค่าใช้จ่ายต่ำกว่าการใช้เครื่องมือทางการตลาดแบบดั้งเดิม เช่น การพิมพ์โบรชัวร์ แผ่นพับ โฆษณา ก็ทำป้าย billboard แผ่นไวนิล มักมีค่าใช้จ่ายที่สูง และอาจต้องมีจำนวนขั้นต่ำในการพิมพ์ จึงมักเป็นอุปสรรคสำหรับธุรกิจขนาดเล็กและกลางที่มีงบประมาณการตลาดจำกัด แต่ digital marketing ในรูปแบบต่างๆ มีค่าใช้จ่ายที่ถูกกว่ามาก ไม่ว่าจะเป็นการสร้างเว็บไซต์ โซเชียลมีเดีย หรือบล็อกหรือแม้แต่การยิง Ads โฆษณาทางโซเชียลมีเดีย ก็มีค่าใช้จ่ายที่ไม่สูงมากนัก เทียบกับ reach หรือโอกาสที่เป้าหมายจะมองเห็นโพสต์ของเรา จึงนับว่าเป็นการลงทุนที่คุ้มค่าและสร้างโอกาสทางธุรกิจได้มากมายมหาศาล

3. Measurable

สามารถวัดผลได้ ทำให้สามารถเปรียบเทียบได้ว่าแคมเปญการตลาดไหนได้ผลหรือไม่ได้ผล การทำการ digital marketing สามารถใช้เครื่องมือติดตามได้ว่าโพสต์ของเรามีการเข้าถึงเท่าไร มีคนชื่นชอบมากน้อยแค่ไหน คนอ่านสนใจอะไรเป็นพิเศษ ทำให้เราสามารถพัฒนาและปรับเปลี่ยนวิธีการทำการตลาดของเราให้ถูกใจกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

5. Flexibility

มีความยืดหยุ่นในการใช้งานสูง สามารถปรับเปลี่ยน ดัดแปลง แก้ไข แคมเปญทางการตลาดได้ทันที เพื่อให้ทันต่อสถานการณ์ ทำให้มีความฉับไวและ relevant สูง เช่น การนำหัวข้อสนทนาที่กำลังเป็นกระแส ข่าวหรือไวรัลคอนเทนต์ ที่อาจเกี่ยวข้องมาประยุกต์ใช้งาน

7. Patient-centric

เปิดโอกาสให้ธุรกิจเข้าใจปัญหาและความต้องการของคนไข้มากขึ้น จากคำถามที่คนไข้มักสอบถาม ปัญหาที่กังวลใจ ความกลัว ความเข้าใจผิดในอดีต ซึ่งทำให้ธุรกิจสามารถใช้ช่องทาง content marketing ในการสื่อสาร สร้างความเข้าใจที่ถูกต้องให้แก่คนไข้ได้

4. Targeting

โดยปกติแล้วกลุ่มเป้าหมายที่แตกต่างกัน มักมีพฤติกรรมและความชื่นชอบที่แตกต่างกัน digital marketing ช่วยทำให้เราสามารถสื่อสารทางการตลาดแบบเจาะกลุ่มเป้าหมายได้ง่ายขึ้น สามารถกำหนดเงื่อนไขต่างๆ เพื่อกำหนดขอบเขตกลุ่มเป้าหมายให้เหมาะสมกับธุรกิจได้ เช่น การแบ่งกลุ่มเป้าหมายด้านประชากรศาสตร์ ภูมิศาสตร์ เพศ อายุ เชื้อชาติ ประเทศ การศึกษา รายได้ หรือแม้แต่ช่องทางการสื่อสาร เป็นต้น

6. High engagement

ช่วยสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างธุรกิจกับคนไข้ของเราได้ดียิ่งขึ้น โซเชียลมีเดีย เปิดโอกาสให้หมอ แบรนดหรือคลินิกสามารถมีปฏิสัมพันธ์โดยตรงกับคนไข้หรือกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งมีส่วนช่วยอย่างมากในการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาว โดยสามารถสื่อสารแบบ two-way communication ได้อย่างง่ายดายแบบที่ไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อน และยังสามารถสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมายหรือคนไข้ได้รวดเร็วแบบ rea-time อีกด้วย

8. Strengthen relationship

กระตุ้นให้เกิด interaction และสร้างบทสนทนา ระหว่างธุรกิจและกลุ่มเป้าหมาย มีส่วนช่วยในการสร้างความสัมพันธ์อันดีในระยะยาว

Tips for successful digital marketing

ภาพและวิดีโอคุณภาพสูง (High quality photos and High quality videos)

คุณภาพของภาพประกอบและวิดีโอ มีความสำคัญพอๆ กับคุณภาพของเนื้อหาในคอนเทนต์ มีส่วนสำคัญในการดึงดูด audience ให้หยุดดู content ของเรา ทำให้แบรนด์มีความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น ด้วย โดยภาพหรือวิดีโอประกอบควรสอดคล้องไปในทิศทางเดียวกับเนื้อหา

เนื้อหาขนาดพอดีคำ (bite-sized content)

จากข้อมูลทางสถิติเราจะเห็นว่าผู้คนเข้าสู่โลกออนไลน์และใช้เวลาบนโซเชียลมีเดียมากขึ้น แต่พฤติกรรมของผู้ใช้กลับมีส่วนร่วมและใช้เวลากับแต่ละคอนเทนต์น้อยลง โดยผลการศึกษพบว่าค่าเฉลี่ยในการอ่านคอนเทนต์อยู่ที่ 8 วินาทีเท่านั้น คอนเทนต์ขนาดสั้นๆ ได้รับความนิยมมากขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะคลิปวิดีโอสั้น ซึ่งดึงดูดและเป็นผู้นำสำหรับคอนเทนต์ในรูปแบบนี้ ทำให้ผู้เล่นรายอื่นอย่าง Facebook และ YouTube ต้องพัฒนา feature ออกมาแข่ง ซึ่งเราสามารถใช้ประโยชน์จาก feature ที่กำลังเป็นที่นิยมเหล่านี้ในการ share คอนเทนต์ไปหลายๆ แพลตฟอร์ม

ติดตามการเปลี่ยนแปลงอัลกอริทึมของแพลตฟอร์มต่างๆ

ในปัจจุบันพบว่าคอนเทนต์วิดีโอสั้น ข้อความสั้นจะมีแนวโน้มที่จะเข้าถึงผู้ใช้ได้มากกว่า หรือหมายความว่าคนใช้มีโอกาสเห็นโพสต์ของเรามากกว่า ซึ่งเราต้องหมั่นติดตามการเปลี่ยนแปลง algorithm ของแพลตฟอร์มต่างๆ อยู่เสมอ เพราะมีผลโดยตรงต่อการมองเห็น ในบางแพลตฟอร์มมักมีการปิดกั้นการมองเห็น ทำให้การเห็นโพสต์แบบ organic โดยไม่ซื้อโฆษณาหรือ boost โพสต์เพิ่มเติมเป็นไปได้ยาก และอาจส่งผลทำให้ต้องใช้เวลามากในการสร้างฐานผู้ติดตามแบบ organic

หวังว่าบทความนี้จะประโยชน์ไม่มากนักน้อยสำหรับผู้ที่ต้องการเริ่มต้นทำการตลาดดิจิทัลนะคะ แล้วพบกันใหม่ในฉบับหน้าค่ะ

References

Danaher, P. J. (n.d.). What is Marketing? – The Definition of Marketing – AMA. American Marketing Association. Retrieved October 24, 2022, from <https://www.ama.org/the-definition-of-marketing-what-is-marketing/>

