

آشنایی با مهم ترین استارت آپ های داخلی

حوزه سلامت - بخش ۲

مهندس نیلوفر حسن

استارت آپ لایف اند می

استارت آپ لایف اند می یک استارت آپ حوزه ژنتیک است که توسط سیدعارف و میرعماد سلیمانیان راه اندازی شده است. خدمات این استارت آپ در سه حوزه تغذیه، فیتنس و تاریخچه خانوادگی دسته بندی می شود. در بخش تغذیه حدود ۱۸ مولفه تغذیه ای مانند چاقی، چربی خون، کمبود ویتامین دی و سدیم، فشار خون و ... را از لحاظ ژنتیکی وضعیت افراد بررسی می کند. در ادامه با توجه به سایر مولفه های تاثیرگذار کارشناسان تغذیه، به افراد توصیه هایی نیز می شود. به عنوان مثال در مولفه چاقی با توجه به تست ژنتیکی که از فرد گرفته شده است درصد ریسک ابتلا به چاقی در او بررسی می شود به این منظور که فرد، ریسک بالا یا پائینی را برای ابتلا به چاقی دارد. پس از آن، اطلاعات زیرفاکتورهای تاثیرگذار مانند اینکه فرد در چه بازه سنی قرار گرفته و یا چه BMI ای دارد، با داده های ژنتیکی ترکیب شده و یک توصیه نامه کامل در مورد مولفه چاقی به او داده می شود تا روند تغذیه و فعالیت های ورزشی فرد متناسب با داده های ژنتیکی او باشد تا تاثیر بیشتر و بهتری را بر روی زندگی او بگذارد. لایف اند می از طریق نمونه بزاق افراد به اطلاعات ژنتیکی آن ها دسترسی پیدا می کند. درواقع کیت های نمونه را برای افراد ارسال کرده و آن ها به سادگی می توانند خودشان نمونه را تهیه و برای این استارت آپ ارسال کنند. این نمونه ها شامل تقریباً ۷۴۰ هزار اسمیت از ژنتیک افراد است که توسط متخصصان لایف اند می خوانده می شود.

زمانی که کاربران وارد سایت می شوند، می توانند هر یک از پکیج های تغذیه، فیتنس و یا تاریخچه خانودگی را انتخاب و یا همه موارد را با هم انتخاب کنند. پس از انتخاب و پرداخت هزینه، کیت

استارت آپ دکترآباد

استارت آپ دکترآباد توسط رضا طهورایی دانشجوی پزشکی و به همراه ۶ دانشجوی دیگر این رشته راه اندازی شده است. این تیم به سبب خلایه هایی که در حوزه علوم پزشکی درخصوص دسترسی سخت به رفرنس هایی که به دانشجویان علوم پزشکی تدریس می شود این استارت آپ را راه اندازی کرده اند. این مرجع ها عموماً به صورت زبان انگلیسی هستند و از طرف دیگر به دلیل تحریم ها دسترسی به آن ها ساده نیست. بر همین اساس تیم دکتر آباد تصمیم گرفت مرجعی برای نیازهای دانشجویان پزشکی و در ادامه بستری برای ارائه خدمات درمان به مردم را در دکترآباد راه بیندازد.



به طور کلی خدمات دکتر آباد از ۹ بخش تشکیل شده است. بخش آموزشگاه از بخش هایی است که تاکنون راه افتاده است. در این بخش آموزش های آکادمیک پزشکی ارائه می شود و مطالب براساس نیازهای دانشجویان نیز تهیه می شود. مرکز آزمون بخش دیگری از خدمات دکترآباد است. در این بخش امکان دسترسی دانشجویان پزشکی به انک آزمون های علوم پزشکی فراهم شده است. فروشگاه بخش دیگری است که به زودی راه اندازی می شود که در این بخش به طب سنتی پرداخته می شود.

