

Състоянието на СТОМАТОЛОГИЯТА ПРЕЗ 2024:

Трябва ли да се тревожим?

Is the **SKY** Really Falling?



Състоянието на стоматологията през 2024 г.: Трябва ли да се тревожим?

Независимо дали сте чули в социалните медии, докато слушате любимия Ви подкаст, или докато коментирате положението с приятели, сигурно сте усетили негативизма, ширещ се в средите на стоматологията.

Сякаш все по-често пациентите пренасрочват записаните часове, намирането на лоялни колеги и служители е като търсене на скрито съкровище, а вечната процедура по възстановяване на разходите от застраховки изглежда все така сложна.

Като добавим към всички тези проблеми и всеобщото икономическо безпокойство, някои дентални практики започват открито да поставят оцеляването си под въпрос.

Така ли е в действителност? Идват ли наистина тежки времена за стоматологията?

Не. Не и според данните от над 10 000 практики, които Ви представяме тук, така че да разберете какво в действителност се случва зад кулисите.



Нека не се заблуждаваме – в определени отношения управлението на дентална практика става все по-трудно. Но с представените тук знания и подготовка можете да се надявате на успех.

	2021 г.			2022 г.			2023 г.		
	10% с най-ниски резултати	Със средни резултати	10% с най-високи резултати	10% с най-ниски	Със средни резултати	10% с най-високи	10% с най-ниски	Със средни резултати	10% с най-високи резултати
Записване на час	27%	53%	71%	33%	57%	73%	30%	54%	75%
Повторно записване на час от нови пациенти	20%	45%	64%	27%	50%	69%	14%	48%	70%
Ръст на пациентите %	-6%	6%	41%	-8%	3%	22%	-11%	2%	19%
Събираемост % (нетен обем дейности)	84%	98%	104%	95%	101%	106%	89%	100%	101%
Записване на час за орална хигиена %	29%	58%	75%	39%	63%	78%	18%	59%	78%
Повторно записване на час за орална хигиена %	47%	79%	91%	62%	85%	93%	39%	84%	93%
Пациенти с пародонтоза на възраст 30+ %	2%	13%	33%	4%	16%	34%	1%	12%	32%
Средна стойност на възстановителните дентални процедури на преглед	\$795	\$1,541	\$3,294	\$380	\$1,486	\$3,237	\$403	\$1,537	\$3,244
Одобрено от пациента плащане за лечение същия ден %	13%	27%	50%	15%	29%	49%	11%	28%	58%
Одобрено от пациента плащане за лечение %	23%	39%	63%	24%	40%	59%	18%	37%	68%

Какво сочат данните?

В повечето случаи не се забелязва особена промяна. А където има промяна, тя обикновено е малка, което говори за обща стабилност. Но можем да направим един огромен извод, преди да се занимаем с отделните важни моменти.

Стоматологията започва да се стратифицира. Практиките с най-високи резултати се справят по-добре от всякога, а при тези с най-ниски резултати е налице спад. За съжаление, незначителен спад има и при средните практики.

И така, какво се случва, защо се случва и какво отличава 10-те % практики с най-високи резултати от останалите в отрасъла? Нека разгледаме някои от най-интересните индивидуални показатели и да видим какво заключение можем да направим.

Ако не сте сигурни как да сравните резултатите на Вашата практика с представените данни, можете да получите [безплатен моментен анализ на практиката](#), включващ всички тези показатели и много други.

Ръст на пациентите в проценти

С колко нарасна (или намаля) базата Ви от пациенти през 2023 г.?

2021			2022			2023		
10% с най-ниски резултати	Със средни резултати	10% с най-високи резултати	10% с най-ниски резултати	Със средни резултати	10% с най-високи резултати	10% с най-ниски резултати	Със средни резултати	10% с най-високи резултати
-6%	6%	41%	-8%	3%	22%	-11%	2%	19%

Добрата новина: При практиките със средни резултати все още има растеж.

Лошата новина: Темпът на растеж изглежда се забавя навсякъде.

Какви може да са причините за това?

Преди да продължим, е важно да отбележим, че определянето на ясна и категорична причина от данни като представените е невъзможно. Необходимо е да се направят някои предположения.

Например по-ниският ръст на пациентите в проценти може да се дължи на инфлацията, водеща до по-малко „дискреционни“ разходи (каквито, както за съжаление всички знаем, са стоматологичните разходи за някои пациенти).

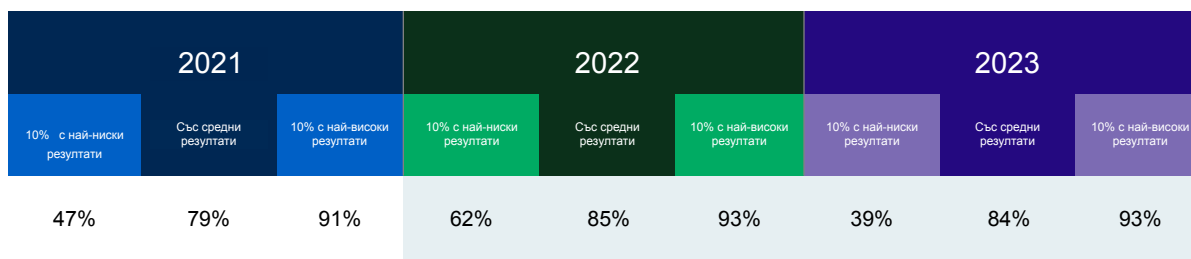
Друга възможност за по-ниските резултати за 2023 г. вероятно е по-малкото текучество на пациенти, сравнено с това през 2021 г. и 2022 г. COVID и тогавашният пазар на труда бяха свързани с преместване, сключване на нови застраховки, работа от дома и всевъзможни други причини за смяна на личния стоматолог. Тъй като трябва да изминат 18 месеца, преди даден пациент да бъде отчетен като неактивен от Денталните клиники, е възможно да са били отчетени нови пациенти, а изгубените такива все още да не са били регистрирани като неактивни, което може да доведе до изкуствено завишени стойности на ръст през 2021 и 2022 г. При този сценарий 2023 г. е възможност година на нормализиране, а не повод за безпокойство.