DIGITAL 2022: ANOTHER YEAR OF BUMPER GROWTH. (2022, January 26). We Are Social. Retrieved October 17, 2022, from <https://wearesocial.com/uk/blog/2022/01/digital-2022-another-year-of-bumper-growth-2/>

What is Digital Marketing? (n.d.). American Marketing Association. Retrieved October 24, 2022, from <https://www.ama.org/pages/what-is-digital-marketing/>

The all-round disc at a Prime level

IPS e.max® ZirCAD Prime

- The all-purpose One-Disc Solution for all requirements
- Maximum flexibility and creative freedom
- Extremely high strength teamed with exceptional esthetics

Making People Smile

ivoclar

*โฆษณาต่อผู้ประกอบวิชาชีพทางการแพทย์และสาธารณสุขที่ได้รับการยกเว้นโดยไม่ต้องขออนุญาต

DR.KETKARN's Dental Photography

สวัสดีครับคุณหมอผู้อ่านทุกท่าน แนะนำตัวกันก่อนครับ ผมทันตแพทย์ เกียรติกาญจน์ สกุลทัฬหะ วันนี้ได้รับมอบหมายให้มาพาคณหม่อ่านเข้ามาท่องโลกของการถ่ายภาพทางทันตกรรม บทความนี้จะบรรยายถึงความสำคัญของการถ่ายภาพทางทันตกรรม เทคนิคสำคัญส่วนตัว เล็กๆน้อยๆในการถ่ายภาพ รับรองว่าตลอดบทความนี้สนุกและได้สาระความรู้ใจแน่นอน มาเริ่มกันเลยครับ



Dr. Ketkarn Sakultap

Dr.Ketskarn received his Doctor of Dental Surgery from Prince of Songkla University, Thailand in 2009. After 2 years of working, he obtained the Master of Science in Esthetic restorative and Implant dentistry, from Chulalongkorn University, Thailand. While pursuing his master's degree, he also received a Certificate in Advanced implantology, from the School of dentistry, at the University of California, Los Angeles, USA. Currently, Dr.Ketskarn specializes in Esthetic restorative and Implant dentistry. In addition, he is a guest lecturer in dental photography, for the Esthetic and Implant program, at the Faculty of Dentistry, Chulalongkorn University, and teaches several continuing education courses as well.



How Dental Photography Improves Your Work

Dental photography When & Why?

ผมมักจะเริ่มต้นอธิบายเสมอว่า การถ่ายรูปเป็นการสื่อสาร ไม่ว่าจะเป็นการถ่ายรูปประเภทใดก็ตาม ไม่มากก็น้อยจะมีสาร หรือ สารสำคัญ (key message) อยู่ในตัวรูปเสมอ เพื่อส่งต่อไปให้คนที่ได้รับการถ่ายภาพทางทันตกรรมของเราก็อ่านกัน ไม่แตกต่างออกไป



งานของเราจะสื่อสารกับใครได้บ้าง อาทิเช่น สื่อสารกับคนไข้ สื่อสารกับหมอทันตกรรม สื่อสารกับช่างแล็บทันตกรรม ซึ่งการสื่อสารด้วยภาพนั้นให้ประสิทธิภาพของการสื่อสารได้มากกว่าการอธิบายปากเปล่าหรือการสื่อสารด้วยภาษาเขียนเป็นตัวอักษร ดังคำพูดที่ว่า “A picture is worth a thousand words” ซึ่งในความเห็นส่วนตัวของผม งานทันตกรรมที่มีความจำเป็นที่จะต้องสื่อสารด้วยภาพถ่ายมากที่สุด คือ งานทันตกรรมเพื่อความสวยงาม (Esthetic dentistry) เนื่องด้วยสาเหตุที่เป็นงานที่ต้องอาศัยความร่วมมือหรือสื่อสารจากหลายฝ่าย เพื่อให้การทำงานประสบผลสำเร็จในที่สุด



การถ่ายภาพทางทันตกรรมมีส่วนช่วยอย่างไรบ้างกับการทำงานในทุกๆวันของเรา ประการแรกคือมีส่วนช่วยให้งานของคุณหมอนั้นประสบความสำเร็จ ลุล่วงไปได้ด้วยดี เช่น ภาพถ่ายทำให้คนไข้เข้าใจกระบวนการรักษาของคุณหมอ ภาพถ่ายทำให้คุณหมอเฉพาะทางที่คุณหมอส่งต่อเข้าใจถึงเป้าหมายสุดท้ายของการรักษา ภาพถ่ายทำให้ช่างแล็บทันตกรรม ซึ่งมีบทบาทในความสำคัญอย่างมากเข้าใจถึงสถานการณ์ในช่องปาก และสามารถผลิตชิ้นงานออกมาได้ตรงตามสถานการณ์นั้นๆ ประการที่สองในความเห็นของผม ภาพถ่ายทางทันตกรรมนั้นเป็นการเก็บข้อมูลประวัติการรักษาที่ดีที่สุด เอื้อให้คุณหมอสามารถกลับมาดูย้อนหลังเพื่อ คิด วิเคราะห์ แยกแยะ การทำงานของตัวเองคุณหมอเองว่าดีพอหรือไม่ หรือจะพูดว่า “Dental photography is a powerful assessment tool” ก็ว่าได้ การ documentation ด้วยภาพถ่ายยังทำให้คุณหมอรอบว่า treatment approach ด้วยวิธี หรือวัสดุชนิดนั้นๆดีเพียงพอ หรือมีข้อผิดพลาดอย่างไร หรือไม่อีกด้วย ซึ่งบ่อยครั้งหากไม่มีการบันทึกด้วยภาพถ่าย

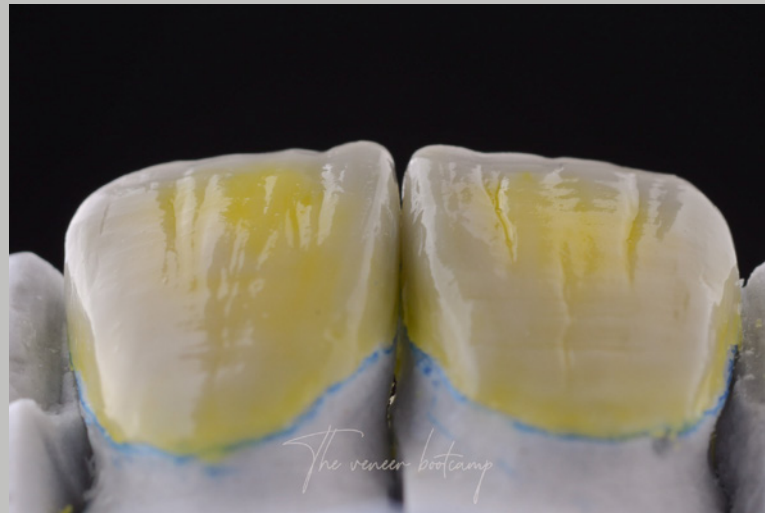


นั่นทำให้เราไม่สามารถที่จะตัดสินได้เลยว่าทำได้ดีเพียงพอแล้วหรือไม่ ในความคิดเห็นของผม ภาพถ่ายเป็นวิธีที่ดีที่สุดและง่ายที่สุดในการเอาทำงานที่เรียกว่า Smile design หรือการออกแบบรอยยิ้ม ซึ่งเป็นขั้นตอนที่สำคัญที่สุด ที่จะกำหนดทิศทางของการวางแผนการรักษาในคนไข้เคสนั้นๆ ในความจริงแล้วเทคนิคในการออกแบบรอยยิ้มนั้นมีมากมายหลากหลายวิธี ส่วนตัวผมนั้นจะใช้ photo documentation-based smile design เป็นการทำงานหลักในชีวิตประจำวันผมค่อนข้างที่จะให้ความสำคัญถึงความถูกต้องของการถ่ายภาพเพื่อนำเอาไปทำงานต่อ เนื่องจากการทำ pre-operative documentation นั้นมีความจำเป็นที่จะต้องสะท้อนความจริงที่เป็นอยู่ และดีเพียงพอที่จะเอาไปทำงานต่อได้อย่างมีประสิทธิภาพนั่นเองครับ



