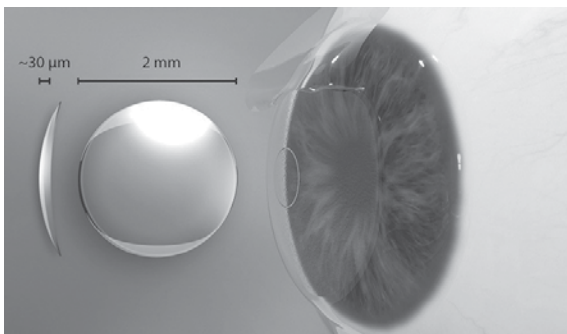


معرفی ۵ کسب و کار جدید ناموفق در حوزه سلامت

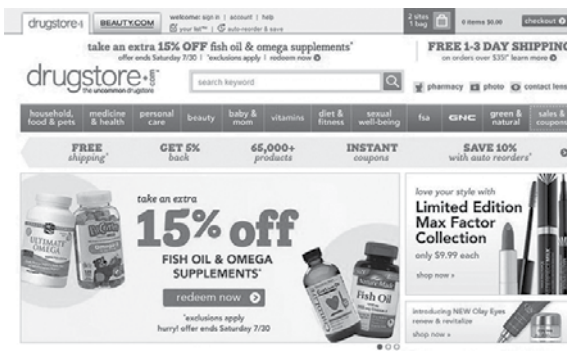
مهندس نیلوفر حسن



سایر اعضای هیئت مدیره تیم ریویژن آپتیکز نیز افرادی شناخته شده و باتجربه در صنعت پزشکی هستند.

استارت آپ دراگ استور (Drugstore.com) با جذب سرمایه‌ی ۲۹۵ میلیون دلاری

دراگ استور یک خرده‌فروشی اینترنتی در زمینه‌ی سلامتی و محصولات مراقبت از زیبایی بود که در سال ۱۹۹۹ بنیان‌گذاری شد و در سال ۲۰۱۶ شکست خورد. این داروخانه‌ی آنلاین توانست بحران حباب دات-کام (بحران اقتصادی بین سال‌های ۱۹۹۵ تا ۲۰۰۰) را پشت



ترانوس (Theranos) یکی از استارت‌آپ‌های شکست خورده معروف در حوزه بیوتکنولوژی بود که قصد داشت با محصولات آزمایش خون انقلاب بزرگی در این صنعت ایجاد کند؛ به طوری که هر شخص بتواند خودش در منزل آزمایش خون دهد. این استارت‌آپ به یکی از استارت‌آپ‌های استثنایی و برجسته‌ی سیلیکون ولی تبدیل شد. ترانوس با وجود جذب سرمایه‌ی بالا و تبدیل شدن به یک استارت‌آپ یونیکورن (استارت‌آپی با ارزش بیش از یک میلیارد دلار) شکست خود زیرا محصولات آن کار نمی‌کردند. در واقع ایده‌ی بنیان‌گذار جوان این استارت‌آپ تقلبی بود و کاربردی نداشت. در ادامه به معرفی پنج مورد از استارت‌آپ‌های حوزه‌ی تکنولوژی پزشکی می‌پردازیم که علاوه بر داشتن ایده‌ی جدید و جالب و همچنین جذب سرمایه‌های کلان نتوانستند عملکرد موفقیت‌آمیزی در بازار داشته باشند.

استارت‌آپ ریویژن آپتیکز (ReVision Optics) با جذب سرمایه‌ی ۱۷۲ میلیون دلاری

استارت‌آپ ریویژن آپتیکز با تکنولوژی جدید خود یعنی رین‌دراپ (Raindrop)، تزریق هیدروژل میکروسکوپی، می‌توانست پیرچشمی را درمان کند. رین‌دراپ اولین و تنها تزریق قرنیه‌ی چشم است که قرنیه‌ی دوکی شکلی را می‌سازد و به راحتی و در زمانی کم در محل مورد نظر قرار می‌گیرد. این استارت‌آپ با این‌که توانست ۱۷۲ میلیون دلار سرمایه از دریافت کند، اما در نهایت در سال ۲۰۱۸ شکست خورد و بسته شد. اگرچه ایده تزریق قرنیه به منظور درمان پیرچشمی ایده‌ای منحصربه‌فرد و موفقیت‌آمیز به نظر می‌رسید و سازمان غذا و دارو آن را تأیید کرده بود، اما ریویژن آپتیکز در بازار موفق نبود و نهایتاً به دلیل چالش‌آمیز بودن ایده و عدم رشد کافی شکست خورد. شرکت آنها برای افزایش جریان نقدینگی خود به پول بیشتری نیاز داشت.



