

ایسکانیوز از پیشرفت فناوری در حوزه مراقبت‌های پزشکی گزارش می‌دهد؛

استارت‌آپ‌های سلامت، عصای دیجیتالی بیماران!

استارت‌آپ‌ها به کمک افرادی آمدند که به مراقبت‌های بهداشتی احتیاج دارند تا بیماران بیش از پیش به فناوری‌های نوآورانه تکیه کنند.

به گزارش گروه علم و فناوری ایسکانیوز، مراقبت‌های بهداشتی، صنعتی است که باید موجب بهبود زندگی روزمره انسان شود و با پیشرفت‌هایی که در زمینه هوش مصنوعی به وجود آمده، این انتظار وجود دارد این صنعت نیز همزمان رشد کند.

کارآفرینان به طور عام و استارت‌آپ‌ها به طور خاص در حال ورود به بخش مراقبت‌های بهداشتی هستند و قرار است این صنعت با کمک استارت‌آپ‌ها به پیشرفت چشمگیر دست یابد. شرکت‌هایی مانند نشان داده اند راه اندازی مراقبت‌های بهداشتی استارت‌آپی چگونه می‌تواند به سوددهی میلیارد دلاری برسد.

کدام شرکت‌ها در ۲۰۱۹ موفق بوده‌اند؟

غول‌های فناوری، در سال ۲۰۱۸ حرکت به فضای مراقبت سلامت را آغاز کردند که کلینیک‌های آنلاین آمازون و اپل و آنبولانس‌های اینترنتی اوبر () نمونه‌هایی از آن هستند.

بسیاری از این ابتکارات در مراحل اولیه هستند؛ اما در سال ۲۰۱۹ پیشرفت چشمگیری کردند و پیش‌بینی می‌شود تا پایان سال میلادی بیماران بتوانند از انبوه برنامه‌های استارت‌آپی مراقبت‌های بهداشتی استفاده کنند.

آمازون از راه‌اندازی یک شرکت مراقبت‌های بهداشتی مستقل برای کارکنان خود خبر داد. همچنین استارت‌آپ داروخانه آنلاین و فروش نرم افزار با قابلیت خواندن پرونده‌های پزشکی را معرفی کرد.

شرکت اپل با به‌روزرسانی برنامه سلامت خود مدارک پزشکی از ۳۹ بیمارستان را به نمایش گذاشت و همچنین ویژگی جدیدی به نام الکتروکاردیوگرام () را برای نظارت قلب به اپل واچ اضافه کرد.

این شرکت همانند آمازون یک شرکت مراقبت‌های بهداشتی مستقل برای کارکنان خود راه‌اندازی کرد.

میزان تبادلات مالی در بازار جهانی دیجیتال سالانه ۱۹۷ میلیارد دلار است و پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۲۵ این مبلغ به ۵۳۶ میلیارد دلار برسد. قطعا در آینده صنعت سلامت دیجیتال سهم قابل توجهی از این تبادلات خواهد داشت و شرکت‌ها برای به دست آوردن این درآمد هیجان‌انگیز برنامه‌های ویژه‌ای خواهند داشت.

چه چیزهایی باید از سلامت دیجیتال بدانیم؟

مقررات جدی و اجتناب‌ناپذیر است: برخلاف بسیاری از صنایع، مراقبت‌های بهداشتی به شدت به حفاظت از حریم خصوصی بیماران، مراقبت از ارائه دهنده خدمات و سلامت بیمار نیاز دارد. فرآیند شناختن، مرور و پیروی از این مقررات برای بسیاری از تازه‌کارها کمی سخت به نظر می‌رسد؛ بنابراین باید قوانین مربوط به درمان و داروها را بدانید.

در کنار رقبا کار کنید: شروع به کار در صنعت مراقبت‌های بهداشتی مانند شروع یک شرکت فناوری نیست. در حال حاضر شرکت‌ها و سازمان‌های بسیاری در این بخش فعالیت می‌کنند که به عنوان یک کارآفرین، باید در کنار آن‌ها (نه در مقابلشان) کار کنید. این مسئله برای بسیاری از شروع‌کنندگان سخت است.

اگر می‌خواهید راه موفقیت در صنعت مراقبت‌های بهداشتی را پیدا کنید، با افراد بزرگ، بیمارستان‌ها، شرکت‌های بیمه، شرکت‌های داروسازی و تنظیم‌کننده‌ها فعالیت کنید. این فقط بخشی از بازی در این صنعت است.

