



بررسی تجربیات جهانی

شرکتهای استارت آپ در حوزه سلامت دیجیتال

حوزه‌های فعالیت، فناوری‌ها و مدل‌های کسب و کار

سلسله گزارش‌های بررسی تجربیات جهانی شرکتهای استارت آپ



الله الرحمن الرحيم



ستاد فرهنگ سازی اقتصاد دانش بنیان
معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری



ریاست جمهوری
معاونت علمی و فناوری

بررسی تجربیات جهانی شرکت های استارت آپ در حوزه سلامت دیجیتال

از سلسله گزارش های بررسی تجربیات جهانی شرکت های استارت آپ

تدوین: مجتبی کیانی فیض آبادی، سیاوش ملکی فر، محمدصادق خیاطیان، محمد موسی زاده موسوی

ناشر: دانش بنیان فناور

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

سال نشر: ۱۳۹۷

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۸۴۴-۷۵-۶

فهرست

۷	مقدمه
۹	معرفی برنامه ملی آینده نگاری و ارتباط آن با اکوسیستم استارت آپی
۱۰	معرفی طرح بررسی تجربیات جهانی شرکت های استارت آپ
۱۱	۱-۶. بررسی وضعیت کلان حوزه
۲۳	۲-۶. استارت آپ های فعال در حوزه خدمات سلامت شهروندان / بیماران
۵۵	۳-۶. استارت آپ های مرتبط با ارائه دهندگان خدمات سلامت
۷۹	۴-۶. استارت آپ های مرتبط با محیط های آموزشی
۸۷	۵-۶. جمع بندی
۹۵	۶-۶. مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه



مقدمه

- در دهه‌های اخیر با توجه به تحولات مختلف اقتصادی، اجتماعی و فناورانه مانند افزایش شهرنشینی، تغییر در الگوی مصرف و میزان مصرف‌گرایی و افزایش نفوذ و بهره‌گیری از فناوری‌های نوین، زندگی بشر با چالش‌ها و مسائل جدیدی در سبک زندگی و محیط زیست مواجه شده است. پدیده‌هایی مانند چاقی و پیری جامعه، کمبود منابع آبی پایدار، تغییرات آب و هوایی، آلودگی هوا، ایمنی و امنیت غذایی و پسماند در دهه‌های اخیر به مسائلی کلیدی برای بشر تبدیل شده‌اند که آینده و بقای ما را تحت تاثیر خود قرار می‌دهند. با این وجود این چالش‌ها در نوع خود پارادایم جدیدی از زندگی را رقم زده است که مملو از فرصت‌ها و الگوهای نوین کسب‌وکار می‌باشد.
- با گسترش شرکت‌های نوپا (استارت‌آپ‌ها) و اکوسیستم‌های استارت‌آپی در سال‌های اخیر، علاوه بر توجه به حوزه‌هایی که بازگشت سریع اقتصادی داشته‌اند و با مدل‌های کسب‌وکار جدید توانسته‌اند خدمات و ارزش‌های جدیدی را با بهره‌وری بالاتر و با قیمت پایین‌تر به مشتریان عرضه کنند، روند روبه‌رشدی از استارت‌آپ‌هایی دیده می‌شود که با تمرکز بر حل مسائل و چالش‌های کلیدی زندگی امروزی، علاوه بر ارائه راه‌حل‌های خلاقانه مبتنی بر مدل‌های کسب‌وکار جدید، به حل این مسائل و چالش‌ها کمک‌های بزرگی کرده‌اند.
- با توجه به اینکه در سال‌های اخیر یکی از ماموریت‌ها و جهت‌گیری‌های اصلی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری کمک به توسعه زیست‌بوم شرکت‌های نوپا و شرکت‌های دانش‌بنیان بوده است، شناسایی جهت‌گیری‌های موجود این شرکت‌ها از یک سو و شناخت موضوعات و چالش‌های راهبردی کشور از سوی دیگر می‌تواند به راهنمایی مسیرهای جدید برای شکل‌گیری و رشد اینگونه شرکت‌ها کمک کند. بنابراین، یکی از رسالت‌های معاونت علمی هدایت و بازگشایی مسیرهایی جدید برای اکوسیستم شرکت‌های نوپا و دانش‌بنیان بوده تا هم اثرات اقتصادی و هم اثرات اجتماعی آنها را به حداکثر برساند.
- از این رو، طرح آینده‌نگاری ملی که دبیرخانه آن در معاونت علمی و فناوری مستقر است، تلاش داشته است ضمن بررسی الگوهای نوین کسب‌وکارهای نوپا در سطح جهانی و مقایسه آن با رفتارهای شرکت‌های نوپای ایرانی، بر حوزه‌های نوینی متمرکز شود که می‌توانند بیشترین تاثیرات اجتماعی را علاوه بر دستاورد اقتصادی داشته باشند. در این طرح، با بهره‌گیری از رویکرد تراز یابی و شناخت مهم‌ترین روندهای حاکم بر تحولات اکوسیستم‌های استارت‌آپی سعی شده است که مسیرهای جدیدی برای شرکت‌های نوپا و دانش‌بنیان ایرانی شناسایی و معرفی شوند.



مقدمه

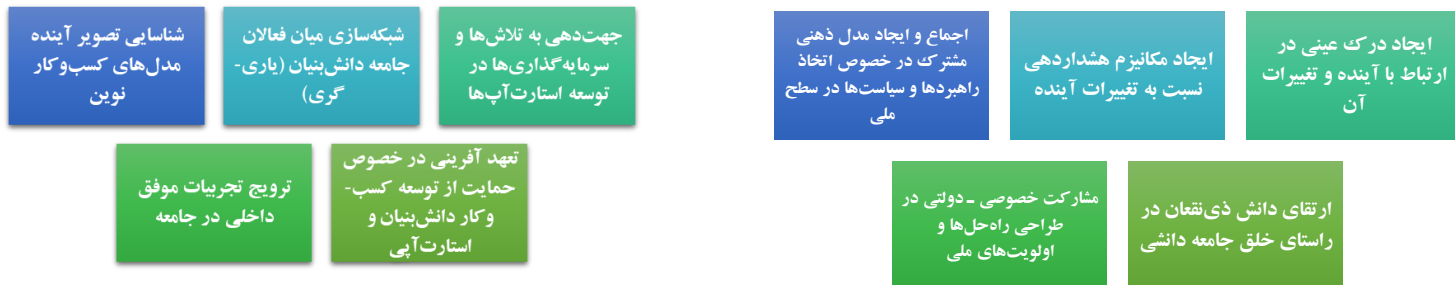
- در سال‌های اخیر با توسعه اکوسیستم کارآفرینی شرکت‌های نوپا در ایران و افزایش تعداد شرکت‌های نوپا در کشور، زمینه ایجاد اشتغال و به ظهور رسیدن ایده‌های نوآورانه جوانان و فارغ‌التحصیلان دانشگاهی فراهم گردیده است. هم‌اکنون که این پارادایم جدید خلق ثروت در حال رشد می‌باشد و از نوپایی خارج شده است نیازمند متنوع‌سازی و تمرکز بیشتر بر حوزه‌های جدید می‌باشد.
- اغلب ایده‌ها و فعالیت‌های اکوسیستم موجود بر روی فعالیت‌های خدماتی مانند فروش، حمل‌ونقل و غذا به صورت آنلاین متمرکز شده‌اند و با توجه به موفقیت چند شرکت در این حوزه‌ها، اغلب افراد جدیدی که می‌خواهند به این حوزه وارد شوند به همین حوزه‌ها وارد می‌شوند. این موضوع مطمئناً نرخ شکست را در این حوزه‌ها بالا برده و از سوی دیگر می‌تواند منجر به سرخوردگی کارآفرینان از یک سو و همچنین کاهش اثرات اقتصادی و ایجاد اشتغال در اکوسیستم شود.
- هدایت کارآفرینان و به‌ویژه سرمایه‌گذاران جدیدی که به اکوسیستم وارد می‌شوند به سمت حوزه‌های کمتر مورد توجه و با پتانسیل بالا و اثرات اجتماعی و اقتصادی و ملی بالا در شرایط کنونی هم به بقای اکوسیستم کمک خواهد کرد و هم اثرات آن را افزایش خواهد داد. با توجه به چالش‌های روزافزون کشور در عرصه‌هایی مانند کشاورزی، سبک زندگی شهرنشینی، مسائل اجتماعی، محیط زیست، آلودگی و انرژی و مواردی از این دست، ورود کارآفرینان و اکوسیستم استارت‌آپی به این حوزه‌ها احتمالاً به علت نبود رقیب‌های سنتی می‌تواند اثرات بیشتری بر اقتصاد و اشتغال داشته باشند و علاوه بر این به حل مسائل و مشکلات اجتماعی و ملی نیز کمک نمایند.

معاونت سیاستگذاری و توسعه
معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری



معرفی برنامه ملی آینده‌نگاری و ارتباط آن با اکوسیستم استارت‌آپی

- پس از انجام مطالعات مقدماتی و مرور تجربیات سایر کشورها، انجام برنامه ملی آینده‌نگاری علم و فناوری توسط معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری پیشنهاد و با پیگیری این طرح در شورای عالی علوم، تحقیقات و فناوری، براساس مصوبه شماره ۱۵۴۲۰۲/ت۱۳۷۷هـ مورخ ۱۳۹۳/۱۲/۱۷ هیات وزیران، اجرای این برنامه بر عهده معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری به عنوان دبیرخانه این برنامه قرار گرفته است.
- دبیرخانه برنامه ملی آینده‌نگاری در راستای هدف اصلی خود در ارائه تصویری شفاف از آینده به ذینفعان سطوح مختلف و توسعه تفکر حامی اکوسیستم استارت‌آپی، با ابزارهای مختلفی اقدام به گفتمان‌سازی پیرامون توسعه اکوسیستم استارت‌آپی نموده است.



مهمترین اهداف مدنظر در برنامه ملی آینده‌نگاری علم و فناوری در جهت توسعه اکوسیستم استارت‌آپی

کارکردهای مورد انتظار برنامه ملی آینده‌نگاری علم و فناوری



معرفی طرح بررسی تجربیات جهانی شرکت های استارت آپ

- در فاز اول از طرح حاضر حوزه های استارت آپی مساله محور مورد مطالعه قرار گرفته اند که عبارتند از: ۱. مدیریت پسماند، ۲. ورزش و سلامت جسمی، ۳. مدیریت آلودگی هوا، ۴. کشاورزی، ۵. مدیریت آب و خشکسالی، ۶. سلامت دیجیتال، ۷. نوآوری اجتماعی، ۸. کالاهای زودمصرف، ۹. انرژی، ۱۰. گردشگری، ۱۱. خودرو، ۱۲. بیمه، ۱۳. آموزش، که در قالب گزارش های مجزا تولید و ارائه می شوند.
- هر گزارش دربرگیرنده بخش های مختلفی است که از تحلیل های کلان هر موضوع شروع شده و با پیوند میان چالش ها و موضوعات راهبردی هر حوزه با الگوهای کسب و کار شرکت های نوپای جهانی و معرفی استارت آپ های مهم ادامه پیدا می کند و در نهایت مجموعه ای از تحلیل های مبتنی بر شناخت فناوری ها، مدل های کسب و کار و الگوهای تامین مالی و نحوه بزرگ شدن آنها خاتمه می یابد. بنابراین هر گزارش دربرگیرنده سه بخش اصلی است:

- تحلیلی بر وضعیت کلان آن حوزه و شناسایی موضوعات راهبردی و چالش های کلیدی مرتبط
- شناسایی و معرفی استارت آپ های کلیدی در هر موضوع راهبردی
- جمع بندی و تحلیل از منظر فناوری ها، حوزه فعالیت، مدل کسب و کار و نحوه پاسخگویی به چالش های کلیدی آن حوزه



۶. استارت آپ‌های حوزه‌ی سلامت دیجیتال

۶-۱. بررسی وضعیت کلان حوزه



مسائل راهبردی حوزه خدمات سلامت

۱ سبک زندگی ناسالم شهروندان (تحرک ناکافی، تغذیه نامناسب، خواب نامطلوب و مانند آن)

۲ عدم دسترسی عادلانه شهروندان به خدمات سلامت با کیفیت و قیمت مناسب

۳ ارتقای سطح سواد سلامت شهروندان

۴ ناکارآمدی نظام آموزش سلامت و انتقال مفاهیم آموزشی برپایه روش‌های سنتی

۵ عدم وجود داده‌ها و اطلاعات یکپارچه، روزآمد، معتبر و دقیق در حوزه سلامت، در سطح ملی، به عنوان سنگ بنای «سیاستگذاری مبتنی بر شواهد»

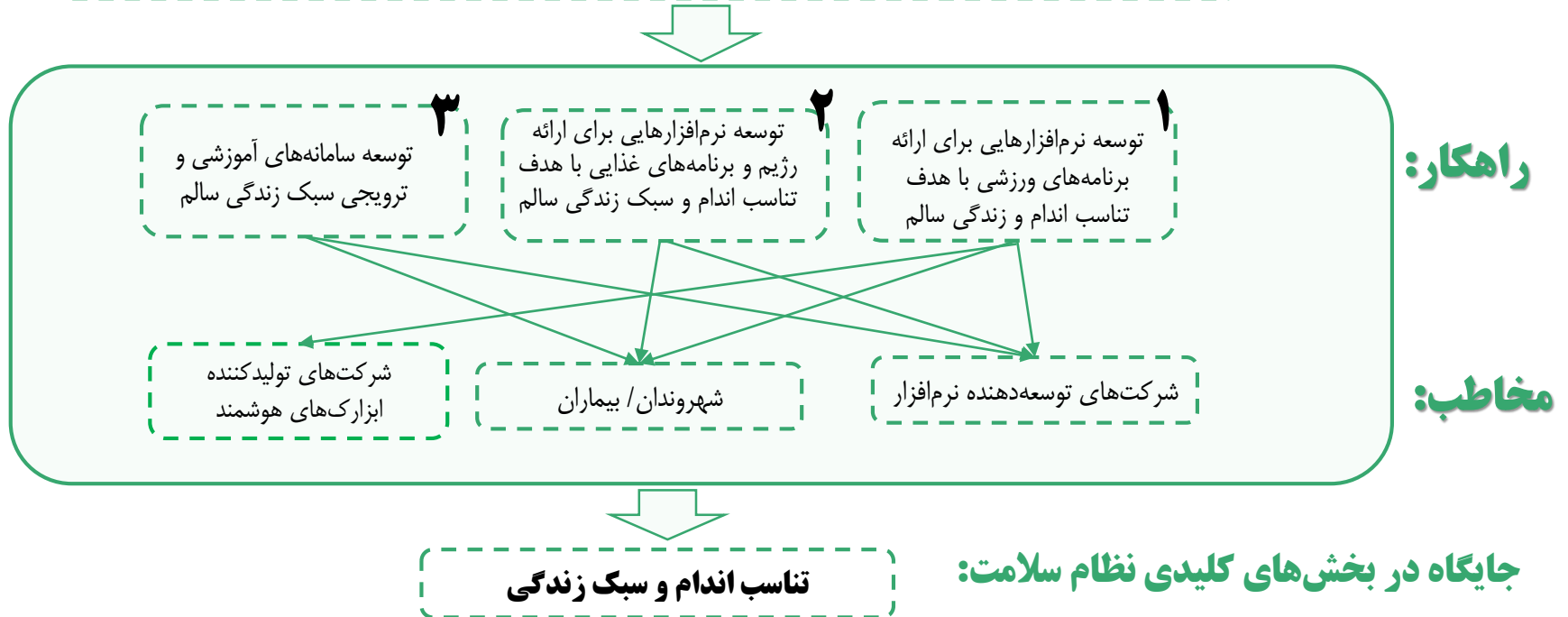
۶ ضعف در مدیریت دانش نظام سلامت در سطح مراکز ارائه‌دهنده خدمات سلامت

۷ ضرورت بهبود داروها و تجهیزات پزشکی (کاهش هزینه، افزایش دقت، بالابردن سرعت و ...)