پارکینسون و سایر بیماری‌هایی از این دست هستند که از لرزش دست رنج برده و در بسیاری از فعالیت‌های روزمره خود با مشکل روبرو هستند. یکی از مهمترین مشکلات این افراد در هنگام غذا خوردن پیش می‌آید؛ زیرا به دلیل لرزش دست قادر نیستند که خودشان غذا بخورند و نیاز به کمک دیگران دارند. بر همین اساس تیم فن آسا با شناسایی این چالش به این فکر افتاد که با طراحی محصولی کمی از این مشکلات بکاهد.

این قاشق علی‌رغم اینکه دست بیماران لرزش دارد، نمی‌لرزد و با سنسورهایی که در آن تعبیه شده است به صورت خودکار لرزش‌های دست را از حرکت ارادی که بیمار در هنگام غذا خوردن، می‌خواهد قاشق را در دهان خود بگذارد تفکیک می‌کند. و با سیستم کنترلی که دارد، لرزش‌ها را خنثی کرده و اجازه نمی‌دهد که لرزش دست به سر قاشق منتقل شود و غذا بریزد و بیمار می‌تواند به صورت مستقل غذا میل کند. این محصول کاملاً بومی است و از طراحی تا تولید آن را فن آسا انجام داده است. بخش تحقیقاتی آن در قالب دو پایان‌نامه کارشناسی ارشد انجام شده و سپس به تکنولوژی آن دست پیدا کرده‌اند.

استارت آپ آترینا

صنعت گردشگری سلامت، حوزه جذابی است که از ایده‌های نو استقبال می‌کند. آترینا یک شرکت حوزه گردشگری سلامت



است که با خلق ایده‌های نو در این حوزه، در سال ۹۵ توسط حامد شکری تاسیس شده است. این شرکت در خدمات خود کارت‌های الکترونیکی را در نظر گرفته است و نرم‌افزارهایی را ساخته تا بیمارانی که از طریق آترینا قصد سفر به ایران را دارند با یک کد شناسایی وارد کشور شوند. این شناسایی چندین نکته دارد. در ابتدا مشخص می‌کند که مبدا و مقصد بیمار کجاست، چون در طول مسیر ردیابی می‌شود. زمانیکه پذیرش شد تمام اطلاعاتی که لازم داشته است به آن کارت داده شده است. بیمار می‌داند با این کارت، به کدام مرکز درمانی می‌رود، چه خدمات



جمع‌آوری بزاق برایشان ارسال خواهد شد. پس از آن، کیت‌ها توسط پیک از درب منزل جمع‌آوری شده و تحلیل داده و تهیه گزارش آغاز می‌شود. معمولاً ۴ هفته کاری زمان می‌برد تا گزارش‌ها آماده شود. هزینه جمع‌آوری بزاق ۸۰۰ هزار تومان است که پس از آن پروفایل ژنتیکی از افراد تشکیل می‌شود. درواقع یک بار تست انجام شده و بر روی داده‌های جمع‌آوری شده پکیج‌های تغذیه، فیتنس و تاریخچه خانوادگی اعمال می‌شود. هزینه بررسی داده‌ها در بخش تغذیه ۸۰۰ هزار تومان، در بخش فیتنس ۶۰۰ هزار تومان و برای تحلیل داده‌ها در بخش تاریخچه خانوادگی هم ۸۰۰ هزار تومان است. البته اگر افراد هر سه پکیج را با هم بردارند هزینه‌ها کاهش می‌یابد و آن‌ها می‌توانند همه خدمات را با ۲ میلیون ۷۰۰ هزار تومان دریافت کنند.

استارت آپ فن آسا

توانبخشی بیماران از جمله حوزه‌هایی است که در اکوسیستم سلامت جای کار دارد و نوآوری و ایده‌پردازی در این حوزه را می‌طلبد. استارت‌آپ فن آسا با طراحی قاشق هوشمند برای توانمندسازی بیمارانی که مشکلات مغز و اعصاب و پارکینسون دارند قدمی در این حوزه برداشته است. سیده فاطمه حسینی به همراه فرزانه صنوبری، حمیدرضا کبروی و رضا لطفی این استارت‌آپ را راه‌اندازی کرده‌اند.

