

# Smile Direct Club: 突围隐形正畸

因为绕过患者和医生面对面诊疗的环节，同时价格便宜，流程短，一时间 Smile Direct Club 成为隐形正畸领域新模式的代表。

文 | 孙斌



利用远程技术手段，“方便”且“价格更实惠”对患者进行隐形正畸，这是 Smile Direct Club 一直以来的核心定位和宣传卖点。目前，这家成立 5 年的独角兽级别企业已成功登陆纳斯达克。

这家企业的创新之处在于，其商业模式引入了“零售”思维。因为与医疗严肃的属性有悖，由此其招来争议。

传统的隐形正畸，患者必须去医院、诊所寻找专业的正畸医生，而 Smile Direct Club 则不需要。使用其技术支持的患者，有两种方式治疗取模，第一种是直接通过线上购买易用的套件，在家取模，再将牙模邮寄，同时上传一些照片；一种是去线下门店拍摄 3D 照片，获取相关数据，Smile Direct Club 会将隐形牙套邮寄给用户。

因为绕过患者和医生面对面诊疗的环节，这一模式简化了正畸流程，同时价格便宜，矫正流程短，一时间成为隐形正畸领域 DTC（Direct To Consumer）模式的代表。

1999 年，以 Align（隐适美）为代表的隐形正畸技术开启了第四代正畸历史，至今已 20 年。目前尚无新技术、新模式产生可以动摇其地位。Smile Direct Club 的横空出世，构建了这种可能性。

#### 四大优势，价格为王

2014 年，30 岁的亚历克斯·芬克尔（Alex Fenkell）和 29 岁的乔丹·卡茨曼（Jordan Katzman）联手创建了 Smile Direct Club。

这家创业公司总部位于田纳西州纳什维尔，是一家直接面向消费者的齿形矫正企业，拥有客户总数超过 70 万人。

公司通过远程牙科诊断，将授权的牙科医生和齿形矫正患者连接起来。首先发送一个“印

象套件”取得客户的牙齿模具，或邀请客户到达实体门店拍摄免费的 3D 口腔扫描，再由牙医诊断设计出矫正方案，打造出合适的隐形矫正器寄给客户。

Smile Direct Club 开发了远程诊断功能，方便牙医在后续治疗中监督检查治疗效果。正常的治疗周期在 6 个月左右，价格为 1895 美金（同样的诊所费用为 5000 至 8000 美金），支持分期付款，与联合健康和美国安泰保险合作。客户可以通过比正常诊所矫正低一半的价格，获得专业牙科人员的诊断以及护理。

目前，这家公司在加拿大、美国、英国以及澳大利亚均开发了业务，并且拥有 300 多家线下门店。

2019 年 5 月，Smile Direct Club 宣布与惠普达成合作，使用 49 台 3D 打印机的解决方案，HP Jet Fusion 3D 打印系统每天创造超过 5 万个模具，这意味着其在一年内可设计多达 2000 万个定制 3D 打印模具，从此之后能大批量生产量身定制的隐形牙套，并将解决 79% 需要牙齿正畸护理但由于成本过高而无法获得服务的美国人。

目前，Smile Direct Club 主要依靠国家批准的牙医和正牙医生数字网络，他们规定的治疗计划，从收到患者的牙齿 3D 扫描，开始诊断到治疗结束，以及矫正牙齿和临床护理各个方面管理，都通过数字平台完成。

公司联合创始人曾说，Smile Direct Club 以数字方式改变传统的正畸行业，经济实惠和方便。

“惠普 3D 打印和数据智能平台能够应对这种诊断，将制造生产力、质量和可预测性提升到前所未有的水平，同时允许通过我们的远程平台为寻求治疗的消费者省钱。”

Smile Direct Club 模式能否延续的关键在于：远程正畸是否能保证完全解决正畸临床需求，保证医疗质量。

正是由于其独特的 B2C 模式，跳过牙医面诊环节，Smile Direct Club 在发展过程中，也收到了很多投诉。

目前来看，这家独角兽企业之所以发展迅速，主要因其具备四大优势。

首先是价格低。传统正畸需 5000~8000 美元，而采用这一模式仅需 1895 美元。

其次是便捷性高。传统正畸需 10~15 次面诊，周期为 12~24 个月，Smile Direct Club 全部通过远程医疗平台 SmileCheck 进行监督和诊疗计划，时间缩短为 5~10 个月。大约每 6 个月，大多数会员会购买一次保持器。

再次是可及性高。美国正畸医生同样极端缺乏，40% 郡县没有正畸医生，该公司通过正畸套件以及遍布美国、加拿大、澳大利亚以及英国线下 300 多间门店，患者都可以实现正畸。

最后是支付多样性。这家公司还为患者提供两种简单的付款方式：一次性付款或 SmilePay 计划，即 250 美元的首付款和平均每月仅 85 美元的分期付款，无需信用检查。另外，从 2019 年开始，客户与联合健康和美国安泰保险等保险企业建立联系。前 30 天内，因任何原因不满意，可按比例退款。

### 逐鹿资本，褒贬不一

成立至今，在资本市场上，Smile Direct Club 已经连续完成多轮次融资：2016 年 7 月，获得 Gin Lane 的 A 轮投资；2018 年 10 月，宣布融资 3.8 亿美元。

2019 年 9 月 12 日，Smile Direct Club 成功在纳斯达克上市，发行价为 23 美元，较之前的发行区间 19~22 美元有所提高。公司发行 5850 万股 A 类普通股，募资超过 13 亿美元；以发行价计算，市值约 90 亿美元。同时，这家上市企业也成为今年以来美国市场前五大上市公司之一。