قوانین فنی تلفن همراه: مطالعه منتشر شده توسط نشان داد که ۸۰ درصد از مصرف‌کنندگان حداقل از یک فناوری سلامت دیجیتالی استفاده کرده‌اند و این ارقام در حال افزایش است. بنابراین از قوانین و مقررات موجود در مورد تلفن همراه آگاهی کامل داشته باشید.

برای راه‌اندازی استارت‌آپ در زمینه سلامت چه کنیم؟

انتخاب موضوع: قدم اول این است که باتوجه به نقاط قوت، بخش مورد نظر خود را انتخاب کنید. موردی را انتخاب کنید (بیوتکنولوژی، پزشکی، تشخیص پزشکی، دارویی) که دارای بیشترین پتانسیل رشد است. در مرحله بعد تحقیقاتی را به صورت آنلاین در بازار انجام دهید. اندازه، پیش‌بینی بازار، بازیکنان عمده، فناوری‌های مربوط به بخش انتخاب شده و تبدیل آنها به برنامه‌های سلامت دیجیتال را در صورت وجود، پیدا کنید.

انتخاب بخش‌هایی که کمترین شرکتی در آن سرمایه‌گذاری کرده است: در قدم دوم درد را در بخش انتخاب شده مشخص و قسمت‌هایی که در موضوع انتخابی شما پیشرفت تکنولوژیکی نداشته‌اند را بررسی کنید. در این مرحله زیرمجموعه اصلی تحقیقات خود را خواهید یافت. در ادامه علت اینکه چرا این محصول تحقیقاتی در حال حاضر در بازار موجود نیست را کشف کنید.

یافتن راهکارهای رفع درد و مشکل سلامت: هنگام شناسایی درد در بخش انتخاب شده، راه‌حل‌های ممکن را پیدا کنید. به طور مشابه، پس از شناسایی مشکل (درد)، راه‌حل‌های موجود و علت عدم جوابگویی آن‌ها را بررسی کنید.

درک راه‌حل‌های ممکن و ارائه پیشنهاداتی برای پیشرفت از طریق تکنولوژی یکی از مهم‌ترین اقدامات است.

یک نقشه ذهنی از عملکرد محصول ایجاد کنید: گام بعدی نوشتن ایده و ایجاد نقشه ذهنی است. نقشه ذهنی ابزاری است که به شما کمک می‌کند تا افکار خود را به شکل گرافیکی پیاده کنید. با این روش افکار شما با دیگر اعضای تیم به اشتراک گذاشته می‌شود و چندین نفر می‌توانند به طور همزمان در بخش‌های مختلف نقشه ذهنی کار کنند.

استارت‌آپ خود را ثبت کنید: هنگامی که ایده شما در یک نقشه ذهنی حک شده و تیم خود را هم جمع‌آوری کرده‌اید، اکنون زمان ثبت

شرکت رسیده است. برای مثال در ایالات متحده گزینه‌های متعددی از قبیل ، ، و غیره برای ثبت استارت‌آپ وجود دارد که با توجه به بودجه، بهترین انتخاب برای تشکیل شرکت است.

گرفتن حق ثبت اختراع: اکنون زمان آن رسیده است تا ایده‌های خود را ایمن کنید. از این رو ضروری است که بعد از ثبت نام شرکت یا حتی قبل از آن، گام بعدی را برای ثبت اختراع موقت بردارید. چندین صفحه در مورد محصول خود بنویسید و اطمینان حاصل کنید که تمام موارد را لیست کرده‌اید. باید هزینه‌ای برای ثبت نام پروتکل موقت ثبت اختراع بپردازید. در عوض برای مدت مشخصی از امنیت ایده خود مطمئن هستید. ثبت اختراع نه تنها از ایده محصول شما محافظت می‌کند، بلکه ارزش گذاری و اعتبار شما را افزایش می‌دهد.

سرمایه گذاری: پس از اعتباربخشی ایده، تشکیل تیم و توسعه محصول، گام بعدی این است که در صورت نیاز، به جمع آوری کمک های مالی فکر کنید. قبل از درخواست سرمایه گذار، به یک طرح کسب و کار، مدل مالی و گزارش اعتباربخشی نیاز دارید. مدل مالی و مفروضات بعضی از مهم ترین عوامل برای سرمایه گذاران هستند؛ به ویژه هنگامی که محصول شما در مرحله تحقیقات است.

انتهای پیام/