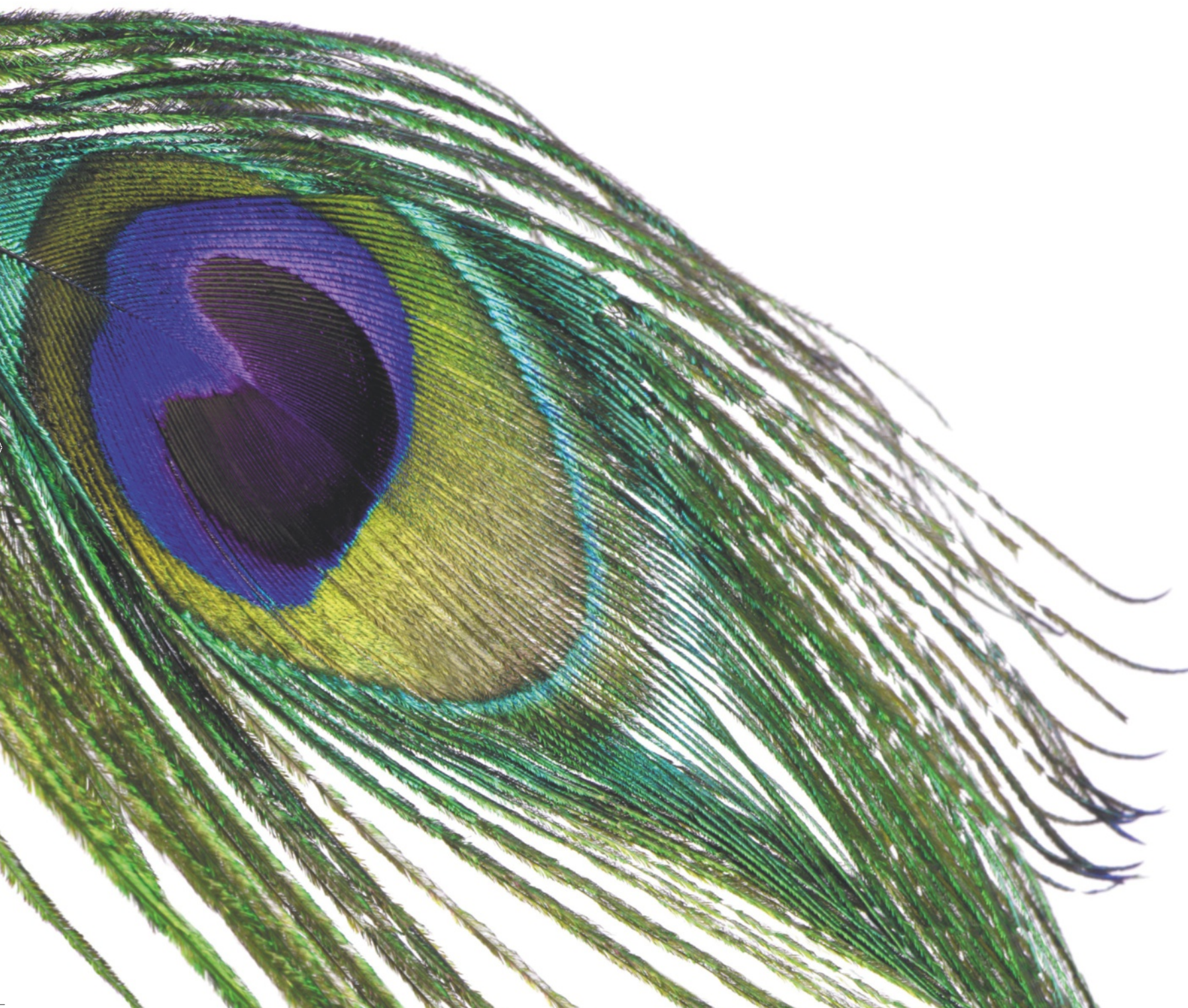


MIGUEL A. ORTIZ

„The Simple Protocol“
Dentalfotografie
in Zeiten von Social Media

LIT







LIT

„The Simple Protocol“
Dentalfotografie
in Zeiten von Social Media

MIGUEL A. ORTIZ, DMD

Prothetiker, in eigener Praxis
Boston, Massachusetts
Gründer von www.DentLit.com

 **QUINTESSENCE PUBLISHING**

Berlin | Barcelona | Chicago | Istanbul | London | Mailand |
Mexiko-Stadt | Moskau | Paris | Prag | Seoul | Tokio | Warschau



Titel der englischen Originalausgabe:

LIT: The Simple Protocol for Dental Photography in the Age of Social Media

© 2019 Quintessence Publishing, Co, Inc, USA

Bibliografische Informationen der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

ISBN: 978-3-86867-488-0



Quintessenz Verlags-GmbH

Ifenpfad 2–4

12107 Berlin

www.quintessenz.de

© 2019 Quintessenz Verlags-GmbH, Berlin

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechts ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Übersetzung: Dr. Michael Prüfert, Kiel

Lektorat und Herstellung: Quintessenz Verlags-GmbH, Berlin

Druck: Grafički zavod Hrvatske d.o.o., Zagreb, Kroatien

Printed in Croatia



Ich liebe Dich, Colleen.

Inhalt



1

Fotografische
Grundlagen

1



2

61

Ausrüstung
für die dentale
Fotografie



3

79

Porträtfotografie



Intraorale
Fotografie
105

4





Geleitwort



Lee M. Jameson, DDS, MS

Interimsleiter
Abteilung für restaurative Zahnheilkunde
Hochschule für Zahnmedizin
University of Illinois Chicago

Professor und Dekan (Emeritus)
Northwestern University Dental School
Evanston, Illinois

Ehemaliger Präsident der American
Prosthodontic Society (Amerikanische
Gesellschaft für Prothetik)
und des
American College of Prosthodontics
(Amerikanische Hochschule für Prothetik)

Mit der Veröffentlichung dieses Buches hat Dr. Miguel A. Ortiz einen wesentlichen Beitrag zum wachsenden Diskurs über künstlerische dentale Fotografie geleistet. Dieses herausragende Buch ist eine Mischung aus Fotografie in Museumsqualität, bodenständigen Anweisungen aus seiner Praxiserfahrung und cleveren Tipps für das Marketing in sozialen Medien. Durch sein kreatives fotografisches Objektiv erzählt Dr. Ortiz die Geschichte der prothetischen Versorgung von Patienten, die über die traditionellen Mechanismen fotografischer Dokumentation hinausgeht. Er vereinfacht komplexe Prinzipien, damit niedergelassene Zahnärzte verstehen, wie man die fotografische Dokumentation effektiv in die moderne zahnmedizinische Versorgung einbindet. Mit den hier vorgestellten Ideen können Sie auf künstlerische Art und Weise Ihre verändernden Therapieverläufe kommunizieren.