عده زیادی دچار مشکلات مرتبط با بیماری‌های مغز و اعصاب،

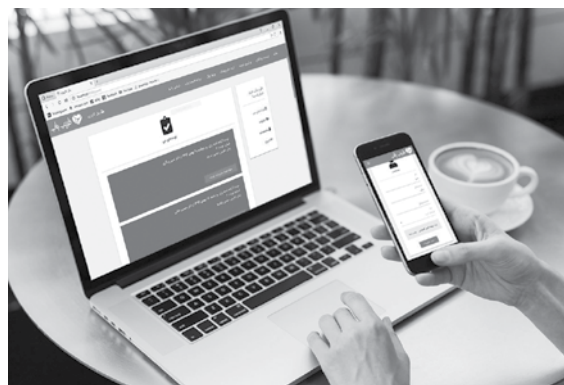


درمانی را دریافت می‌کند، چه امکاناتی برای او فراهم و خدمات فالوآپ به چه صورت است. علاوه بر این در این کارت خلاصه‌ای از پرونده پزشکی بیمار را ثبت می‌کنند.

آترینا همچنین یک نرم‌افزار ثبت پرونده پزشکی، ثبت نوبت‌دهی آنلاین و مشاوره آنلاین را در برنامه خود دارد. آن‌ها این نرم‌افزار را بر روی سیستم‌های هر مرکز که خواهان آن باشد، نصب می‌کنند. درواقع زمانی که بیمار از کشور خود به مقصد ایران حرکت می‌کند، همانطور که به بیمار گفته می‌شود که در کجا و چگونه خدمات پزشکی و هتلی خود را دریافت می‌کند؛ بیمارستان هم بداند چه بیماری در چه زمانی قرار است به آنجا مراجعه کند و چه خدماتی را قرار است به او بدهد. همه این موارد در این نرم‌افزار مشخص است. تا هردو طرف نسبت به اتفاقی که قرار است رخ دهد، آگاهی داشته باشند.

استارت آپ بهزی

برقراری ارتباط بین بیماران و پزشکان در طول پروسه درمان یکی از عوامل موثر در پیشرفت روند درمان بیمار به شمار می‌رود. بر همین اساس، بهار مازندرانی و دکتر محمدعلی زارعیان استارت‌آپ بهزی را راه‌اندازی کرده‌اند تا بستری فراهم شود که خدمات مکمل درمان بهتر و موثرتر به بیماران ارائه شود.



بهزی به دنبال این است که از بیماران پشتیبانی کند تا در روند درمان خود احساس تنهایی نکنند. از طرف دیگر بتوانند آموزش‌های مرتبط با بیماری خود را که مورد تایید پزشکشان است، دریافت کنند. در نهایت بیماران مورد ارزیابی قرار می‌گیرند که چقدر در مسیر بهبودی قرار گرفته‌اند. همچنین پزشکان می‌توانند از طریق بهزی، از روند درمان بیماران مطلع شوند و بررسی کنند چه روشی برای درمان بیماران، بهتر جواب می‌دهد. زمانی که بیمار به پزشک یا مرکز درمانی مراجعه می‌کند پس از تشخیص بیماری وی توسط پزشک، پروفایل بیمار آپدیت شده و تشخیص بیماری در آن توسط پزشک ثبت می‌شود. از

طرف دیگر، بهزی یک داروخانه آموزشی است یعنی همانطور که پزشک برای درمان بیماری، دارو تجویز می‌کند به ما اعلام می‌کند که برای بهبود روند درمان، بیمار به چه آموزش‌هایی نیاز دارد. از آن پس آموزش‌های مورد نیاز با توجه به ویژگی‌های شخصیتی و نوع بیماری بیمار برای او ارسال می‌شود. همچنین بیمار تا ملاقات مجدد با پزشک خود می‌تواند از طریق بهزی، سوالات خود را مستقیم از پزشک بپرسد و پاسخ خود را نیز دریافت کند.

