

## فهرست مطالب

---

۷	پیشگفتار
۹	فصل اول: ابزارهای کمکی بصری و مهارت‌های گفتاری
۳۱	فصل دوم: سمینارهای آموزش بیمار
۵۵	فصل سوم: مشارکت با پزشکان در زمینه ایمپلنت‌های دندانی
۷۳	فصل چهارم: بازاریابی درمان ایمپلنت تمام فک
۹۹	فصل پنجم: بازاریابی در ایمپلنت برای متخصص جراحی
۱۲۱	فصل ششم: بازاریابی پایگاه داده (database marketing)
۱۳۷	فصل هفتم: کاربرد اینترنت
۱۵۵	منابع تالیف
۱۵۷	واژه‌یاب

کتابی که هم اکنون در دست دارید حاصل تحقیقات و مطالعات تخصصی در حوزه مورد علاقه اینجانب یعنی بازاریابی در دندانپزشکی است. مارکتینگ، کسب و کار، بازاریابی، تبلیغات و... اینها همه واژه‌هایی ناآشنا در دوران تحصیل و پسا تحصیل یک دندانپزشک است. در دوران تحصیل به عنوان یک دانشجوی دندانپزشکی و یا دستیار تخصصی تنها هدف کسب علم و مهارت است. اما مادامی که وارد بازار کار می‌شویم برای خیلی از ما دندانپزشکان جدید ورود به دنیای کسب و کار دندانپزشکی، همچون برخاستن از یک رویای عمیق است. انتظار داریم در همان روزهای ابتدای فعالیت سیل عظیمی از بیماران به مطب یا کلینیک ما هجوم بیاورند، اما دریغ از اینکه چنین اتفاقی رخ دهد. حتی ممکن است سال‌ها نیز از طبابت ما بگذرد اما همچنان در پی این سیل عظیم باشیم.

در دنیای امروزی، طبابت با دنیای بازاریابی در هم آمیخته شده. شما به عنوان یک دندانپزشک نه تنها باید مهارت و دانش کافی در علوم دندانپزشکی داشته باشید، بلکه می‌بایست همچون یک فروشنده توانا در بازار کسب و کار و همچنین یک مدیر کارکشته عمل نمایید! طبابت در این عصر دیگر جای دندانپزشکان تک‌بعدی نیست! روش‌های قدیمی و رایج تبلیغات دیگر موثر نیست! شما برای اینکه به یک کلینیسین تمام عیار تبدیل شوید باید فراتر از دانش دندانپزشکی و فراتر از عصر خود بیاموزید و عمل کنید!

همیشه از همان ابتدای دوران دانشجویی در دانشکده دندانپزشکی شهید بهشتی به دنبال تحقیقات و امور فوق برنامه و کوریکولوم آموزشی بودم. همچنین از آغاز دوره پری کلینیک به دلیل اشتیاق زیاد به درمان و کار بالینی در مطب برخی دندانپزشکان بنام مشغول به دستپارگی شدم. با اینکه در این دوران عمده تمرکز بر روی یادگیری اصول دندانپزشکی و تحقیقات علمی و مطالعات حیوانی بود اما در دوره دستپارگی‌ام در مطب این اساتید بسیار به رفتارها و کردار آنها، نحوه ارتباط آنها با بیماران و پرسنل، مدیریت مطب‌هایشان و... توجه می‌کردم. در طی این سال‌ها بسیار مشاهده کردم که خیلی از دندانپزشکان با داشتن مهارت و دانش کافی چندان درآمدی ندارند و تعداد بیماران آنها گاه‌انگشت‌شمار است ولی دندانپزشک دیگری با همان سطح از مهارت و دانش اصطلاحاً "پرمریض" است و تمام وقت‌هایش در طی هفته پر شده است! چرا برخی با اختلاف زیادی از دیگر همکارانشان درآمد دارند. همه این‌ها سوالاتی بود که پس از فارغ‌التحصیلی من را به سمت مطالعه در زمینه کسب و کار و بازاریابی و نحوه ارتباط با بیماران سوق داد. و حاصل این مطالعات چند ساله باعث فعالیت در زمینه ترجمه و تالیف کتاب شد. با اینکه علاقه زیادی به دانش مطلق دندانپزشکی داشتم ولی به نظرم جای خالی اصول بازاریابی در میان جامعه دندانپزشکی بسیار احساس می‌شود. متأسفانه دندانپزشکان دانشمند و حاذقی هستند که مهارتی

در تبلیغ برای حرفه خود و مدیریت سیستم خود ندارند و این باعث می‌شود از رقبای خود عقب بیفتند و به مرور نسبت به توانایی‌های خود نیز ناامید شوند.

با توجه به اینکه بازاریابی یک دانش تخصصی و بسیار گسترده است لذا در هر رشته دندانپزشکی باید پروتوکل خاص خود را داشته باشد. از آنجایی که ایمپلنت‌های دندان‌دانی از شاخه‌های درمانی مورد علاقه اینجانب نیز هست این کتاب را که نویسنده آن آقای **marcus hines**، که مربی بازاریابی دندانپزشکی هست را شروع به ترجمه کردم. همچنین با توجه به کمبود دانش دندانپزشکان در زمینه مدیریت و بازاریابی، بخش‌هایی نیز جهت افزایش میزان درک و فهم مخاطبین به این کتاب افزوده شد.

همیشه علاقه زیادی به علم، هنر و طبابت داشتم برای همین دندانپزشکی را حرفه روایی خود می‌دانم. با اینکه یادگیری این اصول بسیار مهم است اما بدانید هرچه که با علاقه زیاد و عشق آمیخته باشد قطعاً نتیجه مطلوبی را به همراه خواهد داشت.

در پایان دوست دارم این کتاب را به خانواده‌ام تقدیم کنم:

تقدیم به مرحوم پدر بزرگم، پروفسور منصور معتبر، متخصص بیماری‌های گرمسیری عفونی و بیماری‌های انگلی از دانشگاه لندن، استاد دانشگاه علوم پزشکی تهران، عضو انستیتو مالاریولوژی دانشگاه تهران، عضو کمیته‌ی تحقیقات سازمان بهداشت جهانی، مشاور موقت سازمان WHO در ژنو بود که مطمئناً روحیه تحقیقاتی‌ام را مدیون او هستم. همچنین مادر بزرگ عزیزم که روحیه من را به خوبی می‌شناسد و همیشه در کنارش احساس شادی خاصی دارم.

از مادرم دکتر مهتاب معتبر که در بازنگری این کتاب بسیار من را راهنمایی نمود و بدون او هرگز شناخت خوبی از رشته دندانپزشکی پیدا نمی‌کردم و از پدرم دکتر سیدعلی متینی که همیشه مشتاقانه از اهداف من استقبال می‌کند کمال تشکر و قدردانی دارم.

در اینجا جای اساتیدم را نیز خالی نمی‌گذارم، از پروفسور مسعود یغمایی و پروفسور مسعود سیفی کمال تشکر را می‌کنم. اساتیدی که با نهایت علاقه به پرورش نسل‌های آتی دندانپزشکان هر روز در دانشکده دندانپزشکی مشغول به تعلیم و تعلم هستند.

اعتقاد دارم هر کتابی درس کوچکی می‌آموزد، امیدوارم مطالعه این کتاب نیز برای شما و کسب و کار شما موثر باشد.

دکتر نگین متینی

پاییز ۱۳۹۹

negin.matini@hotmail.com