

راهنمای شرکت در هشتمین فراخوان شتابدهنده هُنَام

ویژه افراد، تیم‌ها و شرکت‌های فعال در حوزه دارو و سلامت

درباره فراخوان

مسیر تبدیل یک ایده نوآورانه به یک محصول موفق، نیازمند دسترسی به دانش تخصصی، زیرساخت مناسب و همراهی یک تیم باتجربه است. شتابدهنده هنام با تمرکز بر توسعه راهکارهای نوین در حوزه دارو و سلامت، طی سالهای فعالیت خود از تیمهای مستعد در فرآیند اعتبارسنجی، توسعه و تجاری سازی محصولات فناورانه حمایت کرده است. اکنون هنام در هشتمین فراخوان جذب تیم و طرح، از پژوهشگران، کارآفرینان و تیمهایی دعوت می کند که ایده یا فناوری قابل توسعه ای دارند و به دنبال تبدیل آن به محصولی قابل توسعه و تجاری هستند. این تیم ها می توانند با بهره گیری از ظرفیت های تخصصی، زیرساختی و شبکه حمایتی هنام، فرآیند توسعه و ورود محصول به بازار را با همراهی یک شتابدهنده تخصصی طی کنند.



حوزه های تمرکز فراخوان

هنام در هشتمین فراخوان جذب تیم و طرح، از ایده ها و فناوری های قابل توسعه در حوزه های زیر استقبال می کند.



مکمل ها و فرآورده های
سلامت محور



ملزومات پزشکی و دارویی
مبتنی بر فناوری های نوین



سیستم های
دارورسانی نوین

Innovation Domains & Representative Technologies

Innovation Domain	Representative Technologies / Products
 Advanced Drug Delivery & Formulation Technologies	Liposomes, Lipid-based systems, Micelles, Nanoformulations, Softgel technologies, Lyophilized dosage forms, Controlled-release systems, Long-acting injectables
 Biomaterials & Medical Technologies	Bone cements, Wound dressings, Hydrogels, Tissue engineering scaffolds, Polymeric medical devices Biomaterials & Medical Technologies
 Biopharmaceutical Platforms	Exosomes, Peptide therapeutics, Cell-derived therapeutics, Biologics, Nucleic acid therapeutics (RNA, DNA...)

Note: The listed technologies are representative examples and are not limited to the items above

معیارهای پذیرش طرح‌ها و ایده‌های نوآورانه



نوآوری فناوری

(Technological Innovation)

طرح باید بر پایه یک فناوری یا راهکار نوآورانه توسعه یافته باشد و نسبت به راهکارهای موجود، مزیت فنی، عملکردی یا تجاری مشخصی ارائه دهد. منظور از نوآوری، ایجاد ارزش افزوده و تمایز نسبت به محصولات موجود است، نه صرفاً ارائه یک اختراع جدید.



نیاز و ظرفیت بازار

(Market Need & Market Potential)

طرح باید پاسخگوی یک نیاز واقعی در بازار دارو و سلامت بوده و از ظرفیت بازار، مزیت رقابتی و پتانسیل مناسبی برای ورود به بازار و ایجاد ارزش اقتصادی برخوردار باشد.



توانمندی تیم

(Team Capability)

تیم باید از دانش تخصصی، توان اجرایی و انگیزه لازم برای توسعه محصول و اجرای موفق پروژه برخوردار باشد.