Der persönliche Schreibstil von Dr. Ortiz vermittelt dem Leser das Gefühl, direkt im Gespräch mit ihm zu sein. Das Buch spiegelt den Inhalt seiner beliebten Kurse für dentale Fotografie wider und umreißt dabei die wesentlichen Grundlagen der Fotografie sowie die dazu nötige Ausrüstung in

der zahnärztlichen Praxis. Anschließend widmet er sich dem am meisten unterschätzten Aspekt der dentalen Fotografie – der Beleuchtung. Er erläutert die Wechselwirkungen zwischen Lichtquellen, Diffusoren, Arbeitsabständen und Winkeln – die damit verbundene Auswirkung auf Belichtung, Schatten, Schärfentiefe, Textur und Chromatizität – und betont in diesem Zusammenhang deren Bedeutung für die Farbbewertung in der intraoralen und Porträtfotografie.

Im letzten Kapitel des Buches gibt Dr. Ortiz eine Einführung, wie Sie den größten Nutzen aus sozialen Medien ziehen können, um Ihre Praxis mit Ihren Wunschklienten zu verknüpfen und wie Sie die dynamische Plattform von Instagram nutzen können, um mit anderen Fachleuten zu interagieren.

Dieses großartige Buch nimmt Sie mit auf eine Reise visueller Schönheit, die die professionelle Kommunikation, Dokumentation und Vermarktung für jeden niedergelassenen Zahnarzt verbessert, der hohe Standards setzt und seine Behandlungsweise optimieren möchte.



Vorwort

LIT ist ein Buch auf der Suche nach dem perfekten Lächeln. Man könnte meinen, dass ich als Zahnarzt von jedem Lächeln besessen wäre. Aber da liegen Sie falsch. Das Lächeln, das zu diesem Buch geführt hat, werde ich nie fotografieren – Ihr Lächeln.

Ich habe über ein Jahr gebraucht, um den weltweit besten eintägigen Kurs für zahnärztliche Fotografie zu erstellen und durchzuführen. Aber es bedurfte ein Jahrzehnt des Versuchs und Irrtums, um das Wissen und die Erfahrung zu erlangen, die dies ermöglichten (ebenso eine Menge Geld, wie mein Fotobudget belegen kann). Meine Mission war es, meinen Kollegen all die Zeit und das Geld zu sparen und mein Wissen und meine Erfahrung in ein elegantes 1-Tages-Paket zu verpacken.

Lassen Sie mich eine Bühne für Sie bereiten: Jede Stadt der Welt, 35 Zahnärzte, Models, Maskenbildner, Lichter, eine interaktive Präsentation und ich. Wir sind alle da und lernen die Grundlagen der Fotografie, Kameraeinstellungen, Zubehör, intraorales Vorgehen, Beleuchtungsprinzipien, Laborfotografie usw. Dann schließt sich jeder einer kleinen Gruppen mit einem Model an, das bereit ist, für sie zu lächeln. Die Schüler versuchen, sich an alles zu erinnern und es anzuwenden, was ich gerade gelehrt habe. Sie versuchen, diese großartige Aufnahme zu bekommen, die Sie so oft in den sozialen Medien von Menschen gesehen haben, von denen Sie glaubten, dass sie besonders talentiert sind – die Götter der Dentalfotografie. So. Perfekt. Schuss.

Und da ist es: Das Lächeln. Nicht das auf den Fotos, nicht das der Modelle, sondern das Lächeln auf den Gesichtern meiner Schüler, meinen Kollegen. Ihr Lächeln.

Du hast es geschafft – den Schuss – und sie schauen sich um, um es den anderen zu erzählen. „Schau! Ich habe es!“ Dann breitet es sich aus und bewegt sich wie eine Welle durch den Raum. Jeder hat es. Zusammen mit dem Lächeln kommt die Erkenntnis, dass dies doch nicht so schwer ist, wenn man nur die Grundlagen, die Beleuchtung und ein paar kleine Tricks kennt. Es war schon immer da. Sie hatten die Werkzeuge schon die ganze Zeit. Sie wussten nur einfach nicht, wie Sie sie richtig anwenden sollten.

Glauben Sie mir, wenn es um dentale Fotografie geht, bin ich Atheist. Es gibt keine Götter. Es ist nur Übung und Verständnis. In der Regel beginnt es mit der Frage:

- „Miguel, ist das alles? Ich platziere das Licht hier und positioniere mich dort und schon bin ich fertig?“
- „Ich brauche keine tolle Kamera? Oder 10 Objektive oder eine sperrige Beleuchtungs-ausrüstung?“
- „Was meinst du damit, dass ich den Ringblitz nicht mehr brauche?“
- „Willst du mir sagen, dass ich dieses Foto auch in meiner kleinen Praxis machen kann?“

Ja! Ja! Ja! Genau das sage ich. Es ist einfach. Es ist wirklich einfach.

LIT wurde geboren, weil ich süchtig nach dem Lächeln meiner Kollegen war. Ich habe die Kunst der dentalen Fotografie vereinfacht und entmystifiziert. Ich beginne mit den Grundlagen. Ich will Ihnen nicht nur beibringen, wie man schöne Lippen und glänzende Zähne fotografiert. Ich bringe Ihnen bei, wie man Fotograf wird und ALLE Bilder macht. Jedes Bild. Stellen Sie sich vor, Sie lernen zum ersten Mal Autofahren und Ihr



Fahrlehrer bringt Ihnen nur bei, wie Sie in Ihrem eigenen Häuserblock fahren. Nun, dann möchte ich nicht dabei sein, wenn Sie zum ersten Mal auf der Autobahn fahren. Oder stellen Sie sich vor, Sie fahren zum ersten mal bei Regen. Ich werde Ihnen beibringen, unter allen Bedingungen zu fahren. Wo, wann und wie weit Sie dann gehen, liegt bei Ihnen.