Резултатите може дори да са отражение на тенденции изцяло извън сферата на стоматологията. Темпът на нарастване на населението на САЩ също е по-бавен и, въпреки че не е предмет на нашето внимание, е възможно да оказва влияние върху резултатите.

Причината дори може да бъде всички тези фактори взети заедно, плюс още няколко. Независимо от причините, резултатите са красноречиви – ако не оптимизирате Вашите работни процеси, много вероятно е да сте отчетели спад в ръста на нови пациенти през 2023 г.

Повторно записване на час за орална хигиена в проценти

С колко от Вашите пациенти записвате следващ час за орална хигиена, преди да напуснат кабинета?



Добрата новина: Като цяло този показател сочи стабилизиране.

Лошата новина: 10-те % практики с най-ниски резултати бележат спад.

При практиките със средни резултати има ръст от 5% от 2021 г. насам, а 10-те % практики с най-високи резултати се справят изключително добре, постигайки ръст от над 90%. Като цяло това означава, че практики със и над средни резултати са успели да се справят със сътресенията от годините на COVID.

Защо обаче 10-те % практики с най-ниски резултати срещат трудности? Вероятно поради комбинация от фактори, включително липса на стратегии за ангажиране на

пациентите, недостатъчно обучение или програма, при която оралната хигиена не е приоритет. Каквато и да е причината, този показател е от решаващо значение.

Одобрено от пациента плащане за лечение в проценти

Какъв % от представеното лечение е одобрен от пациентите за плащане?

2021			2022			2023		
10% с най-ниски резултати	Със средни резултати	10% с най-високи резултати %	10% с най-ниски резултати	Със средни резултати	10% с най-високи резултати	10% с най-ниски резултати	Със средни резултати	10% с най-високи резултати
23%	39%	63%	24%	40%	59%	18%	37%	68%

Добрата новина: Наблюдаван е само лек спад по време на икономически сътресения.

Лошата новина: Разликата между 10-те % практики с най-високи резултати и 10-те % практики с най-ниски резултати се увеличава.

Друг пример за стратификация са сумите за лечение, които пациентите са били готови да заплатят през 2023 г. 10-те % практики с най-високи резултати отчетоха ръст от 9% в тази категория. Те знаеха, че са необходими високи резултати и разбиха на пух и прах резултатите от 2022 г.

Междувременно, практиките със средни резултати имат 3% загуба по този показател от 2022 г. насам. Предвид икономическите сътресения и несигурността, която мнозина изпитват, този спад е доста логичен и не съвсем неочакван.

Но спад от 6% за 10-те % практики с най-ниски резултати е значителен, особено когато крайният им резултат е под 20% за първи път през последните години. 6% може да не изглеждат много, докато не дадем конкретен пример. Ако кабинет диагностицира лечение на стойност около един милион долара за една година, загуба от 6% е 60 000 долара. В зависимост от Вашето местоположение това може да е възнаграждението на един служител от Вашия персонал за година.

Бонус данни: Отменени часове и неявявания

Вярно ли е наистина, че практиките със средни резултати имат повече отменени часове и неявявания от всякога, или това е просто слух сред средите на стоматолозите? Има само един начин да се разбере със сигурност: данните. Разтърсихме се и открихме интересни факти.

През 2021 г. практиките със средни резултати са имали средно между 6% и 7% отменени часове и неявявания.

През 2023 г. този процент е нараснал до 12%, а в някои месеци е достигнал дори 14%. Не, не си въобразявайте. Отменените часове и неявяванията, повече или по-малко, са се удвоили през последните няколко години.

Така че как можем да твърдим, че НЕ трябва да се тревожим?

Въпреки че отменените часове са повече, други показатели са се подобрили и компенсират спада. Общият брой на извършените посещения за орална хигиена непрекъснато нараства, а стойностите на обема от извършени дейности остават повече или по-малко постоянни. При тези стойности НЯМА отбелязан спад от 12%, което може да означава само едно: става все по-трудно да бъдеш специалист по дентална медицина, но общността се подготвя, за да отговори на това предизвикателство.

Ако искате да смекчите последствията от повишения брой отменени часове, трябва да внедрите системи за редовни взаимодействия с Вашите пациенти и да бъдете побдителни от всякога. Автоматизираните напомняния и потвърждения могат значително да понижат процента на неявяванията, а ангажирането на пациентите с персонализирана комуникация поддържа връзката им с Вашата практика, намалявайки вероятността от отмяна на часовете.

Какво отличава 10-те % практики с най-високи резултати от останалите в отрасъла?

За практиките с най-високи резултати са характерни три общи неща: предприемчивост, решителност и данни. Ако не притежават изброените, няма голяма надежда да влязат в категорията на 10-те % с най-високи резултати. Но дори когато ги притежават, може да бъде трудно да разберат откъде да започнат.



За да разберете как ефективно да използваме KPI / Ключови Показатели за Ефективност/ елате онлайн.

Регистрирайте се за Уебинара и ще ви очакваме онлайн на събитието на 17 Март Неделя от 11.00 часа.

Регистрирайте се като кликнете на следващият линк:

https://us02web.zoom.us/meeting/register/tZUsceGqpjMrHNS87jvK_88GJ82Zr2tD_y5K