

# نو تکس

## استارتاپی برای کمک به بهبود یافتن بیماران سرطانی

زمانی که با مشکلی بزرگ مواجه می‌شویم و اتفاقی ناگوار برایمان می‌افتد دوست داریم کسانی که می‌توانند به ما کمک می‌کنند در کنارمان باشند و تا حل شدن مشکل ما را تنها نگذارند؛ حال اگر مشکل‌مان خدایی نکرده مبتلا شدن به بیماری سرطان باشد نیاز داریم آن افراد، متخصص و آموزش دیده هم باشند. اما زمانی که آدم با بیماری مواجه می‌شود نمی‌داند در روند درمان به کدام مواد غذایی نیاز دارد، به چه متخصصانی مراجعه کند، به مشاوره گرفتن نیاز دارد یا نه و... یکی از امکاناتی که به بیماران مبتلا به سرطان کمک می‌کند تا دوره درمانشان را راحت بگذرانند استارتاپ‌های حوزه سلامت است؛ در میان این استارتاپ‌ها، سایتی وجود دارد که به طور تخصصی در زمینه درمان سرطان فعالیت می‌کند و سازندگان آن چند پزشک متخصص و باتجربه هستند که به ما کمک می‌کنند تا با نیازهایمان در دوره بیماری آشنا شویم و آن‌ها را برطرف کنیم.

در استارتاپ این شماره ماجرای به وجود آمدن این استارتاپ را با هم می‌خوانیم.

### ایده از کجا آمد؟

سال ۱۳۹۵ یکی از استادان رشته پزشکی از دانشجوی سابقش که آن موقع دیگر خودش پزشک شده بود و تحقیقات معتبری انجام می‌داد درخواست کرد که برای کنگره‌ای به نام «سلامت همراه» مقاله‌ای بفرستد. حوزه تخصصی تحقیقات آن پزشک جوان بیماری سرطان سینه بود. موضوع مقاله او درباره اپلیکیشنی بود که اطلاعات خوبی به بیماران مبتلا به سرطان سینه ارائه می‌دهد. خانم دکتر جوان مقاله‌اش را به کنگره ارائه می‌دهد و اتفاقاً آن مقاله در کنگره به مقاله برتر تبدیل می‌شود و رتبه اول را کسب می‌کند؛ همین اتفاق باعث شد تا او به فکر ساختن استارتاپی بیفتد که به بیماران مبتلا به سرطان کمک کند.

هدف از ساختن این استارتاپ از آغاز تا همین الان در درجه اول شناساندن نیازهای مبتلایان به سرطان و سپس ارائه بسته‌های درمانی به آن‌ها متناسب با نیازهایشان است.

### سال ۱۳۹۷ زمانی بود که

استارتاپ ارائه‌دهنده خدمات درمانی باید نیرو و بودجه لازم را تأمین می‌کرد. اکثر استارتاپ‌ها بودجه‌ای که نیاز دارند را از طریق «شتاب‌دهنده‌ها» به دست می‌آورند اما این استارتاپ روشی دیگر را برای رسیدن به بودجه پیدا کرد. پزشکی که صاحب ایده و بنیان‌گذار استارتاپ ارائه‌دهنده خدمات درمانی به بیماران سرطانی بود با کمک دو نفر از همکارانش، استارتاپ را به شکل سهام درآوردند و با کمک سهام‌داران بودجه لازم تأمین شد.

### از سال ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۶ کار پزشک جوانی که

مقاله‌اش برگزیده شد و ایده ساخت استارتاپ در ذهنش جرقه زد، تحقیق و مطالعه روی مبتلایان سرطان و بهبودیافتگان بود. جمع‌آوری کتاب‌های منبع، پیدا کردن به روزترین تحقیقات و... کارهایی بود که او برای افزایش دانش خود و افتتاح استارتاپش در طول این یک‌سال انجام داد. او تا زمانی که مطمئن نشد محتویات بسته‌های درمانی‌اش کاملاً علمی است آن‌ها را برای ارائه تأیید نکرد. اما اطلاعات و تحقیقات تنها کار نبود. او هم باید مثل هر کسب و کار دیگری تیم جمع می‌کرد و از همکارانش دعوت کرد تا به استارتاپ او بپیوندند.

### ایده خوب به نیروهایی متخصص

برای پیاده‌شدن نیاز دارد. سازنده این استارتاپ هم برای راه‌اندازی سایتش به سراغ همکاری در حوزه درمان سرطان رفت. آن‌ها بعد از جست‌وجو و تحقیق درباره سابقه و دانش متخصص‌های گوناگون، بررسی منابع مطالعاتی و افراد مبتلا برای انجام تحقیقات، چند تیم با تخصص‌های متعدد در حوزه سرطان را تشکیل دادند.



