

# ششمین فراخوان جذب تیم/ ایده شتاب‌دهنده هنام فارمد

ششمین فراخوان جذب تیم/ ایده شتاب‌دهنده هنام فارمد در حالی برگزار می‌شود که استارت‌آپ‌هایی در مراحل مختلفی از رشد و توسعه در این مجموعه در حال فعالیت هستند.

همانند دوره‌های گذشته این فراخوان برای کارآفرینان، شرکت‌های استارت‌آپی و تمام متخصصان/ فعالانی است که در حوزه‌های اعلام شده دارای طرح/ ایده می‌باشند. این شتاب‌دهنده با توجه به میزان پیشرفت تیم‌ها/ استارت‌آپ‌ها یا شرکت‌ها برنامه مجزایی جهت ارزیابی و پذیرش طراحی کرده است و با استفاده از شبکه ارتباطی و خانواده متخصص خود به صورت گام به گام در مراحل مختلف رشد، از آن‌ها حمایت می‌کند و همچنین فرصت‌های ارتباط با شبکه سرمایه‌گذاری و سایر متخصصین این حوزه را در اختیار آن‌ها قرار می‌دهد.

# موضوعات فراخوان

شتاب‌دهنده‌های دارویی فعال در حوزه سامانه‌های دارورسانی نوین، مکمل‌ها و ملزومات پزشکی و دارویی مبتنی بر فناوری‌های نوین در ششمین فراخوان جذب تیم/ ایده خود در دسته‌بندی‌های جدول ذیل آماده دریافت طرح می‌باشد.

Titles	Some Examples
<b>Drugs</b>	Drug delivery systems, Nanoparticle Drugs, Sustain release formulation conjugated systems, RNA therapeutics systems, Novel nasal & respiratory drug delivery systems
<b>Supplements</b>	Vitamins and Minerals, Specialty Supplements, Herbals and Botanicals, Sports Nutrition and Weight Management
<b>Medical Devices</b>	Implants, Pain and movement care, Drug-eluting stents (DES), Spinal disc, Neurotech Devices

لازم به ذکر است موضوعات فراخوان شامل موارد بالا بوده اما محدود به این موارد نیست.

# مهم‌ترین شاخص‌های پذیرش طرح / ایده

اندازه بازار بزرگ محصول / ایده

شناسایی فرصت بازار

- محصول / ایده بر اساس نیاز بازار انتخاب شود

- واردات محدود محصولات خارجی برای اندیکاسیون پیشنهادی

- قیمت بالای محصولات خارجی

در بازار داخلی موجود نباشند یا بازیگران کمی در بازار داشته باشند.

در حال حاضر یا در بازارهای بین‌المللی تجاری‌سازی شده‌اند و یا بسیار نزدیک به ورود به بازار هستند.  
(موجود در پایپ‌لاین شرکت‌های دارویی بزرگ یا وجود استارت‌آپ‌های موفق بر پایه فناوری یا ایده مدنظر)

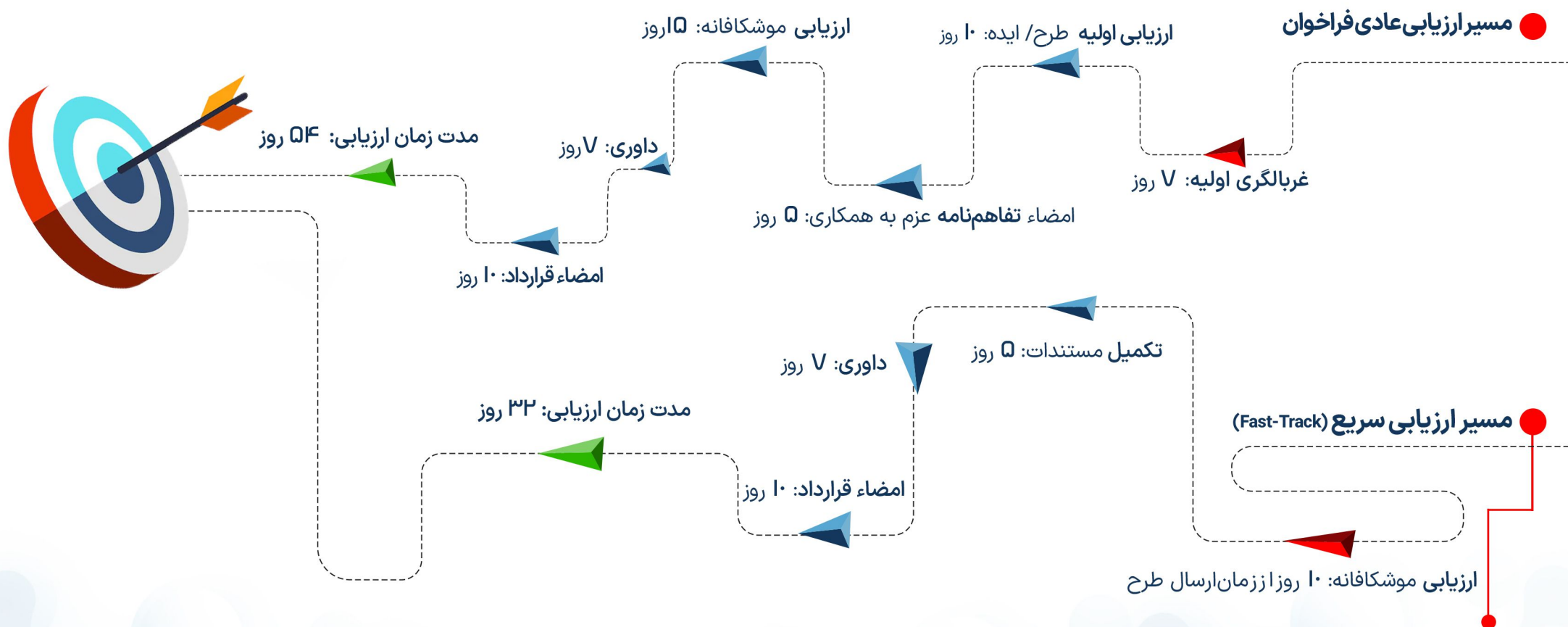
دارای گلوگاه خاصی از لحاظ تکنولوژی مورد استفاده باشند ( امکان کپی‌برداری را برای رقبا سخت کند)