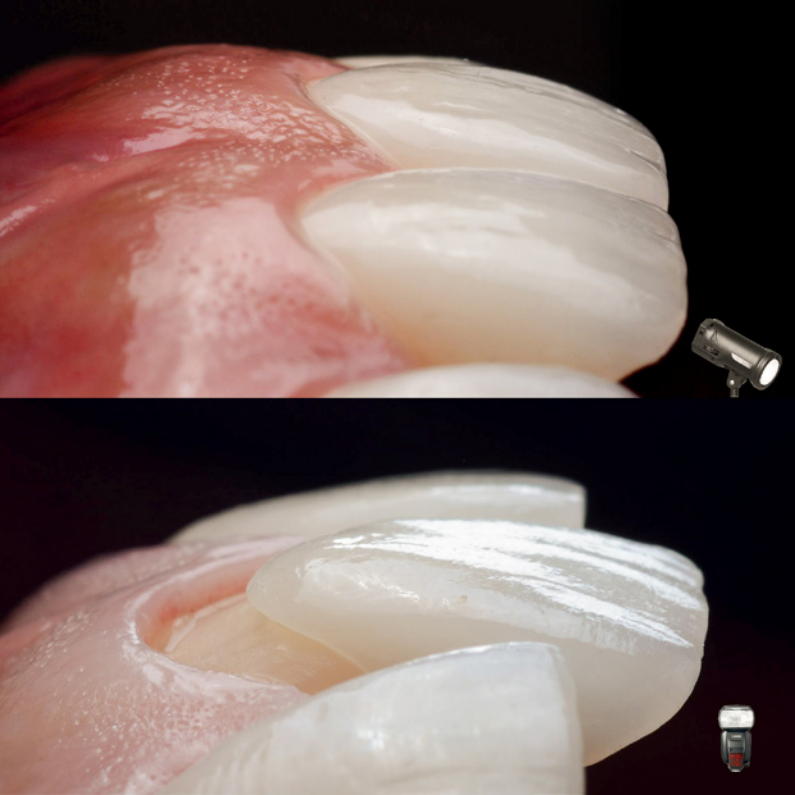
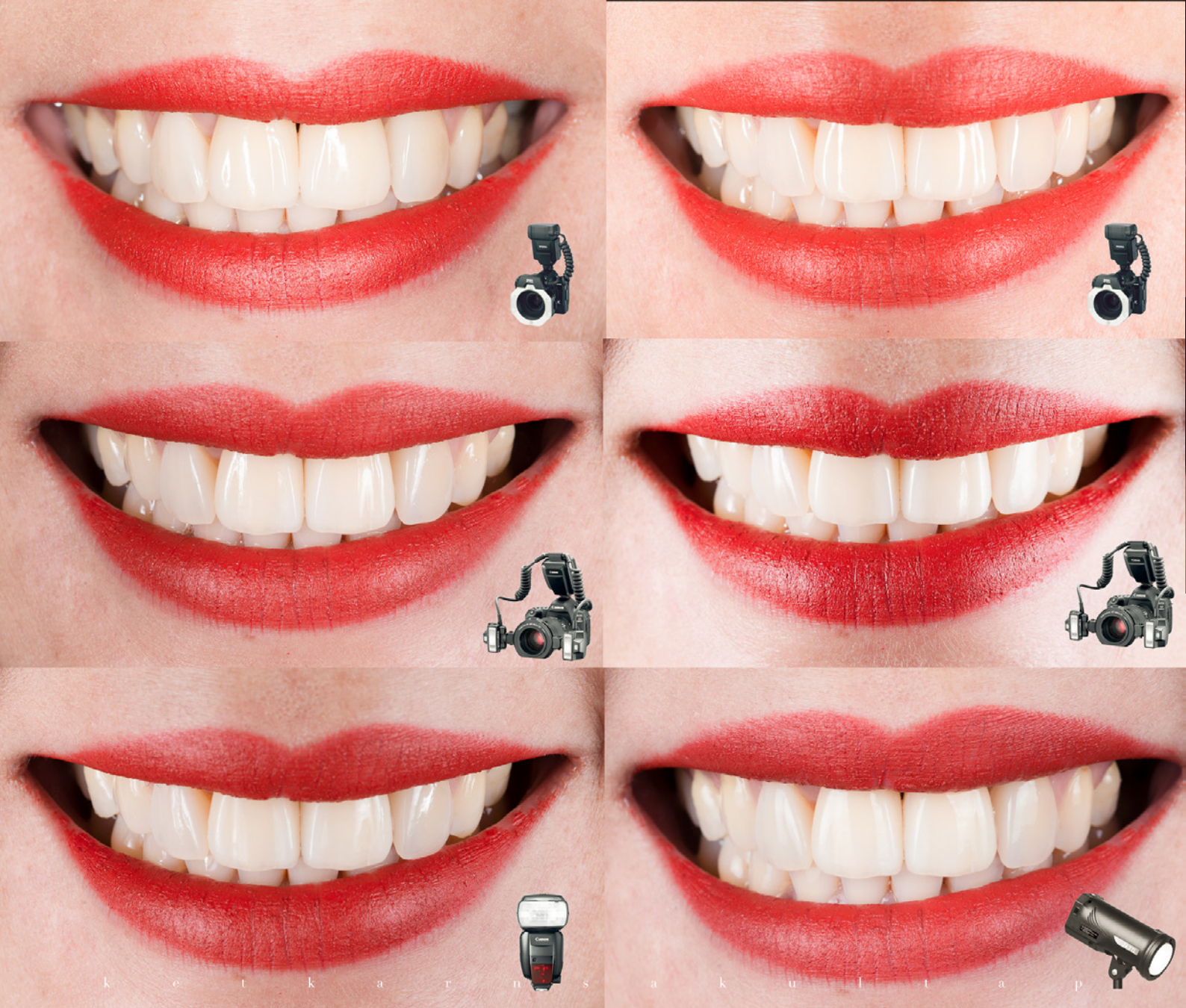
How to make your photo more special

คำถามยอดฮิตของการถ่ายรูปก็คือ ถ่ายยังไงให้สวย ถ่ายยังไงให้ปัง ถ่ายยังไงให้ดูมีอะไร ต้องใช้กล้องแพงจริงๆ ใช่มั้ย เรามาดูคำตอบในมุมมองของพวกเราครับ



