



dana+

شتابدهنده فوق تخصصی
جوانی جمعیت و باروری

فدرت گرفته از کلینیک فوق تخصصی درمان ناباروری دانامهر



کلینیک تخصصی درمان ناباروری
دانامهر

مقدمه

شناخته‌شده Dana Plus با هدف ارتقاء و تسریع نوآوری در زمینه جوانی جمعیت و باروری تأسیس شده است. این شناخته‌شده ذیل کلینیک فوق تخصصی دانامهر، می باشد که به عنوان "One-stop Fertility Center" یا "مرکز جامع درمانی باروری" و همچنین به عنوان مرکز ارجاع "Referral Center" بوده و با بهره گیری از متخصصین زنان و زایمان، متخصصین اورولوژی، تیم آزمایشگاه جنین شناسی، ایمن شناسی، ژنتیکی، آندرولوژی، پرستاران و یافته های واحد تحقیق و توسعه مرکز، مناسب ترین روش درمانی را برای بیمار خود در نظر می گیرد. از طرف دیگر با عنایت به این که این مرکز بیماران فراوان و متنوعی از شمالغرب دارد، بانک اطلاعاتی ارزشمندی جهت توسعه استارتاپ های داده محور ارائه می کند که می تواند گنجینه ای ارزشمند در راستای **Personalized medicine** به شمار رود.

Dana Plus با همکاری نزدیک با نهادهای دولتی و ملی و با هدف توسعه بین‌المللی، به دنبال ایجاد بستری مناسب برای حمایت از استارتاپ‌ها و پروژه‌های نوآورانه و افزایش نرخ موفقیت در درمان ناباروری و بهبود کیفیت زندگی بیماران است.

سابقه فعالیت شناخته‌شده (رزومه)

این شناخته‌شده که با پشتوانه مرکز تحقیق و توسعه کلینیک فوق تخصصی دانامهر از سال ۱۴۰۱ قبل آغاز به کار کرده است، تا به حال ۴ تیم تخصصی از بین ۷ ایده را هدایت و منتورینگ نموده و با توجه به توسعه فرایندی و همکاری با اکوسیستم استارتاپی استانی و با بهره‌گیری از تخصص و تجربه تیم‌های پزشکی و تحقیقاتی، اقدام به برندینگ فعالیت شناخته‌شده خود با عنوان «داناپلاس» نموده است.

در این رابطه در عرض این سه سال این شناخته‌شده در بیش از ۵ رویداد شرکت کرده و یک رویداد با عنوان (Fertivity) که ترکیبی از Fertility+ creativity می باشد را طراحی کرده است و ۲ دوره فراخوان ایده جهت پذیرش داشته است که امسال سومین فراخوان خود را انجام خواهد داد.

پیشینه شناخته‌شده، پشتوانه اجرایی و هدف از راه‌اندازی شناخته‌شده

در دنیای امروز، جوانی جمعیت و باروری از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. با توجه به تغییرات جمعیتی و چالش‌های مرتبط با کاهش نرخ باروری، نیاز به نوآوری و توسعه فناوری‌های پیشرفته در این حوزه بیش از پیش احساس می‌شود. شناخته‌شده Dana Plus با هدف ارتقاء و تسریع فرآیندهای نوآورانه در زمینه جوانی جمعیت و باروری تأسیس شده است.

مرکز فوق تخصصی درمان ناباروری دانامهر، با سابقه‌ای درخشان در ارائه خدمات درمانی و تحقیقاتی، اکنون با ایجاد شناخته‌شده Dana Plus، گامی بزرگ در جهت حمایت از استارتاپ‌ها و پروژه‌های نوآورانه در این حوزه برداشته است. این شناخته‌شده با بهره‌گیری از تخصص و تجربه تیم‌های پزشکی و تحقیقاتی، و با استفاده از آخرین فناوری‌ها و تجهیزات مدرن، به دنبال ایجاد بستری مناسب برای توسعه و تجاری‌سازی ایده‌های نوآورانه است.

