





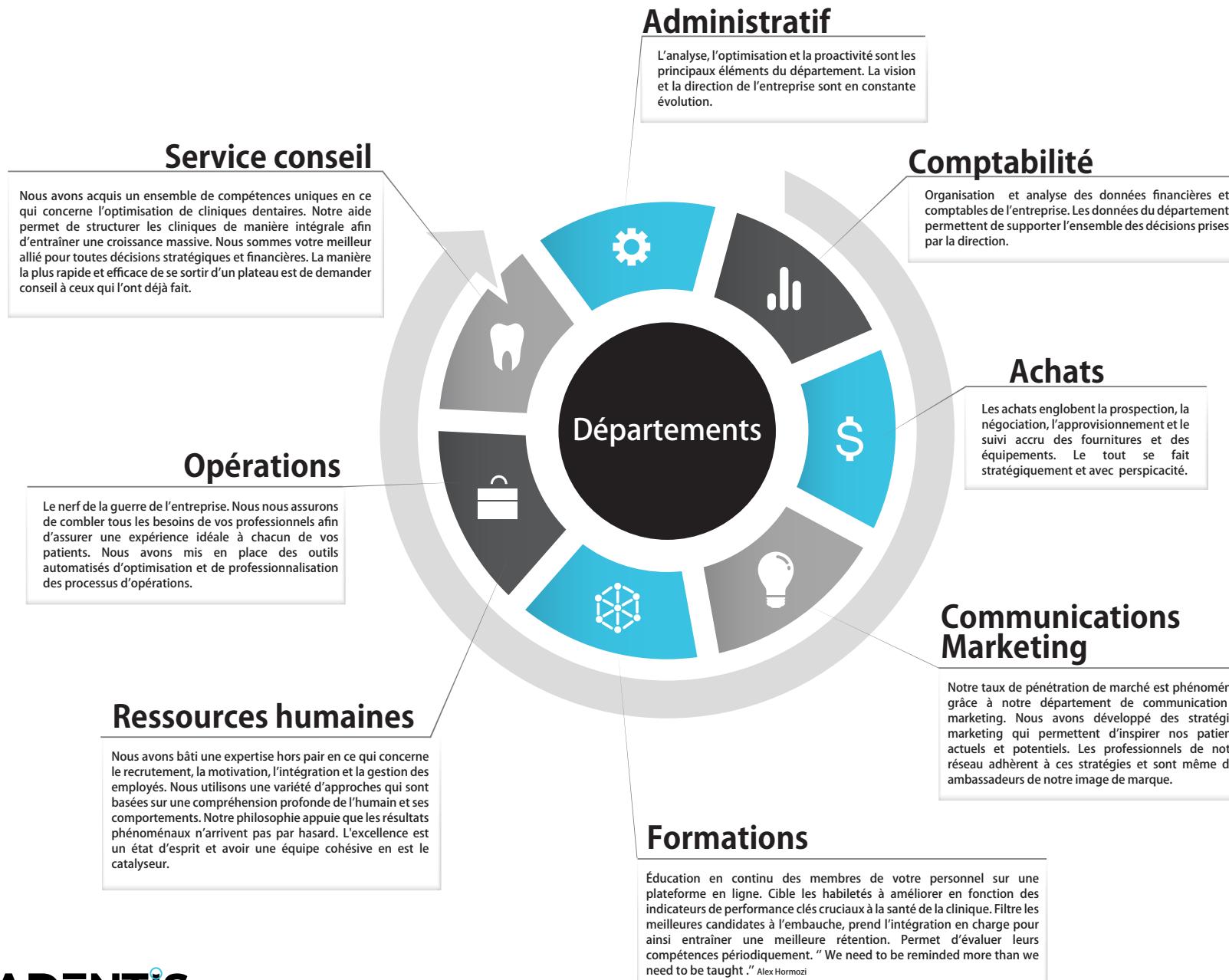
# VISION

Devenir le partenaire offrant le plus de valeur aux dentistes, à leur équipe et à leur famille.

# MISSION

Conseiller et éduquer les dentistes pour qu'ils prospèrent en réglant des problèmes récurrents et en créant des solutions permanentes.





