

دکتر آیدین پرنیا (تحلیل‌های سلامت دیجیتال)  
دکتر فرهنگ باقری (تحلیل‌های اقتصادی و کسب‌وکاری)  
نیلوفر حسن، کارشناس مهندسی پزشکی

# چهار فرصت استارت‌آپ‌های سلامت دیجیتال در بحران کرونا و ویروس - بخش ۲

خواهیم بود؟ محتمل‌ترین اتفاق این است که رشد چندبرابر استفاده از خدمات سلامت مجازی و غیرحضوری متوقف و حتی شاهد رشد منفی باشیم که می‌تواند واکنش طبیعی بازار باشد. زمانی که اجبار به استفاده از خدمات غیر حضوری برداشته شود بسیاری از مردم به رفتارهای سابق خود برمی‌گردند.

آیا مشتریان استارت‌آپ‌های سلامت دیجیتال، نسبت به پیش از بحران کرونا و ویروس، بیشتر خواهد شد؟ احتمالاً تعداد مشتریان و میزان رشد طبیعی استارت‌آپ‌های سلامت دیجیتال در تمام دنیا نسبت به قبل بیشتر خواهد بود ولی امکان اعتبارسنجی راهکارهای سلامت دیجیتال در مدت بحران مهم‌تر از آن است که رشد چه میزان خواهد بود.

پرزیدنت شتاب دهنده هلت باکس (Healthbox)، نیل پتل (Neil Patel) معتقد است که استفاده تعداد بیشتری از مردم، از راهکارهای سلامت دیجیتال به خصوص مراقبت‌های از راه دور و مجازی، فرصت اعتبارسنجی کم نظیری را در اختیار کارآفرینان قرار می‌دهد. از این طریق می‌توان بهتر فهمید که مشتریان و مردم از چه خدمات و ویژگی‌هایی خوششان می‌آید و از چه خوششان نمی‌آید. در مجموع به نظر می‌رسد احتمالاً استارت‌آپ‌های سلامت دیجیتال پس از بحران کرونا، شانس بیشتری برای جذب مشتریان جدید و نفوذ در بازار داشته باشند ولی بعید به نظر می‌رسد که رشدی تصاعدی را حتی نزدیک به آنچه در طول مدت بحران کرونا تجربه کردند پس از آن نیز داشته باشند.

## افزایش سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های سلامت دیجیتال پس از بحران کرونا و ویروس

طبق گزارش استارت‌آپ هلت (Startup Health) میزان سرمایه‌گذاری جهانی در استارت‌آپ‌های سلامت دیجیتال در سه ماهه اول سال ۲۰۲۰، نسبت به مدت

## سلامت دیجیتال پس از بحران کرونا و ویروس: بهشت یا جهنم؟

سوالی که مطرح می‌شود این است که آیا راهکارها و استارت‌آپ‌های سلامت دیجیتال پس از بحران کرونا و ویروس وارد بهشت می‌شوند و رشدی که بسیاری از این کسب و کارها تجربه کرده‌اند ادامه خواهد داشت یا برعکس شرایط رکود اقتصادی و رفتارهای نامتعارف مشتریان و ذی‌نفعان حوزه سلامت جهانی برای این کسب و کارها ایجاد خواهد کرد؟ ما معتقد هستیم که استارت‌آپ‌های سلامت دیجیتال پس از بحران کرونا و ویروس نیز همچنان در برزخ خواهند ماند. همانطور که تا امروز، سلامت دیجیتال نتوانسته بود جایگاه ویژه‌ای در حوزه سلامت برای خود بیابد، احتمالاً بحران کرونا نیز منجر به تحولی در این وضعیت نخواهد شد. ولی شکی نیست که پس از این بحران، اقبال سلامت دیجیتال بیش از پیش خواهد بود و بیشتر مورد توجه قرار خواهد گرفت. آنچه در ادامه می‌خوانید تحلیلی از شرایط و فرصت‌های احتمالی پیش روی سلامت دیجیتال در ایران و جهان است.

## رشد استارت‌آپ‌ها و سرمایه‌گذاری در سلامت دیجیتال پس از بحران کرونا و ویروس؛ افزایش نفوذ و رشد بیشتر سلامت دیجیتال پس از بحران کرونا و ویروس

رشد چند برابری استارت‌آپ‌های سلامت دیجیتال در زمان بحران کرونا و ویروس به خصوص استارت‌آپ‌های مشاوره پزشکی از راه دور را می‌توان به دلیل تعطیلی مطب‌ها، مراجعه نکردن یا عدم پذیرش بیماران غیراورژانسی در مراکز بهداشتی درمانی و همچنین خارج نشدن مردم از منزل برای دریافت مشاوره‌های ساده پزشکی و در مجموع اجبار به استفاده از راهکارهای غیرحضوری برای دریافت مشاوره پزشکی دانست. آیا زمانی که مطب‌ها بازگشایی شوند و مراکز بهداشتی درمانی پذیرای بیماران باشند، همچنان شاهد این رشد