شناخته‌شده Dana Plus با توجه به تأکیدات ملی و بین‌المللی بر اهمیت جوانی جمعیت و باروری، و با همکاری نزدیک با ستاد ملی جمعیت و سایر نهادهای مرتبط، به دنبال ایجاد تحولاتی بنیادین در این حوزه است. این شناخته‌شده با تمرکز بر تحقیق و توسعه،

بهبود پروتکل‌های درمانی، و ارتقاء تکنیک‌های آزمایشگاهی، به دنبال افزایش نرخ موفقیت در درمان ناباروری و بهبود کیفیت زندگی بیماران است.

هدف اصلی شتابدهنده Dana Plus، حمایت از نوآوری‌های بیمار محور، توسعه روش‌های پیشرفته حفظ باروری، و ایجاد محیطی امن و راحت برای بیماران است. با توجه به تعهد مرکز دانامهر به ارائه بهترین خدمات درمان ناباروری و ایجاد تجربه‌ای مثبت و موفق برای بیماران، شتابدهنده Dana Plus نیز به دنبال تحقق این اهداف و ایجاد ارزش‌های جدید در حوزه جوانه جمعیت و باروری است.

لذا با عتایت به فعالیت های سه ساله این شتابدهنده فوق تخصصی، و تجربیات حاصله، در حال حاضر داناپلاس به دنبال توسعه و تجاری‌سازی در تلاش جهت ورود به فناوری‌های نوین دیگر در حوزه‌های درمان ناباروری، حفظ باروری و تشخیص ژنتیکی قبل از لانه‌گزینی (PGD) از قبیل نانوفناوری، میکروفلوئیدیک، فناوری همگرا، مهندسی پزشکی، سلول درمانی و مهندسی بافت، سلامت آنلاین و تله مدیسین، توسعه اپلیکیشن‌ها و هوش مصنوعی است.

حوزه فعالیت و فناوری های تخصصی

۱. درمان ناباروری: توسعه و بهبود روش‌های IVF و IUI.
۲. حفظ باروری: تحقیق و توسعه در زمینه انجماد تخمک و اسپرم.
۳. تشخیص ژنتیکی قبل از لانه‌گزینی (PGD): ارائه خدمات پیشرفته در زمینه غربالگری و آزمایش ژنتیکی.
۴. نوآوری‌های بیمار محور: توسعه روش‌های کمتر تهاجمی و رژیم‌های دارویی مناسب‌تر برای بیماران.
۵. نانوفناوری: استفاده از نانوتکنولوژی برای ایجاد داربست‌ها و مواد زیستی در مقیاس نانو که باعث رشد سلولی و بازسازی بافت می‌شوند.
۶. سلول درمانی و مهندسی بافت: تحقیق و توسعه در زمینه سلول‌های بنیادی و مهندسی بافت برای درمان بیماری‌ها و بازسازی بافت‌های آسیب‌دیده.
۷. سلامت آنلاین و تله مدیسین: توسعه پلتفرم‌های دیجیتال برای ارائه خدمات پزشکی از راه دور و بهبود دسترسی به خدمات درمانی.
۸. توسعه اپلیکیشن‌ها: طراحی و توسعه اپلیکیشن‌های موبایل و وب برای مدیریت سلامت و درمان بیماران.
۹. هوش مصنوعی: استفاده از الگوریتم‌های هوش مصنوعی برای بهبود تشخیص و درمان ناباروری و تحلیل داده‌های پزشکی.
۱۰. فناوری همگرا
۱۱. مهندسی پزشکی