# Suite de systèmes exclusifs

**A-PATIENT FLOW.**<sup>®</sup>

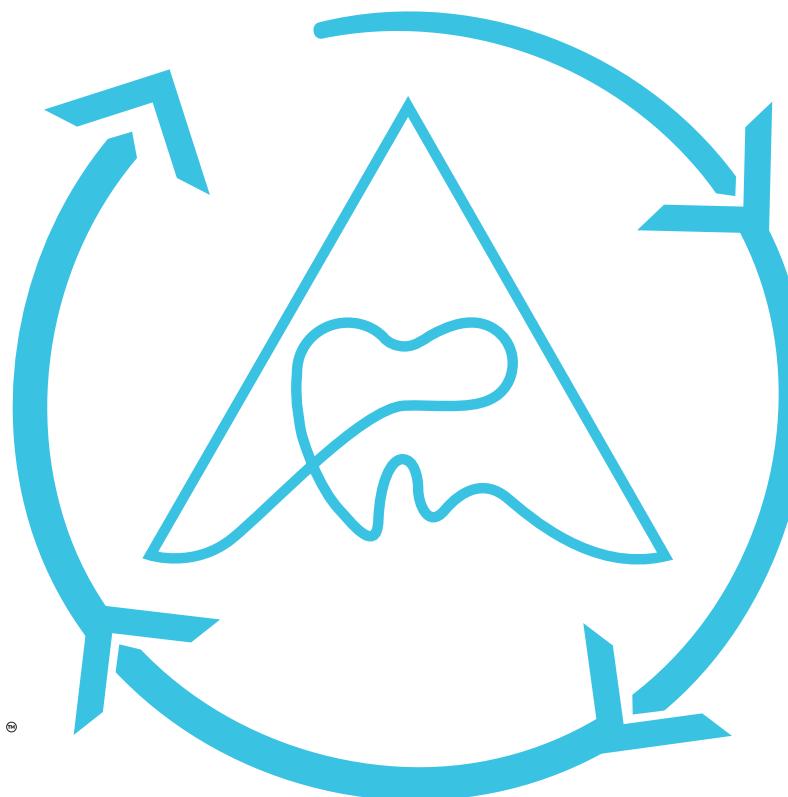
PROCESSUS d'expérience CLIENT

**A-PLAYER.**<sup>®</sup>

FORMATION dentaire CONTINUE

**A-KPI.**<sup>®</sup>

MARQUEUR de PERFORMANCE



**A-ACTION.**<sup>®</sup>

INITIATIVE d'exécution OPERATIONNELLE

# A-PATIENT FLOW<sup>TM</sup>

PROCESSUS d'expérience CLIENT



Extraire les bénéfices de l'expérience patient

## Apprendre à mieux connaître vos patients

Court questionnaire diagnostique. Conscientise les patients par rapport aux imperfections buccales qu'ils pourraient détenir. Soulève leur douleur émotionnelle.

## Expert-conseil bucco-dentaire

Présentation du traitement. Amène le patient à sentir que ses préoccupations sont respectées.

## Expert-conseil administratif

Planification du rendez-vous et options de financement. Favorise l'acceptation de traitement.

## Perfectionnement expérience client

Court sondage. Propose une expérience idéale.

## Récolte de référence

Collecte les informations des connaissances de votre patient qui pourraient avoir besoin de vos interventions afin de soulager une problématique similaire.

# A-KPI

MARQUEUR de PERFORMANCE

Vous donne l'heure juste sur la santé de votre clinique dentaire

# A-ACTION

INITIATIVE d'exécution OPERATIONNELLE

Donne des solutions concrètes pour améliorer la métrique



Opportunité manqué de clientèle  
(Les nouveaux patients ne sont additionnés aux patients actifs)  
Formule: Nombre de patients actif il a 12 mois - le nombre de nouveaux patients 12mois - nouveaux patient sur 12 mois

400



Vous avez fait 500 nouveaux patients mais vous avez perdu 400 patients.  
Action corrective: Réactiver les patients innactifs  
[Cliquez ici pour la formation A-PLAYER de réactivation de patients.](#)



Prebook  
Formule: Nombres de patient qui on pris un rendez-vous hygiene/Nombres de patients traités aujourd'hui.