استارت آپ سینا

سامانه یکپارچه نوبت‌دهی آنلاین سینا توسط فرزاد ریانی و فاطمه جلالی فر راه‌اندازی شده است. سینا مخفف سامانه یکپارچه نوبت دهی آنلاین است. در سینا خدمات را در سایت، اپلیکیشن



اندروید و IOS ارائه می‌دهند و قابل استفاده در هر نوع مطب و مراکز درمانی از مطب‌های تک منشی و تک دکتر تا بیمارستان چند پذیرش و چند پزشک است. در سینا تمام موارد مربوط به امور مالی و پیگیری به صورت اتوماتیک انجام می‌شود و پزشکان می‌توانند براساس هر نوع مدل تصمیم‌گیری که برای مطب خود در نظر دارند، از خدمات استفاده کنند.

علاوه بر این مورد، سیستم قابلیت یکپارچه شدن با دیگر محصولاتی است که در سامانه سینا ارائه می‌شود. محصولاتی همچون پرونده الکترونیک بیمار که از سمت پزشک و بیماران، این دسترسی وجود دارد. علاوه بر این، خدمات دیگری همچون مشاوره‌های سلامت و دانستنی‌های سلامت هم از دیگر امکاناتی است که در پلت فرم سینا ارائه می‌شود.

استارت آپ شفا داک

شفا داک یک استارت آپ حوزه خدمات آنلاین سلامت الکترونیک است. این استارت آپ توسط خرم احمدزاده راه اندازی شده است. مردم می توانند از طریق شفا داک پزشک مورد نظر خود را انتخاب و پس از دریافت نوبت ویزیت، هزینه ویزیت را پرداخت کنند. اگر به هر دلیلی نتوانستند در زمان مقرر به مطب پزشک مراجعه کنند می توانند نوبت را لغو کرده و هزینه ویزیت به حسابشان برمی گردد. تقریباً از تمامی تخصص ها در شفا داک، پزشک وجود دارد و تاکنون با بیش از ۸۰ بیمارستان کار می کند. نرم افزار رایگان در اختیار پزشکان قرار داده شده است و هزینه خدمات از خود کاربر دریافت می شود. این مبلغ برای مطب ها به ازای هر رزرو ۲۰۰۰ تومان و برای بیمارستان های خصوصی و بخشی از بیمارستان های دولتی، این مبلغ بین ۵۰۰ تا ۱۰۰۰ تومان است.

استارت آپ نینیکس

مراقبت از نوزاد و سلامتی آن از جمله دغدغه های والدینی است که به تازگی صاحب فرزند شده اند. امروزه با پیشرفت تکنولوژی، دیوایس های هوشمندی وارد بازار شده است که خیال والدین را از نظر چک علائم حیاتی نوزادشان راحت کرده است. استارت آپ نینیکس یک دیوایس هوشمند ایرانی را تولید کرده است. این استارت آپ توسط محمدحسین برمایون، امیر شکوهی نیا، مرتضی بهبویی و علی شبانی راه اندازی شده است.



نینیکس یک دیوایس هوشمند است که بر روی شکم نوزاد نزدیک به ناف وصل می شود و علائم حیاتی نظیر نرخ تنفس نوزاد، دمای بدن، رطوبت بدن و حالت خوابیدن را کنترل می کند. این عواملی است که بر روی سندرم مرگ ناگهانی نوزادان تاثیر می گذارد. اطلاعات مربوط به علائم حیاتی از طرق بلوتوث به گوشی پدر و مادر ارسال و ذخیره می شود و می توان بر روی آن تحلیل های مختلفی انجام داد که مورد استفاده پزشکان نیز واقع می شود. در صورتی که تغییری در هر یک از علائم حیاتی ذکر

شده صورت بگیرد، سه نوع سطح اطلاع رسانی برای والدین وجود دارد در مرحله اول نونیفیکیشن ارسال می شود، اگر پاسخی از طرف پدر و مادر دریافت نشود در مرحله دوم گوشی آلارم می دهد و در حالت بعدی دیوایسی که به بدن نوزاد وصل است آژیر می کشد.