Zunächst werden die fotografischen Grundlagen anhand einfacher visueller Szenarien und Analogien dargestellt. Dann werden wir uns der Porträtfotografie zuwenden. Warum ein Porträt? Weil es die beste Möglichkeit ist, die Grundlagen zu üben, die Sie gerade gelernt haben. Beim Porträt geht es darum, Ihre Kamera, das Licht und den Raum um Sie herum zu verstehen. Es ist der perfekte Start zu lernen, im manuellen Modus zu fotografieren. Glauben Sie mir, das möchten Sie nicht üben, während jemand Retraktoren im Mund hat. Sobald Sie die Porträtfotografie beherrschen – und glauben Sie mir, es ist ziemlich einfach –, werden wir über die Ausrüstung sprechen, die Sie benötigen: Kameras, Objektive, Beleuchtung, Zubehör usw.

An diesem Punkt sind Sie mit dem Wissen ausgestattet, um in den Himmel der dentalen Fotografie aufzusteigen. „Ist das alles?“, Könnten Sie fragen. Ein vollständiger intraoraler Vorgang, der in einer kleinen Praxis in 10 Minuten durchgeführt werden kann, ohne dass Sie oder Ihr Patient umziehen müssen. Nicht den Stuhl bewegen, nicht das Licht bewegen, nicht sich selbst bewegen. Ja, Sie haben richtig gelesen. **LIT** bringt Ihnen „The Simple Protocol“. In der Vergangenheit haben Bücher über dentale Fotografie genau hier aufgehört. Aber ich habe es nicht getan. Schließlich leben wir im 21. Jahrhundert und wer möchte nicht die kunstvolle dentale Fotografie perfektionieren, die Sie jetzt in allen sozialen Medien sehen – Facebook, Instagram und in jeder neuen schicken App, die als Nächstes auf den Markt kommt?

In diesem Buch lernen Sie alle Tricks und Techniken, um diese erstaunlichen künstlerischen Aufnahmen selbst zu fotografieren. Wissen Sie was? Das ist gar nicht so schwer. Das ist es wirklich nicht. Als Zahntechniker habe ich auch meinen zahntechnischen Kollegen, die Ihre Arbeit vorstellen möchten, ein ganzes Kapitel gewidmet. Dieses Buch ist auch für Sie. Ich verrate Ihnen alles, was Sie brauchen, um Ihr Handwerk, Ihre Kunst und Ihre Leidenschaft im Labor fotografieren zu können.

Am Ende des Buches komme ich zu etwas, was in diesem Zusammenhang noch nie diskutiert wurde: Wie man den Online-Marktplatz und die sozialen Medien verstehen und für die eigene Praxis nutzen kann. Nein, ich spreche nicht von dem albernen wöchentlichen Post, den ein Unternehmen für Sie auf der Facebook-Seite Ihrer Praxis veröffentlicht – der Ihre Patienten daran erinnert, wie wichtig die täglichen Anwendung von Zahnseide ist.

Ich spreche auch nicht darüber, wie Sie Ihre Homepage bei Google auf einen höheren Rang bringen können. Jeder macht bei diesem Spiel mit, und dabei geht es nur um sehr geringe Gewinne. Ich spreche von einem tieferen Verständnis, wie Online-Marketing und soziale Medien wirklich funktionieren: Google, Facebook, Instagram, AB-Tests, Zielseiten, Zielgruppenaufbau, Retargeting, Pixel usw. – Strategien, von denen die meisten von Ihnen noch nie etwas gehört haben, beschäftigen Praxen in Ihrer Umgebung.

Ich gebe Ihnen **LIT**. Das erste vereinfachte, aber vollständige Buch über die dentale Fotografie. Es wird die Art und Weise, wie Sie Fotos aufnehmen, verändern und Sie werden diese Fähigkeiten für immer nutzen können. Ich weiß, dass Sie es lieben werden, und das bringt mich auch zum Lächeln.





Fotografische Grundlagen



Die Big 5

Die Big 5 beziehen sich auf die fünf wichtigsten Begriffe in der Dentalfotografie. Diese 5 Parameter ermöglichen Ihnen die vollständige Kontrolle über Ihre fotografischen Ergebnisse. Erlernen Sie die Big 5 und Sie werden Meister des manuellen Modus sein. Vergessen Sie den Auto-Modus für immer. Sie gestalten Ihr eigenes Bild, nicht die Kamera.

BELICHTUNG

BLENDE

BELICHTUNGSZEIT

SCHÄRFENTIEFE

WEISSABGLEICH



1/5: Belichtung



BELICHTUNG

Die gesamte **Lichtmenge**, die auf den Sensor im Inneren der Kamera fällt.

Ein Eimer voller Wasser

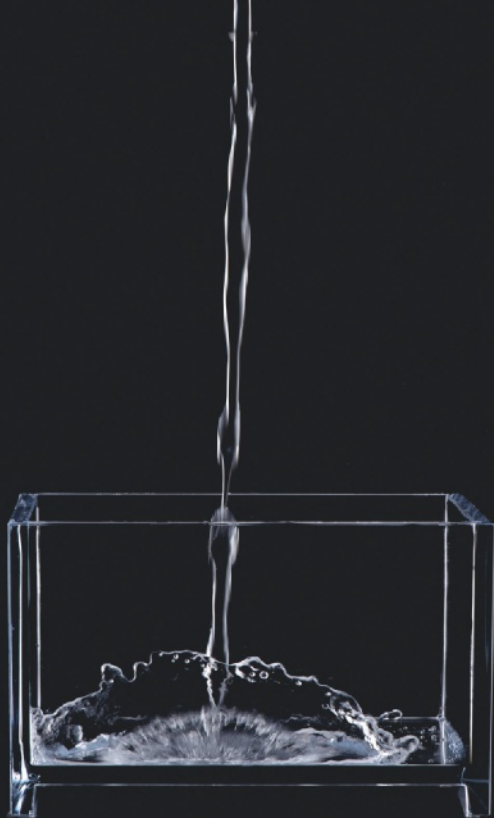
Der wichtigste Faktor in der Dentalfotografie ist die Belichtung – jeder weitere Faktor in der Fotografie basiert auf dem Verständnis der Belichtung. Zum Glück ist das Prinzip nicht schwer zu verstehen.

Die Belichtung kann mit einem Eimer voller Wasser verglichen werden.