70%



Votre objectif devrait se situer autour de 85%.  
Vous perdez 30% actuellement de votre clientèle.  
Action corrective: Ne plus laisser aucun patient partir sans rendez-vous.  
[Cliquez ici pour la formation A-PLAYER de prébook.](#)



Nombres de patient ACTIF 12 mois

2005



Vous avez acquéri 5 nouveaux patients aujourd'hui.  
Action corrective: Aucune  
[Cliquez ici pour la formation A-PLAYER expérience patient.](#)



Potentiel maximal de l'horaire  
Formule: (Heure d'ouverture / Nombres de chaises) x billing par chaise à l'heure

88%



Félicitations vous êtes presque à capacité maximale.  
Action corrective: Augmenter le nombre de salle opératoire.  
[Cliquez ici pour la formation A-PLAYER de plan d'affaire.](#)



Facturation chaise à l'heure  
Formule: (Billing total de la journée ÷ nombre de salles) ÷ nb heure ouverture

120\$



Prenez action rapidement, vous êtes en dessous de votre seuil de rentabilité.  
Action corrective: Optimisation de l'horaire.  
[Cliquez ici pour la formation A-PLAYER sur l'optimisation de l'horaire.](#)



Panier patient  
Formule: Billing 12 mois ÷ patients actifs 12 mois

300\$



Vous êtes sous la moyenne québécoise qui est de 522\$.  
Action corrective: Maximisez et optimisez votre horaire de façons soutenue.  
[Cliquez ici pour la formation A-PLAYER sur le panier patient.](#)

## Solution permanente pour vos problèmes récurrents.

### Solutions complètes pour acquérir des connaissances supérieures

Plateforme **en ligne** disponible 24h/24 avec examen par chapitre.

**Formation initiale**  
Complète pour l'ensemble des membres de votre clinique.



A-KPI



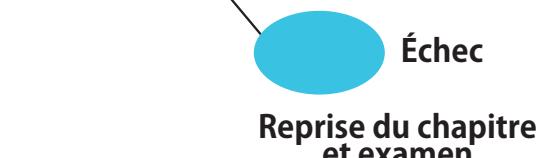
Examen



**Formation spécifique**  
Pour améliorer la santé de votre clinique dentaire.



Examen



# C'est maintenant le temps d'amener votre cabinet au prochain niveau avec Adentis 2.0



Avec Adentis 2.0, vous allez avoir accès à:



## A-Patient flow™ 'testé VIVA'. Ne perdez plus d'opportunités. (Valeur totale de 110 000 \$)

Vos patients seront motivés intrinsèquement à réaliser une transformation avec vous en plus de réclamer un traitement à marge élevée sans que vous ayez à faire quoique ce soit.



## A-KPI to action Déléguez les conversations difficiles. (Valeur totale de 100 000 \$)

Il s'occupe du travail pénible pour votre gestionnaire. Un système de renforcement positif est mis de l'avant pour qu'elles deviennent perpétuellement meilleures.



## Chasseurs de tête Adentis. Vivez sans anxiété. (Valeur totale de 80 000 \$)

Épargnez-vous des milliers de dollars et obtenez une introduction immédiate à notre équipe de chasseurs de têtes spécialisés.



## A-KPI. Ne tolérez plus de rapports subjectifs. (Valeur totale de 80 000 \$)

Il s'agit de l'arme de prédilection que l'on donne à nos membres afin qu'ils puissent être au courant des performances exactes de leur cabinet.



## A-Player Training. Ne laissez plus de patients partir sans rendez-vous. (Valeur totale de 1500 \$ / mois)

Nous avons déjà fait le travail pour vous. Nous ne laissons aucune pierre retournée dans cette formation. Arrêtez de dépenser votre argent en salaire pour régler des problèmes récurrents avec des solutions éphémères. Choisissez des solutions permanentes.