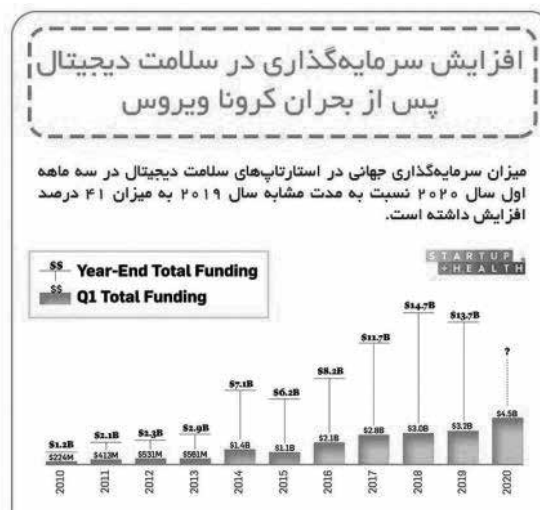
سرمایه گذاری را در ایران نیز شاهد بوده ایم. در اواخر اسفند ماه، یعنی در حدود یک ماه پس از اعلام ورود کرونا ویروس به ایران، استارتاپ دکترساینا که در زمینه نوبت دهی و مشاوره پزشکی از راه دور مشغول به فعالیت هست، موفق به جذب دومین دور سرمایه خود از شرکت سرمایه گذاری اسمارت آپ ونچرز شد.

رسانه موبی هلت نیوز <https://www.mobihealthnews.com/> Health News تعدادی از سرمایه گذاران استارتاپ های سلامت سرشناس در مورد پیش بینی ایشان از بازار سرمایه سلامت دیجیتال پس از بحران کرونا مصاحبه نموده است. در این باره هیل تیکو (Halle Tecco) بنیان گذار راک هلت (Rock Health) بزرگترین شتابدهنده سلامت دنیا، می گوید که: شاید میزان سرمایه گذاری در حوزه سلامت دیجیتال نسبت به قبل کم نشود ولی بدون شک دقت و سخت گیری برای سرمایه گذاری بیشتر خواهد شد. او معتقد است که اهمیت ارزش پیشنهادی قوی، بسیار بیشتر از قبل خواهد بود و سرمایه گذاران به دنبال چیزهایی می گردند که برای مشتریان واجب باشد نه آنکه فقط استفاده از آنها خوب باشد.

## راه اندازی کسب و کارهای سلامت دیجیتال در بحران کرونا ویروس و پس از آن

### آیا برای بحران کرونا ویروس، کسب و کارهای

پاسخ به این سوال هم بله است و هم خیر! بله است چون به احتمال زیاد شاهد رشد حوزه سلامت دیجیتال در



مشابه سال ۲۰۱۹ به میزان ۴۱ درصد افزایش داشته است. هر چند سرمایه گذاری ۴/۵ میلیارد دلاری در این مدت در هفته های ابتدایی سال و پیش از اعلام اپیدمی در چین بوده و پس از اعلام پاندمی توسط سازمان بهداشت جهانی میزان سرمایه گذاری مانند سایر صنایع کاهش پیدا کرده است. اقبال سرمایه گذاری در استارتاپ های سلامت دیجیتال مرتبط تر با بحران کرونا در این مدت بیشتر بوده است و رشد سرمایه گذاری در استارتاپ های پزشکی از راه دور با تله مدیسن (Telemedicine) رشد ۱۸۱۸ درصدی را نسبت به سال پیش داشته است. همچنین سرمایه گذاری در استارتاپ های مانیتورینگ از راه دور و مانیتورینگ مجازی بیماران، به میزان ۱۶۸ درصد و استارتاپ های دسترسی به مراقبت به میزان ۴۰ درصد رشد نسبت به سال گذشته داشته اند.

هرچند اطلاعات دقیقی از همه سرمایه گذاری ها در ایران در دسترس نیست ولی به نظر می رسد که این روند



**آیا برای بحران کرونا ویروس کسب و کار سلامت دیجیتال راه اندازی کنیم؟**

به طور کلی توصیه نمی کنیم که کسب و کاری را به صورت اختصاصی برای بحران کرونا راه اندازی نمایید.

توصیه ما این است که به دنبال مشکلاتی بگردید که در بحران کرونا دردی عمیق و واقعی برای تعداد قابل توجهی از ذینفعان حوزه سلامت ایجاد کرده است و سعی کنید راهکاری اساسی برای آن ارائه دهید.