Stellen Sie sich vor, Sie haben einen Eimer und möchten diesen mit Hilfe eines Gartenschlauches mit Wasser füllen. Der Eimer steht für den digitalen Sensor Ihrer Kamera, das Wasser ist das Licht und der Schlauch ist das Objektiv. In dieser Analogie ist die Belichtung die MENGE an Wasser, die Sie in den Eimer geben.



copyright by
not for publication
Quintessenz



unterbelichtet

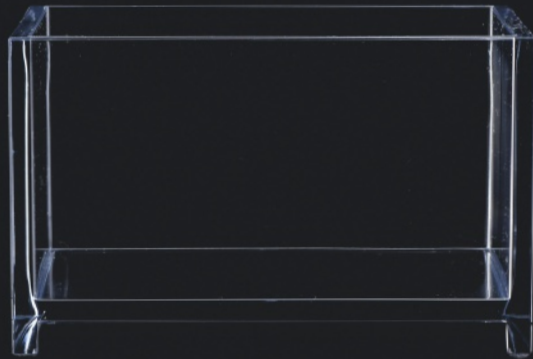


korrekt belichtet



überbelichtet

BELICHTUNG = MENGE DES WASSER IN DEM EIMER
(Licht) (Sensor)



Großer Eimer = Vollformat-Sensor



Kleiner Eimer = Cropped Sensor

Wir können große oder kleine Eimer (Sensorgrößen), minimal gefüllte Eimer (Unterbelichtung), bis zur gewünschten Markierung gefüllte Eimer (korrekte Belichtung) oder einen Eimer haben, der so voll ist, dass das Wasser herausläuft (Überbelichtung). Wir können klares Wasser (temperaturkalibriertes Licht) oder farbiges Wasser (nicht kalibriertes Licht) haben. Ihr Schlauch (Objektiv) könnte unterschiedliche Durchmesser (Blenden) haben. Wir können einen Schlauch mit großem Durchmesser oder einen Schlauch mit sehr schmalen Durchmesser verwenden, um mehr oder weniger Wasser (Licht) in den Eimer (Sensor) zu füllen. Alternativ dazu kann der Wasserdruck (Lichtintensität) hoch

oder niedrig sein und in einer bestimmten Zeit (Belichtungszeit) mehr oder weniger Wasser (Photonen) liefern.

Schließlich ist auch das schnelle Öffnen und Schließen der Wasserdüse (kurze Verschlusszeit) möglich, damit das Wasser nur in bestimmten Zeitintervallen fließen kann. Oder Sie können die Düse offen lassen (Langzeitbelichtung), wodurch eine endlose Menge Wasser in den Eimer gelangt.

Wir werden später erfahren, dass nicht alle Eimer (Kamerasensoren) die gleiche Größe haben, und ja, die Größe spielt eine Rolle.



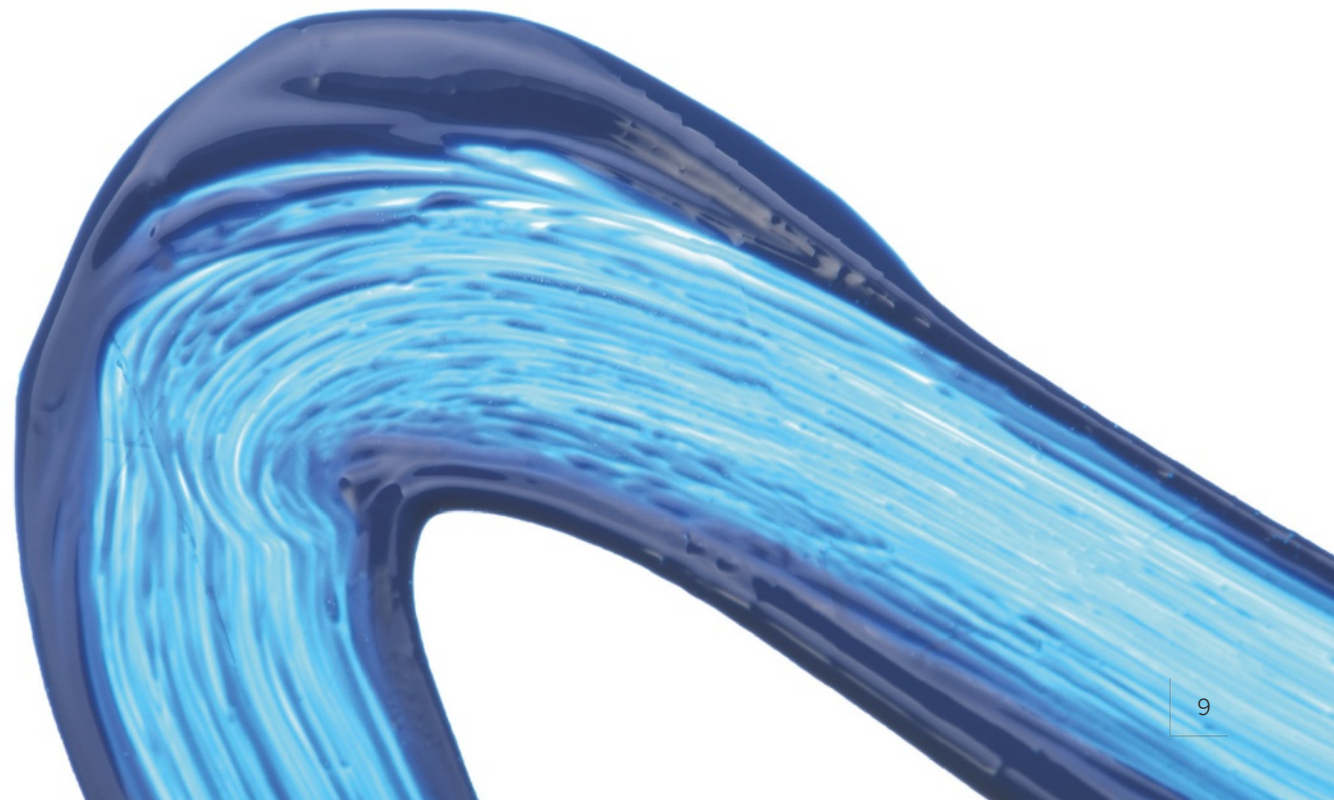
Wie Sie sehen, kann das Konzept des Befüllens eines Eimers in mehrere Komponenten unterteilt werden, die alle beeinflusst werden können. Eines, was wir mit Sicherheit wissen ist, dass Sie beim Befüllen eines Eimers die volle Kontrolle darüber haben, auf welcher Art und Weise Sie es tun. Sie können steuern, mit welcher Art von Flüssigkeit Sie ihn füllen und wie viel und wie schnell diese Flüssigkeit in den Eimer fließt. Wenn es darum geht, Licht auf einen Kamerasensor zu bringen, haben Sie die gleiche Kontrolle.