## Bannière Adentis. Ne dépensez plus en marketing web. (Valeur totale de 20 000 \$)

Les centres dentaires Viva ont dépensé 0 \$ en frais marketing et ils ont 900 nouveaux patients par an par clinique. Vous serez en mesure d'être affiché sur leur site dès maintenant et de pouvoir tirer profit des mêmes bénéfices que vos compétiteurs rêvent d'avoir.



### Achat Adentis. Ne laissez pas l'inflation avoir le dernier mot. (Valeur totale de 10 000\$)

Bénéficiez dorénavant des meilleurs prix à l'achat de vos fournitures et de vos équipements. Être membre vous donne l'occasion de réduire votre facture de 15 %.



### Groupe Facebook privé

Vous avez aussi la possibilité d'adhérer à notre groupe Facebook privé élite avec notre communauté de dentistes propriétaires. C'est un endroit pour se motiver, poser des questions et célébrer vos victoires avec une association de dentistes indépendants de premier ordre.



### Centre de service Adentis (valeur totale de plus de 500 000 \$)

Administration, ressources humaines, marketing, opérations, formation, comptabilité, on s'occupe de tout. Vous aurez accès à toute notre équipe d'experts via nos appels de coaching zoom sur demande.



### BONUS : A-Value. 200 000 \$ pour votre autographe (valeur totale de plus de 200 000 \$)

Profitez des synergies de groupe pour obtenir un multiple relatif et faites exploser la valeur de votre clinique. Instantanément. Nous avons fait la plus grande transaction de clinique dentaire jamais faite au Québec.



### Soutien de classe mondiale (Valeur totale de 100 000 \$)

Vous avez des questions ou vous avez besoin d'aide ? Nous sommes là pour vous.



### Appel coaching vidéo en direct

C'est votre opportunité d'obtenir des réponses à vos questions, d'apprendre de nos experts, d'obtenir des stratégies d'exécution de niveau supérieur et de connecter avec d'autres propriétaires de cliniques dentaires.



### BONUS : A-Tools. Évitez de vous casser la tête. (Valeur totale de 500\$)

Modèles de contrats de dentistes et d'hygiénistes en prévision de vous éviter la catastrophe si vous décidez de vendre votre pratique. Vous avez aussi accès aux scripts qui ont été testés sur le terrain chez Viva et peaufinés au fil des 8 dernières années. Éclaire les secrétaires dans le but d'engendrer une expérience idéale tout en faisant croître le panier patient.



### BONUS : A-Access. 300 000 \$ de plus à votre retraite (valeur totale de 300 000 \$)

Vous êtes assignés à un conseiller en tout temps avec Desjardins signature. Vous obtenez 0.2 % de rabais sur vos placements en investissant avec les autres membres. Si vous placez 5 millions sur 30 ans, vous économisez 300 000 \$. Votre planification successorale est prise en charge par des notaires et fiscalistes de confiance au groupe Ouellet Bolduc.

# Adentis 2.0 a été fondé en faveur des dentistes propriétaires exactement comme vous.

Notre mission est de leur offrir le plus de valeur possible afin de favoriser l'atteinte de leur plein potentiel, maximiser la valeur de leur clinique et perpétuer face aux grands groupes pour ainsi leur permettre de vivre une vie de **liberté** et d'**abondance**.

**Valeur totale Adentis 2.0:**  
**1 158 500 \$**

**Offre spécial aujourd'hui Adentis 2.0:**  
**Investissement initial: 100 000\$**  
**Investissement annuel: 8 % du brut**

\* Investissement initiale de 50 000 \$ pour la cohorte de nouveaux membres 2022. Nous voulons récompenser les dentistes qui prennent leur clinique à cœur, qui nous font confiance dès le départ et qui prennent action.

\* Applicable seulement pour les cliniques dentaires qui entrent dans nos critères de sélection. Nous choisissons 10 % des cabinets que nous rencontrons. Nous visons un taux de succès de 100 % et notre réputation est importante pour nous.

\*Si votre gestionnaire remplit un rapport quotidien des indicateurs de performance clés et que vous n'obtenez pas une croissance de 5 % sur votre chiffre d'affaires en 2023, nous doublons votre investissement en remboursement.