### آیا کسب و کارهای فعلی سلامت دیجیتال بهتر است چرخشی با توجه به بحران کرونا داشته باشند؟

ما به کسب و کارهای سلامت دیجیتال که محصول خود را وارد بازار کرده‌اند دو توصیه اصلی داریم.

اول این که شرایط جدید را مانند ورود به یک بازار جدید ببینید و محصول فعلی خود را برای این بازار جدید به روزرسانی کنید.

توصیه دوم این است که به راحتی از این فرصت‌های جدید نگذرید و حتی موقعیت چرخش برای بدست آوردن این فرصت‌ها را در نظر بگیرید.

محتمل است که در شرایط جدید، دیگر این تناسب را نداشته باشند.

ما به کسب و کارهای سلامت دیجیتال که محصول خود را وارد بازار کرده‌اند دو توصیه اصلی داریم. اول این که شرایط جدید را مانند ورود به یک بازار جدید ببینید و محصول فعلی خود را برای این بازار جدید به روزرسانی کنید. احتمال زیادی وجود دارد که در این بازار جدید فرصت‌های جدیدی در ارتباط با حوزه فعالیت یا محصول خود بیابید. توصیه دوم این است که به راحتی از این فرصت‌های جدید نگذرید. حتی موقعیت چرخش (Pivot) برای به دست آوردن این فرصت‌ها را در نظر بگیرید.

### فرصت‌های سلامت دیجیتال پس از بحران کرونا ویروس که نمی‌خواهید از دست بدهید

همانطور که مشخص است بحران کرونا ویروس بیشتر از هر چیز بر رشد کسب و کارهای مشاوره پزشکی از راه دور و مراقبت‌های مجازی و غیرحضوری تاثیر گذاشته است. با نگاهی بر استارت‌آپ‌های مشاوره پزشکی از راه دور در بازار ایران و نفوذ در بازار، به نظر می‌رسد همچنان فرصت ورود به این بازار برای استارت‌آپ‌های جدید نیز وجود دارد. حتی استارت‌آپ‌هایی که در زمینه‌های مرتبط از جمله نوبت‌دهی فعالیت داشتند نیز می‌توانند با چرخشی مناسب وارد این بازار شوند. هرچند که به نظر می‌رسد برخی از این استارت‌آپ‌ها این استراتژی را پیدا کرده‌اند. احتمال دارد که بازار مشاوره پزشکی از راه دور با

بلند مدت باشیم و ورود به این حوزه منطقی به نظر می‌رسد. و پاسخ نه چون اصولاً راه اندازی کسب و کار در بازارهای نوظهوری مانند سلامت دیجیتال در شرایط عادی با عدم قطعیت بسیاری روبرو است و اکنون در شرایط بحران، این عدم قطعیت بسیار بیشتر نیز شده است.

برای راه اندازی کسب و کار، باید نگاه بلند مدت داشت و چون شرایط فعلی در زمان بحران و پس از آن بسیار غیرقابل پیش‌بینی است، نمی‌توان با اطمینان در مورد فرصت‌ها و نیازهای آینده نظر داد. این بدان معنا است که ریسک راه اندازی کسب و کار در شرایط فعلی چند برابر پیش از این است. از سوی دیگر ریسک حفظ کسب و کارهای فعلی نیز کم نیست. بنابراین با وجود ریسک بالا به نظر می‌رسد برای افرادی که می‌توانند این ریسک را بپذیرند، راه اندازی یک کسب و کار سلامت دیجیتال می‌تواند گزینه مناسبی باشد.

به طور کلی، توصیه نمی‌کنیم که کسب و کاری را به صورت اختصاصی برای بحران کرونا راه اندازی کنید. توصیه ما این است که به دنبال مشکلاتی بگردید که در بحران کرونا دردی عمیق و واقعی برای تعداد قابل توجهی از ذی‌نفعان حوزه سلامت ایجاد کرده است و سعی کنید راهکاری اساسی برای آن ارائه دهید. همچنان مشکلات سطحی و زودگذر، شانس برای نفوذ در بازار نخواهند داشت و حتی احتمالاً حداقل جذب مشتری و سرمایه را نیز به دست نمی‌آورند.

یک نکته حائز اهمیت در مورد بحران کرونا، این است که یکی از سناریوهای محتمل این است که بحران کرونا تا مدت‌ها کاملاً رفع نشود و باید با شرایط جدید با وجود کرونا حداقل تا چند سال وفق پیدا کرد. این یعنی اگر کسب و کاری برای مشکلات واقعی در بحران کرونا راهکاری مناسب ارائه دهد، ممکن است فرصت خوبی برای رشد نیز در آینده نزدیک داشته باشد.