Am Ende dieses Buches haben Sie die volle Kontrolle über Ihre Kameraeinstellungen und füllen den Sensor mit Licht genau so, wie Sie es möchten.

ein Eimer voller Wasser

Und noch einmal, BELICHTUNG ist die Lichtmenge, die auf den digitalen Sensor in Ihrer Kamera fällt. Ohne Licht gibt es keine Fotografie. Nachdem Sie die Belichtung vollständig verstanden haben, können Sie lernen, wie Sie diesen Eimer füllen.

Die Big 5: minus 1, bleiben noch 4 übrig ...





Intraorale Fotografie



Das intraorale Vorgehen beschreibt den wichtigsten Teil unserer Tätigkeit in der Dentalfotografie. Zweifellos hat die digitale Fotografie und die Verbreitung der Zahnmedizin in den soziale Medien für eine Welle künstlerischer Zahnfotoserien gesorgt, die die Massen inspiriert hat. Wir dürfen jedoch nicht vergessen, dass der wichtigste Aspekt der Dentalfotografie nach wie vor die Dokumentation und die Peer-to-Peer-Kommunikation ist. Die meisten Menschen, die Schwierigkeiten mit der intraoralen Fotografie haben, denken, es sei eine simple Aufgabe, in der sie nicht gut sind. Nun, lassen Sie mich Ihnen eines sagen: Das ist einfach nicht wahr.

Intraorale Fotografie ist keine einfache Aufgabe. In der intraoralen Fotografie stehen wir vielen Herausforderungen gegenüber: engen und dunklen Bereichen, einer nicht idealen physischen Umgebung, einem sich bewegenden und manchmal unkooperativem Motiv und Geräten, die viele nicht richtig einsetzen können. Ich werde das intraorale Vorgehen vereinfachen, indem ich Ihnen zeige, wie ich es mache. Ich bin mir sicher, dass es auch noch andere Vorgehensweisen gibt, aber dies ist eine Möglichkeit, von der ich weiß, dass sie funktioniert.

Blitzeinstellungen

Wie bereits erwähnt, werden die meisten von uns intraorale Aufnahmen entweder mit einem Ringblitz oder einem Zangenblitzsystem aufnehmen. Das Zangenblitzsystem kann auf einer kreisförmigen Basis um das Objektiv montiert sein oder auf einer Halterung, die eine erweiterte, unabhängige Bewegung der Blitzköpfe ermöglicht.

Unabhängig davon, ob Sie einen Ringblitz oder einen Zangenblitz verwenden, sollten Sie diesen im manuellen Modus und nicht im TTL-Modus verwenden. Im TTL- oder „through-the-lens“-Modus definiert die Kameraelektronik die „richtige“ Belichtung für das aufzunehmende Foto. Wenn das Foto nicht richtig belichtet ist und Sie deswegen Parameter wie Blende, Verschlusszeit oder den ISO-Wert anpassen möchten, liest die Kamera die Belichtungswerte der Umgebung erneut aus und aktualisiert diese, um das, was Sie gerade geändert haben, wieder auszugleichen. Das wollen Sie nicht. Sie möchten die volle Kontrolle über Ihre Belichtungsparameter behalten.

Wählen Sie bei Ihrem Ringblitz den manuellen Modus. Ich bevorzuge die volle Blitzleistung oder 1/1, wie in der Blitzeinstellung angezeigt wird. Einige von Ihnen könnten argumentieren, dass Sie den Blitz lieber auf 1/2 Leistung stellen und Ihre ISO-Wert entsprechend erhöhen könnten, um dies auszugleichen. Sie tun das, um die Batterielebensdauer zu verlängern und die Ladezeiten zu verkürzen. Ich belasse meinen ISO-Wert bei 100, um das Bildrauschen so gering wie möglich zu halten.

Positionierung des Patienten

Ich mache 95% meiner intraoralen Fotos mit dem Patienten in vollständiger Rückenlage. Das heißt, ich platziere den Behandlungsstuhl so niedrig und flach wie möglich. Während der Patient parallel zum Boden liegt, positioniere ich mich hinter dem Kopf des Patienten. Bei Verwendung eines Ringblitzes ändern sich meine Beleuchtungs- und Blitzeinstellungen nicht. Bei Verwendung eines Zangenblitzsystems mit Klammern müssen meine Blitze an verschiedenen Punkten meines gesamten intraoralen Vorgehens angepasst werden, um unerwünschte Schatten zu vermeiden. Alle meine Fotos werden von dieser Position aus auf dem Kopf aufgenommen; dies korrigiere ich rasch, wenn ich die Bilddateien auf meinem Computer übertragen habe. Da ich diese Position als die beste für ein schnelles und effizientes intraorales Vorgehen betrachte, bin ich ein großer Verfechter eines 85-mm-Makroobjektives an einer Cropped-Sensor-Kamera. Von dieser Position aus haben die meisten Menschen, die eine Cropped-Sensor-Kamera (d.h. wahrscheinlich die meisten von Ihnen) und ein 100-mm- oder 105-mm-Objektiv haben, Schwierigkeiten, ein Foto aufzunehmen auf dem alles, was sie fotografieren wollen, abgebildet wird. Der Grund dafür ist, dass Sie zu sehr in die Szene hineingezoomt sind und daher alles vergrößert sehen. Sie werden den kleinen Zehenspitzen-Tanz machen und versuchen, aus einer erhöhten Position zu fotografieren, um das gesamte Lächeln abbilden zu können, besonders diejenigen von Ihnen, die kleiner als 1,80 m sind. Mit einem 85-mm-Objektiv ist dieses Problem praktisch gelöst, je nachdem, wie tief Sie Ihren Behandlungsstuhl fahren können.

Wie weit wollen Sie gehen, um das beste Foto zu bekommen?

Ihre Fotos werden nur so gut sein wie Ihre Lichtquelle.

Ringblitz



Zangenblitz



Aufsteckblitze



Studioblitze





The Simple Protocol

In diesem Kapitel geht es um ein einfaches intraorales Vorgehen, das tagtäglich funktioniert, ohne Ihren Arbeitsfluss zu stören. Ich möchte, dass Sie jeden Tag großartige intraorale Fotos aufnehmen können, ohne dafür eine zusätzliche Sitzung einplanen zu müssen. In der Fotografie dreht sich alles um Beleuchtung. Aus diesem Grund werden Sie in diesem Kapitel eine Vielzahl von Beleuchtungskonfigurationen sehen. Eines bleibt jedoch immer konstant: die Vorgehensweise. Es ändert sich nicht so viel, auch wenn Sie die Beleuchtungssysteme ändern.