การถ่ายภาพจะสัมฤทธิ์ผลได้นั้น การสื่อสารของรูปได้ถูกส่งต่อไปให้คนดูรู้อย่างถูกต้องตามที่ผู้ถ่ายตั้งใจ ดังนั้น key message หรือ ใจความสำคัญของภาพถ่าย ควรจะผ่านกระบวนการคิด ออกแบบ และกลั่นกรองก่อนการถ่าย บ่อยครั้งที่ก่อนผมจะถ่ายภาพเราจะเห็นภาพสุดท้ายในใจของเราอยู่แล้วว่าจะออกมาหน้าตาประมาณไหน สุดท้ายแล้วก็จะใช้เทคนิคที่มี พยายามให้ได้ภาพที่คนดูแล้วคิดตามได้เลย เข้าใจว่าเรากำลังจะสื่อสารอะไรออกไป ยกตัวอย่างในการถ่ายรูปทางทันตกรรม ความสวยงาม ความเปลี่ยนแปลง ความแตกต่างของขนาด ความใสหรือความทึบของวัสดุ อารมณ์สามารถเป็น key message ให้ภาพถ่ายของคุณหมอดีเสมอ

[illegible]



Post-processing is not a crime

ปัจจุบันนี้เราอยู่ในยุคสมัยของการถ่ายภาพดิจิทัล นั่นหมายความว่าผลลัพธ์ของการถ่ายภาพจะอยู่ในรูปแบบของไฟล์ภาพ ซึ่งสามารถนำเอาไปใช้ในรูปแบบต่างๆได้อย่างหลากหลายมากมาย การถ่ายภาพทางทันตกรรมก็เช่นเดียวกัน ไฟล์ภาพถ่ายนั้นทำให้เรามีทางเลือกในการใช้ได้มากมายตั้งแต่ใช้ทันทีหรือการปรับแต่งก่อนการนำไปใช้ ซึ่งในบางกรณีแล้วการปรับแต่งไฟล์ภาพนั้นก็ขึ้นอยู่กับการพิจารณาว่าสมควรทำหรือเหมาะสมหรือไม่ ในความเห็นของผมมันไม่มากนักน้อยการ post processing เกิดกระบวนการนี้ตั้งแต่ตัวกล้องที่เราใช้ทำงานถ่ายภาพอยู่แล้ว หากการ post processing ไม่ว่าจะด้วย software ในคอมพิวเตอร์ หรือ application ใน smart phone ก็ตาม ทำให้ภาพถ่ายที่ได้มีความสมบูรณ์มากขึ้น หรือทำให้การสื่อสารนั้นสัมฤทธิ์ผลมากขึ้นแล้วนั้นก็สมารถทำได้อย่างไม่ได้มีผลเสียแต่อย่างใด ในบางกรณี post-processing มีความจำเป็นที่ใช้แก้ไขข้อผิดพลาดในส่วนเทคนิคของการถ่ายภาพซึ่งอาจเกิดขึ้นอีกด้วย

Proper Lighting Selection

การเลือกแสงในงานทันตกรรม เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อผลลัพธ์ของภาพถ่ายอย่างมาก ชนิดของแสงทางทันตกรรมนั้นมีอยู่มากมายหลายชนิด แต่ละชนิดมีข้อดีข้อเสียที่คุณสมควรทราบ เพื่อเลือกใช้ให้เหมาะกับงาน และผลลัพธ์ที่ต้องการ การถ่ายรูปทางทันตกรรมในบริเวณต่างๆ อาทิเช่น การถ่ายรูปในฟันหน้า การถ่ายรูปในฟันหลัง การถ่ายรูปปริศน์ฟัน หรือการถ่ายรูปใบหน้า นั้น เหมาะกับแสงที่ไม่เหมือนกัน

สถานการณ์ของแสงต่างกันไป เพราะฉะนั้นการเลือกแสง ก็ไม่ควรที่จะเลือกด้วยวิธีเดียวกันนอกเหนือจากชนิดของอุปกรณ์แล้ว วิธีการปรับใช้ก็เป็นเรื่องสำคัญอย่างยิ่ง ในการที่จะได้ภาพที่ดีที่สุด ซึ่งรายละเอียดนั้นมีความซับซ้อนมาก อาจจะขอละไว้ในบทความนี้ แต่จะขอนำภาพตัวอย่างคาแรคเตอร์ของแสงชนิดต่างๆมาให้คุณหมอผู้อ่านได้ลองเปรียบเทียบกันดูด้วยความรู้สึกครับ





Always looking for a reflection

ข้อสุดท้ายขอเป็นทริคง่ายๆที่มักจะทำให้ภาพสวยได้ทันทีทันใดได้เลย นั่นก็คือ เงาสสะท้อน Reflection หรือเงาสสะท้อน เป็นหนึ่งในรูปแบบขององค์ประกอบศิลป์ที่จะทำให้วัตถุหรือภาพที่ดูธรรมดา ดูสวยงามได้อย่างง่ายดาย เนื่องจากจะเกิดภาพเสมือนและความสมมาตรขึ้นเป็นองค์ประกอบของภาพ นั้นๆ นั้นหมายความว่าอุปกรณ์ประกอบการถ่ายภาพที่มักจะช่วยในเรื่องของเงาสสะท้อนคือ กระจก ฉากหลังที่มีความมันวาว หรือแม้แต่น้ำก็เป็นองค์ประกอบสำคัญเช่นเดียวกัน