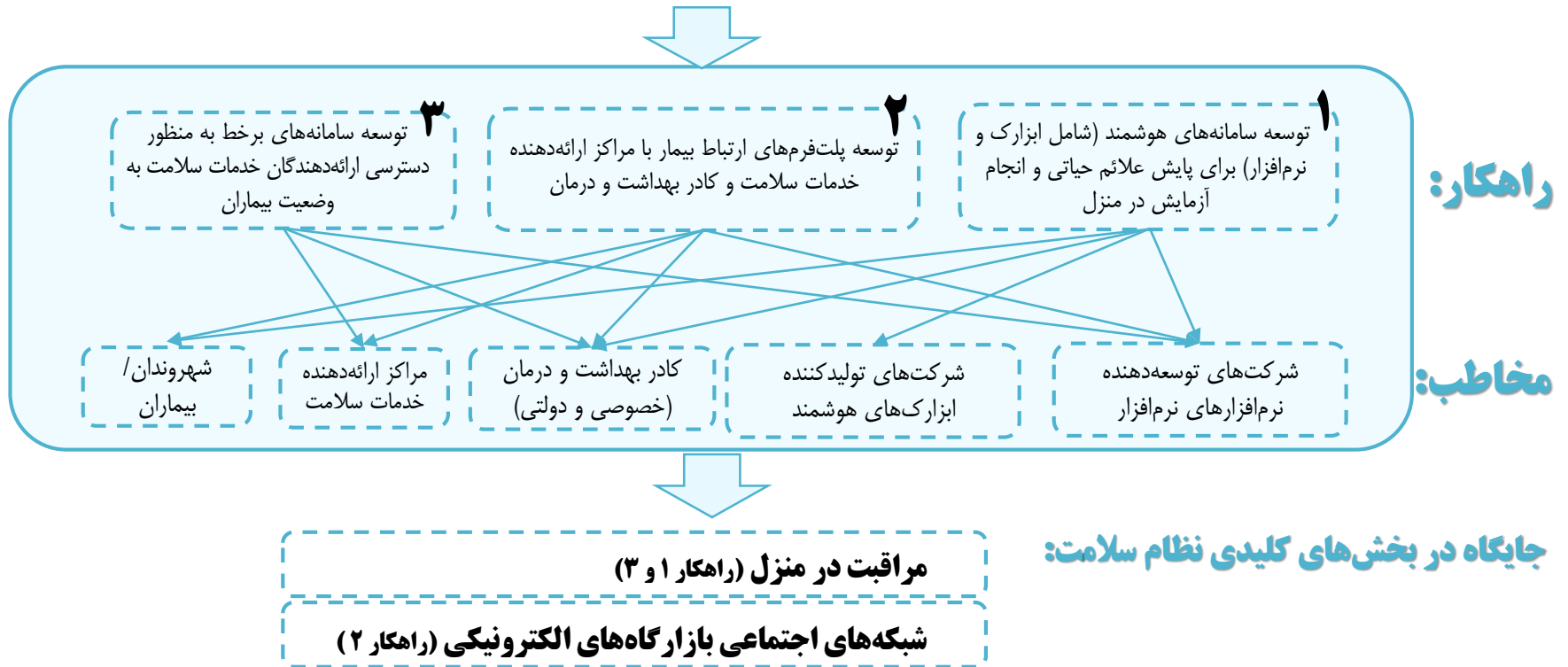
راهکارهای استارت آپی برای مسائل راهبردی مطرح شده

چالش / فرصت ۱: سبک زندگی ناسالم شهروندان (تحرک ناکافی، تغذیه نامناسب، خواب نامطلوب و مانند آن)



راهکارهای استارت آپی برای مسائل راهبردی مطرح شده

چالش / فرصت ۲: عدم دسترسی عادلانه شهروندان به خدمات سلامت با کیفیت و قیمت مناسب



راهکارهای استارت آپی برای مسائل راهبردی مطرح شده

چالش / فرصت ۳:

ارتقای سطح سواد سلامت شهروندان



راهکار:

۱ اشتراک تجربیات بیماران و دریافت راهنمایی از سایر افراد با وضعیت مشابه

۲ توسعه سامانه‌های آموزشی و ترویجی سلامت با تاکید بر پیشگیری

مخاطب:

شرکت‌های توسعه‌دهنده نرم‌افزار

شهروندان / بیماران

جایگاه در بخش‌های کلیدی نظام سلامت:

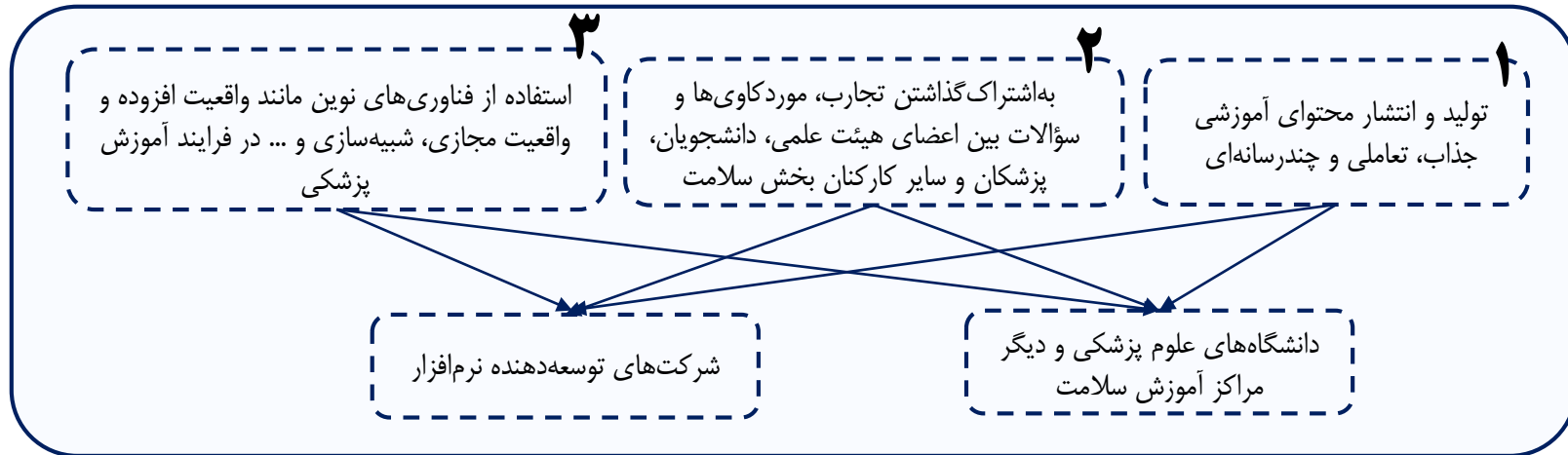
شبکه‌های اجتماعی و بازارگاه‌های الکترونیکی (راهکار ۱)

تناسب اندام و سبک زندگی (راهکار ۲)



راهکارهای استارت آپی برای مسائل راهبردی مطرح شده

چالش / فرصت ۴: **ناکارآمدی نظام آموزش سلامت و انتقال مفاهیم آموزشی بر پایه روش‌های سنتی**



راهکار:

مخاطب:

خدمات آموزشی

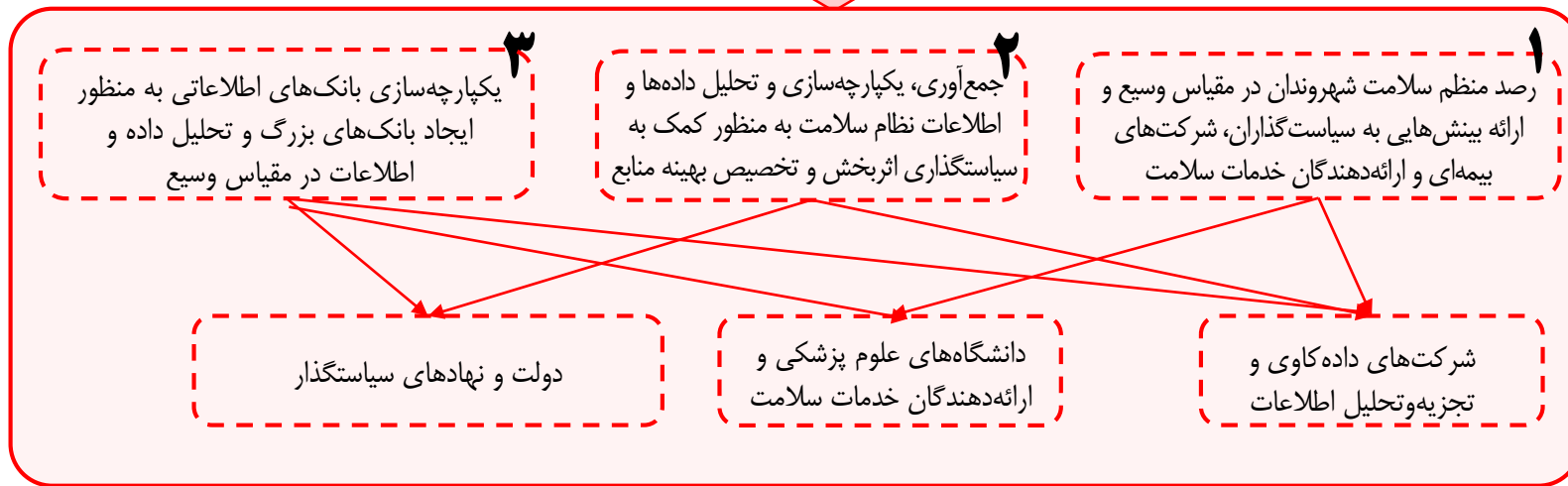
جایگاه در بخش‌های کلیدی نظام سلامت:



راهکارهای استارت آپی برای مسائل راهبردی مطرح شده

عدم وجود داده‌ها و اطلاعات یکپارچه، روزآمد، معتبر و دقیق در حوزه سلامت، در سطح ملی، به عنوان سنگ بنای «سیاستگذاری مبتنی بر شواهد»

چالش / فرصت ۵:



راهکار:

مخاطب:

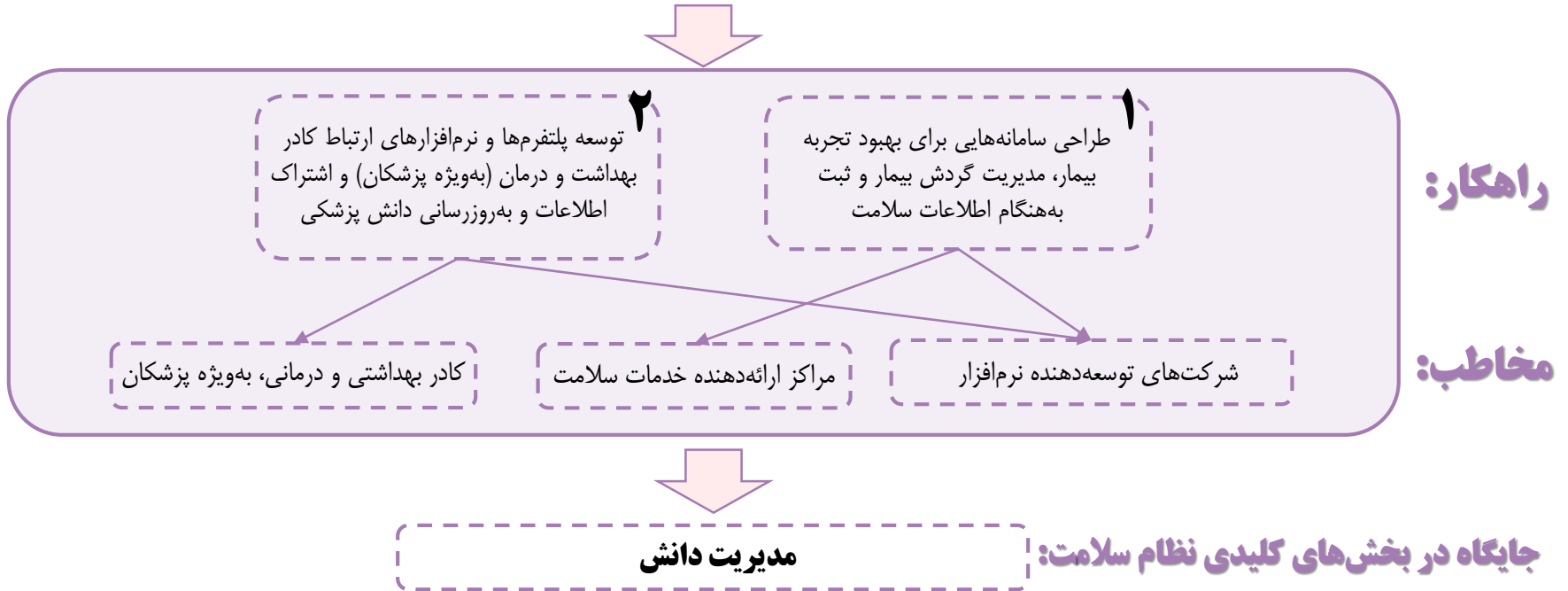
مدیریت دانش

جایگاه در بخش‌های کلیدی نظام سلامت:



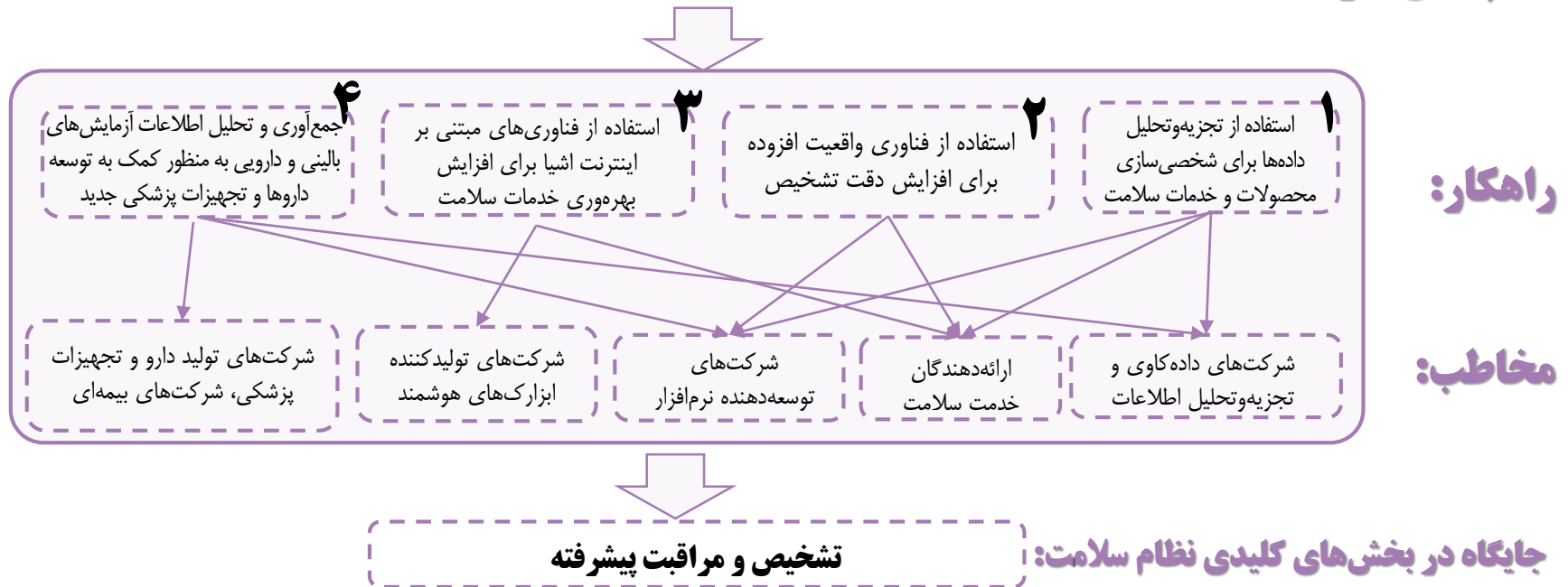
راهکارهای استارت آپی برای مسائل راهبردی مطرح شده

چالش / فرصت ۶: ضعف در مدیریت دانش نظام سلامت در سطح مراکز ارائه‌دهنده خدمات سلامت



راهکارهای استارت آپی برای مسائل راهبردی مطرح شده

چالش/فرصت ۷: ضرورت بهبود داروها و تجهیزات پزشکی (کاهش هزینه، افزایش دقت، بالابردن سرعت و ...)



حوزه‌های فعالیت استارت آپ‌های سلامت دیجیتال

بازارهای هدف استارت آپ‌های سلامت دیجیتال



استارت آپ‌های سلامت دیجیتال به تفکیک حوزه فعالیت

شهروندان / بیماران



	تناسب اندام و سبک زندگی
	مراقبت در منزل
	شبکه‌های اجتماعی و بازارگاه‌های الکترونیکی



استارت آپ‌های سلامت دیجیتال به تفکیک حوزه فعالیت

ارائه‌دهندگان خدمات سلامت

۲



echopixel

flatiron

V I O M E

BenevolentAI

HeartFlow®

akili

تشخیصی و
مراقبت پیشرفته

healthverity®

TRUVEN
HEALTH ANALYTICS™

CareCloud

مدیریت دانش

d SERMO
talk real world medicine

AUGMEDIX

xhealth™

محیط‌های آموزشی

۳

Medical Realities

OSSO VR

zSpace®

REEL DX

خدمات آموزشی



۶. استارت آپ‌های حوزه‌ی سلامت دیجیتال

۶-۲. استارت آپ‌های شهروندان / بیماران



مسائل راهبردی مرتبط با بهداشت و سلامت شهروندان/بیماران

شهروندان / بیماران

۱

۱ سبک زندگی ناسالم شهروندان (تحرک ناکافی، تغذیه نامناسب، خواب نامطلوب و مانند آن)

۲ عدم دسترسی عادلانه شهروندان به خدمات سلامت با کیفیت و قیمت مناسب

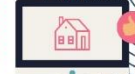
۳ ارتقای سطح سواد سلامت شهروندان



راهکارهای ارائه شده برای مسائل راهبردی مرتبط با بهداشت و سلامت شهروندان/بیماران

شهروندان / بیماران

- توسعه نرم افزارهایی برای ارائه برنامه های ورزشی با هدف تناسب اندام و زندگی سالم
- توسعه نرم افزارهایی برای ارائه رژیم و برنامه های غذایی با هدف تناسب اندام و سبک زندگی سالم
- توسعه سامانه های آموزش و ترویج سبک زندگی سالم
- توسعه سامانه های هوشمند (شامل ابزارک و نرم افزار) برای پایش علائم حیاتی و انجام آزمایش در منزل
- توسعه پلتفرم های ارتباط بیمار با مراکز ارائه دهنده خدمات سلامت و کادر بهداشت و درمان
- توسعه سامانه های برخط به منظور دسترسی ارائه دهندگان خدمات سلامت به وضعیت بیماران
- اشتراک تجربیات بیماران و دریافت راهنمایی از سایر افراد با وضعیت مشابه
- توسعه سامانه های آموزشی و ترویجی سلامت با تاکید بر پیشگیری



۲-۶. استارت آپ‌های شهروندان / بیماران

تناسب اندام و سبک زندگی




استارت آپ‌های فعال در بخش تناسب اندام و سبک زندگی

توضیح:


موتیو استارت‌آپی در کشور آمریکا است که در زمینه تولید ریبندهای علائم حیاتی فعالیت می‌کند. هدف این شرکت تولید ابزارهایی است که کاملاً با زندگی روزمره ما سازگار باشند و امکان استفاده در تمامی حالات با کمترین مزاحمت برای کاربر را داشته باشند. اولین محصول این شرکت، یک حلقه هوشمند است که قابلیت ردیابی علائم حیاتی بدن را دارد. در کنار این حلقه با نصب نرم‌افزار تلفن هوشمند، تمام علائم به صورت ۲۴ ساعته در این اپلیکیشن قابل مشاهده و گزارش‌گیری هستند. حلقه طراحی شده توسط این شرکت ترکیبی از زیبایی، فرم و عملکرد مناسب است. این حلقه راحت و شیک، کوچک‌ترین ریبند علائم حیاتی است که می‌تواند بر ضربان قلب، میزان فعالیت، میزان کالری سوزی و خواب افراد نظارت کند. در طراحی این حلقه از مدارهای چاپی انعطاف‌پذیر و نوعی باتری استفاده شده است تا بتوانند فرم حلقه را بگیرند.