# زمانبندی مسیر ارزیابی و پذیرش

تاریخ شروع فراخوان: ۱۴۰۳/۰۵/۲۷ مدت زمان ارسال طرح: ۳۰ روز

(از زمان ارسال طرح مسیرهای ارزیابی این شتابدهنده با توجه به زمانبندی زیر شروع می‌شوند.)

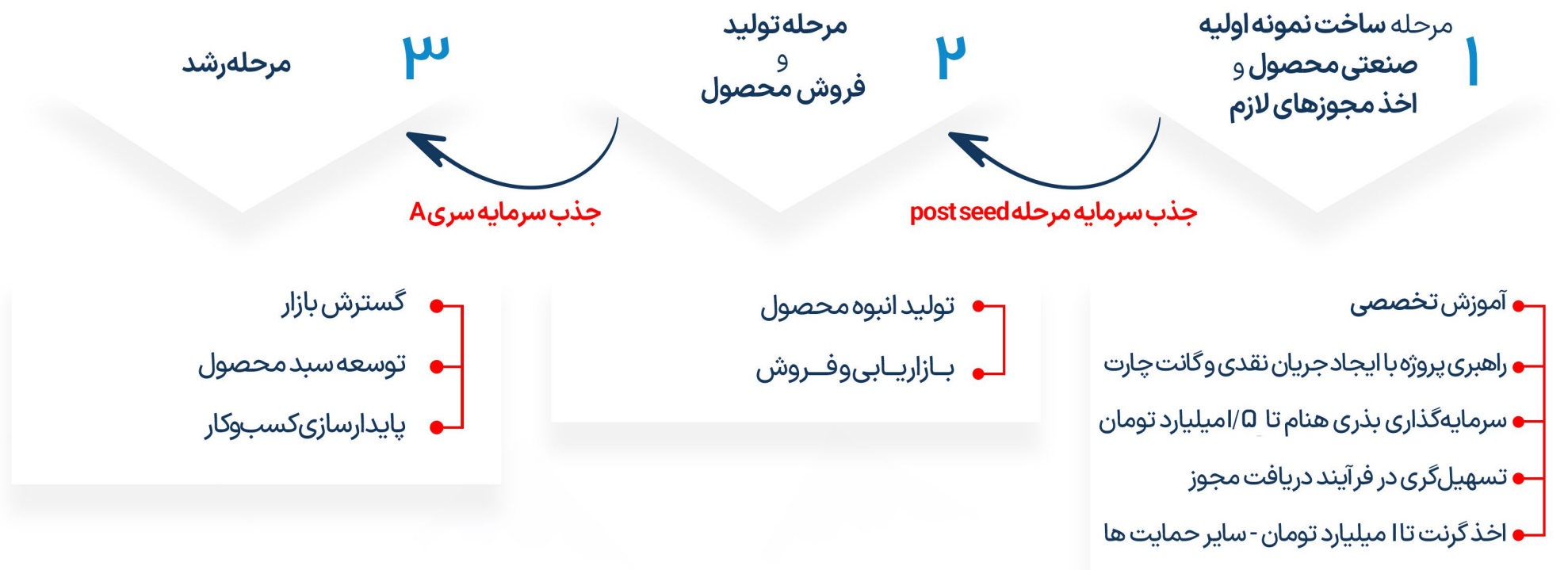


زمان‌های ارائه شده برای ارزیابی طرح‌ها منوط به اعتبار و کامل بودن اطلاعات ارسالی از جانب تیم کارآفرین می‌باشد.