البته ساختن استارتاپ به تیم فنی قوی و برنامه‌نویسی هم نیاز دارد؛ همسر خانم دکتر که متخصص رایانه و فناوری اطلاعات بودند با کمک همکارانشان مسئولیت این بخش از کار را به عهده گرفتند.

در سال ۱۳۹۷ این تیم فعال و حرفه‌ای رسماً استارت‌آپ‌شان را ثبت کردند و مجوز شروع به کار گرفتند.

بعد از راه‌اندازی رسمی استارت‌آپ ارائه خدمات و بسته‌های درمانی به بیماران هم آغاز شد. این بسته‌ها در سه بخش تقسیم‌بندی می‌شوند؛ دسته اول برای مبتلایان به سرطان؛ دسته دوم برای کسانی که درصد ابتلا به سرطان در آن‌ها بالاست و خانواده‌شان بیمار سرطانی دارند؛ دسته سوم برای تمام مردم است تا سبک زندگی سالمی داشته باشند و بیمار نشوند.

در این بسته‌ها تمرین‌های ورزشی مثل فیلم کلاس‌های آنلاین حرکات اصلاحی و استقامتی، مشاوره‌های ژنتیک و دارویی، برنامه‌های غذایی متناسب با بیماری، برنامه‌های روانشناسی و وجود دارند.

این استارت‌آپ به خاطر حوزه کار بسیار تخصصی‌اش در حال حاضر بی‌رقیب است. استارت‌آپ‌های زیادی وجود دارند که در زمینه سلامت و درمان فعالیت کنند اما هیچ‌کدام از آن‌ها به طور تخصصی برای درمان بیماری سرطان فعالیت نمی‌کند. همین بی‌رقیب بودن باعث شده است تا از سازندگان و ایده‌پرداز این استارت‌آپ در گردهمایی‌های پزشکی تقدیر شود.

در سال ۱۳۹۹ یکی از طرح‌های اعضای استارت‌آپ مورد تأیید معاونت علمی فناوری ریاست جمهوری قرار گرفت و در همایش «کرونا پلاس» بودجه‌ای به آن‌ها تعلق گرفت.

تا تیرماه ۱۴۰۰ حدود ۵۳۰ بیمار مبتلا به سرطان و افرادی که احتمال درگیر شدن با بیماری در آن‌ها بالا بود تحت پوشش و درمان این استارت‌آپ قرار گرفتند.



**چطور استارت‌آپ موفق داشته باشیم؟**

با یک جست‌وجوی ساده در اینترنت استارت‌آپ‌های زیادی را می‌بینیم که در زمینه‌های گوناگونی مثلاً «سلامت» فعال هستند اما ما از ده استارت‌آپ فقط یکی از آن‌ها را می‌شناسیم و از بقیه هیچ استفاده‌ای نمی‌کنیم. حتی شاید استارت‌آپ‌هایی که از آن‌ها استفاده نکردیم خدمات‌رسانی بهتری نسبت به استارت‌آپی که با آن کار می‌کنیم داشته باشند اما آن استارت‌آپ‌ها به دلیل تبلیغات ضعیف، ناتوانی در جلب اعتماد مشتریان و نداشتن اتاق فکر خلاق کاربران زیادی ندارند.

اگر روزی استارت‌آپی راه‌اندازی کردید اول به این سؤال پاسخ دهید که «اگر خودتان مشتری بودید، چه چیزی شما را قانع می‌کرد تا از استارت‌آپی مانند استارت‌آپتان استفاده کنید؟»

اگر توانستید جواب این پرسش را پیدا کنید روی همان ویژگی که بنظرتان دلیل خوبی برای استفاده از استارت‌آپتان است، در تبلیغات‌ها تأکید کنید.

استارت‌آپ‌ها کارکردهای متنوعی دارند، بعضی از آن‌ها در زمینه‌هایی مثل معرفی فیلم، کتاب و پادکست فعالند؛ برای کاربر اینگونه استارت‌آپ‌ها شاید اهمیت چندانی نداشته باشد که شما چقدر معتبر هستید و مجوز رسمی دارید یا نه؛ اما اگر سایت شما در حوزه سلامت، پزشکی و تغذیه فعالیت می‌کند، کاربر فقط زمانی می‌تواند به شما اعتماد کند که تمام مجوزهای رسمی را در سایتتان نمایش دهید. کدهای رهگیری معتبری بگذارید. کاربرانی که سلامتی‌شان را به شما می‌سپارند و در این زمینه به استارت‌آپتان اعتماد می‌کنند حق دارند از صحت و ایمن بودن توصیه‌ها و بسته‌های خدماتی شما مطمئن شوند.