MOTIV




 mymotiv.com


نام شرکت: Motiv 

حوزه فعالیت: ابزارک‌های پوشیدنی هوشمند 


محصول/خدمت: پایش و برنامه‌ریزی تناسب اندام 


کل سرمایه تامین شده: ۲۰۰۵ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: نامشخص 


گروه مخاطب: تمام شهروندان 

مسائل راهبردی: ۱ 

مدل درآمد: فروش محصول 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده 

سال تاسیس: ۲۰۱۳ 

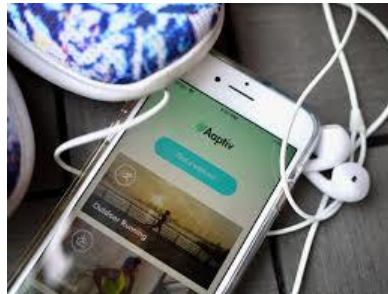
فناوری‌های کلیدی: • ابزارک‌های هوشمند و اینترنت اشیا
• اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری 




استارت آپهای فعال در بخش تناسب اندام و سبک زندگی


توضیح:


Aaptiv اپلیکیشنی است که با توجه به شرایط جسمانی کاربر و امکانات در دسترس وی، برنامه‌های منظم ورزشی ارائه می‌دهد. این برنامه‌ها، اهداف متفاوتی دارند: تناسب اندام، کاهش وزن، افزایش استقامت، دویدن و کاربر امکانات و شرایط خود را به نرم‌افزار می‌دهد. از بین برنامه‌های پیشنهادی یکی را انتخاب می‌کند و بر اساس آن پیش می‌رود. هر برنامه یک مربی دارد که در تمام مراحل به کاربر راهنمایی می‌کند. تمام حرکات ورزشی از زوایای مختلف فیلم‌برداری شده و مربی نیز توضیحات لازم را ارائه می‌کند. حرکات ورزشی در این مجموعه بسیار متنوع است: از حرکات کششی و برنامه‌های دویدن که نیاز به تجهیزات ندارند، گرفته تا برنامه‌های باشگاهی با وسائلی همچون تردمیل، دوچرخه ثابت، انواع وزنه‌ها و




 www.aaptiv.com


نام شرکت: Aaptiv 


حوزه فعالیت: مشاوره مرزش و تناسب اندام 


محصول/خدمت: ارائه برنامه ورزشی با اهداف مختلف 


کل سرمایه تامین شده: ۵۲۰۱ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Series C 


گروه مخاطب: تمام شهروندان 

مسائل راهبردی: ۱ 

مدل درآمد: حق اشتراک 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده 

سال تاسیس: ۲۰۱۵ 

فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری 




استارت آپ‌های فعال در بخش تناسب اندام و سبک زندگی

توضیح:

این استارت آپ دارنده بزرگترین پایگاه داده‌های رژیم غذایی و کالری جهان با ۵ میلیون غذای مختلف است. این پایگاه داده از طریق وبسایت و اپلیکیشن موبایل برای همگان در دسترس است. این شرکت پلتفرمی طراحی کرده است که متناسب با رژیم غذایی و هدف‌های تعریف شده از سوی کاربر، برنامه‌های ورزشی پیشنهاد می‌دهد.

این شرکت از فناوری بازی‌وارسازی برای ایجاد انگیزه در کاربران برای پایبندی به برنامه ورزشی خود استفاده می‌کند. این شرکت که زیر نظر شرکت پوشاک ورزشی آندرامور فعالیت می‌کند، در گزارشی که در سال ۲۰۱۸ منتشر ساخت، اعلام داشت که ۱.۲ میلیون حساب کاربری در وبسایت و اپلیکیشن این شرکت ثبت‌نام کرده‌اند و از برنامه‌های غذایی و ورزشی آن استفاده می‌کنند. ضمناً این شرکت توسط کمپانی آندرامور در سال ۲۰۱۵ به مبلغ ۴۷۵ میلیون دلار خریداری شده است.



 www.myfitnesspal.com

★ نام شرکت: MyFitnessPal

🔧 محصول/خدمت: ورزش در منزل

👥 تعداد مشتریان: ۱.۲ میلیون عضو

📄 آخرین نوع تامین سرمایه: Series A

👥 گروه مخاطب: عمومی

🎯 مسائل راهبردی: چالش/فرصت ۴،۱

💰 مدل درآمد: حق اشتراک

🌐 موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده

📅 سال تاسیس: ۲۰۰۵

💡 فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/App/آنلاین



استارت آپهای فعال در بخش تناسب اندام و سبک زندگی

توضیح:

این شرکت اپلیکیشنی ارائه داده است که افراد می توانند از طریق آن ورزشکاران دیگر در نزدیکی خود را پیدا کنند و به صورت گروهی با یکدیگر ورزش کنند.

کاربران می توانند با پرداخت حق عضویت در این اپلیکیشن، نوع ورزش موردعلاقه و زمان در نظر گرفته شده برای ورزش را وارد کنند. این اپلیکیشن نزدیکترین افراد با برنامه ریزی مشابه را به کاربر معرفی می کند و این افراد می توانند از طریق برنامه با یکدیگر صحبت کرده و قرار ورزشی بگذارند.

همچنین کاربران می توانند برنامه های گروهی و مهم ورزشی پیرامون محل زندگی خود را دریافت کنند و به صورت گروهی با سایر علاقمندان در این رویدادها شرکت کنند. این اپلیکیشن طیف گسترده ای از فعالیت ها مانند دوچرخه سواری، پیاده روی، فوتبال و سایر ورزش های حرفه ای را در بر می گیرد.





Sporty app




www.sportyapp.com


نام شرکت: Sporty app 


محصول/خدمت: فراهم آوردن امکان ورزش در کنار یکدیگر 


کل سرمایه تامین شده: ۱.۵ میلیون دلار 


گروه مخاطب: عمومی 

مسائل راهبردی: چالش/فرصت ۱ 

مدل درآمد: حق اشتراک 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده 

سال تاسیس: ۲۰۱۴ 

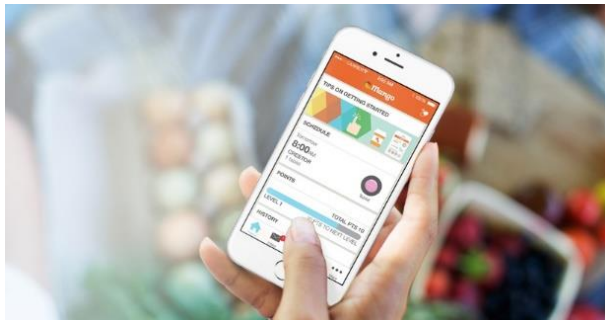
فناوری های کلیدی: پلتفرم نرم افزاری/App/آنلاین 




استارت آپهای فعال در بخش تناسب اندام و سبک زندگی


توضیح:


شرکت منگو، شرکتی فعال در حوزه سلامت همراه است که هدف خود را الهام بخشی و توانمندسازی افراد مبتلا به بیماری‌های مزمن در مسیر حفظ سلامتی‌شان قرار داده است. این شرکت پلتفرمی ارائه کرده است که به شهروندان کمک می‌کند شرایط پیچیده و فرآیند درمانی خود را مدیریت کنند. این نرم افزار امکانی را فراهم آورده است که کاربر برای انجام فرایندهای درمانی خود، مثل مصرف به موقع داروها، ثبت وزن، ثبت فشار خون و ... را برنامه ریزی کند. منگو به کاربر یادآوری می‌کند که باید چه دارویی را استفاده کند یا زمان کدام فعالیت مربوط سلامت رسیده است. منگو درباره داروهای کاربر نیز اطلاعات جامعی به وی ارائه می‌کند.





 www.mangohealth.com


 **Mango Health**

نام شرکت: Mango Health 


حوزه فعالیت: نظارت بر تغذیه و فعالیت / بازی وارسازی 


محصول / خدمت: پلتفرم اصلاح سبک زندگی 

کل سرمایه تامین شده: ۸۰۳ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Series B 


گروه مخاطب: عموم شهروندان 

مسائل راهبردی: ۱ و ۳ 

مدل درآمد: حق اشتراک 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده 

سال تاسیس: ۲۰۱۲ 

فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری 



استارت آپ‌های فعال در بخش تناسب اندام و سبک زندگی

توضیح:

همانطور که کودکان نسل جدید (نسل بومی دیجیتال) دائما در حال چاق و چاق‌تر شدن هستند، پیدا کردن راهکارهای انگیزشی برای ورزش بیشتر و بیشتر آن‌ها امری مهم است. **هدف اصلی استارت آپ GeoPalz، افزایش فعالیت کودکان با ارائه بازی‌های دیجیتالی است.** محصول اصلی این شرکت یک گام‌شمار هوشمند است که به کمربند کودکان بسته می‌شود و از یک شتاب‌سنج یکپارچه برای اندازه‌گیری سرعت و فاصله طی شده توسط کودکان استفاده می‌کند و می‌تواند تا ۲۱ روز اطلاعات را درون خود ذخیره سازد. شکل جدید این گام‌شمار به صورت استیکرهای کفشی طراحی شده است. کودکان با فعالیت و بازی‌های طراحی شده در اپلیکیشن و وبسایت این شرکت می‌توانند امتیاز کسب کرده و به سطوح بالاتر، جوایز و پاداش‌ها و ... دسترسی داشته باشند.



www.geopalz.com

★ نام شرکت: GeoPalz

✂ محصول/خدمت: بازی‌های پرتحرک

🌱 کل سرمایه تامین شده: ۲۰ هزار دلار

📄 آخرین نوع تامین سرمایه: seed

👥 گروه مخاطب: عمومی، کودکان

🎯 مسائل راهبردی: چالش/فرصت ۱

💰 مدل درآمد: فروش مستقیم

🌐 موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده

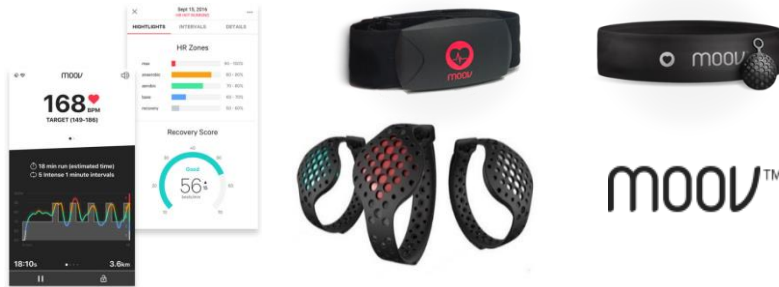
📅 سال تاسیس: ۲۰۰۸


💡 فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/App/آنلاین

استارت آپ‌های فعال در بخش تناسب اندام و سبک زندگی

توضیح:

خدمت اصلی ارائه شده توسط این استارت آپ، پایش فعالیت ورزشکاران، تجزیه و تحلیل لحظه‌ای اطلاعات بدن و ارائه مشاوره آنلاین ورزشی است. این شرکت گجت‌های پوشیدنی هوشمندی را توسعه داده است که ضربان قلب، ریتم تنفس، نوع فعالیت و کالری سوزی فرد را اندازه‌گیری می‌کند و فعالیت فرد به صورت هم‌زمان توسط یک مربی پایش می‌شود. این مربی با استفاده از ارتباط صوتی با ورزشکار در ارتباط است و نتایج ورزش را مشاهده می‌کند و به صورت هم‌زمان در مورد نوع تمرین‌ها و نحوه اجرای بهتر حرکات و فعالیت‌های ورزشی به فرد مشاوره می‌دهد. در اپلیکیشن پشتیبان این گجت کاربر می‌تواند فعالیت ورزشی مورد نظر خود را انتخاب کرده و با شروع فعالیت مربی مجازی به صورت شنیداری روند صحیح انجام حرکات ورزشی را توضیح خواهد داد. همچنین کاربر می‌تواند اطلاعات فعالیت‌های پیشین خود را در پایگاه داده‌های حساب کاربری خود مشاهده کند.



 www.moov.cc

★ نام شرکت: MOOV

🔧 محصول/خدمت: گجت‌های پوشیدنی

🌱 کل سرمایه تامین شده: ۱۶ میلیون دلار

📄 آخرین نوع تامین سرمایه: Series B

👥 گروه مخاطب: عمومی

🎯 مسائل راهبردی: چالش/فرصت ۱

💰 مدل درآمد: فروش مستقیم

🌐 موقعیت جغرافیایی: چین

📅 سال تاسیس: ۲۰۱۴

💡 فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/App/آنلاین، سنسور




استارت آپ‌های فعال در بخش تناسب اندام و سبک زندگی


توضیح:


کرونو تراپیکس بر بهبود خروجی‌های بالینی بیماران که با اعتیاد و اختلالات عصبی دست‌وپنجه نرم می‌کنند، متمرکز است. این شرکت راه حلی ارائه کرده است که در آن دارورسانی به بیمار از طریق برچسب‌های دارورسان و با توجه به نیاز هر فرد انجام می‌شود. با استفاده از برنامه موبایلی پشتیبان این نرم‌افزار، می‌توان عملکرد دستگاه را زمان‌بندی و شخصی‌سازی کرد.


این سامانه مقدار کافی از دارو را در زمان درست به بدن بیمار وارد می‌کند تا از این طریق، اثربخشی دارو بیشینه شود. همچنین اپ پشتیبان، تحلیل‌هایی از وضع بیمار و پیشینه دارورسانی ارائه می‌دهد.




 www.chronothera.com


نام شرکت: Chrono Therapeutics 


حوزه فعالیت: ابزارک‌های پوشیدنی هوشمند 


محصول/خدمت: گجت‌های برچسبی هوشمند دارورسان 

کل سرمایه تامین شده: ۸۲۰۵ میلیون دلار 


آخرین نوع تامین سرمایه: Series B 


گروه مخاطب: افراد دچار به اعتیاد و اختلالات عصبی 

مسائل راهبردی: ۲ و ۱ 

مدل درآمد: فروش محصول 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده 

سال تاسیس: ۲۰۰۴ 

فناوری‌های کلیدی:  • ابزارک‌های هوشمند و اینترنت اشیا
• اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری

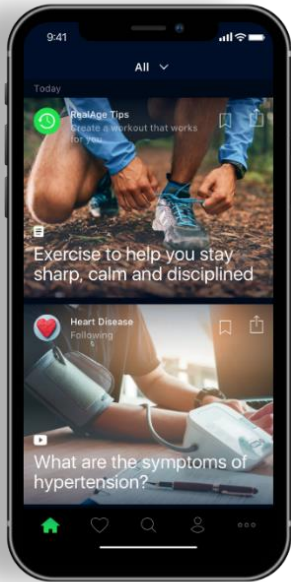


استارت آپ‌های فعال در بخش تناسب اندام و سبک زندگی



توضیح:

Sharecare پلتفرمی را طراحی کرده است که کاربران می‌توانند در آن همه امور مربوط به سلامتشان را مدیریت کنند. این پلتفرم برای هر شخص با توجه به پروفایل سلامت خواص خود، خدماتی جامع و شخصی‌سازی شده فراهم می‌کند.



برخی خدمات این پلتفرم عبارت است از: ارائه اطلاعات مفید پزشکی و سلامت متناسب با نیاز کاربر؛ دنبال کردن شاخص‌های سلامتی فرد مانند قند، چربی، وزن و ...؛ ذخیره‌سازی اطلاعات سلامت کاربر و تضمین امنیت آن؛ معرفی مناسب‌ترین مرکز خدمات درمانی به کاربر؛ ایجاد ارتباط با سایر ذی‌نفعان مانند سازمان‌های دولتی و بیمه‌ها.

این پلتفرم در زمینه بیش از ۱۰۰ موضوع، برنامه‌های ویژه‌ای به کاربر ارائه می‌دهد. برخی از پرطرفدارترین موضوعات عبارت‌اند از: بیماری‌های قلبی، کاهش وزن، رژیم و تغذیه، ترک سیگار و افسردگی.

sharecare



www.sharecare.com

نام شرکت: Sharecare



حوزه فعالیت: سامانه‌های آموزشی و ترویجی



محصول/خدمت: پلتفرم سلامت همراه



کل سرمایه تامین شده: ۳۶۰ میلیون دلار



آخرین نوع تامین سرمایه: Private Equity



گروه مخاطب: شهروندان



مسائل راهبردی: ۱ و ۳



مدل درآمد: حق اشتراک



موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده



سال تاسیس: ۲۰۱۰



فناوری‌های کلیدی:



• اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری



۲-۶. استارت آپ‌های شهروندان / بیماران

مراقبت در منزل



استارت آپ‌های فعال در بخش مراقبت در منزل


توضیح:

محصول شرکت آتل‌اس، دستگاه هوشمندی است که امکان انجام آزمایش شمارش کامل خون (CBC) در خانه را دارد. مشتریان اصلی این شرکت افرادی هستند که پیش از این دچار سرطان بوده‌اند، بهبود یافته‌اند و دائماً باید تحت نظر باشند تا از بازگشت سرطان جلوگیری شود. همچنین سایر بیمارانی که نیازمند آزمایش شمارش کامل خون هستند (مانند افراد مبتلا به کم خونی یا عفونت‌های خونی و عروقی) نیز می‌توانند از این دستگاه استفاده کنند.


این دستگاه از فناوری‌های یادگیری ماشین و بینایی رایانه‌ای در حوزه بیوتکنولوژی استفاده می‌کند و تعداد گلبول‌های سفید و قرمز، تعداد لنفوسیت‌ها و نوتروفیل‌ها در واحد خون را اندازه‌گیری می‌کند. برای این کار، دستگاه تنها نیاز به یک قطره خون دارد که روی کیت آزمایش چکیده می‌شود و در دستگاه قرار داده می‌شود. این دستگاه کمتر از یک دقیقه نتایج آزمایش را به اپلیکیشن تلفن همراه بیمار ارسال می‌کند. نتایج به دست آمده می‌تواند با پزشک متخصص به اشتراک گذاشته شود.





 Athelas

 athelas.com

نام شرکت: Athelas 


حوزه فعالیت: آزمایش خون در خانه 

محصول/خدمت: آزمایش خود در منزل و ارائه نتیجه به بیمار و پزشک 


کل سرمایه تامین شده: ۳۰۶ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Seed 


گروه مخاطب: افراد مبتلا به سرطان و بیماری‌های خونی 

مسائل راهبردی: ۲ 

مدل درآمد: فروش محصول 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده 

سال تاسیس: ۲۰۱۶ 

فناوری‌های کلیدی: 
• ابزارک‌های هوشمند و اینترنت اشیا
• تجزیه و تحلیل اطلاعات و داده‌کاوی

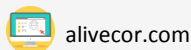


استارت آپ‌های فعال در بخش مراقبت در منزل

توضیح:

الایو کور که از سال ۲۰۱۰ کار خود را در زمینه تولید ابزارک‌های هوشمند پایش علائم قلب آغاز کرد و در حال حاضر دو محصول کلیدی ارائه می‌کند، توانسته است گواهی سازمان غذا و داروی آمریکا را دریافت کند.