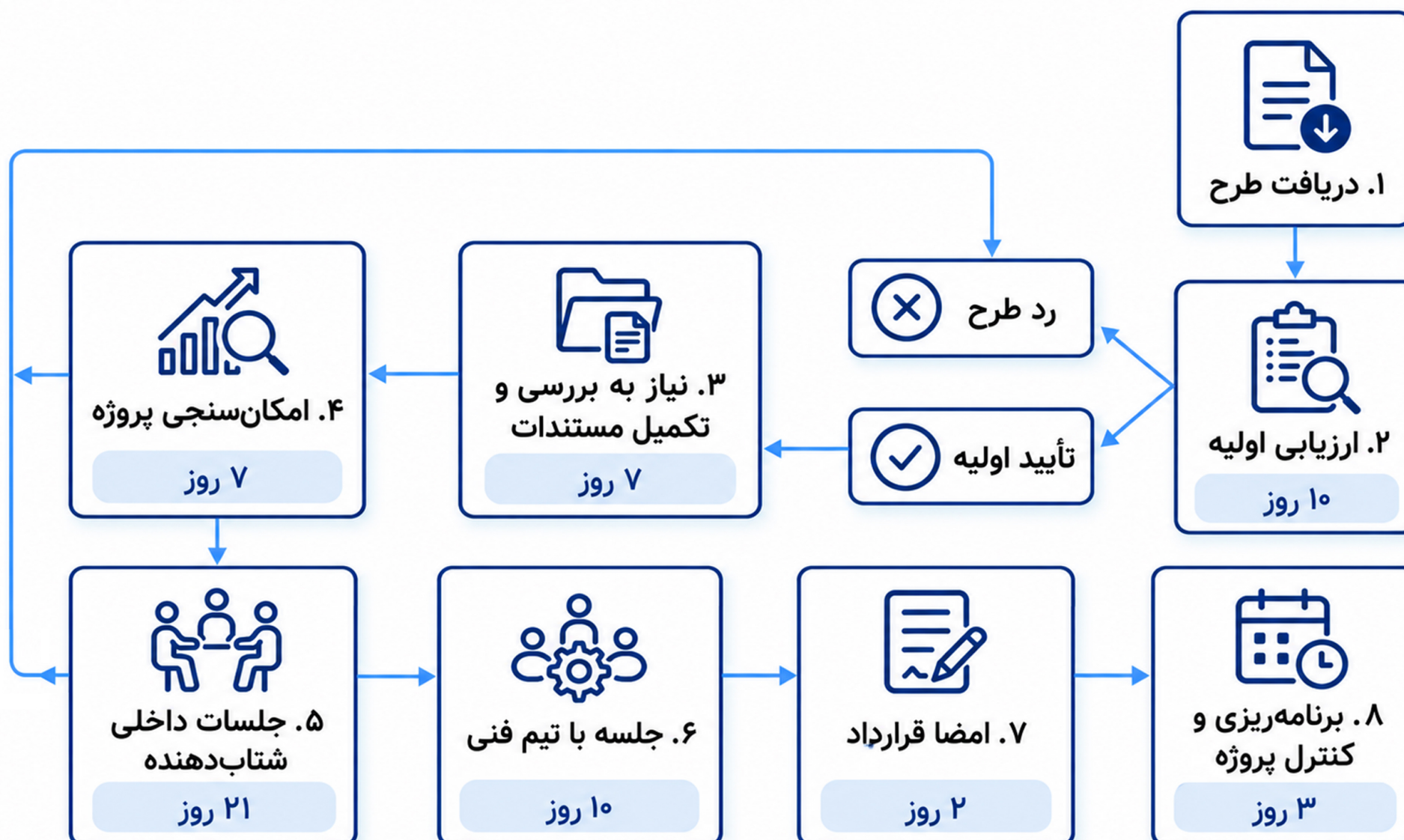
قابلیت توسعه و رشد محصول

(Product Development & Growth Potential)

طرح باید از نظر فنی، رگولاتوری و اجرایی، مسیر مشخصی برای توسعه محصول و تجاری‌سازی داشته باشد و در صورت موفقیت، ظرفیت توسعه به محصولات جدید، بازارهای گسترده‌تر یا ایجاد یک پلتفرم فناورانه را نیز دارا باشد.

فرایند ارزیابی و پذیرش

زمان شروع فراخوان: ۱۵ شهریور ۱۴۰۵ مدت زمان فرایند پذیرش: ۶۰ روز



خدمات شتابدهنده هنام فارمد

۱- سرمایه‌گذاری و تامین مالی

سرمایه‌گذاری نقدی اولیه

حمایت در جذب سرمایه در مراحل بعدی توسعه

۲- توسعه محصول

منتورینگ تخصصی در توسعه محصول
امکان استفاده از زیرساخت‌های تحقیق و توسعه
کمک به انتقال فناوری و تولید قراردادی

۳- رگولاتوری و تولید

مشاوره و همراهی در اخذ مجوزهای مورد نیاز
حمایت در مسیر تولید و ورود به بازار

۴- توسعه کسب‌وکار

مدل کسب‌وکار و اعتبار سنجی بازار محصول
توسعه بازار و شبکه‌سازی با صنعت
ارتباط با شرکای تجاری و سرمایه‌گذاران

۵- آموزش و توانمندسازی

منتورینگ و آموزش مرحله و مرحله
مشاوره در حوزه‌های مالی، منابع انسانی و حقوقی
فضای کار اشتراکی و استقرار