استارت آپ رسا

رسا یک استارت آپ حوزه سلامت است که توسط سروش حسینعلی پور و علیرضا میرزرگر راه اندازی شده است. خدمات رسا در قالب برقراری یک ارتباط تلفنی ناشناس بین پزشک و بیمار است. به این صورت که بیمار شماره تماس ۰۲۱۷۴۴۷۱۱۱۱ را شماره گیری کرده و کد مربوط به پزشک مورد نظر خود را وارد می کند. سپس بدون آنکه شماره پزشک در اختیار بیمار قرار گیرد، بیمار می تواند با پزشک ارتباط تلفنی نیز برقرار کند و به صورت مستقیم با او صحبت نماید. بیماران می توانند براساس زمان هایی که پزشکان برای پاسخگویی در سامانه اعلام کرده اند، با شماره گیری کد هر پزشک با او ارتباط برقرار کنند.



اکنون رسا چهار تخصص اطفال، زنان و زایمان، روانشناسی و مشاوره و بیماری های قلبی را پوشش داده است. دلیل انتخاب این چهار دسته این بود که سوالات پزشکی بیشتر در این حوزه ها برای بیماران پیش می آید و همچنین پزشکان این چهار بخش بیش از سایرین پزشکان در دسترس هستند.

استارت آپ کالاطب سلامت

استارت آپ کالاطب سلامت در حوزه فروش آنلاین تجهیزات پزشکی در شهر است که توسط نوید مرزنگی راه اندازی شده است. کالاطب سلامت مرجعی برای تامین و تهیه تجهیزات و ملزومات پزشکی به حساب می آید. به عبارت بهتر بستری را فراهم کرده است که در آن انواع تجهیزات بیمارستانی، کلینیکی و تجهیزات مصرفی و مراقبتی خانگی با گارانتی های معتبر عرضه می شود. کالا طب سلامت با واردکنندگان و تولیدکنندگان اصلی کالاها در ارتباط بوده و با حذف واسطه ها باعث شده است که قیمت های به نسبت رقابتی با رقبا داشته باشد.

استارت آپ رداکسیر

شرکت اوسن یکی از این شرکت‌هایی است که در حوزه آموزش به استارت‌آپ‌های سلامت فعالیت می‌کند. آیدین پرنیا



استارت آپ دکتر من

دکتر من توسط شهرام مسماریان راه‌اندازی شده است. این استارت‌آپ داده‌های پزشکان در تخصص‌های مختلف و مراکز درمانی از جمله آزمایشگاه‌ها، رادیولوژی‌ها، سونوگرافی‌ها، شنوایی سنجی، بینایی سنجی، خانه‌های گرم، خانه‌های سالمندان و غیره را در اختیار کاربران قرار می‌دهد.



مدیرعامل شرکت است. این شرکت در حال حاضر بر روی دو حوزه کار می‌کند. یکی کار آموزشی است که در قالب استارت‌آپی با عنوان رداکسیر آن را انجام می‌دهند. رداکسیر در زمینه آموزش ایدز برای دانشجویان علوم پزشکی کار می‌کند. در این استارت‌آپ هم از مدل‌های گیمیفیکیشن استفاده می‌شود ولی در آن بی‌زینس مدلی را تعریف کرده‌اند که قابلیت گسترش دارد و موفق شده‌اند که برای آن گزنت بین‌المللی از بخش ایدز سازمان ملل دریافت کنند. حوزه دیگری که اوسن بر روی آن کار می‌کند مربوط می‌شود به آموزش و مشاوره اختصاصی در زمینه راه‌اندازی کسب و کارهای سلامت.