محصول اول یک ابزارک مستطیلی شکل و کوچک است که امکان اتصال به موبایل را داراست و اطلاعات را به صورت به‌هنگام به اپلیکیشن تلفن همراه ارسال می‌کند. این اطلاعات توسط بیمار قابل مشاهده است و امکان ارسال به پزشک متخصص را دارد. همچنین نرم‌افزار هوشمند می‌تواند در صورت عملکرد نامناسب قلب به بیمار و پزشک متخصص هشدار دهد و از حملات قلبی و آسیب‌های ثانویه جلوگیری کند. محصول دوم، بند ساعتی است که به ساعت‌های هوشمند اپل متصل می‌شود و عملکردی مشابه محصول اول دارد.



نام شرکت: AliveCor ★

حوزه فعالیت: پایش علائم حیاتی ✂

محصول/خدمت: ردیاب‌های علائم حیاتی 📱

کل سرمایه تامین شده: ۴۳۰۵ میلیون دلار 🌱

آخرین نوع تامین سرمایه: Series D 📄

گروه مخاطب: تمام شهروندان مخصوصاً افراد دارای سابقه بیماری قلبی 🤝

مسائل راهبردی: ۲ و ۱ 🎯

مدل درآمد: فروش محصول 💰

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده 🌍

سال تاسیس: ۲۰۱۰ 📅

فناوری‌های کلیدی: ابزارک‌های هوشمند و اینترنت اشیا • اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری 💡




استارت آپ‌های فعال در بخش مراقبت در منزل

توضیح:

شرکت بلوم‌لایف یکی از استارت‌آپ‌های حوزه سلامت دیجیتال است که بر سلامت بانوان باردار تمرکز دارد. این شرکت محصولی را توسعه داده است که به بانوان باردار این امکان را می‌دهد که با اتصال این دستگاه به شکم خود، انقباض عضلانی رحم خود در دوران بارداری را مدیریت کنند. **قطعات الکترونیکی درون یک پد متصل به پیج مصرفی قرار گرفته‌اند که به شکم بانوان متصل می‌شود. بانوان می‌توانند هر لحظه در شبانه‌روز که بخواهند از این پیج استفاده کنند و وضعیت خود را بررسی کنند.** با توجه به این که این دستگاه برای بررسی انقباضات رحم طراحی شده است، برای سه ماهه نهایی دوران بارداری می‌تواند مفید باشد.



 bloomlife

 bloomlife.com

★ نام شرکت: Bloomlife

✂ حوزه فعالیت: نظارت بر جنین و مادر باردار

📦 محصول/خدمت: پایشگر انقباضات رحم

🌱 کل سرمایه تامین شده: ۶,۳ میلیون دلار

🏆 آخرین نوع تامین سرمایه: Grant

🤝 گروه مخاطب: مادران باردار

🎯 مسائل راهبردی: ۲

💰 مدل درآمد: فروش محصول
• حق اشتراک

🌍 موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده

📅 سال تاسیس: ۲۰۱۴

💡 فناوری‌های کلیدی: ابزارک‌های هوشمند و اینترنت اشیا
• اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری




استارت آپ‌های فعال در بخش مراقبت در منزل

توضیح:


اسلیپس راه‌حلی طراحی کرده است تا کاربران به بهترین خواب دست یابند. تیمی متشکل از متخصصان فناوری اطلاعات و سلامت که تجربه کاری در حوزه اینترنت اشیا دارند، این استارت‌آپ را هدایت می‌کنند. اسلیپس پا را از مدیریت خواب فراتر گذاشته و در ۴ حوزه محصولاتی مبتنی بر اینترنت اشیا ارائه می‌دهد: ۱. اتاق خواب هوشمند؛ ۲. خانه هوشمند؛ ۳. پایش نوزاد؛ ۴. مراقبت در منزل. در حال حاضر این شرکت ۱۱ گجت را ارائه می‌کند. یکی از این‌ها به‌منظور بهینه‌سازی خواب کاربران تهیه شده است. این گجت درون بالش قرار می‌گیرد و با نرم‌افزار موبایل DreamLife همگام‌سازی می‌شود. با بررسی علائم حیاتی و چرخه خواب، نرم‌افزار زمان مناسب بیداری و خواب کاربر را تعیین و توصیه‌هایی در این خصوص ارائه می‌دهد.




 www.sleepspace.com


نام شرکت: Sleepspace 


حوزه فعالیت: پایشگر خواب 

محصول/خدمت: گجت و نرم‌افزار پایشگر خواب 


کل سرمایه تامین شده: ۱۸ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Series B 


گروه مخاطب: عموم مردم 

مسائل راهبردی: ۱ 

مدل درآمد: فروش محصول 

موقعیت جغرافیایی: چین 

سال تاسیس: ۲۰۱۱ 

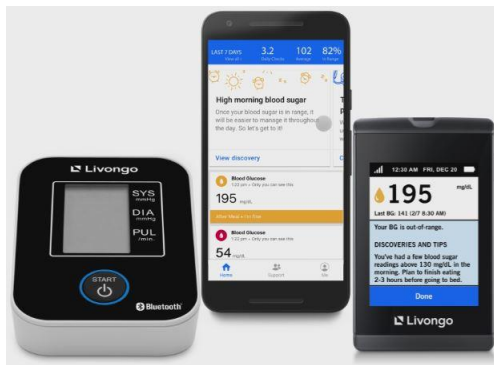
فناوری‌های کلیدی:  ابزارک‌های هوشمند و اینترنت اشیا
اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری





استارت آپ‌های فعال در بخش مراقبت در منزل


توضیح:


لیونگو سامانه‌ای است برای تغییر عادات که بر اساس ویژگی‌های سلامتی کاربر، به منظور درمان دیابت و فشارخون خدماتی ارائه می‌دهد. هدف شرکت عبارت است از افزایش بازدهی مالی کلینیک‌ها در حالی که بیماران نیز بهترین وضعیت را در کنترل بیماری‌های مزمن خود داشته باشند. برای استفاده از خدمات این شرکت به سه دستگاه نیاز است: گوشی هوشمند، دستگاه سنجش فشار خون لیونگو و دستگاه سنجش قند خون لیونگو. بر اساس اطلاعات خروجی از این دستگاه‌های سنجشگر، نرم‌افزار نصب شده روی موبایل توصیه‌های شخصی‌سازی شده را به هر فرد نشان می‌دهد. علاوه بر این امکان ارسال پیام متنی به کارشناسان دیابت شرکت و دریافت پاسخ از آن‌ها وجود دارد.




 livongo.com


نام شرکت: Livongo 


حوزه فعالیت: پایش علائم حیاتی 

محصول/خدمت: سامانه کنترل دیابت و فشار خون 


کل سرمایه تامین شده: ۲۴۰ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Series E 


گروه مخاطب: مراکز درمانی 

مسائل راهبردی: ۲ 

مدل درآمد: فروش محصول / سامانه 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده 

سال تاسیس: ۲۰۱۴ 

فناوری‌های کلیدی:  ابزارک‌های هوشمند و اینترنت اشیا
اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری




استارت آپ‌های فعال در بخش مراقبت در منزل


توضیح:


شرکت **CoheroHealth** سامانه‌ای طراحی کرده است تا بیماران ریوی را در فرآیند درمان نگه دارد و تبعیت آن‌ها را از پزشک افزایش دهد. چرا که فرآیند درمان بیماری‌های ریوی بسیار زمان‌بر است.


حسگرها و نرم‌افزار این سامانه مصرف داروها را یادآوری می‌کنند و درباره آن‌ها به بیمار اطلاعاتی می‌دهند. به‌طور پیوسته شاخص‌های سلامتی ریه مانند میزان باز بودن مسیرهای هوایی را پایش می‌کنند. این اطلاعات به‌صورت آنی برای پزشک ارسال می‌شود. این پلتفرم ترکیبی است از سخت‌افزارهای پایش وضعیت دستگاه تنفس و نرم‌افزاری که اطلاعات دریافتی از سخت‌افزار را دریافت، تحلیل و ارسال می‌کند.



 www.coherohealth.com


نام شرکت: **Cohero Health** 

حوزه فعالیت: نظارت بر ریه و تنفس 


محصول/خدمت: مدیریت فرآیند درمان بیماری‌های تنفسی 


کل سرمایه تامین شده: ۱۵۰۳ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Series A 

گروه مخاطب: مبتلایان به بیماری تنفسی 

مسائل راهبردی: ۲ 

مدل درآمد: فروش محصول 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده 

سال تاسیس: ۲۰۱۲ 

فناوری‌های کلیدی: 

- ابزارک‌های هوشمند و اینترنت اشیا
- اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری

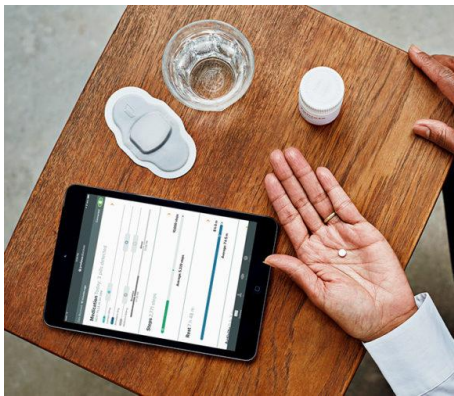


استارت آپهای فعال در بخش مراقبت در منزل



آمارها در آمریکا نشان می‌دهد که یک نفر از هر چهار نفر دست کم به دو بیماری مزمن دچار است. ۸۵ درصد هزینه‌های سلامت در این کشور صرف کنترل بیماری‌های مزمن می‌شود. از این رو کاهش هزینه‌های این بخش امری ضروری است.

این شرکت پلتفرمی شامل حسگری به اندازه یک دانه گندم، حسگری چسباندنی به بدن، اپلیکیشن تلفن همراه برای بیمار و پرتال مخصوص پزشک را توسعه داده است. حسگر دانه‌ای را فرد می‌بلعد. وقتی حسگر وارد شکم شد، سیگنال‌هایی به ابزارک چسباندنی ارسال می‌کند. سپس تمام رکوردهای دیجیتال به دست آمده برای اپلیکیشن موبایل ارسال می‌شود. اپ نیز با اجازه کابر اطلاعات را برای پزشک ارسال می‌کند.



proteus[®]
DIGITAL HEALTH

نام شرکت: Proteus Digital Health



حوزه فعالیت: مدیریت بیماری‌های مزمن



محصول / خدمت: ابزارک و سامانه کنترل بیماری‌های مزمن



کل سرمایه تامین شده: ۴۸۷ میلیون دلار



آخرین نوع تامین سرمایه: Series H



گروه مخاطب: شهروندان دارای بیماری مزمن



مسائل راهبردی: ۲



مدل درآمد: • فروش محصول / سامانه
• حق اشتراک



موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده



سال تاسیس: ۲۰۰۱



- ابزارک‌های هوشمند و اینترنت اشیا
- اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری

فناوری‌های کلیدی:



 www.proteus.com



۲-۶. استارت آپ‌های شهروندان / بیماران

شبکه‌های اجتماعی و بازارگاه‌های الکترونیکی



استارت آپ‌های فعال در بخش شبکه‌های اجتماعی سلامت



توضیح:

شرکت وان مدیکال در حوزه خدمات ارتباط آنلاین پزشک و بیمار، رزرو قرارهای ملاقات، دریافت نوبت آزمایش، انجام آزمایش در محل و خدماتی از این قبیل فعالیت می‌کند. این شرکت در حال حاضر خدمات خود را در کشور آمریکا، در شهرهای واشنگتن، بوستون، سانفرانسیسکو، نیویورک، لس‌آنجلس، شیکاگو، فونیکس و سیاتل ارائه می‌دهد. شرکت وان‌مدیکال در سال ۲۰۰۷ توسط تام ایکس‌لی در منطقه خلیج سانفرانسیسکو تاسیس شد. این شرکت در حال حاضر تعداد ۸۶۵ کارمند دارد. کارشناسان به صورت ۲۴ ساعته و هفت روز هفته در دسترس هستند و به بیماران و افراد مشاوره می‌دهند. اعضای وان مدیکال و افراد جدید می‌توانند به صورت تلفنی قرار ملاقات با پزشک مورد نظر خود را تنظیم کنند. همچنین افراد با استفاده از اپلیکیشن وان مدیکال می‌توانند نزدیک‌ترین درمانگاه این شرکت در محل زندگی خود را پیدا کرده و در روز و ساعت دلخواه قرارهای ملاقات را تنظیم کنند.



www.onemedical.com

نام شرکت: One Medical

حوزه فعالیت: تنظیم قرار ملاقات، آزمایش و ...

محصول/خدمت: پلتفرم آنلاین ارتباط پزشک و بیمار

کل سرمایه تامین شده: ۱۸۱.۵ میلیون دلار

آخرین نوع تامین سرمایه: Secondary Market

گروه مخاطب: تمام شهروندان و پزشکان در حوزه‌های مختلف را مورد هدف خود قرار داده است

مسائل راهبردی: ۲

مدل درآمد: • هزینه یکبار استفاده
• حق اشتراک (ماهانه/سالانه) از بیماران
• حق اشتراک از کلینیک‌ها

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده

سال تاسیس: ۲۰۰۷

فناوری‌های کلیدی: • ارتباط از راه دور (صوتی و تصویری) و انتقال داده
• اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری




استارت آپ‌های فعال در بخش شبکه‌های اجتماعی سلامت


توضیح:


بابلون خدمات سلامت را از طریق تلفن همراه ارائه می‌کند. این سامانه از طریق گفت‌وگوی متنی و گفت‌وگوی صوتی به بیماران خدمت ارائه می‌دهد. چشم‌انداز بابلون عبارت است از فراهم‌آوردن خدمات سلامت به‌صرفه و در دسترس برای همه.

حوزه فعالیت کنونی این شرکت در انگلستان و رواندا است که قصد دارد به چین، آمریکا، کانادا و خاورمیانه نیز گسترش یابد. این شرکت مجموعه‌ای از دانشمندان، پزشکان، ریاضی‌دانان و مهندسان را گرد هم آورده است تا بهترین خدمات را ارائه بدهد. بیمار می‌تواند از طریق گفت‌وگوی متنی، علائم بیماری را برای سامانه شرح دهد سپس به سؤالات پزشک پاسخ دهد و سرانجام بهترین راه‌حل را دریافت کند. هوش مصنوعی بابلون می‌تواند بر اساس تحلیل متن، کاربر را به بهترین خدمت وصل کند. کاربر می‌تواند با تعیین وقت قبلی، به‌صورت صوتی و تصویری با پزشک نیز مکالمه کند.




 www.babylonhealth.com


نام شرکت: Babylon Health 


حوزه فعالیت: ارتباط بیمار با پزشک 


محصول/خدمت: پلتفرم ارتباط با پزشک 

کل سرمایه تامین شده: ۸۵ میلیون دلار 


آخرین نوع تامین سرمایه: Series B 


گروه مخاطب:  • شهروندان
• پزشکان

مسائل راهبردی: ۲ 

مدل درآمد: حق اشتراک 

موقعیت جغرافیایی: انگلستان 

سال تاسیس: ۲۰۱۳ 

فناوری‌های کلیدی:  • ارتباط از راه دور (صوتی و تصویری) و انتقال داده
• اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری




استارت آپ‌های فعال در بخش شبکه‌های اجتماعی سلامت


توضیح:


شرکت کانورسا پلتفرمی را توسعه داده است که بر تعامل و ارتباط با بیماران تاکید دارد و شیوه‌ای جدید از خدمات مراقبت سلامت مبتنی بر فناوری‌های دیجیتال را ارائه می‌دهد. مراقبت سلامت، تجربه‌های درمانی جدید و متفاوت مبتنی بر تعامل و گفتگو، خودکار و هوشمند و شخصی شده ارائه دهند. این خدمات در نهایت منجر به روابط صحیح و معنی‌دار با بیمار، مدیریت موثر جمعیت و افزایش بازدهی مالی و بهبود عملکرد بالینی می‌شود. این پلتفرم باعث می‌شود نحوه ارتباط میان بیمار و کادر درمانی در تجربه‌های درمانی کلیدی و مهم مانند مدیریت بیماری‌های مزمن، نظارت پس از ترخیص، مراقبت قبل و بعد از جراحی، آموزش بیمار، پایبندی به درمان و مصرف دارو، برنامه‌ریزی منظم قرارهای ملاقات و مریگیری شیوه زندگی سالم بهبود یابد.


 **conversa**
BETTER CONVERSATION.
BETTER CARE.™



 conversahealth.com


نام شرکت: Conversa 


حوزه فعالیت: ارتباط بیمار و پزشک 


محصول/خدمت: پلتفرم ارتباط با بیمار و پیگیری روند 


درمان
کل سرمایه تامین شده: ۱۰,۵ میلیون دلار 


آخرین نوع تامین سرمایه: Series A 


گروه مخاطب: کلینیک‌ها، مطب‌ها، بیمارستان‌ها و سایر مراکز درمانی 

مسائل راهبردی: ۲ و ۶ 

مدل درآمد: فروش محصول / سامانه 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده 

سال تاسیس: ۲۰۱۴ 

فناوری‌های کلیدی: تجزیه و تحلیل اطلاعات و داده کاوی • اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری 



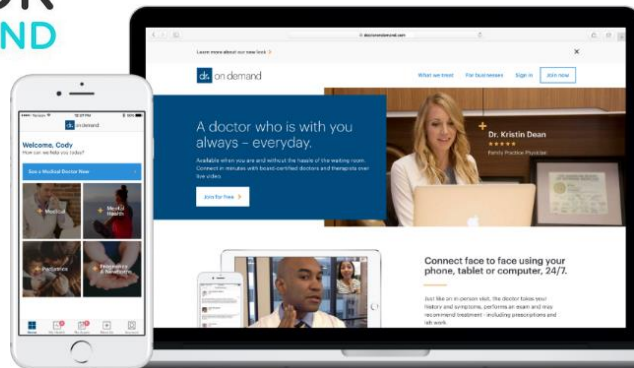
استارت آپ‌های فعال در بخش شبکه‌های اجتماعی سلامت


توضیح:


این شرکت محصولی نوآورانه در حوزه پزشکی از راه دور عرضه کرده است. آن‌ها ویزیت‌های ویدئویی در لحظه و برنامه‌ریزی شده با پزشکان آمریکایی فراهم می‌کنند. پلتفرم آن‌ها روی موبایل، تبلت و رایانه اجرا می‌شود.