امکانات و مزایایی که به تیمها ارایه می گردد

- در شتابدهنده Dana Plus ، تیمها از امکانات و مزایای متعددی بهره مند خواهند شد که به شرح زیر است:
۱. دسترسی به داده های علمی جهت داده کاوی: استفاده از داده های علمی و پژوهشی برای تحلیل و استخراج اطلاعات مفید.
 ۲. فضای کاری مشترک: دسترسی به فضای کاری مدرن و مجهز با امکانات لازم برای انجام تحقیقات و توسعه پروژه ها.
 ۳. مشاوره تخصصی: ارائه مشاوره های تخصصی در زمینه های پزشکی، تحقیقاتی، تجاری سازی و حقوقی توسط کارشناسان و متخصصان مجرب.
 ۴. دسترسی به تجهیزات پیشرفته: استفاده از تجهیزات و فناوری های پیشرفته در حوزه های نانوفناوری، سلول درمانی، مهندسی بافت و هوش مصنوعی.
 ۵. شبکه سازی و همکاری: ایجاد فرصت های شبکه سازی و همکاری با مراکز تحقیقاتی، دانشگاه ها، شرکت های دارویی و بیوتکنولوژی و نهادهای دولتی و بین المللی.
 ۶. حمایت مالی: ارائه حمایت های مالی و تسهیلات از طریق جذب سرمایه گذاران خصوصی، نهادهای دولتی و صندوق های سرمایه گذاری.
 ۷. آموزش و توسعه مهارت ها: برگزاری کارگاه ها و دوره های آموزشی برای توسعه مهارت های فنی، مدیریتی و کارآفرینی تیمها.
 ۸. دسترسی به بازار: کمک به تیمها در دسترسی به بازارهای داخلی و بین المللی و تجاری سازی محصولات و خدمات نوآورانه.
- این امکانات و مزایا به تیمها کمک می کند تا با سرعت و کارایی بیشتری به اهداف خود دست یابند و نوآوری های خود را به مرحله اجرا برسانند

فرآیند شناسایی و انتخاب استارت‌آپ‌ها

در شتابدهنده Dana Plus، فرآیند شناسایی و انتخاب استارت‌آپ‌ها شامل مراحل زیر می باشد:

۱. فراخوان عمومی

- **انتشار فراخوان:** اعلام فراخوان عمومی از طریق وبسایت، شبکه‌های اجتماعی، و رسانه‌های مرتبط برای جذب استارت‌آپ‌های نوآور در حوزه جوانی جمعیت و باروری. در این زمینه رویدادهای تخصصی نیز از قبیل Fertivity طراحی گشته است
- **توضیح معیارها:** ارائه اطلاعات کامل در مورد معیارهای انتخاب و حوزه‌های فعالیت مورد نظر.

۲. ثبت‌نام و ارسال پیشنهادات

- **فرم ثبت‌نام آنلاین:** ایجاد فرم ثبت‌نام آنلاین برای دریافت اطلاعات اولیه استارت‌آپ‌ها و ایده‌های نوآورانه.
- **ارسال پیشنهادات:** دریافت پیشنهادات و طرح‌های کسب‌وکار از استارت‌آپ‌ها.

۳. غربالگری اولیه

- **بررسی اولیه:** ارزیابی اولیه پیشنهادات بر اساس معیارهای تعیین شده مانند نوآوری، قابلیت تجاری‌سازی، و تطابق با اهداف شتابدهنده.
- **انتخاب اولیه:** انتخاب استارت‌آپ‌های برتر برای مرحله بعدی.

۴. مصاحبه و ارزیابی تخصصی

- **مصاحبه با تیم‌ها:** برگزاری مصاحبه‌های تخصصی با تیم‌های منتخب برای ارزیابی دقیق‌تر ایده‌ها و توانمندی‌های تیم.
- **ارزیابی تخصصی:** بررسی دقیق‌تر طرح‌ها توسط کارشناسان و متخصصان در حوزه‌های مرتبط.