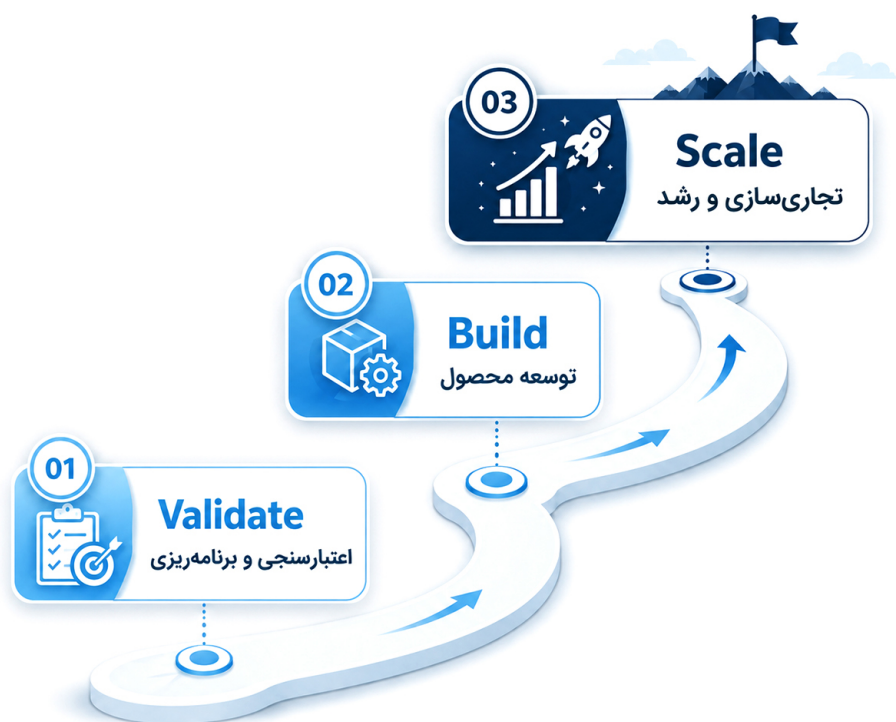


مسیر رشد در شتابدهنده هنام فارمد

۱- برنامه‌ریزی و اعتبارسنجی (Planning & Validation)



امکان‌سنجی فنی، تجاری و بازار
تعیین استراتژی تامین مالی
تدوین نقشه راه پروژه
برنامه‌ریزی مسیر توسعه و رگولاتوری



۲- توسعه محصول (Product Development)



توسعه فناوری یا فرمولاسیون
ساخت نمونه اولیه
انجام مطالعات و آزمون‌های مورد نیاز
تکمیل مستندات فنی و رگولاتوری

۳- تجاری‌سازی و رشد (Commercialization & Growth)



اخذ مجوزهای نهایی
آماده‌سازی تولید
ورود به بازار
جذب سرمایه
توسعه سبد محصول

راهنمای تکمیل سوال‌های کلیدی:

۱- معرفی محصول و کاربرد

- محصول یا فناوری را به زبان ساده معرفی کنید.
- توضیح دهید چه مسئله‌ای را حل می‌کند و برای چه گروهی از کاربران یا بیماران طراحی شده است.
- از ارائه توضیحات صرفاً علمی یا فنی بدون اشاره به کاربرد محصول خودداری کنید.

۲- نوآوری و مزیت رقابتی

- مزیت محصول خود را نسبت راهکارهای موجود بیان کنید:
- اثربخشی بیشتر
- کاهش هزینه
- کاهش عوارض
- سهولت تولید و ...

۳- نیاز بازار

- توضیح دهید چه نیازی از بازار را برطرف می‌کند؟
- مخاطب اصلی چه کسانی هستند؟
- چگونه این نیاز را بررسی کرده‌اید؟ (مصاحبه با پزشکان / مخاطبان اصلی اندیکاسیون ایده و ...)

۴- اندازه بازار

- در صورت امکان موارد زیر را ارائه کنید:
- برآورد تعداد بیماران یا مصرف کنندگان (استفاده از آمارنامه دارویی / مکمل)
- محاسبه اندازه بازار خارجی (برای برآورد اندازه بازار خارجی می‌توانید از وبسایت شرکت اصلی و وبسایت‌هایی که گزارش‌های بازار را منتشر می‌کنند استفاده کنید)
- مقایسه میزان فروش با محصول مشابه داخلی / خارجی
- در صورت امکان، ارزش تقریبی بازار (ریالی یا دلاری) را ذکر کنید.