در اغلب شرایط غیر اورژانسی می‌توان از پزشکان و روان‌شناسان این سامانه بهره گرفت. از همه مهم‌تر اینکه هفت‌روز هفته و ۲۴ ساعته می‌توان در کمتر از چند دقیقه به پزشک دسترسی داشت. این شرکت برای سازمان‌ها بسته ویژه‌ای تدارک دیده است تا وضع سلامت جسمی و روانی کارکنان آن‌ها را بهبود بخشد. بیش از ۱۴۰۰ پزشک و ۳۰۰ روان‌شناس در این سامانه حضور دارند که باعث می‌شود کاربر کمتر از ۹۰ ثانیه منتظر پاسخ بماند.

Dr DOCTOR ON DEMAND




 www.doctorondemand.com

نام شرکت: Doctor on Demand 


حوزه فعالیت: تنظیم قرار ملاقات، آزمایش و ...
ارتباط بیمار و پزشک 


محصول/خدمت: ارتباط سریع با پزشک 


کل سرمایه تامین شده: ۱۶۰،۰۷ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Series C 


عموم شهروندان
گروه مخاطب: پزشکان 

روان‌شناسان
مسائل راهبردی: ۲ 

مدل درآمد: پرداخت به‌زای هر بار استفاده 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده 

سال تاسیس: ۲۰۱۲ 

فناوری‌های کلیدی: ارتباط از راه دور (صوتی و تصویری) و انتقال داده
اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری 



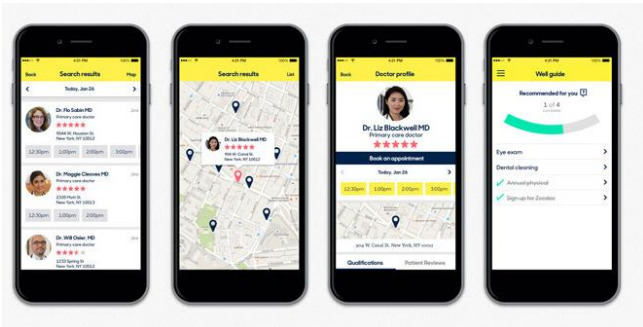
استارت آپ‌های فعال در بخش شبکه‌های اجتماعی سلامت



توضیح:

این شرکت در تلاش است تا مطلوبیت تجربه درمان را برای بیماران بهبود بخشد. میلیون‌ها نفر از بیماران از سامانه زاکداک استفاده می‌کنند تا نزدیک‌ترین پزشکان به محل زندگی خود را بیابند، به صورت آنلاین وقت ملاقات تنظیم کنند، نظرات سایرین را درباره وی مرور کنند برای چکاپ‌های سالانه خود یادآور تنظیم کنند و برخی کارهای اداره مربوط به سلامت را انجام دهند.

زاکداک همیشه برای بیماران رایگان است و در تمام ایالات متحده آمریکا از طریق اپلیکیشن و وبسایت قابل دسترسی است. پزشکان در بسیاری از زمینه‌ها مانند آلرژی، قلب و عروق، دندان پزشکی، پوست، زنان، چشم، ارتوپدی، اروپدی، اعصاب و روان و ... در این سامانه حضور دارند. زاکداک توانسته است بیمه‌ها را نیز در اکوسیستم خود جانمایی کند.



 www.zocdoc.com

نام شرکت: ZocDoc

حوزه فعالیت: ارتباط بیمار با پزشک

محصول / خدمت: تنظیم قرار ملاقات، آزمایش و ...

کل سرمایه تامین شده: ۲۲۳ میلیون دلار

آخرین نوع تامین سرمایه: Series D

گروه مخاطب:

- عموم شهروندان
- پزشکان
- روان درمان گرها

مسائل راهبردی: ۲

مدل درآمد: حق اشتراک (از پزشکان)

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده

سال تاسیس: ۲۰۰۷

فناوری‌های کلیدی:

- ارتباط از راه دور (صوتی و تصویری) و انتقال داده
- اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری

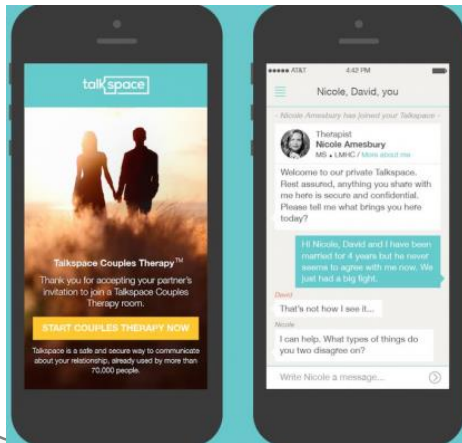



استارت آپ‌های فعال در بخش شبکه‌های اجتماعی سلامت


توضیح:


تالک اسپیس پلتفرمی پیاده‌سازی کرده است که مشاوره‌ای محرمانه و به‌صرفه را با روان‌درمان‌گران حرفه‌ای در هر زمان و مکانی فراهم می‌کند. این کار بدون نیاز به قرار ملاقات و با استفاده از پیام‌های نامحدود صورت می‌گیرد.

علاوه بر مشاوره از طریق پیام‌های متنی، با قیمتی بالاتر مشاوره صوتی و خدمات مشاوره‌ای مخصوص زوج‌ها نیز ارائه می‌شود. ابتدا باید در پلتفرم ثبت‌نام کرد. سپس کاربر باید ارزیابی اولیه‌ای انجام دهد. بر این اساس، سامانه چند روان‌درمان‌گر و برنامه مشاوره پیشنهاد می‌کند. کاربر باید یکی را انتخاب و درمان را آغاز کند.



 www.talkspace.com

نام شرکت: Talkspace 


حوزه فعالیت: ارتباط بیمار و پزشک 


محصول/خدمت: پلتفرم مشاوره روانی 


کل سرمایه تامین شده: ۵۹ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Series C 


گروه مخاطب: عموم شهروندان 

مسائل راهبردی: ۲ 

مدل درآمد: حق اشتراک 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده 

سال تاسیس: ۲۰۱۲ 

فناوری‌های کلیدی:  ارتباط از راه دور (صوتی و تصویری) و انتقال داده
اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری




استارت آپ‌های فعال در بخش شبکه‌های اجتماعی سلامت


توضیح:


این شرکت شبکه‌ای را مهیا کرده است که در آن افراد می‌توانند بهترین گزینه درمان را بیابند، با کسانی که شرایطی مانند خودشان دارند ارتباط بگیرند و با مراکز درمانی آشنا شوند. علاوه بر پزشکان و بیماران، شرکت‌های بزرگ داروسازی و سیاست‌گذاران نیز در شبکه حضور دارند تا خواسته‌های مردم را به تحقیق و توسعه یا سیاست عمومی تبدیل کنند.


این سامانه اطلاعاتی از قبیل علائم بیماری، فرآیند درمان و نتیجه را از مردم می‌گیرد که تبدیل به میلیون‌ها داده می‌شود. اطلاعات به دست آمده سازمان‌دهی می‌شوند تا بینش‌های جدیدی نسبت به بیماری‌ها به وجود آید. حاصل تجزیه و تحیل این داده‌ها نیز برای همه اعضا منتشر می‌شود. سپس تجربه‌های بیماران در اختیار شرکت‌های حوزه سلامت قرار می‌گیرد تا در محصولات و خدماتشان تجدید نظر کنند.


patientslikeme®

 patientslikeme.com


نام شرکت: PatientsLikeMe 


حوزه فعالیت: ارتباط بیماران با یکدیگر 


محصول/خدمت: شبکه اجتماعی تخصصی 


کل سرمایه تامین شده: ۱۲۷ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: نامشخص 


گروه مخاطب: شهروندان، پزشکان و سیاست‌گذاران 

مسائل راهبردی: ۳ و ۵ 

مدل درآمد: فروش اطلاعات 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده 

سال تاسیس: ۲۰۰۴ 

فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری 

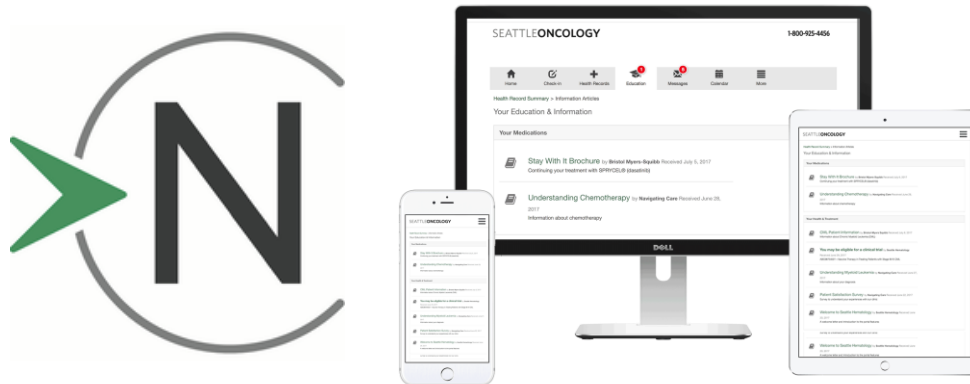


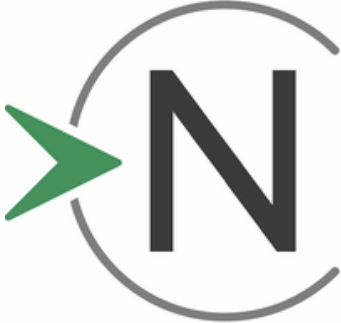
استارت آپ‌های فعال در بخش شبکه‌های اجتماعی سلامت


توضیح:


این شرکت مالک و اداره‌کننده وب‌سایتی است که برای بیماران سرطانی و افراد مرتبط با آن‌ها طراحی شده است. کاربران در این وب‌سایت می‌توانند از بیماری خود بیشتر بدانند، درباره آن با دیگران گفت‌وگو کنند، سابقه پزشکی خود را ببینند و فرآیند درمان خود را پیگیری کنند.


هدف این سایت این است که با استفاده از فناوری، فرآیند درمان را بیمارمحور کند؛ به‌گونه‌ای که هر فرد به‌سهولت با تیم پزشکی‌اش در ارتباط باشد، به سابقه‌اش دسترسی داشته باشد و به بهترین نحو اطلاع‌رسانی شود. در این وب‌سایت، کلینیک‌های مشهور سرطان‌شناسی هم حضور دارند و خدمات آنلاین ارائه می‌دهند.





www.navigatingcancer.com


نام شرکت: Navigating Cancer 


حوزه فعالیت: ارتباط بیمار و پزشک / سامانه‌های آموزشی و ترویجی 


محصول/خدمت: پلتفرم مخصوص بیماران سرطانی 

کل سرمایه تامین شده: ۱۷۰۵ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Series C 


گروه مخاطب: بیماران سرطانی
کلینیک‌های سرطان‌شناسی 

مسائل راهبردی: ۲ و ۳ 

مدل درآمد: حق اشتراک 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده 

سال تاسیس: ۲۰۰۸ 

فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری 

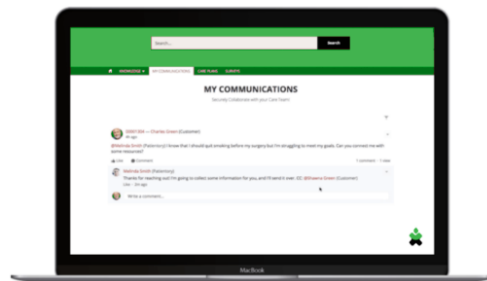



استارت آپ‌های فعال در بخش شبکه‌های اجتماعی سلامت

توضیح:


پشتتوری افراد را قادر می‌سازد که کنترل بیشتری بر اطلاعات سلامت خود داشته باشند. آن‌ها تعامل بیمار و پزشک و نیز چگونگی دسترسی‌شان به اطلاعات را دگرگون کرده‌اند. پزشکان و بیماران از طریق یک پلتفرم امن به بهترین درمان دست می‌یابند.


به‌علاوه، بیماران می‌توانند با کسانی که شرایطی مانند آن‌ها دارند ارتباط برقرار کنند و از تجربه‌های آن‌ها بیاموزند. پزشکان نیز بر تمام پیشینه پزشکی فرد دسترسی دارند و می‌توانند نظر دیگر پزشکان را بخوانند، زمان‌بندی رسیدگی به بیماران را مدیریت کنند، فرآیندها را هماهنگ کنند و از امنیت اطلاعات مطمئن باشند. همه این‌ها باعث می‌شود که هزینه‌های درمان کاسته شود. برای حفظ امنیت سامانه از فناوری بلاک‌چین استفاده شده است که با رمزنگاری پیشرفته داده‌ها حفظ حریم خصوصی و امنیت سامانه را تضمین می‌کند.




 patientory.com


نام شرکت: Patientory 


حوزه فعالیت: ارتباط پزشک و بیمار / ارتباط بیماران با یکدیگر 

محصول/خدمت: پلتفرم اطلاعات سلامت مبتنی بر بلاک‌چین 

کل سرمایه تامین شده: ۷۰۲ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Equity Crowdfundin 


گروه مخاطب:  • بیماران
• مراکز درمانی

مسائل راهبردی: ۲ و ۳ 

مدل درآمد: حق اشتراک از مراکز درمانی 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده 

سال تاسیس: ۲۰۱۵ 

فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری
• فناوری‌های امنیت سایبری 



۶. استارت آپ‌های حوزه‌ی سلامت دیجیتال

۶-۳. استارت آپ‌های مرتبط با
ارائه‌دهندگان خدمات سلامت



مسائل راهبردی مرتبط با ارائه‌دهندگان خدمات سلامت

ارائه‌دهندگان خدمات سلامت

۲

عدم وجود داده‌ها و اطلاعات یکپارچه، روزآمد، معتبر و دقیق در حوزه سلامت، در سطح ملی، به عنوان سنگ بنای «سیاستگذاری مبتنی بر شواهد»

۵

ضعف در مدیریت دانش نظام سلامت در سطح مراکز ارائه‌دهنده خدمات سلامت

۶

ضرورت بهبود داروها و تجهیزات پزشکی (کاهش هزینه، افزایش دقت، بالابردن سرعت و ...)

۷



راهکارهای ارائه شده برای مسائل راهبردی مرتبط با ارائه‌دهندگان خدمات سلامت

ارائه دهندگان خدمات سلامت

۲

راهکارها

- رصد منظم سلامت شهروندان در مقیاس وسیع و ارائه بینش‌هایی به سیاست‌گذاران، شرکت‌های بیمه‌ای و ارائه‌دهندگان خدمات سلامت
- جمع‌آوری، یکپارچه‌سازی و تحلیل داده‌ها و اطلاعات نظام سلامت به منظور کمک به سیاست‌گذاری اثربخش و تخصیص بهینه منابع
- یکپارچه‌سازی بانک‌های اطلاعاتی به منظور ایجاد بانک‌های بزرگ و تحلیل داده و اطلاعات در مقیاس وسیع
- طراحی سامانه‌هایی برای بهبود تجربه بیمار، مدیریت گردش بیمار و ثبت به‌هنگام اطلاعات سلامت
- توسعه پلتفرم‌ها و نرم‌افزارهای ارتباط کادر بهداشت و درمان (به‌ویژه پزشکان) و اشتراک اطلاعات و به‌روزرسانی دانش پزشکی
- استفاده از تجزیه و تحلیل داده‌ها برای شخصی‌سازی محصولات و خدمات سلامت
- استفاده از فناوری واقعیت افزوده برای افزایش دقت تشخیص ارائه دهندگان خدمات سلامت
- استفاده از فناوری‌های مبتنی بر اینترنت اشیا برای افزایش بهره‌وری خدمات سلامت
- جمع‌آوری و تحلیل اطلاعات آزمایش‌های بالینی و دارویی به منظور کمک به توسعه داروها و تجهیزات پزشکی جدید



۳-۶. استارت آپ‌های مرتبط با ارائه‌دهندگان خدمات سلامت

مدیریت دانش



استارت آپ‌های فعال در بخش مدیریت دانش

توضیح:


آگ‌مدیکس فناوری جدیدی را توسعه داده که کار با پرونده‌ها الکترونیک سلامت را برای پزشکان ساده می‌کند. این شرکت هدف خود را بازگرداندن روابط پزشک-بیمار به رابطه‌ای انسانی و رفع یکی از بزرگترین چالش‌های روزانه پزشکان با عنوان «مستندسازی نتایج درمان» قرار داده است. با استفاده از این پلتفرم دیگر پزشکان زمان خود را برای تکمیل پرونده‌های الکترونیک هدر نمی‌دهند و این زمان را به بیماران خود تخصیص می‌دهند. این پلتفرم به پزشک این امکان را می‌دهد که هم‌زمان به تمامی سوابق بیمار دسترسی داشته باشد و با صحبت کردن با عینک گوگل، تمامی سوالات خود در مورد سوابق بیمار را بپرسند و هنگام ملاقات با تمام سوابق بیمار در کمترین زمان ممکن آشنایی یابند.