نکردن منابع مالی مناسب برای ادامه‌ی مسیر، به‌عنوان یکی دیگر از دلایل شکست استارت‌آپ معرفی شد. هلث‌اسپات با وجود اتفاقات مثبت و عملکرد موفقیت‌آمیز در یک سال اول نتوانست به جریان مالی مورد نظر دست پیدا کند و به همین دلیل شکست خورد. عده‌ای دیگر، همه‌گیر شدن گوشی‌های هوشمند و برنامه‌های مراقبت از سلامتی را دلیل ورشکسته شدن استارت‌آپ هلث‌اسپات عنوان کرده‌اند.

استارت‌آپ Laguna Pharmaceuticals با جذب سرمایه‌ی ۳۵ میلیون دلاری

گاهی اوقات استارت‌آپ‌هایی که در زمینه‌ی تولید دارو فعالیت می‌کنند، موفق نمی‌شوند؛ زیرا آن‌طور که انتظار دارند، روی نمونه‌های انسانی نتیجه نمی‌گیرند؛ استارت‌آپ



Laguna Pharmaceuticals نیز یکی از آن‌ها است. این استارت‌آپ در سال ۲۰۰۶ بنیان‌گذاری شد اما در سال ۲۰۱۵ اعلام کرد که داروهای قلب تولیدشده نتیجه‌ی رضایت‌بخشی ندارند و درنهایت شرکت خود را تعطیل کرد.

سر بگذارد و به یکی از توزیع‌کنندگان آنلاین دارو، ویتامین و محصولات مراقبت از زیبایی تبدیل شود و نهایتاً در سال ۲۰۱۱ به مبلغ ۴۲۹ میلیون دلار به شرکت وال‌گرینز (Walgreens) فروخته شد.

استارت‌آپ لنترن (Lantern) با جذب سرمایه‌ی ۵/۲۱ میلیون دلاری

لنترن، استارت‌آپی فعال در زمینه سلامت روان بود که به کاربران اجازه می‌داد وضعیت خود را ارزیابی کنند؛ سپس با تهیه‌ی تمرین‌های روزانه به آن‌ها کمک می‌کرد افکار منفی را از خود دور کرده و با استرس و اضطراب مقابله کند.



مدیرعامل لنترن در مورد شکست استارت‌آپ توضیح داد که باید اهداف نهایی را جدی می‌گرفت و کار را با تیم کوچک‌تری آغاز می‌کرد. لنترن جایگاه خوبی در جامعه پیدا کرده بود اما نتوانست چشم‌انداز خورد را به واقعیت تبدیل کند.

استارت‌آپ هلث‌اسپات (Healthspot) با جذب سرمایه‌ی ۴۵ میلیون دلاری

استارت‌آپ هلث‌اسپات در سال ۲۰۱۰ بنیان‌گذاری شد و امکانی را فراهم می‌کرد که مردم بتوانند از طریق چت ویدئویی با پزشک خود در ارتباط باشند. این استارت‌آپ، کیوسک‌های ۵/۲ متر در ۵/۱ متری را به‌عنوان کلینیک‌های سیار به بازار عرضه کرده بود و خدماتی مانند امتحانات کامل مراقبت بهداشتی، بررسی سلامت و سایر خدمات را به‌طور کامل ارائه می‌داد. این کیوسک‌ها در شرکت‌ها، مراکز خرید و سایر مراکز بهداشتی و داروخانه‌ها نصب‌شدنی بودند. متخصصان می‌گویند کیوسک‌های هلث‌اسپات اگرچه کاربردی و مجهز بودند، اما برای نصب‌شدن در برخی مکان‌ها بزرگ بودند و کار کردن با آن‌ها پیچیده بود. همچنین پیدا