



סדרת מפגשי יזמות רפואית לרופאות ורופאים כיצד הופכים רעיון רפואי לסטארט-אפ פורץ דרך?

רופאות ורופאים נתקלים באתגרים וצרכים הנובעים מהפרקטיקה הרפואית היום-יומית. אך הדרך מהשלב של רעיון - מוצלח ככל שיהיה - ועד להקמת סטארט-אפ בתחום המדיקל שייתן פתרון לאתגר - לא תמיד ברורה ומציבה שאלות שונות, כגון:

איך לפרוץ לשוק המדיקל הגלובלי?

כיצד לגייס את ההון הראשוני?

מה חשוב לכלול בתוכנית עסקית?

האם לפתרון יש פוטנציאל עסקי?

החברה הישראלית לטכנולוגיה עילית ברפואה - **ISOH-Tech**, שהוקמה על ידי רופאים בכירים במטרה לחבר בין חדשנות ויזמות רפואית לבין הפרקטיקה הרפואית, מזמינה רופאים ורופאות להצטרף לסדרת מפגשים ייחודית המעניקה כלים מעשיים שיאפשרו לעשות את הצעד הראשון במסע המרתק להקמת חברת סטארט אפ בעולם ה-healthcare.

אין מדובר בקורס אקדמי, אלא מפגש ישיר עם אנשי מקצוע מתעשיית ה-MedTech, בעלי ניסיון אשר יחלקו מניסיונם וישתפו בתובנות האישיות שלהם ובטיפים מעשיים כדי להתמודד עם האתגרים הייחודיים של יזמות רפואית.

הסדנא תכלול מפגש היכרות וחמישה מפגשים וירטואליים בני שעה וחצי בפורמט של שיחת fireside chat פתוחה, וכן מפגש מסכם פיזי.

בהנחיית: דני פרין, יזם סדרתי בתחום הרפואי ומנכ"ל Perflow Medical.

במהלך העשור האחרון, דני פרין הקים את הסטארט-אפ Eon Surgical (שנמכרה ל- Teleflex Medical האמריקאית) והוביל את מכירת Perflow Medical לקרן פרייבט אקוויטי (קרן השקעות פרטית). כיום משמש כיו"ר פעיל של הסטארט-אפ CVAid Medical



| | |
|--|---------|
| מחיר רגיל | 550 ש"ח |
| לחברי החברה הישראלית לטכנולוגיה עילית ISOH-Tech ברפואה | 500 ש"ח |



המפגשים יתקיימו באופן וירטואלי, בעברית, אחת לשבועיים, בימי שלישי, בין השעות 20:00-21:30. *יתכנו שינויים בתכנית הסדנא מיועדת לרופאים. **ות בלבד**

- 20.2.24** מפגש היכרות
היכרות עם מטרות הסדנא, הנושאים העיקריים בסדנא, הצגת המרצים האורחים, Q&A
- 5.3.24** מתחילים את המסע: להפוך את הצורך הרפואי לסטארט-אפ
הצעדים הראשונים בשלבי הקמת הסטארט אפ, מזיהוי הצורך והבנת הפוטנציאל הרפואי והעסקי; בניית תוכנית עסקית מנצחת; הקמת צוות; והאם כדאי להצטרף לחממה או אקסלרטור?
- 19.3.24** לבנות את היסודות
שלבי הקמת החברה ושלבי פיתוח המוצר; הגדרת המוצר; מרגולוציה וקניין רוחני ועד הניסויים הקליניים.
- 2.4.24** גיוס הון - איך עושים את זה?
כיצד להוביל את מהלך גיוס ההון; שיקולים בבחירת המשקיע המתאים לחברה שלי (קרן הון סיכון, אנג'ל); אילו מענקים ממשלתיים \ אזוריים קיימים?
- 16.4.24** על אומנות ה- Storytelling - טכניקות לבניית pitch אפקטיבי לקהלי היעד
Storytelling ככלי שיווקי לחברה שלי: כיצד אבנה נרטיב מוצלח לחברה שלי, אשר יביא לאימפקט המנצח בקרב קהלי היעד?
- 30.4.24** אסטרטגיות Go-to-Market: בניית ארגז הכלים הנכון ליציאה לשוק הגלובלי
נבחן את הדרכים לצאת לשוק ולשווק את המוצר. נכיר את השיקולים בבחירת ערוצי השיווק - האם בצורה ישירה או דרך מפיצים בתחום הרפואי? כיצד נחליט על שוק היעד המתאים, ואיך לייצר את החיבור אל העולם הרפואי והמדעי?
- TBD** מפגש מסכם: אירוע Pitch של המשתתפים
מפגש הסיכום יאפשר למשתתפים להציג את המיזם או הרעיון לצוות שופטים במהלכו יוכלו לקבל משוב על המיזם וכן על אופן ההצגה שלו. האירוע יתקיים פיזית ועל המועד והמיקום תבוא הודעה נפרדת.