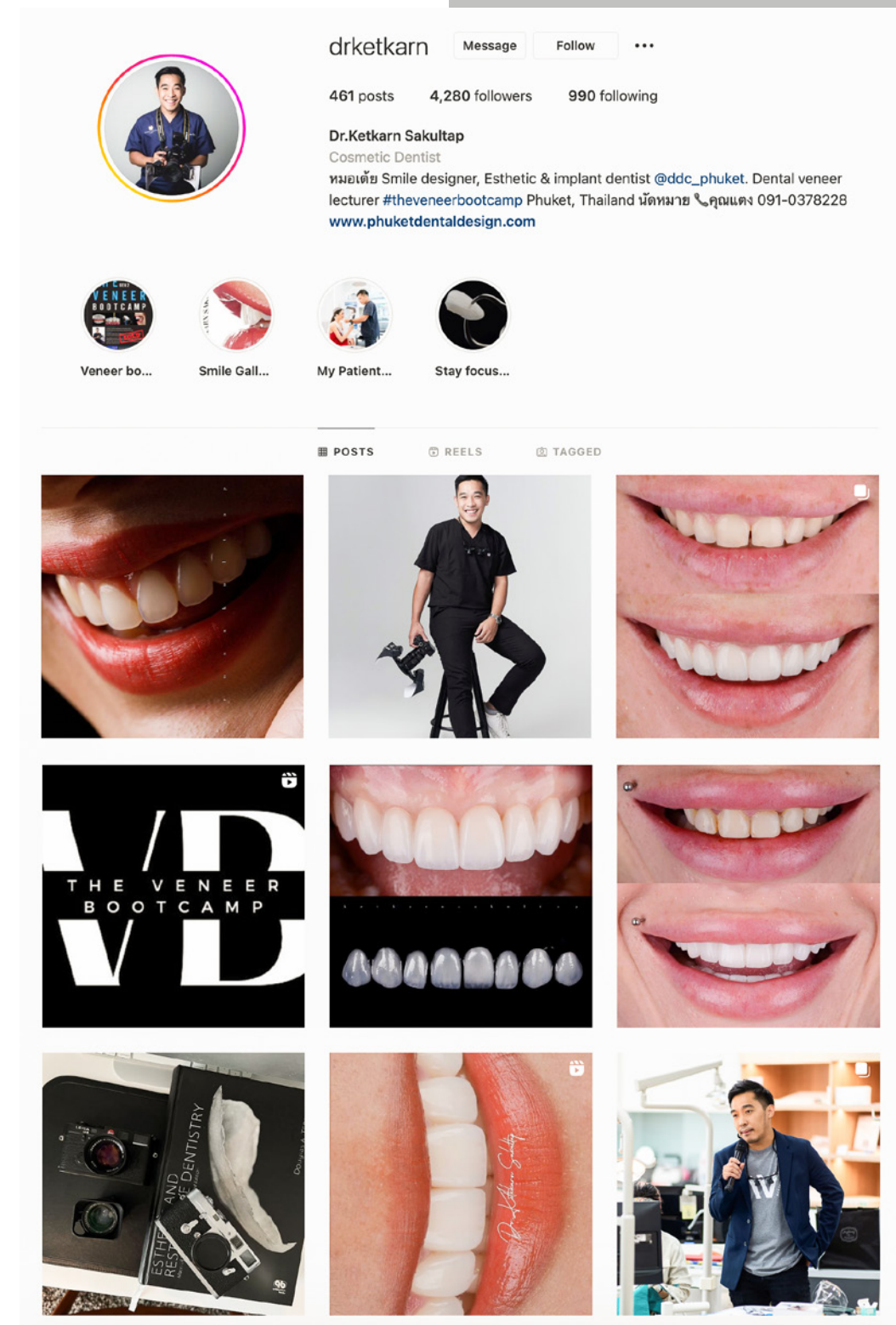


Common mistakes and take-home message



มาถึงช่วงท้ายของบทความนี้แล้วนะครับ ผมอยากจะเน้นย้ำว่า การถ่ายภาพนั้นเป็นเรื่องของ ศิลปะผสมผสานกับวิทยาศาสตร์ นั้นแปลว่าเอาเข้าจริงๆแล้วอาจจะไม่มีกฎเกณฑ์ที่จะตัดสินว่าผิดหรือถูกเมื่อภาพนั้นๆ ทำหน้าที่ของมันได้อย่างสมบูรณ์ก็ถือว่าเพียงพอ และประสบผลสำเร็จแล้วบอຍครั้งความผิดพลาดที่เกิดขึ้น เกิดจากการไม่ลงมือทำและกลัวที่จะผิดพลาด เพราะฉะนั้นการลด common mistake ที่ดีที่สุดในความเห็นของผมคือการเริ่มลงมือทำ และการฝึกฝนให้ชิน เพราะสุดท้ายแล้ว Dental photography เป็นแค่วิธีและเครื่องมือสื่อกลางที่ทำให้การทำงานของ คุณหมอทุกท่านนั้นประสบความสำเร็จ สร้างผลงานที่ทำให้คนไข้ของเราชื่นชมพอใจ

อีกเรื่องหนึ่งที่ผมได้รับฟังมาตลอดในการสอน Dental photography คือความกังวลในเรื่องของ อุปกรณ์มากจนเกินไป แน่แน่นอนว่าอุปกรณ์ที่ดีทำให้คุณหมอทำงานได้ง่ายขึ้น แต่เทคนิค ความเข้าใจและวิธีการควบคุมและใช้อุปกรณ์นั้นๆต่างหากที่สำคัญกว่า เพื่อที่จะให้ได้ผลงานตามที่ภาพๆหนึ่งควรจะทำหน้าที่ ด้วยตัวของมันเองสุดท้ายนี้ผมคงต้องขอกราบลาคุณหมอผู้อ่านทุกท่านไป ณ ที่นี้ หวังว่าบทความนี้จะป้ประโยชน์ต่อการทำงานของคุณหมอทุกท่านที่สละเวลาอ่านจนจบ แล้วพบกันใหม่ keep shooting และขอให้มีความสุขกับการถ่ายภาพครับ



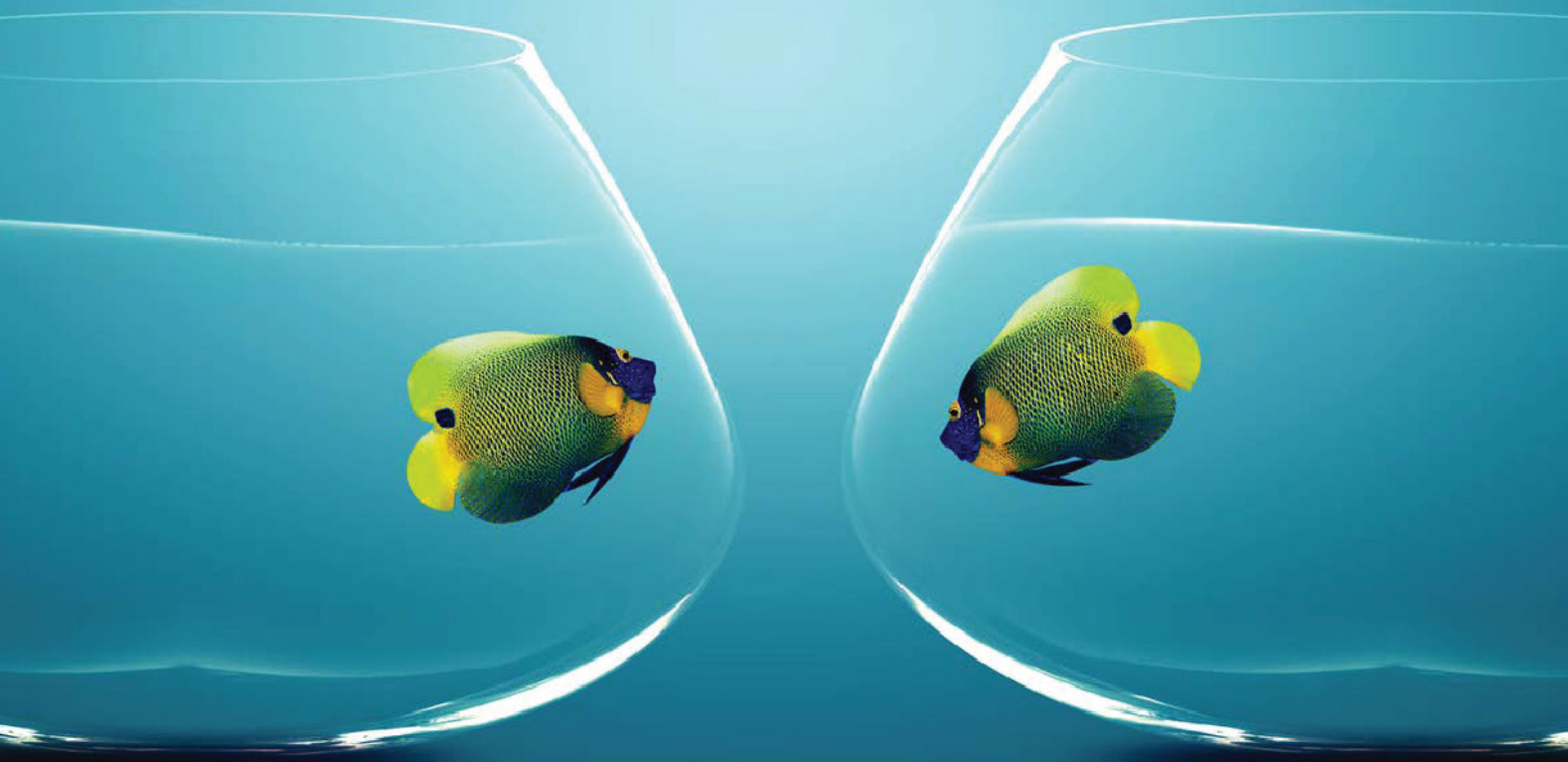


Rely on Us™

Seeing is believing. *Introducing*

EXACLEAR

Crystal clear vinyl polysiloxane material



Crystal clear for absolute control

EXACLEAR is an innovative, clear silicone material that fulfils the needs of demanding aesthetic cases and facilitates **CONSISTENT** results. Its absolute transparency offers total visual **CONTROL** making it ideal for **CREATING** outstanding aesthetic results in complex clinical situations.