 AUGMEDIX




 www.augmedix.com

نام شرکت: AUGMEDIX 

حوزه فعالیت: پرونده‌های الکترونیک 


محصول/خدمت: مستندسازی نتایج درمان 

کل سرمایه تامین شده: ۶۳ میلیون دلار 


آخرین نوع تامین سرمایه: نامشخص 


گروه مخاطب: پزشکان 

مسائل راهبردی: ۶ و ۷ 

مدل درآمد: حق اشتراک 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده 

سال تاسیس: ۲۰۱۲ 

فناوری‌های کلیدی:  • فناوری‌های ذخیره‌سازی و اشتراک اطلاعات
• اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری

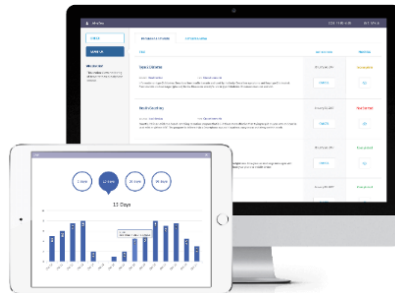



استارت آپ‌های فعال در بخش مدیریت دانش

توضیح:


شرکت زلت امکان سفارش خدمات و محتوای دیجیتال را برای مراکز و افراد ارائه دهنده خدمات درمانی مانند کلینیک‌ها، بیمارستان‌ها و پزشکان و متخصصان به آسانی سفارش دارو و ملزومات روزمره درمانی ساخته است. با استفاده از پلتفرم تجزیه و تحلیل و تجویز شرکت زلت، تیم‌های ارائه دهنده خدمات درمانی می‌توانند محتوای دیجیتال مراقبت سلامت، اپلیکیشن و دستگاه‌های سلامت دیجیتال متصل را برای بهبود خدمات درمانی، آموزش و تعامل با بیمار را داشته باشند. پزشکان می‌توانند به سرعت بر پیوستن بیماران خود به راه‌حل‌های سلامت دیجیتال (پلتفرم، اپلیکیشن و ...) اطلاع یابند. شرکت زلت آن‌ها را قادر می‌سازد تا با حفظ چارچوب‌های گردش کار و رابط‌های کاربری خود عمل نظارت را انجام دهند و در نتیجه کارایی تیم مراقبت را بهبود بخشند. تیم‌های مراقبت و پزشک رهبر تیم، می‌توانند تاثیرات ارتباط بیشتر با بیمار را ببینند و نتایج و اثربخشی‌های ناشی از محتواها، برنامه‌ها و خدمات و دستگاه‌های متصل پزشکی را در کل سیستم مشاهده کنند.


xealth™



 xealth.io


نام شرکت: Xealth 

حوزه فعالیت: پرونده‌های الکترونیک 


محصول/خدمت: پلتفرم خدمات سلامت دیجیتال 


کل سرمایه تامین شده: ۸۰۵ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Seed 


گروه مخاطب: 

- ارائه دهندگان خدمات درمانی
- تولیدکنندگان محتوای دیجیتال


مسائل راهبردی: ۶ 

مدل درآمد: 

- حق اشتراک
- فروش محصول/خدمت

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده 

سال تاسیس: ۲۰۱۵ 

فناوری‌های کلیدی: 

- ذخیره‌سازی و اشتراک اطلاعات
- اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری




استارت آپ‌های فعال در بخش مدیریت دانش


توضیح:


CareCoud از اولین فعالان حوزه سلامت است که خدمات نرم‌افزاری بر بستر ابر ارائه کرده است. محصولات اصلی این شرکت شامل ۴ پلتفرم است: ۱. مدیریت روش درمان؛ ۲. ثبت الکترونیکی اطلاعات سلامت؛ ۳. مدیریت چرخه درآمد؛ ۴. مدیریت تجربه بیمار.


با استفاده از پلتفرم ثبت اطلاعات سلامت این شرکت، پزشکان پیش از ملاقات با بیمار در سریع‌ترین زمان می‌توانند اطلاعات پزشکی فرد را مشاهده کنند و روند درمان وی را از نظر بگذرانند. پلتفرم‌های CareCoud با ایجاد هوشمندی برای گردانندگان مراکز درمانی، آن‌ها را در تصمیم‌گیری‌های مدیریتی یاری می‌کند.


CareCloud

 carecloud.com

نام شرکت: CareCoud 


حوزه فعالیت: پرونده‌های الکترونیک 


محصول/خدمت: ذخیره‌سازی اطلاعات سلامت در بستر فضای ابری 

کل سرمایه تامین شده: ۱۲۸,۰۴ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Series C 


گروه مخاطب: مراکز درمانی 

مسائل راهبردی: ۶ 

مدل درآمد: فروش محصول/سامانه 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده 

سال تاسیس: ۲۰۰۹ 

فناوری‌های کلیدی: ذخیره‌سازی و اشتراک اطلاعات
اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری 



استارت آپ‌های فعال در بخش مدیریت دانش


توضیح:

HealthVerity از تأمین کنندگان ابزارهای فناوریانه و نرم‌افزاری است. این ابزارها داده‌های بیماران را از منابع قدیمی و جدید جمع‌آوری و تحلیل می‌کند. مخاطبان اصلی این اطلاعات نیز عبارت‌اند از کارخانه‌های داروسازی، بیمارستان‌ها و بیمه‌گرها.

یکی از خدمات این شرکت، پایگاه داده‌ای است که مخاطبانش را در بازاریابی و برنامه‌ریزی یاری می‌کند. این داده‌ها از ۵۰ منبع جمع‌آوری شده و بیش از ۲۰ میلیارد تراکنش را از بیش از ۳۰۰ میلیون بیمار شامل می‌شود. خدمات ارزشمند دیگر این سامانه تجزیه و تحلیل اطلاعات است. که در نسخه‌نویسی، توسعه داروهای جدید، سیاست‌های بیمه‌ای و ... کارآمد است. این اطلاعات بهترین ماده خام تصمیم‌گیری برای گردانندگان مراکز درمانی و تولیدی‌های دارویی است.



 healthverity®

 healthverity.com

★ نام شرکت: HealthVerity

✂ حوزه فعالیت: تجزیه و تحلیل کلان داده‌ها

🗑 محصول / خدمت: پایگاه‌های داده سلامت

🌱 کل سرمایه تامین شده: ۱۷,۰۲ میلیون دلار

🏆 آخرین نوع تامین سرمایه: Series B

👥 گروه مخاطب: • بیمارستان‌ها
• تولیدکنندگان دارو
• بیمه‌گرها
🎯 مسائل راهبردی: ۷ و ۵

💰 مدل درآمد: فروش اطلاعات

🌐 موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده

📅 سال تاسیس: ۲۰۱۴

💡 فناوری‌های کلیدی: ذخیره‌سازی و اشتراک اطلاعات
تجزیه و تحلیل اطلاعات و داده‌کاوی

استارت آپ‌های فعال در بخش مدیریت دانش




توضیح:

Truven شرکتی است که خدمات مبتنی بر تجزیه و تحلیل داده‌ها به بخش سلامت ارائه می‌دهد. بیمارستان‌ها، ادارات دولتی، کارفرماها، برنامه‌ریزان و نیز تولیدکنندگان دارو و تجهیزات پزشکی می‌توانند از خدمات شرکت بهره‌برداری کنند.

در این شرکت تخصص مدیریت سلامت با پلتفرم‌های نوآورانه و دارایی‌های اطلاعاتی درهم‌آمیخته شده‌اند تا خدمت‌رسانی به مشتری‌ها با همکاری خود آن‌ها به بهترین شکل باشد. علاوه بر این‌ها، شرکت پایگاه‌های داده‌ای نیز به منظور انجام امور پژوهشی گردآوری کرده است که می‌تواند راهگشای دانشمندان علوم زیستی باشد. خدمت ارزشمند دیگر این سامانه تجزیه و تحلیل اطلاعات است. که در نسخه نویسی، توسعه داروهای جدید، سیاست‌های بیمه‌ای و ... کارآمد است. این اطلاعات بهترین ماده خام تصمیم‌گیری برای گردانندگان مراکز درمانی و تولیدی‌های دارویی است.



 truvenhealth.com

نام شرکت: **Truven Health Analytics** ★

حوزه فعالیت: **تجزیه و تحلیل کلان داده‌ها** ✂️

محصول/خدمت: **پلتفرم تجزیه و تحلیل سلامت** 🗑️

کل سرمایه تامین شده: **۲,۶ میلیارد دلار** 🌱

آخرین نوع تامین سرمایه: **ادغام در IBM** 📄

گروه مخاطب: **بیمارستان‌ها**
تولیدکنندگان دارو
بیمه‌گرها 🤝

مسائل راهبردی: **۵ و ۷** 🎯

مدل درآمد: **فروش اطلاعات** 💰

موقعیت جغرافیایی: **ایالات متحده** 🌍

سال تاسیس: **۲۰۱۲** 📅

فناوری‌های کلیدی: **تجزیه و تحلیل اطلاعات و داده کاوی** 💡



استارت آپ‌های فعال در بخش مدیریت دانش

توضیح:


داکسیمیتی پزشکان را به یکدیگر وصل می‌کند تا به موفقیت و بهره‌وری بیشتری دست یابند. بیش از ۷۰ درصد پزشکان آمریکایی در این شبکه عضو هستند و تقریباً از هر مرکز معتبری نماینده‌ای در آن وجود دارد.


این پلتفرم امکان ارتباط دائم با همکاران و پزشکان هر حوزه را فراهم می‌کند. می‌توان از آن برای شبکه‌سازی به‌منظور بافتن فرصت‌های شغلی و آموزشی مناسب و مقایسه درآمدها استفاده کرد. همچنین مقالات به‌روز پزشکی در آن قابل دسترسی است. در ضمن، امکان ارسال فکس نیز در این شبکه وجود دارد. پلتفرم‌های CareCloud با ایجاد ی هوشمندی برای گردانندگان مراکز درمانی، آن‌ها را در تصمیم‌گیری‌های مدیریتی یاری می‌کند.




 www.doximity.com




نام شرکت: doximity 


حوزه فعالیت: اشتراک اطلاعات و شبکه‌سازی 


محصول/خدمت: پلتفرم ارتباط‌دهنده پزشکان 


کل سرمایه تامین شده: ۸۱,۰۸ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Series C 


گروه مخاطب: پزشکان و مراکز درمانی 

مسائل راهبردی: ۵ و ۶ 

مدل درآمد: فروش اطلاعات 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده 

سال تاسیس: ۲۰۱۱ 

فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری 



استارت آپ‌های فعال در بخش مدیریت دانش

توضیح:


بیش از ۸۰۰ هزار پزشک تأییدشده در شبکه سرمو عضو هستند. آن‌ها می‌توانند در این شبکه به‌طور ناشناس درباره حس خود نسبت به کارشان صحبت کنند. سرمو خود را سالن استراحت مجازی برای پزشکان توصیف می‌کند. علاوه بر امکان ناشناس بودن، سرمو از پیشنهادها حوزه جمع‌سپاری پزشکی است. پزشکان می‌توانند سؤالات پزشکی خود را در سامانه طرح کنند و صدها پاسخ دریافت کنند. این سامانه همیشه برای پزشکان رایگان است. شرکت‌های داروسازی، تجهیزات پزشکی و زیست‌فناوری به‌منظور تحقیقات بازار و اسپانسرشیپ منبع درآمد سایت هستند.





 www.sermo.com




نام شرکت: SERMO 


حوزه فعالیت: اشتراک اطلاعات و شبکه‌سازی 


محصول/خدمت: پلتفرم ارتباط‌دهنده پزشکان 

کل سرمایه تامین شده: ۱۱۰ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: نامعلوم 

گروه مخاطب:  • پزشکان
• شرکت‌های دارویی و تجهیزات پزشکی

مسائل راهبردی: ۵ و ۶ 

مدل درآمد: فروش اطلاعات 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده 

سال تاسیس: ۲۰۱۱ 

فناوری‌های کلیدی:  اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری



۳-۶. استارت آپ‌های مرتبط با ارائه‌دهندگان خدمات سلامت

تشخیص و مراقبت پیشرفته

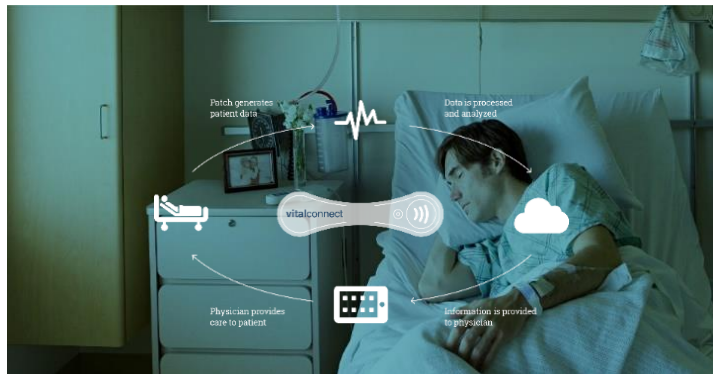


استارت آپ‌های فعال در بخش تشخیص و مراقبت پیشرفته

توضیح:

ویتاکانکت پلتفرمی به نام ویستا توسعه داده است که شامل دو بخش عمده است: حسگر اختصاصی ویتاچیج که روی بدن بیمار نصب می‌شود و نرم‌افزار پایش علائم حیاتی بیمار که روی دستگاه‌های همراه پزشک قابل اجرا است.

پایش آنی وضعیت بیمار باعث می‌شود خدمات‌دهندگان بخش درمان بتوانند در سریع‌ترین زمان ممکن نسبت به شرایط اضطراری واکنش نشان دهند. ویتاچیج حسگری زیستی است اطلاعاتی ارزشمند از وضعیت سلامتی بیمار را در اختیار پزشک می‌گذارد. این حسگر از ویتاگر قدرت گرفته که عملیات پردازش را انجام می‌دهد. علاوه بر این‌ها، شرکت مدعی است که ارتباط ابری این سامانه به‌شدت امن است.



vitalconnect.com

نام شرکت: VitalConnect



حوزه فعالیت: نظارت بر علائم حیاتی بیمار در محیط درمانی



محصول/خدمت: سنسور هوشمند نظارت بر بیمار



کل سرمایه تامین شده: ۸۶۰۷ میلیون دلار



آخرین نوع تامین سرمایه: Late Stage



گروه مخاطب: کلینیک‌ها و بیمارستان‌ها



مسائل راهبردی: ۷



مدل درآمد: فروش محصول



موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده



سال تاسیس: ۲۰۱۱



فناوری‌های کلیدی: ابزارک‌های هوشمند و اینترنت اشیا



استارت آپ‌های فعال در بخش تشخیص و مراقبت پیشرفته


توضیح:

اکویپیکسل دستگاه‌های تصویربرداری پزشکی ارائه می‌دهد. این شرکت راه‌حلی غیرتهاجمی برای تصویربرداری کولن ارائه داده است. پزشکان و رادیولوژیست‌ها می‌توانند با استفاده از این فناوری به مدلی سه‌بعدی از روده بیمار دست یابند. با استفاده از این ابزار هر پزشکی می‌تواند تمام روده را بررسی کند و اغلب پلیپ‌ها و ناهنجاری‌های منجر به سرطان را تشخیص دهد.


این شرکت قصد دارد که تنها به مدل‌سازی روده اکتفا نکند. هدف اصلی شرکت سه‌بعدی‌سازی تمام تصویربرداری‌های پزشکی‌ای است که به صورت دوبعدی نمایش داده می‌شوند. برای این کار از فناوری واقعیت مجازی استفاده شده است.

echopixel 




 echopixeltech.com

فناوری‌های کلیدی: واقعیت گشترش‌یافته (واقعیت افزوده، واقعیت مجازی، واقعیت مختلط و ...)

نام شرکت: EchoPixel 


حوزه فعالیت: سه‌بعدی‌سازی تصاویر 


محصول/خدمت: ارائه تصاویر سه‌بعدی برای تشخیص سرطان 

کل سرمایه تامین شده: ۱۴۰۳ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Series A 

گروه مخاطب: عموم پزشکان متخصص 

مسائل راهبردی: ۷ 

مدل درآمد: حق اشتراک 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده 

سال تاسیس: ۲۰۱۲ 



استارت آپ‌های فعال در بخش تشخیص و مراقبت پیشرفته

زمینه فعالیت اصلی این شرکت، شناسایی دقیق و آنی آسیب‌های ناشی از ضربه‌های وارده به مغز است. برین اسکوپ دستگاهی را توسعه داده است که می‌تواند با شناسایی فعالیت‌های الکتروشیمیایی واکنشی، اتوماتیک، خودآگاه و ناخودآگاه طبیعی مغز، همبستگی‌های ریاضیاتی قابل پیش‌بینی این واکنش‌های طبیعی را شناخته و با تجزیه و تحلیل داده‌های دریافتی، آسیب‌ها مغزی را تشخیص دهد.

قابلیت‌های اصلی این محصول عبارتند از: ارائه پاسخ‌های عملی در چند دقیقه؛ ارزیابی طیف کاملی از آسیب‌های مغزی شامل اختلالات عملکردی در کمتر از ۱۰ دقیقه؛ استفاده از روش غیر تهاجمی در تشخیص آسیب‌ها؛ قابل استفاده برای بیماران ۱۸-۸۵ سال؛ امکان استفاده برای بیماران در سه روز اول آسیب‌های مغزی با مقیاس کمای گلاسکو ۱۳ الی ۱۵



BRAINSCOPE

<http://brainscope.com>

نام شرکت: BrainScope



حوزه فعالیت: تشخیص آسیب‌های مغزی



محصول/خدمت: دستگاه تجزیه و تحلیل آسیب‌های



ناشی از ضربه مغزی

آخرین نوع تامین سرمایه: Venture Round



کل سرمایه تامین شده: ۵۲.۱ میلیون دلار



گروه مخاطب: ارائه‌دهندگان خدمات سلامت



مسائل راهبردی: بهبود تجهیزات پزشکی



مدل درآمد: فروش محصول، فروش خدمت



موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا



سال تاسیس: ۲۰۰۶



فناوری‌های کلیدی: تجزیه و تحلیل اطلاعات،



هوش مصنوعی و یادگیری ماشین



استارت آپ‌های فعال در بخش تشخیص و مراقبت پیشرفته

محصول شرکتی سولوشنز کنکو، دستکش هوشمندی است که می‌تواند در چند ثانیه اختلالات عملکردی قلب را تشخیص دهد. این محصول مانند یک دستکش ساده است که با قرار گیری سه حسگر در سرانگشتان آن است، که درمانگر با قراردادن انگشتان خود بر قفسه سینه بیمار، امکان دریافت ضربان و ریتم قلب و ارسال اطلاعات به ساعت هوشمند و یا دستگاه‌های نوار قلب سنتی و تشخیص حمله قلبی را دارد. ساعت مچی این دستگاه به هوش مصنوعی و الگوریتم‌های مشخصی تجهیز شده است که فوراً فیبریلاسیون بطنی و یا تایکاردی (تندپیشی) بطنی را تشخیص می‌دهد. نوار قلب بیمار به صورت بلادرنگ به ساعت هوشمند مچی و یا به الکترودهای سنتی نوار قلب برای چاپ ارسال می‌شوند.