Wenn Sie wissen möchten, was ich täglich in der Praxis verwende – ich verwende Aufsteckblitze. Wie bereits erläutert, sind sie einfach zu bedienen, kostengünstig und leicht zu verstauen. Der Hauptgrund jedoch, warum ich mich für diese, im Vergleich zu den anderen Konfigurationen entschieden habe, ist, dass die Aufsteckblitze mit den Diffusoren losgelöst von meiner Kamera sind. Sobald ich die Belichtung eingestellt habe, kann ich mich frei bewegen und meine Lichtverhältnisse ändern sich dabei nicht. Mit dem Ring- oder Zangenblitz bewegt sich die Lichterquelle mit Ihnen, wodurch sich Ihre Belichtung bei jeder Position ändert, und Studioblitze sind aufgrund ihrer Größe für die meisten Praxen einfach unpraktisch.

The Simple Protocol: Frontalansicht

Das erste Foto, das ich aufnehme, ist das eines entspannten Lächelns. Ich nutze die ersten paar Fotos, um meine Belichtung mit allen bereits besprochenen Parametern anzupassen: Blende, Verschlusszeit, ISO-Wert usw. Dazu nutze ich alle Vorzüge des Histogramms. Meine Zangenblitzköpfe sind so weit voneinander entfernt, wie die Halterungen mit den Reflektoren / Diffusoren es ermöglichen. Sie müssen jedoch darauf achten, dass sie nicht allzu seitlich zu beiden Seiten des Gesichtes (180 Grad) positioniert sind, da sonst ein unterbelichteter Streifen entsteht, der vertikal durch die Mitte des Gesichts verläuft. Die Arme der Blitz-Halterung sollten so weit geöffnet sein, wie es möglich ist, damit die Blitzköpfe in einem Winkel von 45 Grad zum Gesicht des Patienten platziert werden können. Die Blitze befinden sich bei voller Leistung im manuellen Modus, nicht im TTL-Modus.



Aus dieser Position und mit diesem Setup mache ich alle folgenden Fotos:

- Graukarte zur Korrektur des Weißabgleichs
- Entspannte Lippen
- Entspanntes Lächeln
- Volles Lächeln
- Nähere Aufnahmen von all den oben bereits erwähnten, aber seien Sie vorsichtig und bedenken Sie: wenn Sie näher an Ihr Motiv heranrücken, tun Ihre Blitze das auch. Dadurch nimmt die Belichtung zu und die Schärfentiefe ab
- Vollkommenes Gebiss mit Wangenhalter
- Anteriorer Oberkiefer, 6 bis 8 Zähne
- Anteriorer Oberkiefer, 6 bis 8 Zähne mit Kontrastor
- Fotos zur Bestimmung der Zahnfarbe





Marketing and Soziale Medien

Unterstützt von Webistry

Dentale Marketing-Strategien und Soziale Medien



Nach einer zahnärztlichen Ausbildung von insgesamt 8 bis 14 Jahren können wir uns alle auf eines einigen: Geschäfts- und Marketingstrategien sind in keinem zahnärztlichen Lehrplan enthalten. Eine erstaunliche Tatsache, wenn man bedenkt, dass wir als Zahnärzte einen Betrieb leiten.

Für dieses letzte Kapitel des Buches bin ich eine Partnerschaft mit WEBISTRY eingegangen, einer kleinen Agentur, die sich auf digitale Werbung und die Optimierung von Konversions-Raten im Gesundheitssektor spezialisiert hat. Gemeinsam möchten wir Ihnen einen Einblick in die sich ständig verändernde Welt des digitalen Marketings in der Zahnarztpraxis geben.

Der sich schnell ändernde Charakter von Werbung und sozialen Medien macht eine aktuelle Darstellung in Fachbüchern wie diesem hier leider nahezu unmöglich. Zum Zeitpunkt der Erstellung, Drucklegung und Veröffentlichung dieses Buches sind die Informationen möglicherweise nicht mehr aktuell oder relevant. Dies ist ein Risiko, welches ich eingehe, um Ihnen einen Einblick in das Thema zu verschaffen.

Suchmaschinenoptimierung verstehen

Suchmaschinenoptimierung (engl. Search Engine Optimization, SEO)* ist ein seit langem diskutiertes und oft missverstandenes Thema. Aus diesem Grund können gerissene Dienstleister von ihren Kunden profitieren. Ich möchte Ihnen SEO auf leicht verständliche Art und Weise erklären, um Ihnen das Wissen zu vermitteln, welches erforderlich ist, damit Sie die für Sie richtigen Entscheidungen treffen können.

Google: organisch vs. bezahlt

SEO umschreibt eine Sammlung von Strategien, die Sie anwenden können, um für bestimmte Begriffe einen höheren Rang in dem organischen Suchmaschinen-Ranking von Google zu erreichen. Ein häufiger Fehler besteht darin, SEO-Strategien mit kostenpflichtigen Systemen wie „Google Ads“ zu verwechseln. Dabei handelt es sich um eine Anzeigenplattform, mit der Sie auf der Ergebnisseite der Google-Suchmaschine auf Pay-per-Click-Basis einen Spitzenplatz belegen können (Sie zahlen nur, wenn ein Nutzer auf Ihre Anzeige klickt).

* Wichtiger Haftungsausschluss: SEO-Strategien haben sich in den letzten Jahren stark weiterentwickelt, ebenso in den letzten Monaten. Was früher funktionierte, kann Ihrem Unternehmen jetzt erheblich Schaden zufügen. Wir empfehlen Ihnen, bei der Auswahl eines SEO-Anbieters Vorsicht walten zu lassen.

Vor- und Nachteile der Suchmaschinenoptimierung

SEO ist wichtig und sollte nicht vernachlässigt werden. Es handelt sich um eine langfristige Strategie, mit der Ihr Unternehmen mit einer Vielzahl von Suchbegriffen gefunden werden kann, sowohl mit geringer Absicht (z. B. „Was sind die Vorteile von Implantaten?“) als auch mit hoher Absicht (z. B. „Bester Implantatspezialist in [Stadt]“). Wenn Sie einen hohen Rang bei Google erreichen, bedeutet dies im Grunde, dass Google Sie als würdig erachtet, ein relevantes Suchergebnis für ein bestimmtes Thema zu liefern. Dies bedeutet auch, dass Sie möglicherweise sowohl in der Google-Suche als auch in Google Maps angezeigt werden. Da Google über Google Home technologische Fortschritte bei der Spracherkennung und -ausgabe macht, bedeutet dies auch, dass Google Sie möglicherweise für würdig erachtet, bei dem Ergebnis einer Sprachsuche erwähnt zu werden. Aus diesem Grund sollte SEO als langfristige Strategie nicht ignoriert werden.