EXACLEAR



Competitor A



*โฆษณาต่อผู้ประกอบวิชาชีพทางการแพทย์และสาธารณสุขที่ได้รับการยกเว้นโดยไม่ต้องขออนุญาต



Rely on Us™

Luxatemp Star. For a look that's hard to beat.

Perfect temporaries –
for more than 20 years.

www.dmg-dental.com



DMG

*โฆษณาต่อผู้ประกอบวิชาชีพทางการแพทย์และสาธารณสุขที่ได้รับการยกเว้นโดยไม่ต้องขออนุญาต



Dr. Anand Narechan

Super-Snap
X-TREME
FINISHING & POLISHING



Smart Solutions to
a Natural Gloss in a **SNAP**

Super-Safe • Ultra Shine • Snap-on

For more information, please contact your nearest Shofu Dealer TODAY !



Transform
Monolithic
to
3D

The final touch for
Life-Like ceramics

Predictable
Cost-Efficient
Easy to Use



For more information, please contact your nearest
SHOFU Dealer TODAY !

*โฆษณาต่อผู้ประกอบวิชาชีพทางการแพทย์และสาธารณสุขที่ได้รับการยกเว้นโดยไม่ต้องขออนุญาต

*โฆษณาต่อผู้ประกอบวิชาชีพทางการแพทย์และสาธารณสุขที่ได้รับการยกเว้นโดยไม่ต้องขออนุญาต

ยกระดับประสิทธิภาพ การทำความสะอาดฟันด้วย GBT CLINIC

ฟันเป็นส่วนสำคัญในช่องปากที่ช่วยให้เรามีสุขภาพที่ดี เราขัดฟันไม่ได้ มนุษย์ใช้ฟัน เคี้ยวอาหาร พูด และฟันยังหมายถึงบุคลิกภาพของเราอีกด้วย โดยส่วนมากแล้วคนทั่วไปมักละเลยการดูแลสุขภาพช่องปาก แม้รู้ว่าสุขภาพช่องปากนั้นมีความสำคัญเพียงใด เนื่องจากมักกลัวการทำฟัน กลัวการขูดหินปูน กลัวเจ็บ ซึ่งอาจเป็นผลมาจากภาพจำตั้งแต่วัยเด็กของหลายๆคนที่กลัวหมอฟัน ดังนั้นการที่คลินิกใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการรักษา เพื่อขจัดความกลัวเหล่านี้ ทำให้คนไข้ไม่เจ็บ รู้สึกสบาย และส่งเสริมคุณภาพการรักษาที่มีประสิทธิภาพสูงสุด คิินสุขภาพช่องปากที่ดีให้กับคนไข้ ก็จะช่วยสร้างความแตกต่าง เป็นทางเลือกให้กับคนไข้ และช่วยสร้างผลกำไรให้กับคลินิกได้อีกด้วย (return on investment)



WHY GBT? (Guided Biofilm Therapy)

GBT Clinic มีขั้นตอนการรักษาแตกต่างจากคลินิกทั่วไปอย่างไร

- 1 A GAME CHANGER FOR BETTER ORAL PROPHYLAXIS
- 2 GOOD ORAL HEALTH = HEALTHY PATIENT
- 3 BEST CLINICAL PROTOCOL = BEST CLINICAL RESULT

GBT ช่วยลดความเสี่ยงในการเกิดโรคฟันผุ โรคเหงือกอักเสบและโรคปริทันต์ ในการรักษาโดยปกติที่เราอาจมองว่าฟันแลดูสะอาดดีแล้ว จะสามารถมั่นใจได้ก็ต่อเมื่อคราบไบโอฟิล์มถูกกำจัดออกไปอย่างสมบูรณ์แล้วเท่านั้น

4 PATIENTS WANT GBT, NOTHING ELSE

คนไข้ไม่ต้องกังวลความเจ็บปวดจากการทำฟันอีกต่อไป แต่จะรู้สึกสะอาดและสบายหลังได้รับการทำความสะอาดฟันด้วย GBT ทุกคนจะหลงรัก GBT โดยเฉพาะเด็กๆ จะหลงรักการทำฟัน เกิดประสบการณ์ที่ดีและลิ้มภาพจำแบบเดิมๆ

5 SATISFIED CLINICIANS

คนไข้รู้สึกผ่อนคลายจากประสิทธิภาพการรักษาที่เป็นระบบ ด้วยขั้นตอนการทำงานของเครื่องมือที่ได้รับการออกแบบมาตามหลักสรีรศาสตร์

“BYE-BYE STRESS, BYE-BYE CARPAL TUNNEL SYNDROME, BYE-BYE BIOFILM.”

6 SUCCESSFUL DENTAL PRACTICES

คนไข้จะเกิดความประทับใจและบอกต่อ เมื่อได้รับการรักษาตามหลัก GBT Concept ทำให้สามารถสร้าง ROI ให้แก่ธุรกิจได้มาก

7 ORAL MEDICINE & PREVENTION ARE THE FUTURE OF DENTISTRY

GBT คืออนาคตของทันตกรรมป้องกัน ที่จะช่วยส่งเสริมให้คนไข้มีสุขภาพช่องปากและฟันที่ดี โดยไม่เกิดความเจ็บปวด

8 GBT IS A SURPRISING “I FEEL GOOD EXPERIENCE”

ช่วยสร้างประสบการณ์อันน่าประทับใจทั้งกับคนไข้และทันตแพทย์

9 REGULAR GBT RECALL

คนไข้จะถามหา และกลับมารักษาอีกครั้ง ส่งเสริมให้เกิดสุขภาพช่องปากที่ดีอย่างยั่งยืนให้กับคนไข้ของคุณ

HOW TO DO GBT

1

ASSESSMENT AND INFECTION CONTROL

ปกป้องคนไข้ และทีมงานของคุณ ก่อนเริ่มทำ GBT โดยให้คนไข้บ้วนปากด้วย BACTERX® PRO (antimicrobial mouthwash) 40 วินาที หรือน้ำยาบ้วนปากฆ่าเชื้ออื่นๆ



2

DISCLOSE

ย้อมสีคราบพลัคในช่องปาก เพื่อแสดงให้คนไข้เห็นตำแหน่งที่มีคราบพลัคสะสมมากหรืออธิบายถึงปัญหาต่างๆภายในช่องปากของคนไข้ งานวิจัยระบุว่า 95% ของปัญหาในช่องปาก เช่น โรคฟันผุ โรคเหงือกอักเสบ โรคปริทันต์อักเสบ มาจากคราบ biofilm สะสม



3

MOTIVATE

เมื่อคนไข้มองเห็นปัญหาของตนเองแล้ว อธิบายเพื่อกระตุ้นให้เห็นความสำคัญของการดูแลช่องปากที่บ้านอย่างมีอาชีพ แนะนำการป้องกันปัญหาช่องปากเพื่อสุขอนามัยในช่องปากที่ดี

4

AIRFLOW® MAX

ใช้ AIRFLOW® Max handpiece และ AIRFLOW® PLUS powder ที่มีขนาดเล็กเพียง 14 ไมครอนในการขจัดคราบ biofilm ที่ทำการย้อมสีแล้ว สามารถใช้ได้ทั้งตำแหน่งเหนือเหงือก และใต้เหงือกได้ลึกถึง 4 มิลลิเมตร โดยที่คนไข้ไม่รู้สึกเจ็บเลยแม้แต่น้อย