ECGlove



<https://www.ecglove.com>

نام شرکت: **Soluciones Kenko** ★

حوزه فعالیت: شتابدهنده سلامت 🔧

محصول/خدمت: دستکش تشخیص آریتمی 📱

قلبی

آخرین نوع تامین سرمایه: Venture 📄

Round

گروه مخاطب: ارائه‌دهندگان خدمات سلامت 🤝

مسائل راهبردی: بهبود تجهیزات پزشکی 🎯

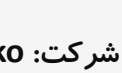
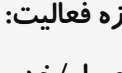
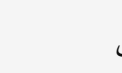
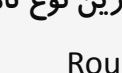
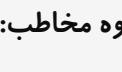
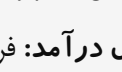
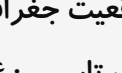
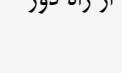
مدل درآمد: فروش محصول، فروش خدمات 📦

موقعیت جغرافیایی: مکزیک 🌐

سال تاسیس: ۲۰۱۶ 📅

فناوری‌های کلیدی: حسگرهای هوشمند، انتقال 💡

داده از راه دور



استارت آپ‌های فعال در بخش تشخیص و مراقبت پیشرفته

توضیح:


بخش عمده‌ای از عملکرد مناسب بدن انسان به عملکرد میلیاردها ریزاندامگان هم‌زیست (میکروبیوم) بستگی دارد. میکروبیوم‌های بدن هر فرد مانند اثر انگشت او منحصر به فرد هستند، در نتیجه ممکن است غذایی که برای یک نفر مفید باشد برای شخص دیگر مفید نباشد و یا حتی آنچه امروز برای فرد مفید است، چند ماه آینده دیگر برای او مفید نباشد. **وایوم دستگاهی** ارائه کرده است که با استفاده از بزاق فرد، طیف گسترده‌ای از میکروبیوم‌های موجود در روده و سیستم گوارش وی را اندازه‌گیری می‌کند. پس از شناخت ویژگی‌های بدن فرد، یک رژیم منحصر به فرد برای وی در نظر گرفته می‌شود و از طریق اپلیکیشن به دست فرد می‌رسد. برخی اوقات این رژیم‌ها کاملاً مخالف رژیم‌هایی است که پیش از این توسط متخصصان تغذیه برای فرد در نظر گرفته می‌شود.




VIOME

 www.viome.com


نام شرکت: Viome 


حوزه فعالیت: تشخیص داده‌محور 


محصول/خدمت: ارائه رژیم قضایی شخصی‌سازی شده 

کل سرمایه تامین شده: ۲۰۰۵ میلیون دلار 


آخرین نوع تامین سرمایه: Series B 


گروه مخاطب: همه افراد، بدون هیچ محدودیتی 

مسائل راهبردی: ۷ 

مدل درآمد: فروش محصول 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده 

سال تاسیس: ۲۰۱۶ 

فناوری‌های کلیدی:  • ابزارک‌های هوشمند و اینترنت اشیا
• تجزیه و تحلیل اطلاعات و داده‌کاوی




استارت آپ‌های فعال در بخش تشخیص و مراقبت پیشرفته


توضیح:


شرکت نیورل آنالیتیکس در زمینه سونوگرافی مغز فعالیت می‌کند. محصول این شرکت با نام لوسیدا، سیستم سونوگرافی داپلر ترانس کرانیال مبتنی بر رباتیک برای ارزیابی مغز است. ناوری داپلر ترانس کرانیال روش تشخیصی پرهزینه‌ای است که بررسی همودینامیک مغز را ممکن می‌سازد. این سیستم تمام دستگاه‌های سونوگرافی مغز را در خود دارد و برای اندازه‌گیری و نمایش گردش جریان خون در مغز طراحی شده است. فناوری این شرکت، تلفیقی از سونوگرافی با رباتیک و یادگیری ماشین برای توانمندسازی متخصصان مغز و اعصاب با اطلاعات حیاتی و مهم در مورد سلامت مغز که برای تصمیم‌گیری بالینی و بهبود نتایج بیمار مورد استفاده است، ارائه می‌دهد. هوش مصنوعی و یادگیری ماشین در تجزیه و تحلیل اطلاعات، بهبود قدرت تصمیم‌گیری و نظارت پیوسته بر مغز و هشدار در زمان بروز خطر را ممکن می‌سازند. این شرکت طیف گسترده‌ای از محصولات شامل دستگاه رباتیک سونوگرافی هوشمند لوسیدا، هدست سونوگرافی مغز هوشمند و ابزار جانبی مانند کنترل دستگاه سونو، مبدل‌ها دستی و ... ارائه می‌دهد.



 <http://www.neuralanalytics.com>

نام شرکت: Neural Analytics 


حوزه فعالیت: سیستم‌های تصویربرداری پزشکی 


محصول/خدمت: دستگاه سونوگرافی مغز همراه 

کل سرمایه تامین شده: ۵۱.۷ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Early Stage 

Venture

گروه مخاطب: ارائه‌دهندگان خدمات سلامت 

مسائل راهبردی: بهبود تجهیزات پزشکی 

مدل درآمد: فروش محصول، فروش خدمت 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۱۴ 

فناوری‌های کلیدی: ابزارک هوشمند و اینترنت 

اشیاء



استارت آپ‌های فعال در بخش تشخیص و مراقبت پیشرفته




توضیح:


بنولنت شرکتی است که از هوش مصنوعی به منظور ایجاد داروهای جدید برای بیماری‌های صعب‌العلاج استفاده می‌کند. این شرکت اولین فعال هوش مصنوعی است که با فرآیند کشف دارو یکپارچه شده است. محصول این شرکت باعث می‌شود هزینه‌های شرکت‌های داروسازی کاهش یابد و به سرعتشان افزوده شود.


بنولنت اطلاعات آزمایش‌های بالینی و مقالات علمی را می‌کاود. سپس ترکیباتی را شناسایی می‌کند که در آزمایش‌ها جواب نداده‌اند ولی ممکن است برای درمان بیماری دیگر مفید باشند. باید توجه داشت که فرآیند ایجاد یک دارو شامل آزمایش اثر صدها ماده است که اغلب آن‌ها کنار گذاشته می‌شوند. این امر باعث شده است فرآیند ارائه یک دارو به بازار دست‌کم ۶ سال طول بکشد و تا چند میلیون دلار هزینه داشته باشد.





BenevolentAI

 benevolent.ai

نام شرکت: BenevolentAI 

حوزه فعالیت: تجزیه و تحلیل کلان داده‌ها 


محصول / خدمت: بهینه‌سازی فرآیند ایجاد داروی جدید با استفاده از هوش مصنوعی 


کل سرمایه تامین شده: ۲۰۲ میلیون دلار 


آخرین نوع تامین سرمایه: نامشخص 


گروه مخاطب: شرکت‌های داروسازی 

مسائل راهبردی: ۷ 

مدل درآمد: فروش اطلاعات 

موقعیت جغرافیایی: انگلستان 

سال تاسیس: ۲۰۱۳ 

فناوری‌های کلیدی: تجزیه و تحلیل اطلاعات و داده‌کاوی 



استارت آپ‌های فعال در بخش تشخیص و مراقبت پیشرفته

توضیح:

محصول اصلی شرکت سلامت همراه کلاریوس، سیستم سونوگرافی همراه است. این سیستم قابلیت ارسال اطلاعات سونوگرافی به گوشی‌های موبایل اندروید و آی‌اواس و مشاهده زنده تصاویر را دارد. محصول این شرکت بالاترین کیفیت تصویر نسبت به محصولات شرکت‌های مشابه را ارائه می‌دهد.


این شرکت سه نوع دستگاه سونوگرافی همراه را توسعه داده است که قابلیت‌های متفاوتی را از تصویر برداری از آسیب‌های سطحی تا تصویر برداری و تشخیص آسیب قلب و شش‌ها را دارد. مهم‌ترین مزیت این محصول امکان استفاده در موارد اورژانسی، آمبولانس‌ها، نواحی محروم و دورافتاده، بیمارستان‌ها و مراکز درمانی صحرایی و بین راهی و مواقع بروز بحران است. همچنین این محصول کاربرد گسترده‌ای در مراقبت اولیه، آموزش پزشکی، بیهوشی، پزشکی ورزشی، دامپزشکی و ... دارد.





 **clarius** ultrasound anywhere



<https://www.clarius.com>

نام شرکت: Neural Analytics 


حوزه فعالیت: سیستم‌های تصویربرداری پزشکی 


محصول/خدمت: دستگاه سونوگرافی مغز همراه 

کل سرمایه تامین شده: ۵۱.۷ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Early Stage 


Venture


گروه مخاطب: ارائه‌دهندگان خدمات سلامت 

مسائل راهبردی: بهبود تجهیزات پزشکی 

مدل درآمد: فروش محصول، فروش خدمت 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۱۴ 

فناوری‌های کلیدی: ابزارک هوشمند و اینترنت 

اشیاء

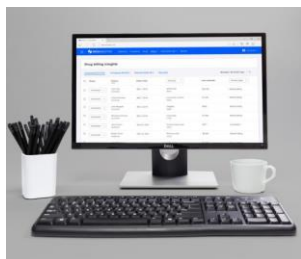


استارت آپ‌های فعال در بخش تشخیص و مراقبت پیشرفته





توضیح:


تجربه درمان سرطان هر بیمار میراثی ارزشمند است. فرایند درمان هر بیمار تجربه‌ای منحصر به فرد است که اطلاعاتی در مورد سرطان و نحوه عملکرد و درمان آن به ما می‌دهد که می‌تواند در شناسایی و درمان موارد بعدی به ما کمک کند. یک چالش فناورانه مهم در مسیر دستیابی به این هدف وجود دارد: بسیاری از اطلاعات موجود در مورد بیماران سرطانی بدون ساختار و در هزاران مرکز درمانی خصوصی، کلینیک و بیمارستان غیر متصل به یکدیگر است. فلت ایرن فناوری‌ای را توسعه داده است که این چالش را برطرف می‌سازد. این شرکت پلتفرمی آنلاین را با نام OncoCloud طراحی کرده است که به نیازهای فناورانه جامعه تومورشناسان پاسخ می‌گوید. پلتفرم آنکوکلاد دارای چهار بخش مختلف است که خدمات مختلفی را در زمینه‌های پرونده‌های الکترونیکی سلامت و استفاده از اطلاعات این پرونده‌ها، امور مالی و قراردادی پزشکان، انجام فعالیت‌های آزمایشی تومورشناسی و ... ارائه می‌دهد: OncoEMR، OncoAnalytics، OncoBilling و OncoTrials.



 flatiron.com


نام شرکت: Flatiron 


حوزه فعالیت: تجزیه و تحلیل کلان داده‌ها 


محصول/خدمت: پلتفرم آنلاین و پرونده‌های الکترونیکی ساختار یافته بیماران سرطانی 

کل سرمایه تامین شده: ۳۱۳ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Series C 


گروه مخاطب: متخصصان تومورشناسی، محققان علوم زیستی، مراکز درمانی، مراکز آموزشی 

مسائل راهبردی: ۷ 

مدل درآمد: حق اشتراک 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده 

سال تاسیس: ۲۰۱۲ 

فناوری‌های کلیدی: تجزیه و تحلیل اطلاعات و داده کاوی 



استارت آپ‌های فعال در بخش تشخیص و مراقبت پیشرفته


توضیح:


اکیلی فرآیندهای شناخت‌درمانی را از طریق بازی‌های ویدئویی ارائه می‌دهد. شرایطی فراهم کرده است که درمان از راه دور انجام شود و پزشک بتواند هر لحظه بیمار را کنترل کند و از طرفی هزینه‌ها به شدت کاسته شود.


نسخه‌های پزشکی این پلتفرم از طریق بازی‌های ویدئویی خلاقانه‌ای ارائه می‌شود که بیمار را در درمان نگه می‌دارند. گویی بیمار درگیر یک بازی بسیار جذاب است. محصولات این شرکت با بهره‌گیری از سرگرمی، درگیرسازی عمیق و جایزه، بازی‌ها را به ابزار درمان تبدیل کرده است. اما بازی‌های این شرکت با بازی‌های معمولی متفاوت است. روند بازی برای هر شخص با توجه به ویژگی‌هایش توسط الگوریتمی پیشرفته شخصی‌سازی شده است تا بیشترین انطباق را با اختلال روحی وی داشته باشد.



www.akiliinteractive.com


نام شرکت: Akili Interactive Labs 


حوزه فعالیت: درمان مبتنی بر بازی 


محصول/خدمت: بازی برای درمان بیماری روحی-روانی 


کل سرمایه تامین شده: ۱۳۷۰۹ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Series C 

گروه مخاطب: کسانی که درمان‌های شناختی نیاز دارند 

مسائل راهبردی: ۷ 

مدل درآمد: حق اشتراک 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده 

سال تاسیس: ۲۰۱۱ 

فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری 

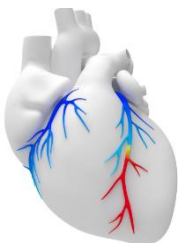


استارت آپ‌های فعال در بخش تشخیص و مراقبت پیشرفته



توضیح:

بسیاری از دردهای ناحیه قفسه سینه بیماران را وامی‌دارند تا به آزمایش‌های تهاجمی مانند آنژیوگرافی دست زنند که ممکن است چندان هم ضروری نباشد. از این رو، هارت فلو برای تشخیص بیماری‌های قلبی عروقی طرحی نو در انداخته است. فقط کافی است بیمار یک سی تی اسکن انجام دهد و تصاویر آن را در سامانه امنی که شرکت فراهم کرده، بارگذاری کند. هارت فلو به کمک متخصصان و رایانه‌های پیشرفته یک مدل‌سازی سه‌بعدی از وضعیت قلب و جریان حرکت خون در رگ‌ها به بیمار ارائه می‌دهد. در این مدل اثر هر گونه انسداد کاملاً مشهود است، بی آنکه بیمار تحت جراحی‌های محدود قرار گیرد. پزشک با مشاهده خروجی نرم‌افزار می‌تواند قدم بعدی درمان را تعیین کند.



www.heartflow.com

نام شرکت: Neural Analytics



حوزه فعالیت: سیستم‌های تصویربرداری پزشکی



محصول/خدمت: دستگاه سونوگرافی مغز همراه



کل سرمایه تامین شده: ۵۱.۷ میلیون دلار



آخرین نوع تامین سرمایه: Early Stage



Venture

گروه مخاطب: ارائه‌دهندگان خدمات سلامت



مسائل راهبردی: بهبود تجهیزات پزشکی



مدل درآمد: فروش محصول، فروش خدمت



موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا



سال تاسیس: ۲۰۱۴



فناوری‌های کلیدی: ابزارک هوشمند و اینترنت



اشیاء



۶. استارت آپ‌های حوزه‌ی سلامت دیجیتال

۶-۴. استارت آپ‌های مرتبط با
محیط‌های آموزشی



مسئله راهبردی مرتبط با محیط‌های آموزشی و راهکارهای مرتبط با آن

محیط‌های آموزشی

۳

مسئله راهبردی

ناکارآمدی نظام و متدهای آموزشی در حوزه سلامت و انتقال مفاهین آموزشی به شیوه سنتی

۴

راهکارها

- تولید و انتشار محتوای آموزشی جذاب، تعاملی و چندرسانه‌ای به منظور آموزش هر چه بهتر فعالین حوزه سلامت
- به اشتراک گذاشتن تجارب، موردکاوی‌ها و سؤالات بین اعضای هیئت علمی، دانشجویان، پزشکان و سایر کارکنان بخش سلامت
- استفاده از فناوری‌های نوین مانند واقعیت افزوده و واقعیت مجازی، شبیه‌سازی و ... در فرایند آموزش پزشکی



۴-۶. استارت آب‌های مرتبط با محیط‌های آموزشی

خدمات آموزشی





استارت آپ‌های فعال در بخش خدمات آموزشی

توضیح:

شرکت مدیکال ریالیتی، گروهی نوآور است که با استفاده از فناوری‌های واقعیت مجازی و واقعیت افزوده محصولاتی برای آموزش پزشکی، به‌ویژه جراحی ارائه می‌کند. محصول این شرکت با کمک یک هدست واقعیت مجازی، هزینه‌های آموزش پزشکی را به شدت کاهش می‌دهد، طیف وسیع‌تری از مخاطبان را در بر می‌گیرد و محیط آموزشی امنی برای دانشجویان پزشکی فراهم می‌کند. مخاطبان می‌توانند با پرداخت حق اشتراک ماهانه ده دلار از خدمات این شرکت استفاده کنند. در سایت شرکت هدست‌های واقعیت افزوده نیز فروخته می‌شود. این شرکت تا کنون توانسته است اعتماد دانشگاه‌های پزشکی بسیاری را در سطح اروپا جلب کند و خدمات خود را به آن‌ها بفروشد.




 medicalrealities.com


نام شرکت: Medical Realities 

حوزه فعالیت: واقعیت مجازی 


محصول/خدمت: آموزش جراحی و آناتومی 


کل سرمایه تامین شده: نامشخص 

آخرین نوع تامین سرمایه: نامشخص 


گروه مخاطب: دانشگاه‌ها پزشکی و دانشجویان پزشکی 

مسائل راهبردی: ۴ 

مدل درآمد: 
• فروش حق اشتراک
• فروش محصول

موقعیت جغرافیایی: انگلستان 

سال تاسیس: ۲۰۱۵ 

فناوری‌های کلیدی: واقعیت گسترش یافته (واقعیت افزوده، واقعیت مجازی، واقعیت مختلط و ...) 




استارت آپ‌های فعال در بخش خدمات آموزشی

توضیح:


زداسپیس شرکتی است که واقعیت مجازی را وارد آموزش در بسیاری از حوزه‌ها کرده است. زیست‌بوم آموزش این شرکت شامل سه بخش است: سخت‌افزار، نرم‌افزار و محتوا. این شرکت در موضوعات متفاوتی از جمله علوم زیستی و پزشکی محصول ارائه می‌دهد.

سامانه سخت‌افزاری این شرکت شامل یک صفحه‌نمایش مخصوص، عینک سه‌بعدی و یک قلم مخصوص است. به فراخور نیاز آموزشی روی این دستگاه‌ها نرم‌افزارهایی نصب می‌شود. مثلاً نرم‌افزار ECG برای آموزش آناتومی طراحی شده است. تیم تولید محتوا نیز محتوای مناسب را آماده می‌کند.



 zspace.com

فناوری‌های کلیدی: واقعیت گسترش‌یافته (واقعیت افزوده، واقعیت مجازی، واقعیت مختلط و ...)