Ebenso wichtig ist es, die Einschränkungen von SEO zu verstehen. Wussten Sie zum Beispiel, dass Google Analytics einen Großteil der Quellangaben Ihres Zulaufs (Traffic) verbirgt? Mit anderen Worten, Sie können nicht sehen, welche Keywords zu den meisten Zugriffen auf Ihre Website geführt haben. Sie wissen daher auch nicht, was genau an Ihrer Strategie funktioniert und was nicht? Wie können Sie das steuern? Wie können Sie feststellen, welches Ihrer Keywords zu dem vorhandenen Ergebnis geführt haben? Sie verstehen, was ich meine ...



Was Sie bei der Suchmaschinenoptimierung tun und was Sie unbedingt lassen sollten

Wir erwähnten bereits, dass es SEO-Strategien gibt, die früher gut funktionierten, es jetzt aber nicht mehr tun. In der Tat können einige davon Ihnen mittlerweile sogar schaden. Lassen Sie uns anschauen, was Sie bei der SEO tun und was Sie unbedingt lassen sollten.

Backlinking

Beschreibt eine Methode, auf anderen Webseiten Links zur eigenen Website einzurichten. Google hat dies als Maß für Ihre Bedeutung im Internet gewertet. Wenn Ihre Site auf vielen anderen Webseiten erwähnt wird, müssen Sie wohl ein vertrauenswürdiges Unternehmen sein, oder? Das war früher einmal so. Google beurteilt die Bedeutung Ihrer Website heute nicht mehr nach der Quantität der Links, die zu Ihnen führen, sondern nach der Qualität der Inhalte. Stellen Sie sich eine Oberstufen-Schulklasse vor, in der sich die „coolen“ und die „nicht so coolen“ Kids darüber unterhalten, wer das beliebteste Kind der Stadt ist. Wessen Meinung zählt mehr? In der realen Welt ist das schwer zu beurteilen. Google muss jedoch Methoden entwickeln, um genau dies zu tun. Stellen Sie sich eine Reihe von verlogenen und unaufrichtigen Unternehmen vor, die eine Menge gefälschter Websites erstellen, auf der sie ihre echte Website verlinken. Oder stellen Sie sich vor, Unternehmen bezahlen Websites von Drittanbietern, die für das Web absolut keinen Wert haben,

nur damit ihre Namen und Links auf diesen Websites erwähnt werden. Möchten Sie in einer Welt leben, in der jeder Zahnarzt mit einer solchen Taktik an Zulauf gewinnt? Mit Sicherheit nicht. Aber wie funktioniert das eigentlich? Google prüft jetzt die Qualität der Backlinks. Sie analysieren diese und stellen dabei Fragen wie:

- Wer erwähnt Ihre Website?
- Sind diese Websites beliebt oder vertrauenswürdig?
- Werden diese Websites von vielen Nutzern besucht?
- Werden diese Websites mehr als einmal besucht und kehren die Nutzer immer wieder dorthin zurück, um mehr zu erfahren?

Erinnert Sie das ein wenig an die traditionelle PR-Arbeit? Genau das ist es. Aus diesem Grund behaupten wir, dass das ehemalige Backlinking nun tatsächlich durch digitale PR ersetzt wurde.

PFLEGEN SIE KONTAKTE ZU VERTRAUENS-
WÜRDIGEN QUELLEN, DIE ÜBER SIE „REDEN“, UND
GOOGLE BELOHNT SIE DAFÜR. SO EINFACH IST DAS

On-Page Keyword Optimierung

Beschreibt eine Methode, bei der ein gewünschtes Keyword so oft wie möglich auf Ihrer Website wiederholt wird, damit Google Sie auf der Ergebnisseite der Google-Suche dafür belohnt. Sie müssen aber vorsichtig sein. Sie sollten für jede von Ihnen angebotene Leistung unbedingt eine eigene Seite anlegen. Auf dieser Seite, zum Beispiel auf der Seite „Implantate“, sollten Sie sicherstellen, dass Sie das Wort „Implantate“ in dem Titel der Seite, den Untertiteln und Textabschnitten erwähnen. Es gibt benutzerfreundliche Tools, die Sie bei diesem Prozess unterstützen können, z. B. Yoast SEO.

Seien Sie aber vorsichtig. Die Tage des kostenlosen Keyword-Jamming sind vorbei (zumindest hoffen wir das für Sie). Google bewertet die Nutzererfahrung und Relevanz Ihrer Inhalte mittlerweile höher als die Keywords. Google „versteht“ inzwischen, welche Inhalte Sinn machen und welche nicht. Wenn Google das Gefühl hat, dass Sie ein Schlüsselwort absichtlich übermäßig oft verwenden, um das System zu betrügen, werden Sie herabgestuft. Google möchte dadurch sicherstellen, dass ein Nutzer, der auf Ihrer Website landet, tatsächlich auch das findet, was er gesucht hat. Wie können Sie das machen? Es ist wirklich einfach. Ist Ihre Website für Handys geeignet? Kommen die Leute nach ihrem ersten Besuch auf Ihre Website zurück? Wie hoch ist Ihre Absprungrate? Wie lange bleibt ein Nutzer auf Ihrer Website? Die Liste kann noch beliebig weitergeführt werden.

Bewertungen

Sie wissen, was das ist, aber wussten Sie, dass Google diese mitberücksichtigt? Denken Sie daran, Google versucht festzustellen, wer es verdient, gefunden zu werden, und wer nicht. Wenn Ihr Konkurrent bei Google Bewertungen einen Durchschnitt von 4,5 mit 126 abgegebenen Bewertungen hat und Sie einen Durchschnitt von nur 2,4 – wen wird Google Ihrer Meinung nach bevorzugen? Um Ihre Chancen, gefunden zu werden zu erhöhen, versuchen Sie, auf Plattformen wie Google, Yelp und anderen so viele positive Bewertungen wie möglich zu erhalten.

Ein Keyword so oft wie möglich auf Ihrer Website zu wiederholen ist mittlerweile nicht mehr so effektiv – Bewertungen werden allerdings immer wichtiger.