طرح / ایده‌هایی که موارد زیر را رعایت کرده باشند از مسیر Fast-Track ارزیابی می‌شوند:  
۱. طرح / ایده‌هایی که سوالات فرم ثبت‌نام را به صورت کامل تکمیل و مستندات لازم را ارسال کرده باشند.  
۲. دارا بودن نمونه اولیه MVP که با شرایط مشابه تولید صنعتی ساخته شده است.



# مسیر پیشرفت استارت‌آپ‌ها بعد از پذیرش در شتاب‌دهنده



همراهی شتاب‌دهنده هنام فارمد در تمام این مسیر و ارائه خدمات تا رسیدن به پایداری کسب‌وکار





# راهنمای تکمیل فرم ارسال طرح برای بخش ایده/محصول

لطفا کاربرد و مزیت‌های ایده/محصول خود را به اختصار شرح دهید.

مزیت‌های ایده/محصول پیشنهادی خود را بر اساس مهم‌ترین شاخص‌های پذیرش شتاب‌دهنده شرح دهید.

آیا اهمیت ایده/محصول پیشنهادی خود را برای مشتریان و بازار هدف بررسی کرده‌اید؟

شما برای پاسخ به این سوال می‌توانید از روش‌های زیر اقدام کنید:

مصاحبه با پزشکان/مشتریان مرتبط با اندیکاسیون ایده/محصول پیشنهادی برای بررسی اهمیت آن  
مقایسه میزان فروش ایده/محصول نمونه برند نسبت به رقبای خارجی

آیا حداقل محصول اولیه قابل قبول (MVP) ساخته شده است؟

- در حد نمونه آزمایشگاهی ساخته شده است (نمونه اولیه ساخته شده در محیط آزمایشگاهی)
- در حد نمونه اولیه با قابلیت اسکیل آپ ساخته شده (نمونه اولیه ساخته شده در محیطی مشابه با شرایط صنعتی)
- در حد نمونه صنعتی ساخته شده است (نمونه اولیه ساخته شده در خط تولیدی صنعتی)
- نمونه اولیه ندارم

# راهنمای تکمیل فرم ارسال طرح برای بخش ایده/محصول

## آیا محصول / محصولات/تکنولوژی نمونه عینا مشابه دارد؟

نمونه عینا مشابه ( یعنی تک تک مراحل ساخت و جزئیات فرمولاسیون ایده/ محصول پیشنهادی دقیقا مشابه نمونه برند باشد)

به دلایل زیر داشتن نمونه عینا مشابه شانس پذیرش شما را افزایش می دهد:

- رگولاتوری ( در صورت داشتن نمونه عینا مشابه زمان و هزینه مورد نیاز برای اخذ مجوزهای لازم بهینه می شود و شانس تجاری سازی ایده/ محصول پیشنهادی را بسیار افزایش می دهد)
- هزینه بازاریابی ( به دلیل اینکه در ایران پزشکان بر اساس گایدلاین ها/ رفرنس های معتبر جهانی اقدام به تجویز یا استفاده از محصولی می کنند و در صورتی که محصول جدید (محصولی که نمونه عینا مشابه ندارد) باشد و در آن گایدلاین/ رفرنس وجود نداشته باشد به ندرت از آن استفاده می شود و برای فروش یک محصول جدید نیاز به هزینه بازاریابی بسیار زیادی است.)

## پیش بینی شما از اندازه بازار محصول پیشنهادی چقدر است؟ با ذکر منبع شرح دهید.

اندازه بازار را می توان از روش های زیر برآورد کرد:

- استفاده از آمارنامه دارویی/ مکمل
- برآورد تعداد بیماران با استفاده از نرخ شیوع بیماری و آمار جمعیت ایران
- محاسبه اندازه بازار خارجی: برای برآورد اندازه بازار خارجی می توان از وبسایت شرکت اصلی و وبسایت هایی که گزارش های بازار را منتشر می کنند استفاده کنید.



# سوالات متداول

## آیا برای همکاری با شتاب‌دهنده الزام به تاسیس شرکت وجود دارد؟

خیر- شما می‌توانید ایده/ محصول پیشنهادی را بعد از توسعه آن در مقیاس صنعتی و انجام کلیه آنالیز و تست‌های کارایی محصول و دریافت مجوزهای لازم با کمک شتاب‌دهنده به شکل فروش دانش فنی و یا دریافت رویالتی به شرکت‌های متقاضی ارائه دهید.