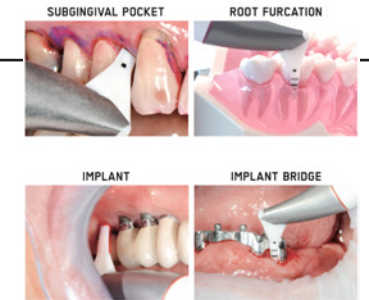
นอกจากนี้ผง AIRFLOW® ของ EMS ยังมีความแตกต่างจากแบรนด์อื่นด้วย เนื่องจากตัวผงทำจาก Erythritol ที่ร่างกายสามารถขจัดเองได้ใน 24 ชั่วโมง ละลายน้ำได้ง่าย และไม่ทิ้งรอยไว้บนผิวฟันหรือผิววัสดุต่างๆ



5

PERIOFLOW®

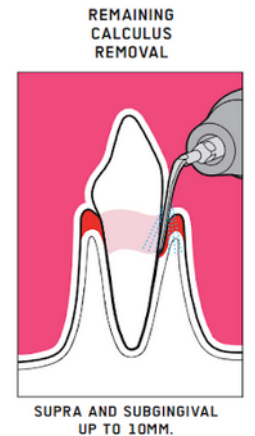
ขจัดคราบ biofilm ในร่องลึกใต้เหงือกด้วยหัว PERIOFLOW® NOZZLE ซึ่งจะช่วยให้ผง AIRFLOW® PLUS powder สามารถลงลึกใต้เหงือกได้ถึง 9 มิลลิเมตร



6

PIEZON® PS

ขจัดคราบหินปูนบนหน้าอย่างอ่อนโยนด้วย PS TIP (perio slim) ด้วยนวัตกรรม NO PAIN Technology ของเครื่อง AIRFLOW® Prophylaxis Master ที่สามารถปรับระดับความแรงของเครื่องได้ตามความหนาของหินปูน ทำให้คนไข้จะไม่รู้สึกเจ็บเลยแม้แต่น้อย



7

CHECK

ตรวจสอบว่า biofilm และหินปูนในช่องปากได้ถูกกำจัดออกไปอย่างสมบูรณ์ เมื่อคราบต่างๆได้ถูกกำจัดออกไปอย่างหมดจดแล้ว ฟันผุที่ซ่อนอยู่ตามซอกฟัน หรือส่วนที่มองเห็นได้ยากจะสามารถมองเห็นได้

การทำความสะอาดฟันแบบทั่วไป อาจขจัดคราบ biofilm ได้เพียง 50% เท่านั้น ในพื้นที่ที่ยากต่อการเข้าถึง (source: Stiftung Warentest 7/2015) หลังทำความสะอาดตามขั้นตอนของ GBT แล้วไม่จำเป็นต้อง polish ด้วย abrasive paste อีก NO MORE POLISHING ช่วยลดขั้นตอนในการรักษา

8

RECALL

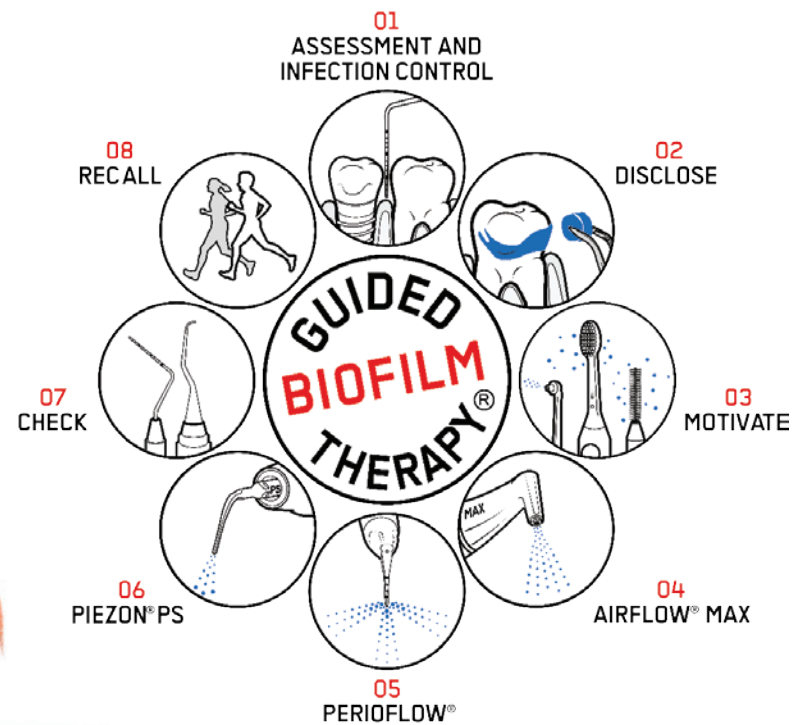
ให้คนไข้ทำการตอบแบบสอบถาม GBT หลังจบการรักษาด้วย GBT treatment และทำนัดครั้งถัดไปอย่างสม่ำเสมอ

แค่ 8 ขั้นตอนง่ายๆ เพียงเท่านี้ คนไข้ของ GBT Clinic ก็จะได้รอยยิ้มที่สะอาด สดใสแถมยังรู้สึกประทับใจถึงช่องปากที่โล่งสบาย ด้วยกระบวนการรักษาที่ไม่เจ็บเลยแม้แต่น้อย พร้อมบอกต่อไปยังคนไข้อีกมากมาย สร้างกำไรมหาศาล และคืนทุนให้กับคลินิกได้อย่างรวดเร็ว

สนใจเป็น GBT Clinic และชมการสาธิตการใช้เครื่อง AIRFLOW® Prophylaxis Master จากแบรนด์ EMS ประเทศสวิตเซอร์แลนด์ และสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้จากผู้แทน Accord Henry Schein

SMILE IS IN THE AIR

"I FEEL GOOD"



CLEAN TEETH - HEALTHY LIFE

WHY PROFESSIONAL TOOTH CLEANING IS SO IMPORTANT TODAY



ข้อดีของการทำความสะอาดฟันด้วยวิธี Guided Biofilm Therapy (GBT) :

- ◆ มีการยอมคราบพลัค เพื่อให้ทราบถึงบริเวณที่ทำความสะอาดไม่ทั่วถึง
- ◆ เป็นการป้องกันปัญหาต่างๆในช่องปาก
- ◆ ไม่ทำลายเนื้อฟัน ด้วยผงขัดขนาดเล็ก
- ◆ อ่อนโยน และรู้สึกสบาย
- ◆ ตอบโจทย์กับ Life style ที่แตกต่างกัน