Danksagung

LIT ist das Ergebnis von unzähligen Stunden Arbeit vor Ort, in meiner Praxis, in Flugzeugen und in Kursen. Ich bin um die Welt gereist, auf der Suche nach dem, was mich berührt – das Lächeln meiner Kollegen. Ich liebe den Zahnarztberuf und ich liebe die Fotografie. Beides zu lehren ist meine Leidenschaft.

LIT trägt meinen Namen auf dem Cover, aber das ist eine falsche Darstellung dessen, was nötig ist, um ein solches Projekt zu realisieren. Dieses Buch wäre ohne die bedingungslose Unterstützung von Freunden, Familie und Mentoren nie entstanden. Man muss ein wenig verrückt sein (nicht weniger und aus Argentinien stammen), um sich vorzustellen, ein Buch zu schreiben, während man Vollzeit in einer Praxis arbeitet, 35 Kurse in 33 verschiedenen Städten anbietet und Vater von 3 Kindern unter 7 Jahren ist.

Diese verrückte Vision hätte ohne die hartnäckige Arbeitsmoral und die soliden Werte meiner Eltern nie das Licht der Welt erblickt, obwohl sie meinen Bruder und mich unter schwierigen sozioökonomischen Umständen aufgezogen haben. Meine Eltern, Nestor und Mabel, sorgten dafür, dass ich auch in schwierigen Zeiten alles hatte, was ich brauchte, um dort anzukommen, wo ich heute bin.

Diese Vision wäre auch nicht möglich gewesen ohne meinen Bruder Carlos, der den Weg eines wahren Mannes geht und dessen Fußstapfen ich zu folgen versuche, um ein guter Freund, Vater und Ehemann zu sein. Vielen Dank an seine Frau Silvina und ihre Kinder – Abril, Nacho und Leire – dafür, dass sie mich zu El Tio Loco gemacht haben. Loco de Amor.

Ich danke auch:

Meinen Freunden, dafür, dass ich mir selbst treu bleiben konnte. Tien, Samira, Lauren, Camille, Edu, Randold, Ghaith, Ryan, Santiago, Mauro,

Ashley, Nick, Kanika, Bharat, Paiyal, Sam und Alan... Aber nicht für die Klamotten.

Meinen Mentoren, die den Weg schon viele Male vor mir gegangen sind und sich selbstlos die Zeit nehmen, mitzumachen und sicherzustellen, dass ich nicht vom Weg abkomme. Dr. Neda Shah-Hosseini, Dr. Faheem Rasool, Dr. Lee Jameson und Dr. Rand Harlow.

Dem gesamten Quintessenz-Team, das so hart an *LIT* gearbeitet hat wie ich, besonders Bryn Grisham und Sue Zubek.

Christie, die das Buch noch besser gemacht hat.

Meinen Jungs: Lucas, Marcos und Tadeo. Ich hoffe wirklich, dass Ihr eines Tages dieses Buch aus dem Regal holen könnt und wisst, dass es alles für Euch war. Ich möchte Euch zeigen, dass Euch nichts aufhalten kann. Wenn Ihr etwas tun wollt, dann tut es. Arbeitet hart. Nichts ist zu schwierig, es braucht nur ehrliche, harte Arbeit. Mit etwas Glück ebne ich Euch den Weg, damit es für Euch etwas einfacher wird. Das hoffe ich doch. Ihr seid mein Ein und Alles. Papa liebt Euch mehr, als Ihr Euch je vorstellen könnt.

Dir, Colleen. Meine Frau. Meine Anführerin. Meine Inspiration. Nichts geschieht ohne Deine bedingungslose Unterstützung. Bei jedem Projekt, bei jeder verrückten Idee sagst Du: „Nein, das geht nicht“, aber Du unterstützt mich trotzdem, und wir machen es gemeinsam. Ich habe die letzten Worte für Dich aufgehoben, weil Du die wichtigste Person in meinem Leben bist. Vielen Dank für Deine Fürsorge und Zuneigung. Du bist mein Fundament; Du hast mich auf den Boden zurückgebracht und mich daran erinnert, was wirklich wichtig ist. Du und unsere Familie, ich schulde Euch so viel. Ich hoffe, ich kann es Euch eines Tages zurückgeben.





Gracias... Totales.



Dr. Miguel A. Ortiz begann 2002 als Zahntechniker in der Dentalindustrie zu arbeiten. In den nächsten 8 Jahren arbeitete er hauptberuflich als Zahntechniker, während er seinen Bachelor of Science mit Auszeichnung an der California State University abschloss. Dr. Ortiz wurde an der Harvard School of Dental Medicine angestellt, wo er promovierte und den Leo Talkoy Award für hervorragende Leistungen in der klinischen Zahnmedizin gewann. Anschließend absolvierte er eine postgraduale prothetische Ausbildung an der University of Illinois in Chicago.

Als Mitglied des American College of Prosthodontics und der American Dental Association ist Dr. Ortiz nach wie vor ein leidenschaftlicher Verfechter herausragender Leistungen in den Bereichen Prothetik, Implantologie, kosmetischer Zahnheilkunde und rekonstruktiver Zahnmedizin. Er unterhält eine Privatpraxis in Boston, Massachusetts, leitet mehrere jährliche Konferenzen und bietet viele zahnärztliche Kurse an. Seine Organisation, DentLIT, widmet sich der Hervorhebung von Erfolgsmethoden, bei der sich Kunst und zahnmedizinische Wissenschaft überschneiden und wo evidenzbasierte Zahnmedizin wirklich erfolgreich ist.

Während seiner Studienzeit verfeinerte Dr. Ortiz seine Fähigkeiten als Fotograf, indem er Fotos machte, um seine restaurative Arbeit hervorzuheben und diese in den sozialen Medien zu präsentieren. Sein Interesse an der Dentalfotografie führte schließlich zur Entwicklung eines eintägigen Kurses für Dentalfotografie, der als Grundlage für dieses Buch diente.

Wenn Dr. Ortiz sich nicht der Dentalfotografie widmet, sind seine Lieblingsbeschäftigungen seine Frau und seine drei Söhne. Er liebt es, mit seinen Jungs zu spielen, wann immer er kann, und seine Lieblings-Fußballmannschaft (Estudiantes de la Plata) anzufeuern, obwohl er weit weg von seiner Heimatstadt ist.

Wenn Sie Fragen an Dr. Miguel A. Ortiz haben, finden Sie seine Arbeiten auf Instagram unter @de_miguel_ortiz oder unter www.DentLit.com.



ISBN 978-3-86867-488-0



9 783868 674880

www.quintessenz.de