只不过，在上市当天，Smile Direct Club 开

盘价格为 20.55 美元，较发行价 23 美元下跌了 10.65%。首日收盘价格为 16.67 美元，较发行价下跌 27.52%。此后，公司股价一路下跌，10 月 17 日最低跌至 8.73 元，较发行价格下跌 62%。

上市前受资本追捧，上市后又遭投资者抛弃。是什么引发了市场对其商业前景产生怀疑？从财务数据来看，Smile Direct Club 在 2018 年总营收达到了 4.23 亿美元，较 2017 年的 1.46 亿美元增长了 190%，2017 与 2018 年分别净亏损 3280 万、7480 万美元。2019 年上半年营收为 3.73 亿美元，上年同期营收为 1.75 亿美元；净亏损为 5292 万美元，上年同期净亏损为 3380 万美元。

从行业规模来看，全球牙齿矫正市场大约在 5 亿人左右，合算为 9450 亿美元；美国牙齿矫正市场在 1.2 亿人左右，合算为 2340 亿美元。

其招股书显示，全球大约 85% 的人拥有牙齿错位咬合问题，而只有不到 1% 的人每年获得治疗，而医疗行业技术的创新也让越来越多的用户接受并相信远程诊疗的效果，未来这将会是很大的市场。

同时，Smile Direct Club 也表示，未来是否能够盈利也是风险因素之一。曾有一些专业牙科人士表示，隐形牙齿矫正器只对一部分用户有效，而美国不少牙医协会也曾发表申明，不建议用户使用远程诊疗系统制定矫正方案。

未来，市场能否广泛接纳采用 Smile Direct Club 的远程诊疗方案、不同地区医疗政策如何规定，都将在很大程度上决定该公司是否能够取得商业成功。

正是由于其独特的 B2C 模式，跳过牙医面诊环节，Smile Direct Club 在发展过程中，也收到了很多投诉。

自成立以来，这家公司一直受到美国正畸

医师协会和数十个州牙科委员会的批评，其中包括佐治亚州和阿拉巴马州联邦法院案件。在加拿大、澳大利亚等新兴市场，也同样面临类似风险。

2018年，美国正畸医师协会甚至发布消费者警报：远程正畸公司如 Smile Direct Club、Candid Co. 和 SmileLove 使患者跳过牙医面诊和 X 光检查的方式“会带来医疗风险”，这些看似让患者省钱省力的做法，实际上会带来很多潜在危害，比如牙根、牙周治疗的问题。批评者认为其商业模式不足以保护患者，因为他们在此过程中从未见过治疗正畸医生，而传统疗法要求所有的正畸一定要在医生的指导下进行。

现在看来，这一创新模式能否延续的一个关键在于：远程正畸是否能保证完全解决正畸临床需求，保证医疗质量。

## 数字口腔，方兴未艾

不可否认，齿形矫正市场前景巨大，在美国是大市场，在中国也方兴未艾。

目前在我国，口腔疾病患者数量居高不下，消费水平上涨带动口腔医疗需求快速增长，都是我国口腔医疗行业市场规模不断增长的重要动力。但在中国还没有诞生类似 Smile Direct Club 这样大型的隐形正畸机构，这也意味着未来这一领域还有很大的发掘空间。

根据前瞻研究院数据，2017年我国口腔医疗行业市场规模为 880 亿元，较上年同比增长 12.39%，是 2008 年市场规模的 4.4 倍，2008~2017 年平均增长率为 17.89%。

2019 年 1 月 31 日，国家卫生健康委印发了《健康口腔行动方案（2019—2025 年）》，实施口腔健康行为普及行动、口腔健康管理优化行动、口腔健康能力提升行动以及口腔健康产

业发展行动，推动我国口腔健康素养水平和健康行为提升。

由于隐形正畸没有传统矫治过程中的钢丝和托槽，具有不影响美观等优点，因而越来越受到美齿者青睐。美国每年有 200 万个新矫治病例，其中 10%~20% 的患者选用隐性矫治；美国大约有 9000 个正畸医生，其中约 7000 个正畸医生使用无托槽矫治技术；美国大约有 12 万个全科牙医，其中约 2.4 万全科牙医在使用无托槽矫治技术。

Smile Direct Club 正是在数字化口腔产业大背景下诞生的新商业模式，把远程正畸的流程规范化，让更多医生清楚什么样的病例可以做，以及不同病例的治疗方法和治疗效果，对于 Smile Direct Club 后期发展来说，无疑具有至关重要的决定性作用。

自 1999 年隐适美开起了隐形正畸行业以来，这个行业至今正好走过了 20 年，在这个过程中新材料、新技术不断被开发推出，使得市场仍能保持较高的增长速度。

虽然，隐形正畸在中国起步并不算晚，但此前受制于居民可支配收入、口腔保健意识等因素，市场总量一直不大。但是最近几年，随着消费升级、居民口腔保健意识提升以及美齿人士的需求释放，隐形正畸在中国以超 60% 的速度高速增长，这表明国内仍然存在大量未满足的市场需求。

目前，隐适美在全球处于领导地位，国内尚没有一家企业处于绝对优势，国产品牌正在奋起直追。中国企业通过不断提高自身的创新能力，设计和制造更适合中国的服务和产品，一定有机会超越国外同行，打造出更加适合国人的隐形正畸产品。Smile Direct Club 的突围成功，也让业界看到了新的发展方向 and 模式。E