

DIRECT DENTAL ▶ L'AZIENDA, CON UNA MENTALITÀ DA START-UP, SI È DISTINTA ANCHE DURANTE IL LOCKDOWN PER LA RICERCA DI NUOVE SOLUZIONI SICURE E TECNOLOGICHE

L'innovazione al servizio dell'odontoiatra

Nel settore sanitario, la ricerca scientifica è un elemento imprescindibile per garantire ai pazienti cure d'eccellenza, sempre meno invasive e più efficaci. Questo è ancor più vero per i professionisti odontoiatri, che oggi possono sfruttare nuove metodologie e strumenti all'avanguardia. Direct Dental è un'azienda nata con l'obiettivo di fornire loro soluzioni efficaci specialmente in chirurgia e implantologia, ambiti che necessitano di una particolare attenzione e sofisticatezza, puntando tutto su risposte digitalizzate e smart.

LA REALTÀ

Direct Dental è orgogliosa di distribuire in esclusiva per l'Italia gli impianti dentali sviluppati dal professor Per-Ingvar Branemark, pioniere dell'integrazione ossea. Il team di scienziati, riconosciuti a livello internazionale, ha messo a punto una linea di prodotti per i professionisti del settore dentale, che offrono soluzioni innovative basate su quattro concetti fondamentali: semplificazione, performance elevate, sicurezza e longevità.

L'EFFETTO COVID-19

Direct Dental è un'azienda molto snella e veloce, che continua a mantenere una mentalità tipica delle start-up per adattarsi velocemente alle diverse situazioni. Per questo motivo, la brillante realtà ha saputo gestire al meglio anche l'emergenza sanitaria attuale, venendo incontro alle necessità dei clienti e dei loro pazienti di sentirsi protetti

e al sicuro nello studio dentistico. Sono stati effettuati numerosi webinar e seminari su diverse tematiche. Il successo è stato immediato: spesso hanno presenziato telematicamente anche 2 mila dentisti contemporaneamente, a riprova del fatto che la ricerca scientifica non si sia fermata durante questo difficile momento. L'azienda ha deciso di dare un forte segnale al mercato italiano. Infatti, grazie alla collaborazione con un produttore europeo, si è riusciti a

“
Un nuovo modello di business, per ottenere il miglior rapporto prezzo-qualità
”

tagliare drasticamente i prezzi delle mascherine chirurgiche e FFP2, arrivando a chiedere un costo molto al di sotto dei valori imposti dal Governo italiano. Il lockdown ha fornito l'occasione di riflettere approfonditamente circa la situazione futura, che non sarà mai più come quella del passato, nonostante gli sforzi intrapresi per ritornare alla normalità. Direct Dental ha trovato, tuttavia, la forza di intraprendere nuove strade, per modelli di Business innovativi e differenti. Le mascherine chirurgiche hanno fatto da apripi-



DENTISTI E ODONTOIATRI NECESSITANO DI STRUMENTI ALL'AVANGUARDIA

sta per riflettere sulla possibilità di lanciare nuovi prodotti, specialmente in implantologia.

OBIETTIVI FUTURI

Primo obiettivo di Direct Dental è ringraziare tutti i clienti che in questi mesi hanno fatto sentire la propria presenza attraverso la partecipazione ai webinar, e a tutti coloro che hanno posto la loro fiducia nei servizi dell'azienda, anche virtualmente, in questo periodo di forte crisi. In futuro, questa realtà continuerà a ottimizzare la mentalità elastica e attenta all'attualità con la quale è stata fondata. Il successo ottenuto durante il lockdown ha provato che questo percorso è quello vincente: molto si può ancora fare, ma investire sulla ricerca e sulle persone è la missione che non può essere abbandonata. Direct Dental ha anche un nuovo progetto, finalizzato ad aiutare gli odontoiatri a ritrovare competitività. Non appena le misure di sicurezza lo consentiranno, verrà presentato.

Associates
Direct Dental

In partnership con un produttore europeo, ottimizzando e automatizzando i flussi di produzione e distribuzione, riusciamo a proporre Mascherine chirurgiche e FFP2 di altissima qualità ad un prezzo veramente introvabile. Questo impegno è finalizzato anche a far sì che gli utilizzatori possano cambiare con regolarità la mascherina, in modo da avere sempre una protezione adeguata.



▶ CANCRO ORALE

Un valido aiuto per la diagnosi precoce

In Italia, il cancro orale è una patologia ancora poco conosciuta, anche se ogni anno nel mondo più di 330mila persone muoiono proprio a causa di questa malattia. Questo avviene a causa di una diagnosi troppo tardiva. Basti pensare che, se scoperto nelle prime fasi, il paziente ha una probabilità del 90% di guarire, mentre attualmente il tasso globale di sopravvivenza a 5 anni è di circa il 50%. Troppo spesso si interviene solo in fase III e IV, in questi casi gli interventi sono molto invasivi. Direct Dental, da sempre in prima posizione nella divulgazione medica e nella prevenzione, cerca di fornire importanti informazioni su questa problematica, spiegando come una diagnosi precoce sia fondamentale per salvare la vita di tanti pazienti. Per diagnosticare per tempo il cancro orale il test salivare introdotto nel mercato italiano da Direct Dental ha la funzione di essere un primo indicatore per aiutare i clinici nella prevenzione. Il test è indolore e può essere

somministrato in pochi secondi su pazienti che possono avere delle lesioni o dei comportamenti a rischio, come fumo e alcol. Alla visita di routine dal proprio dentista di fiducia, si può richiedere di fare questo esame, velocissimo, che fornisce importanti indicazioni su come prendersi cura al meglio della propria salute orale. Basta effettuare degli sciacqui e gargarismi con la soluzione salina per 10 secondi, espellere il tutto nel boccettino campione. Successivamente il clinico inserirà il test per 10 secondi nel bicchiere campione, poi lo farà riposare per 10 minuti, a questo punto il risultato sarà visibile. Fumare, consumare alcolici e avere rapporti sessuali non protetti favorisce la comparsa di questa patologia. Oltre a richiedere controlli regolari dal dentista, sono molte le cose che si possono fare per ridurre il rischio di contrarre il cancro orale, come uno stile di vita sano, con esercizio fisico e un'alimentazione varia.



MASCHERINE CHIRURGICHE (EN 14683) E FFP2 CERTIFICATE.

Le nostre proposte sono dedicate a tutto il settore medico, farmaceutico, grande distribuzione e clinico.
(non facciamo dettaglio al cliente finale)

Via Varesche, 56 - Costermano sul Garda

338 3075345 - 334 7289571

info@directdental.it | Direct Dental | www.directdental.it