استارت آپ سیبویه

سیستم پیگیری روند درمان چه از طرف پزشک و چه از طرف بیمار، از جمله حوزه‌هایی است که تقریباً بکر مانده و خلأهای بسیاری در آن احساس می‌شود. از این رو علی حاجی ابراهیمی با شناسایی این نیاز، استارت‌آپ سیبویه را راه‌اندازی کرده است. سیبویه یک پلتفرم ارائه‌دهنده خدمات سلامت به تیم درمان است؛ در این پلتفرم، تیم درمان به یک سری ابزارها که در جهت مراقبت بیمار به آن نیاز دارند، مجهز می‌شود. به عبارت دیگر،



استارت آپ نبض

حوزه گجت‌های هوشمند پزشکی حوزه جدیدی است که به تازگی استارت‌آپ‌های مختلفی به آن ورود کرده‌اند و به نظر می‌رسد بازار خوبی هم دارد و نیاز است بیشتر از این به این حوزه توجه شود. استارت‌آپ نبض با هدف تولید گجت‌های هوشمند سلامت کار خود را آغاز کرده است. این استارت‌آپ توسط آرمین کریمی و چند تن از دوستانش تاسیس شد. وظیفه اصلی نبض، طراحی و تولید گجت‌های هوشمند سلامت

گوشی پزشکی هوشمند دیجیتال است که این محصول علاوه بر اینکه نیازهای پزشکان و دانشجویان پزشکی را برطرف می‌کند می‌تواند کاربری خوبی برای مردم عادی داشته باشد. نبض به پزشکان در تشخیص کمک کرده است چرا که خلا بزرگی بین گوشی‌های پزشکی و دستگاه اکو وجود داشت و آن‌ها از طریق این گوشی هوشمند این خلا را پر کرده‌اند. این محصول با تجویز پزشک قابل استفاده برای بیماران است و ابزاری برای تله مدیسن به حساب می‌آید. دستگاه با نگه داشتن این گوشی بر روی سینه، صداهای قلب و شش‌ها را ضبط می‌کند و بر روی موبایل این صداها را از طرق اپلیکیشن به نمودار تبدیل می‌کند و بیمار می‌تواند از راه دور با پزشک خود در ارتباط باشد. این راهکاری را در اختیار پزشکان قرار می‌دهد که بتوانند بیماران خود را از راه دور چکاپ کنند.



است. اولین چیزی که از گجت‌های هوشمند در ذهن مردم شکل می‌گیرد دستبندهای سلامت مانند ساعت‌های هوشمند است ولی در واقع گجت‌های هوشمند بسیار گسترده‌تر از این است. آن‌ها برای تولید گجت‌های هوشمند با پزشکان مختلف مشورت کرده تا بتوانند یک سیر منطقی را برای تولید گجت‌های خود استخراج کنند که طی چه مدت زمانی چه ابزارهایی بسازند و در اختیار مشتریان قرار دهند. محصول اولی که نبض ساخته است، یک

فرم اشتراک ماهنامه **مستقبل زیستکام** ۱۳۹۸

نام و نام خانوادگی: رشته/تخصص: کد ملی:
 نام محل کار: مسئولیت:
 نشانی:
 کد پستی: تلفن: فاکس:
 موبایل: ایمیل:

♦ تکمیل تمام موارد فوق الزامی است ♦

اشتراک ۶ ماهه (با پست عادی) ۷۸۰,۰۰۰ ریال
 اشتراک ۶ ماهه (با پست سفارشی) ۸۴۰,۰۰۰ ریال

اشتراک یکساله (با پست عادی) ۱,۵۶۰,۰۰۰ ریال
 اشتراک یکساله (با پست سفارشی) ۱,۶۸۰,۰۰۰ ریال

مبلغ اشتراک یکساله خارج از کشور با پست سفارشی ۳۶۰ دلار است.

لطفاً برای شروع یا تمدید اشتراک، رسید فیش واریزی را همراه با فرم تکمیل شده فوق به شماره زیر فاکس نمایید.

کارت بانک پاسارگاد به شماره کارت ۵۰۲۲-۲۹۱۰-۸۲۸۷-۷۲۲۴ و شماره حساب ۱-۱۲۰۸۴۲۳۴-۸۰۰۰-۲۰۶ به نام آقای محمود اصلانی

نمابر: ۸۹۷۷۶۷۶۹

تلفن: ۸۸۹۸۷۵۰۱-۰۹۱۲۷۳۳۴۰۷

ایمیل: matashkhis@gmail.com