## آیا فعالیت در هنام محدود به زیرساخت‌های موجود در هنام می‌باشد؟

خیر- با توجه به نوع محصول و تجهیزات مورد نیاز استارت‌آپ‌ها، می‌توان از زیرساخت‌ها و امکانات شبکه تخصصی هنام استفاده کرد.

## آیا هنام در حوزه بازاریابی محصول خدماتی ارائه می‌دهد؟

بله- با توجه به اینکه هنام یک شرکت بازاریابی (آیین توسعه فارمد) جهت تکمیل زنجیره خدمات خود دارد، این شرکت خدمات بازاریابی را به استارت‌آپ‌های شتاب‌دهنده جهت فروش هر چه بیشتر محصولات ارائه می‌دهد.

## مدل همکاری با تیم‌ها و یا شرکت‌ها چگونه است؟

شتاب‌دهنده هنام فارمد با توجه به نوع محصول و ارزیابی‌های انجام شده با مدل‌های زیر با تیم‌ها/ شرکت‌های پذیرفته شده همکاری می‌کند:

- سهامداری
- رویالتی
- فروش دانش فنی

## چه ایده/ محصولاتی پتانسیل بیشتری برای تاسیس شرکت دارند؟

ایده/ محصولاتی که برای توسعه یک پلتفرم و یا پلتفرم‌های بازساخت مشترک باشند که این پلتفرم شامل یک سبد محصولی است.

## آیا هنام در حوزه صادرات می‌تواند به تیم‌ها کمک نماید؟

بله- با توجه به اینکه هنام یک شرکت تخصصی (شرکت زیما دانش سلامت تجارت) در حوزه صادرات محصولات دارویی در خانواده خود دارد، استارت‌آپ‌های پذیرش شده می‌توانند از این شرکت صادراتی خدمات دریافت نمایند.

# سوالات متداول

## فرآیند ارزیابی طرح‌های دریافتی چگونه است و تفاوت مراحل آن چیست؟

- ۱. غربالگری اولیه:** در این مرحله هدف شتابدهنده این است که طرح‌ها را فقط بر اساس حوزه کاری شتابدهنده و سوابق کاری و تحصیلی اعضای تیم غربالگری کند.
- ۲. ارزیابی اولیه طرح/ایده:** در این مرحله برای طرح‌هایی که در مرحله غربالگری اولیه پذیرفته شده‌اند فرم ارزیابی ارسال می‌شود که در این فرم وضعیت محصول، پتانسیل بازار و سابقه علمی و کاری اعضای تیم با عمق بیشتر ارزیابی می‌شود. تکمیل بودن اطلاعات و اعتبار منابع استفاده شده برای این اطلاعات مهم‌ترین فاکتور برای ارزیابی شتابدهنده است.
- ۳. امضاء تفاهم‌نامه عزم به همکاری:** تفاهم‌نامه عزم به همکاری در راستای ارائه شفاف مدل همکاری، خدمات شتابدهنده و همچنین حفظ محرمانگی اطلاعات است. این تفاهم‌نامه بعد از ارزیابی فایل اعتبارسنجی توسط شتابدهنده و تایید آن امضاء خواهد شد.
- ۴. ارزیابی موشکافانه:** در این مرحله از تیم کارآفرین اطلاعات مالی برای تهیه Financial plan گرفته می‌شود تا بر اساس استعلام و برآورد هزینه‌های طرح، قیمت محصول، بررسی کامل رقبا، پیش‌بینی جریان نقدی، برآورد ارزش آتی طرح/ایده و در نهایت شاخص‌های مالی آن طرح محاسبه شود.
- ۵. داوری:** بعد از اتمام مراحل ذکر شده، از تیم کارآفرین دعوت می‌شود تا طرح خود را در حضور داوران ارائه نمایند و در صورت پذیرش، گزارش نهایی این طرح برای تصویب مبلغ سرمایه‌گذاری و امضاء قرارداد به کمیته جذب و سرمایه‌گذاری شتابدهنده ارسال می‌شود.

## چگونه میتوانم از محرمانگی طرح خود مطمئن شوم؟

در راستای حفظ محرمانگی اطلاعات، هنگام بلافاصله بعد از پذیرش تیم‌ها با آن‌ها قرارداد محرمانگی امضاء خواهد کرد.

## از چه طریقی برای ارسال طرح و عضویت اقدام کنم؟

می‌توانید از طریق مراجعه به وبسایت شتابدهنده به آدرس [www.honam.ir](http://www.honam.ir) و تکمیل فرم پذیرش، طرح خود را به این شتابدهنده ارسال نمایید و در صورت هرگونه سوال و ابهام با شماره تماس ۰۲۱-۴۶۱۱۶۲۳۰ داخلی ۱۱۲ تماس بگیرید.

مهمترین فاکتورها جهت افزایش شانس پذیرش در بخش‌های قبل این راهنما ذکر شده است.