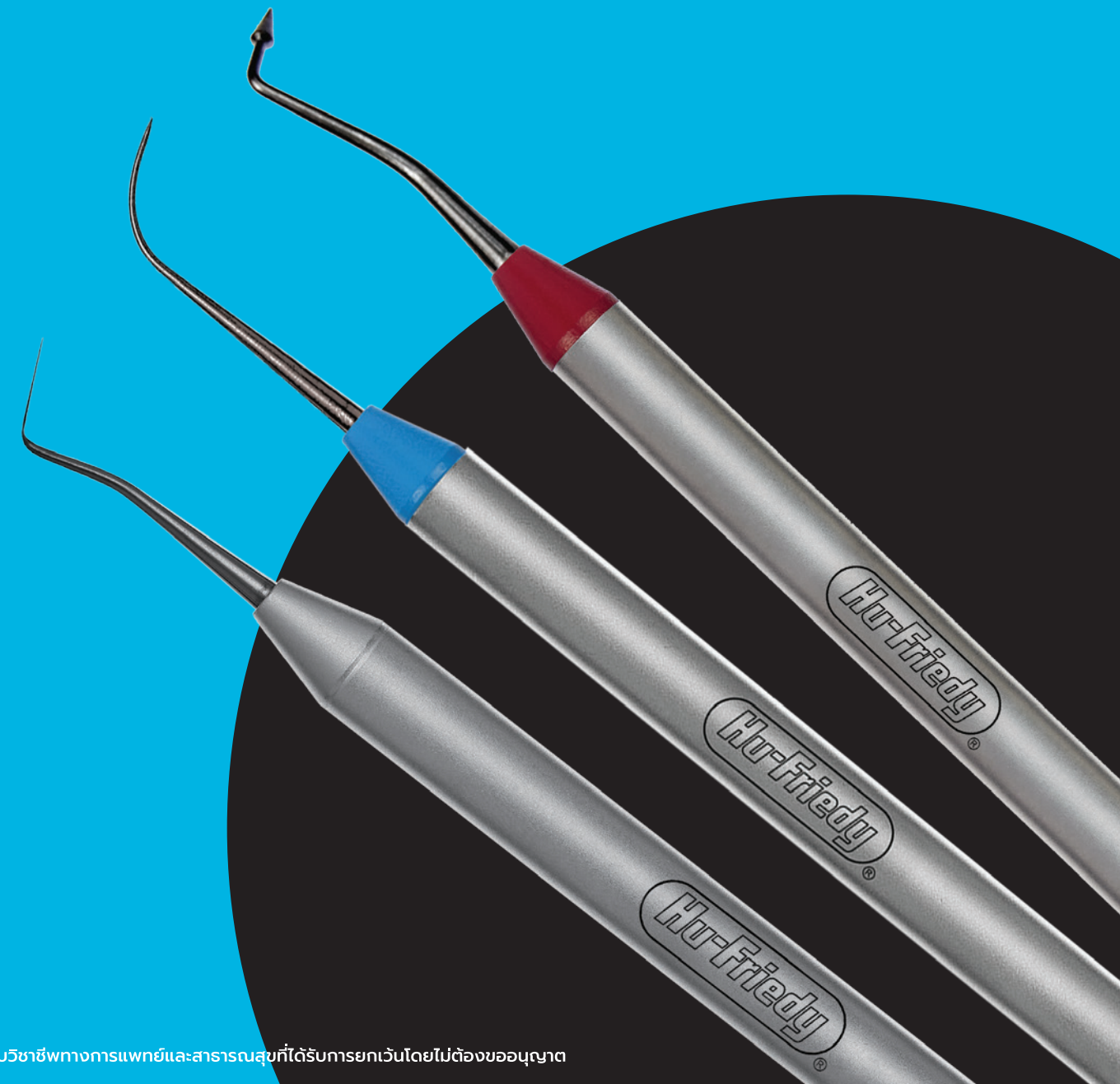


Scan me!



*โฆษณาต่อผู้ประกอบการวิชาชีพทางการแพทย์และสาธารณสุขที่ได้รับการยกเว้นโดยไม่ต้องขออนุญาต

WeRestore.it 3SSENTIAL Restorative Dentistry



*โฆษณาต่อผู้ประกอบการวิชาชีพทางการแพทย์และสาธารณสุขที่ได้รับการยกเว้นโดยไม่ต้องขออนุญาต



MAGNIFICATION LOUPES

These days most clinicians wear magnification loupes, which greatly assist us in diagnosis and treatment. Unfortunately, there is little or no education on how to use loupes correctly and the criteria for selecting them.

I have been investigating loupes for over two years after finding that most dentists and hygienists attending my 'Ergonomics & Wellness in Dentistry' workshops are using TTL (through the lens) loupes with inadequate declination angles, forcing harmful bending of the spine and resulting in chronic pain.

– AN ERGONOMIC & WELLNESS PERSPECTIVE



Biomechanical design principles every clinician needs to know

The head is connected to the spine at the atlanto-occipital or nodding joint (at the height of the ears). An imaginary rod through the ears is the axis of rotation for the head. This joint is designed to look up and down. There is only 10-degree freedom of movement for the head to look down at the top of the spine. Any more tilting of the head involves other cervical joints.

The next joint is the atlanto-axial joint, C1 & C2, designed for head rotation to the left and right. All the intervertebral joints below C2 are gliding or plane

joints, which are not designed for bending or twisting, especially for prolonged periods as we do in dentistry.

Clinicians bending and twisting joints in a manner contrary to biomechanical design increase the risk of musculoskeletal disorders and occupational chronic pain.

In my workshops, I check loupes by guiding clinicians to:

- sit on their sit bones
- pivot their torso slightly forward at the hip joints without bending their spine (you can't expect to sit upright and look into the mouth without spinal damage unless using Pentax loupes or an operating microscope);
- look down from the top of the spine (at the height of the ears) into a manikin's mouth.

I have found over 90% of the time, both with TTL and the adjustable loupes, that the field of vision is a long way past the mouth due to inadequate declination angles. This forces clinicians to bend at the gliding joints of the cervical spine which are not designed for bending for prolonged periods, resulting in cumulative trauma.

Some of the adjustable loupes allow for a steeper declination angle, approximately 45 degrees. Unfortunately, most of the TTL types can't be sent back to the distributor for an adjustment. Most designers, manufacturers, and distributors don't understand biomechanical design.

Given the problems I have seen with TTL loupes, I recommend adjustable loupes, such as Heine, which allows for an adequate declination angle.

Deal only with reputable companies and reps who know their product well, sell good quality loupes and provide good after-sale service.

The other spine-safe options are the Pentax loupes or an operating microscope, which are designed to have the clinician sitting upright.

Please don't cut corners on quality to save money when purchasing loupes. Take care of yourself—you are your most precious instrument. Your loupes are replaceable, your spine is not.

I don't recommend buying loupes at Expos or online. The measuring of your interpupillary distance should always be done in person and in your surgery with someone in the dental chair for the working distance.

I have no financial involvement with any dental company. I am an advocate for the wellness of my colleagues. I have investigated many TTL and adjustable loupes, but not all, available in Australia.

By Dr Anikó Ball, B.D.Sc.(Melb), Dip. Clin. Hyp., Adv. Dip. Alexander Studies; Founder Optimum Dental Posture. Dr. Ball has been a presenter at ADA Congresses and CPD courses. She runs 2-day 'Ergonomics & Wellness in Dentistry' Workshops and In-practice Team Training Programs around Australia and New Zealand.



HEINE Loupes & Headlight

Perfect view for highest accuracy during all procedures.

Flexible Flip-Up Design

The i-view bar allows for a steep angle of declination to be achieved and is as individual as your daily work.

Large Field of View

2.5x High-resolution binocular loupes gives a crisp and clear view of the entire arch (up to 180mm) and a long depth of field up to 260mm

Lightweight Design

Combination of the Carbon-Kynetium frame, light weight i-view bar, adjustable head strap, frame arms and nose pad allows for the perfect fit.

Perfect Illumination

The Loupe Light 2 in LED HQ offers optimum brightness at 55k Lux, edge-to-edge homogeneity, true colour rendering >90 CRI, ideal temperature management and an unlimited working life.

*โฆษณาต่อผู้ประกอบวิชาชีพทางการแพทย์และสาธารณสุขที่ได้รับการยกเว้นโดยไม่ต้องขออนุญาต