نام شرکت: zSpace 

حوزه فعالیت: واقعیت افزوده 

محصول/خدمت: سامانه کامل آموزشی 


کل سرمایه تامین شده: ۵۶۰۶ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: نامشخص 

گروه مخاطب: مراکز آموزشی 

مسائل راهبردی: ۴ 

مدل درآمد: فروش محصول/سامانه 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده 

سال تاسیس: ۲۰۰۷ 





استارت آپ‌های فعال در بخش خدمات آموزشی


توضیح:


OSSO VR پلتفرمی برای آموزش جراحی ارائه کرده است که جراحان می‌توانند با هر سطحی از مهارت از آن استفاده کنند. این پلتفرم به ادعای سازندگان هم‌هنگی بسیار بالایی با حرکت دست جراح دارد و آخرین روش‌های جراحی در آن موجود است. علاوه بر آموزش، پلتفرم امکاناتی دارد که عملکرد آموزش‌گیرندگان را ارزیابی می‌کند و با تجزیه و تحلیل آن، فرآیند را بهبود می‌دهند. تیم توسعه‌دهنده در حال حاضر سعی می‌کند نقص‌های برنامه را در زمینه جراحی ارتوپدی و ستوم فقرات رفع کند.



 ossovr.com


نام شرکت:  Osso VR

حوزه فعالیت:  واقعیت افزوده


محصول/خدمت:  آموزش جراحی


کل سرمایه تامین شده:  ۲ میلیون دلار

آخرین نوع تامین سرمایه:  Seed


گروه مخاطب:  کلینیک‌های جراحی

مسائل راهبردی:  ۴

مدل درآمد:  فروش محصول

موقعیت جغرافیایی:  ایالات متحده

سال تاسیس:  ۲۰۱۶

فناوری‌های کلیدی:  واقعیت گترش‌یافته (واقعیت افزوده، واقعیت مجازی، واقعیت مختلط و ...)



استارت آپ‌های فعال در بخش خدمات آموزشی

توضیح:

پزشکان آمریکایی در هر روز ۳۰۲ میلیون بار درگیر فرایندهای پزشکی، اعم از ویزیت، تشخیص و درمان می‌شوند. هر کدام از این‌ها حاوی اطلاعاتی به‌شدت ارزشمند است و ظرفیتی بزرگ برای تقویت آموزش پزشکی به حساب می‌آید.



هدف اصلی شرکت ریل‌دکس استفاده از تجربیات عملی پزشکان عمومی و متخصصان در فرایند آموزش پزشکی در راستای ارتقاء کیفیت آموزش پزشکی است. در همین راستا این شرکت پلتفرمی را فراهم ساخته است که پزشکان می‌توانند با استفاده از آن تجارب حرفه‌ای خود را ثبت کرده و نکات آموزشی حاصل از این تجربیات را به اطلاعات دانشجویان برسانند و از این طریق فرایند تشخیص و تصمیم‌گیری برای درمان را برای افراد کم تجربه و تازه وارد روشن‌تر سازند. دانشجویان، دانشگاه‌ها و مراکز آموزشی می‌توانند با پرداخت حق اشتراک از ویدئوها و مطالبی که به صورت روزانه در این پلتفرم بارگزاری می‌شوند در کلاس‌های آموزشی خود استفاده کنند. پزشکان نیز با توجه به میزان بازدید محتوا و ویدئوهای آموزشی که تولید کرده‌اند، دستمزد دریافت می‌کنند.

REEL Dx

 www.reeldx.com

★ نام شرکت: ReelDx, Inc.

🔧 حوزه فعالیت: فیلم‌های آموزشی

📁 محصول/خدمت: کتابخانه فیلم‌هایی از نمونه‌های موردی واقعی

🌱 کل سرمایه تامین شده: ۱ میلیون دلار

📄 آخرین نوع تامین سرمایه: Seed

🤝 گروه مخاطب:
• دانشجویان پزشکی
• مراکز آموزش پزشکی

🎯 مسائل راهبردی: ۴

💰 مدل درآمد:
• حق اشتراک برای استفاده فردی
• حق اشتراک برای استفاده عمومی

🌐 موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده

📅 سال تاسیس: ۲۰۱۲

💡 فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری



۶. استارت آپ‌های حوزه‌ی سلامت دیجیتال

۶-۵. جمع‌بندی



مدل‌های درآمدی استارت‌آپ‌های حوزه سلامت دیجیتال

عنوان	توضیح
فروش محصول/سامانه/خدمت	فروش مستقیم محصولات یا خدمات پیاده‌سازی سامانه حوزه سلامت به شهروندان، پزشکان و مراکز درمانی، شرکت‌های دارویی، دولت و بخش عمومی و ...
دریافت حق اشتراک	ایجاد جریان نقدی قابل پیش‌بینی با دریافت مبلغ دسترسی به محصول و سرویس در ابتدا (به صورت یکجا یا دوره‌ای) و یا دریافت هزینه بر اساس میزان استفاده فرد از محصول یا خدمت. در برخی موارد ممکن است محصول یا خدمت پایه رایگان بوده و خدمات بیشتر نیاز به پرداخت هزینه داشته باشند (Freemium)
پرداخت به ازای هر بار استفاده	برخی از استارت‌آپ‌های حوزه سلامت دیجیتال (به عنوان مثال استارت‌آپ‌های فعال در حوزه آزمایش خون، ژنتیک یا میکروارگانیسم‌ها، ارتباط با درمانگر و ...) به ازای هر بار استفاده کاربر از محصول برای دریافت اطلاعات و یا خدمات از کاربر هزینه دریافت می‌کنند.
فروش اطلاعات	جمع‌آوری، یکپارچه‌سازی و تجزیه و تحلیل اطلاعات بیماران، آزمایش‌های بالینی و سایر اطلاعات سلامت منجر به بینش‌هایی می‌شود که پزشکان را در درمان شخصی‌سازی شده، شرکت‌های دارویی را در بهینه‌سازی فرآیند تولید دارو و نیز نهادهای دولتی را در سیاست‌گذاری یاری می‌کند. شرکت‌هایی در حوزه سلامت وجود دارند که از این راه درآمد کسب می‌کنند.



استارت آپ‌های حوزه سلامت دیجیتال – به تفکیک مدل درآمد

فروش محصول / سامانه / خدمت

دریافت حق اشتراک

تجزیه و تحلیل و فروش اطلاعات

Athelas, MOTIV, AliveCor, Sleepspace, CHRONO THERAPEUTICS, xealth, bloomlife, Livongo, coherc health, CareCloud, V I O M E VitalConnect, zSpace, SSO VR

Aaptiv, Mango Health, bloomlife, babylon, one medical, conversa, talkspace, sharecare, NavigatingCancer & Blood Disorders, patientory stiftung, AUGMEDIX, xealth, echopixel, flatiron, REEL Dx, akILI

patientslikeme, BenevolentAI, healthverity, TRUVEN HEALTH ANALYTICS, d, SERMO talk real world medicine, Dr DOCTOR ON DEMAND, one medical



فناوری‌های مطرح در استارت‌آپ‌های حوزه سلامت دیجیتال



جمع‌بندی راهکارهای استارت‌آپی ارائه شده و مدل‌های کسب‌وکار آنها

بازار سلامت دیجیتال	مسئله راهبردی	راهکارهای ارائه شده	مخاطب	فناوری‌های اصلی	مدل درآمدی کلیدی
شهروندان / بیماران	سبک زندگی ناسالم (تحرک ناکافی، تغذیه نامناسب و خواب نامطلوب) و ... که باعث شیوع بیماری‌های مزمن می‌شود.	توسعه نرم‌افزارهایی به منظور ارائه برنامه‌های ورزشی با هدف تناسب اندام و زندگی سالم	B2C	<ul style="list-style-type: none"> اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری ایزارک‌های هوشمند و اینترنت اشیا 	• حق اشتراک
		توسعه نرم‌افزارهایی به منظور ارائه رژیم و برنامه‌های غذایی با هدف تناسب اندام و سبک زندگی سالم	B2C		
		توسعه سامانه‌های آموزش و ترویج سبک زندگی سالم	B2C		
	عدم دسترسی عادلانه شهروندان به خدمات سلامت، با کیفیت و قیمت مناسب	توسعه سامانه‌های هوشمند (شامل ابزارک و نرم‌افزار) برای پایش علائم حیاتی و انجام آزمایش در منزل	B2C B2B	<ul style="list-style-type: none"> ایزارک‌های هوشمند و اینترنت اشیا اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری ارتباط از راه دور (صوتی و تصویری) و انتقال داده 	<ul style="list-style-type: none"> • حق اشتراک • فروش محصول / خدمت / سامانه • پرداخت به‌ازای هر بار استفاده
		توسعه پلتفرم‌های ارتباط بیمار با مراکز ارائه‌دهنده خدمات سلامت و کادر بهداشت و درمان	B2C B2B		
		توسعه سامانه‌های برخط به منظور دسترسی ارائه‌دهندگان خدمات سلامت به وضعیت بیماران	B2C		
	ارتقای سطح سواد سلامت شهروندان	اشتراک تجربیات بیماران و دریافت راهنمایی از سایر افراد با وضعیت مشابه	B2C	<ul style="list-style-type: none"> اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری 	• حق اشتراک
		توسعه سامانه‌های آموزشی و ترویجی سلامت با تاکید بر پیشگیری	B2C		



جمع‌بندی راهکارهای استارت‌آپی ارائه شده و مدل‌های کسب‌وکار آنها

مدل‌های درآمدی کلیدی	فناوری‌های اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مسئله راهبردی	بازار سلامت دیجیتال
<ul style="list-style-type: none"> فروش مستقیم محصول / خدمت / سامانه فروش اطلاعات 	<ul style="list-style-type: none"> تجزیه و تحلیل اطلاعات ذخیره‌سازی و اشتراک اطلاعات فناوری‌های امنیت سایبری 	B2B B2G	رصد منظم سلامت شهروندان در مقیاس وسیع و ارائه بینش‌هایی به سیاست‌گذاران، شرکت‌های بیمه‌ای و ارائه‌دهندگان خدمات سلامت	<p>عدم وجود داده‌ها و اطلاعات</p> <p>یکپارچه، روزآمد، معتبر و دقیق در حوزه سلامت، در سطح ملی، به عنوان سنگ بنای «سیاستگذاری مبتنی بر شواهد»</p>	<h2>ارائه دهندگان خدمات سلامت</h2>
		B2B B2G	جمع‌آوری، یکپارچه‌سازی و تحلیل داده‌ها و اطلاعات نظام سلامت به منظور کمک به سیاستگذاری اثربخش و تخصیص بهینه منابع		
		B2B B2G	یکپارچه‌سازی بانک‌های اطلاعاتی به منظور ایجاد بانک‌های بزرگ و تحلیل داده و اطلاعات در مقیاس وسیع		
<ul style="list-style-type: none"> فروش مستقیم محصول / خدمت / سامانه فروش اطلاعات 	<ul style="list-style-type: none"> اپلیکیشن‌های موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری 	B2B B2G	طراحی سامانه‌هایی برای بهبود تجربه بیمار، مدیریت گردش بیمار و ثبت به‌هنگام اطلاعات سلامت	<p>ضعف در مدیریت دانش نظام سلامت در سطح مراکز ارائه‌دهنده خدمات سلامت</p>	
		B2C	توسعه پلتفرم‌ها و نرم‌افزارهای ارتباط کادر بهداشت و درمان (به‌ویژه پزشکان) و اشتراک اطلاعات و به‌روزرسانی دانش پزشکی		



جمع‌بندی راهکارهای استارت‌آپی ارائه شده و مدل‌های کسب‌وکار آنها

حوزه فعالیتی استارت‌آپ	مساله‌ی راهبردی	پاسخ‌های ارائه شده	مخاطب	فناوری اصلی	مدل درآمدی کلیدی
ارائه دهندگان خدمات سلامت	ضرورت بهبود داروها و تجهیزات پزشکی (کاهش هزینه، افزایش دقت، بالابردن سرعت و ...)	استفاده از تجزیه و تحلیل داده‌ها برای شخصی‌سازی محصولات و خدمات سلامت	B2C B2B	<ul style="list-style-type: none"> تجزیه و تحلیل اطلاعات واقعیت گسترش یافته ابزارک‌های هوشمند و اینترنت اشیا 	<ul style="list-style-type: none"> فروش محصول / سامانه / خدمت حق اشتراک
		استفاده از فناوری واقعیت افزوده برای افزایش دقت تشخیص تصویربرداری‌های پزشکی	B2B		
		استفاده از فناوری‌های مبتنی بر اینترنت اشیا برای افزایش بهره‌وری مراقبت در مراکز درمانی	B2B		
		جمع‌آوری و تحلیل اطلاعات آزمایش‌های بالینی و دارویی به منظور کمک به توسعه داروها و تجهیزات پزشکی جدید	B2B		
محیط‌های آموزشی	ناکارآمدی نظام آموزش سلامت و انتقال مفاهیم آموزشی برپایه روش‌های سنتی	تولید و انتشار محتوای آموزشی جذاب، تعاملی و چندرسانه‌ای	B2C B2B	<ul style="list-style-type: none"> واقعیت گسترش یافته نرم‌افزارهای موبایل و پلتفرم‌های نرم‌افزاری ابزارک‌های هوشمند و اینترنت اشیا 	<ul style="list-style-type: none"> حق اشتراک فروش محصول / سامانه / خدمت
		به اشتراک گذاشتن تجارب، موردکاوی‌ها و سؤالات بین اعضای هیئت علمی، دانشجویان، پزشکان و سایر کارکنان بخش سلامت	B2C B2B		
		استفاده از فناوری‌های نوین مانند واقعیت افزوده و واقعیت مجازی، شبیه‌سازی و ... در فرایند آموزش پزشکی	B2C B2B		



۶. استارت آپ‌های حوزه‌ی سلامت دیجیتال

۶-۶. مراحل اجرایی طی شده
در گزارش هر حوزه

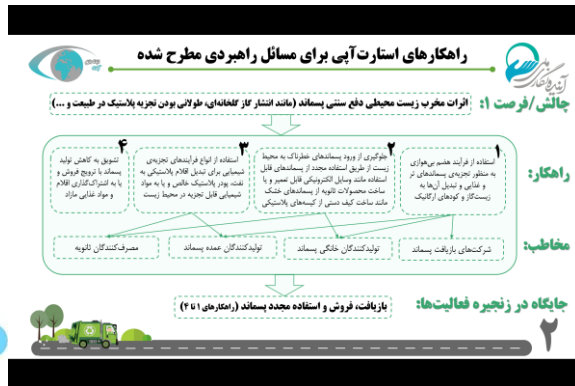


مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه



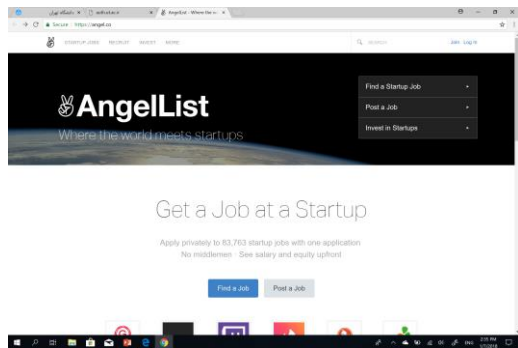
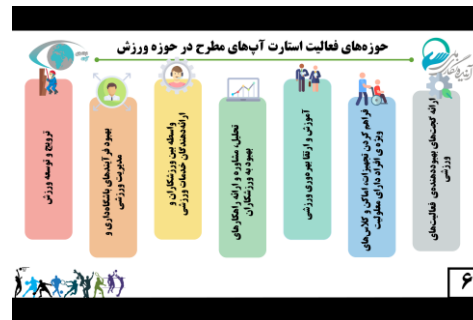
گام اول) بررسی کلان حوزه و شناسایی موضوعات کلیدی (چالش‌ها و فرصت‌ها) با بهره‌گیری از روش PEST:

در این گام ضمن بررسی مطالعات آینده‌نگاری و تحلیل محیط موجود در هر حوزه، مهم‌ترین چالش‌ها و موضوعات کلیدی استخراج‌شده تا بر اساس آن بتوان پیوندی میان این چالش‌ها و راه‌کارهای استارت‌آپی ارائه نمود.



مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه

گام دوم) استخراج حوزه های اصلی فعالیت ها در هر حوزه با بهره گیری از روش زنجیره ارزش یا دسته بندی های استاندارد: در این گام ضمن بررسی رویکردهای مرتبط با تقسیم بندی فعالیت های در هر حوزه با بهره گیری از روش هایی مانند زنجیره ارزش و یا درخت فعالیت ها و یا دسته بندی های استاندارد بین المللی دیگر، حوزه های اصلی فعالیت در هر حوزه استخراج شده است.

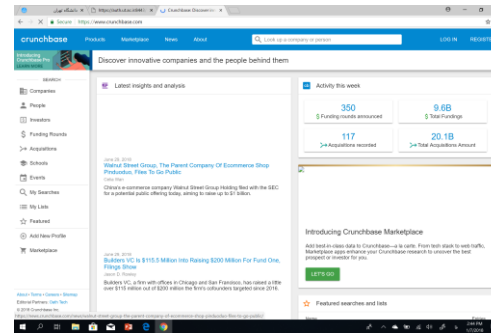


گام سوم) بررسی و شناسایی استارت آپهای هر حوزه بر اساس حوزه های اصلی فعالیت از وبسایت های معتبر به ویژه وبسایت <https://angel.co>: در این گام ضمن بررسی وبسایت های مهم، استارت آپهای موجود در هر حوزه شناسایی شد و یک لیست اولیه از استارت آپها استخراج گردید.



مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه

گام چهارم) گزینش استارت‌آپ‌های مهم و استخراج اطلاعات تکمیلی برای استارت‌آپ‌ها از وبسایت <https://www.crunchbase.com> در این گام با بررسی وب سایت کراچ بیس، مهم‌ترین استارت‌آپ‌های هر حوزه شناسایی شد و با توجه به شاخص‌های رشد و ارزش آنها یک لیست کوچک‌تر از استارت‌آپ‌های مهم استخراج گردید.



گام پنجم) استخراج لیست نهایی استارت‌آپ‌ها و تکمیل اطلاعات آن‌ها با بررسی وبسایت شرکت‌ها و همچنین ارتباط ایمیلی با شرکت‌ها

در این گام برای هر شرکت مجموعه‌ای از اطلاعات در قالب یک شناسنامه استخراج شده و موضوعاتی مانند نحوه تامین مالی، نحوه رشد، مدل کسب و کار و فناوری‌های کلیدی آن‌ها تبیین شده است.





ریاست جمهوری
معاونت علمی و فناوری
مرکز ارتباطات و اطلاع رسانی
www.isti.ir