### آیا کسب و کارهای فعلی سلامت دیجیتال، بهتر است چرخشی با توجه به بحران کرونا داشته باشد؟

هر چقدر که در بحران کرونا پیش می‌رویم این سناریو قوت می‌گیرد که جهان پس از کرونا یا جهان با کرونا، هیچ شباهتی به دنیای پیش از آن ندارد. برای کسب و کارهای سلامت دیجیتال نیز شرایط متفاوت نیست و رفتار مشتریان می‌تواند با اعتبارسنجی‌های پیشین تفاوت کند و حتی اگر تناسب محصول بازار (Product-Market Fit) داشتند بسیار

به این آموزش‌ها و مراقبت‌ها را بیشتر احساس کردند ممکن است شانس بیشتری از پیش داشته باشند. این دسته استارت‌آپ‌ها اغلب درآمد و میزان جذب سرمایه کمتری داشتند و همچنان نیز به نظر نمی‌رسد تغییر محسوسی در این شرایط ایجاد شود ولی احتمال جذب مشتری بیشتر، شانس رشد مالی و جذب سرمایه را بیشتر می‌کند. به نظر می‌رسد استارت‌آپ‌های این دسته نیز اکنون فرصت مناسب برای راه اندازی و حتی رشد را دارند. البته به شرطی که بتوانند نیازهای درست را در این بازار جدید پیدا کنند.

اگر کمی عمیق‌تر و آینده‌نگرتر نگاه کنیم، هر استارت‌آپی که بتواند میزان قابل توجهی از هزینه‌های سلامت مربوط به خدمات جایگزین خود را کاهش دهد در بلندمدت برنده خواهد بود. با هزینه‌های هنگفتی که بحران کرونا بر بدنه اقتصاد جهان گذاشته و خستگی و درماندگی سیستم‌های سلامت کشورها، مهم‌ترین ارزش‌هایی که استارت‌آپ‌ها باید به دنبال آن باشند تا منجر به کاهش هزینه‌های سیستم سلامت شوند، کاهش مراجعات و بستری، بهبودی زودتر، کاهش عوارض جانبی، پیشگیری موثر از بیماری‌ها و کاهش بار بیماری و از کار افتادگی است.

مهم‌ترین توصیه ما به استارت‌آپ‌ها این است که ارزش‌های پیشنهادی خود را برای دستیابی به این موارد تنظیم کنند تا در بلندمدت بتوانند کسب و کارهایی پایدار، بادوام و متحول‌کننده ایجاد کنند. امیدواریم که همانطور که استارت‌آپ‌های سلامت دیجیتال در بحران کرونا درخشیدند، سیاست‌گذاران و قانون‌گذاران سیستم سلامت نیز به جای ایجاد موانع قانونی بیشتر از مشوق‌هایی برای رشد بیشتر و بهتر سلامت دیجیتال بهره ببرند.

## فرصت‌های سلامت دیجیتال پس از بحران کرونا که نمی‌خواهید از دست بدهید

مشاوره و مراقبت پزشکی از راه دور



پیگیری و مدیریت مراقبت بیماران



آموزش مراقبت فردی و سبک زندگی



خدماتی که هزینه‌ها را کاهش دهد



همراهی وزارت بهداشت برای فراهم شدن امکان تجویز از راه دور، ناگهان رشد بسیار زیادی را تجربه کند ولی مشخص نیست که در نهایت این اتفاق چه زمانی در ایران رخ خواهد داد. در مجموع اگر در فکر ورود به بازار تله مدیسن و پزشکی از راه دور هستید اکنون زمان آن است. یکی دیگر از دسته استارت‌آپ‌هایی که ممکن است رشد خوبی را تجربه کنند، استارت‌آپ‌های پیگیری بیماران و مدیریت مراقبت بیماری هستند. احتمالاً فشاری که در بحران کرونا بر سیستم بهداشتی درمانی وارد شد، منجر به این می‌شود که راهکارهای کاهش مراجعات و مدیریت بیماری‌ها از راه دور به خصوص برای بیماری‌های مزمن مورد استقبال قرار گیرند. احتمالاً راهکارهای تخصصی و محدود به یک تخصص یا بیماری که بتوانند واقعا نیازها و دغدغه‌های پزشک و بیمار را رفع کنند بتوانند نفوذ خوبی در بازار داشته باشند. هرچند احتمالاً این نیاز به آرامی ایجاد و تقویت می‌شود و بعید است رشد ناگهانی در این دسته داشته باشیم.

استارت‌آپ‌های آموزش سلامت و مراقبت‌های فردی و سبک زندگی سالم با توجه به اینکه در این مدت مردم نیاز

## ماهنامه تشخیص آزمایشگاهی را در فضای مجازی دنبال کنید:

📍 @Tashkhis\_Magazine

📷 Tashkhis\_Magazine

🌐 www.tashkhis.com

📌 tashkhis magazine