۵- نمونه‌های مشابه

- نمونه مشابه به معنای کپی بودن محصول نیست.
- وجود نمونه مشابه معمولاً نشان‌دهنده وجود بازار و کاهش ریسک تجاری است.
- در صورت وجود نمونه مشابه نام شرکت، محصول و لینک منبع را وارد کنید.



سوال های متداول



۱- چه طرح هایی شانس بیشتری برای پذیرش دارند؟

طرح هایی که از نوآوری فناورانه، ظرفیت مناسب بازار، مسیر توسعه و تجاری سازی مشخص و تیم توانمند برخوردار باشند، شانس بیشتری برای پذیرش دارند. جزئیات معیارهای ارزیابی در بخش «معیارهای پذیرش» این راهنما ارائه شده است.

۲- آیا ایده های اولیه نیز امکان ثبت نام دارند؟

بله. هنام فارمد ایده های اولیه را نیز بررسی می کند؛ با این حال، طرح هایی که از نظر فنی و تجاری بلوغ بیشتری داشته باشند یا مسیر توسعه شفاف تری ارائه دهند، شانس بالاتری برای پذیرش خواهند داشت.

۳- آیا برای همکاری با هنام باید شرکت ثبت شده داشته باشیم؟

خیر. شما می توانید ایده یا محصول پیشنهادی خود را بدون داشتن شرکت ثبت شده به هنام فارمد ارائه دهید. در صورت موفقیت طرح و پس از توسعه محصول، انجام آزمون های لازم و اخذ مجوزهای مورد نیاز، هنام فارمد در فرآیند ثبت شرکت و انتقال دانش فنی یا سایر مدل های تجاری سازی، متناسب با شرایط پروژه، تیم را همراهی خواهد کرد.

۴- مدل همکاری هنام با تیم ها چگونه است؟

مدل همکاری هنام فارمد با توجه به ماهیت فناوری، نوع محصول و نتایج ارزیابی تعیین می شود و می تواند در یکی از مدل های زیر انجام شود:

- سهامداری (Equity Partnership)
- رویالتی (Royalty)
- انتقال یا واگذاری دانش فنی (Technology Transfer / Technical Know-how Licensing)

۵- سرمایه گذاری هنام چگونه انجام می شود؟

هنام فارمد در مرحله شتابدهی، با توجه به نیاز پروژه و نتایج ارزیابی، امکان سرمایه گذاری اولیه (Smart Money) را فراهم می کند و در ادامه نیز تیم ها را برای جذب سرمایه در مراحل بعدی توسعه همراهی می کند.

۶- آیا استفاده از زیرساخت های هنام برای همه تیم ها الزامی است؟

خیر. استفاده از زیرساخت ها و امکانات هنام با توجه به نیاز پروژه، نوع محصول و برنامه توسعه هر تیم تعیین می شود و متناسب با شرایط هر پروژه قابل ارائه است.



پیش از ثبت نهایی درخواست، لطفاً از تکمیل و بررسی موارد زیر اطمینان حاصل نمایید:

- فرم پذیرش به طور کامل و دقیق تکمیل شده باشد.
- اطلاعات محصول یا فناوری به صورت شفاف و مستند ارائه شده باشد.
- نوآوری، مزیت رقابتی، نیاز بازار و ظرفیت تجاری سازی طرح به طور کامل تشریح شده باشد.
- در صورت وجود، اطلاعات مربوط به نمونه های مشابه، اندازه بازار و مستندات تکمیلی ارائه شده باشد.
- اطلاعات اعضای تیم و راه های ارتباطی به درستی ثبت شده باشد.



پس از اطمینان از تکمیل اطلاعات، با مراجعه به وبسایت شتابدهنده هنام به نشانی www.honam.ir، فرم پذیرش را تکمیل و طرح خود را ثبت نمایید. در صورت وجود هرگونه سؤال یا ابهام، کارشناسان شتابدهنده هنام از طریق شماره ۰۲۱۴۶۱۱۶۲۳۰ داخلی ۱۱۲ آماده پاسخگویی به شما هستند.

از اینکه شتابدهنده هنام را برای توسعه و تجاری سازی ایده یا فناوری خود انتخاب کرده اید، سپاسگزاریم.