۵. انتخاب نهایی

- **انتخاب نهایی استارت‌آپ‌ها:** انتخاب استارت‌آپ‌های برتر بر اساس نتایج مصاحبه‌ها و ارزیابی‌های تخصصی.
- **اعلام نتایج:** اعلام نتایج نهایی و دعوت از استارت‌آپ‌های منتخب برای پیوستن به شتابدهنده.

۵. پذیرش و شروع برنامه پیش شتابدهی

- **انعقاد قرارداد:** امضای قرارداد همکاری با استارت‌آپ‌های منتخب.
 - **شروع برنامه شتابدهی:** آغاز برنامه پیش شتابدهی شامل ارائه امکانات، مشاوره‌ها، و منتورینگ‌های عمومی و تخصصی.
- این فرآیند به شتابدهنده Dana Plus کمک می‌کند تا استارت‌آپ‌های نوآور و با پتانسیل بالا را شناسایی و انتخاب کند و به آن‌ها در مسیر رشد و توسعه کمک کند.

شاخص های کلیدی عملکرد (KPI) برای ورود به مرحله پیش شتابدهی با استاندارد S.M.A.R.T

۱. نوآوری و خلاقیت ایده :ارائه ایده‌ای نوآورانه و خلاقانه که در مدت ۳ تا ۶ ماه قابلیت توسعه داشته باشد و یا در صورت مهندسی معکوس یا کپی برداری، از نظر شرایط زمانی و ملی توجیه پذیر باشد .
۲. ورود از طریق RFP: در این مرحله ممکن است شتابدهنده مدل استودیوئی را اخذ کند و تیم مناسب را انتخاب نماید
۳. قابلیت تجاری سازی :ارزیابی پتانسیل تجاری سازی ایده با نخمین ابتدایی BEP و ROI و نزدیک شدن به مرحله تجاری سازی در مدت ۳ تا ۶ ماه.
۴. تیم و توانمندی ها :تیم باید با حداقل اعضای که برای و تخصص های مرتبط با فناوری و مدیریت و توسعه محصول لازم باشد آشنا باشد.
۵. آشنایی با بازار : تیم باید در ارائه آسانسوری بازار و SOM/SAM/TAM را به درستی درک کرده باشد
۶. آشنایی با رقبا : تیم باید جدول درستی از رقبا و آماره های مقایسه ای آن ها ارائه دهد.
۷. مدل کسب و کار :بوم مدل کسب و کار و بوم ارزش پیشنهادی آن کامل باشد.
۸. پیشرفت فنی :تیم هایی که از قبل به TRL 3 رسیده اند اولویت دارند

آورده نقدی و غیرنقدی در مرحله پیش شتابدهی

در مرحله پیش شتابدهی شتابدهنده Dana Plus ، آورده های نقدی و غیرنقدی می توانند شامل موارد زیر باشند:

آورده های نقدی:

۱. سرمایه گذاری اولیه :تأمین مالی اولیه برای پوشش هزینه های تحقیق و توسعه درقبال انجام آزمایشات تخصصی، سرور اختصاصی، از طریق سرمایه گذاری شخصی و شرکت دانامهر هرمس

آورده های غیرنقدی:

۱. فضای کاری و تجهیزات :ارائه فضای کاری مشترک و دسترسی به تجهیزات پیشرفته.
۲. داده های علمی :دسترسی به داده های علمی جهت داده کاوی و تحلیل.
۳. مشاوره تخصصی :ارائه مشاوره های تخصصی در زمینه های مختلف با همکاری شتابدهنده های همکار.
۴. آموزش و توسعه مهارت ها :برگزاری کارگاه ها و دوره های آموزشی برای توسعه مهارت های تیم ها.

این آورده ها به تیم ها کمک می کنند تا با سرعت و کارایی بیشتری به اهداف خود دست

تعهدات مادی و معنوی طرفین (شتابدهنده و تیم های پذیرش شده) در دوره پیش شتابدهی چه می تواند باشد

تعهدات شتابدهنده:

۱. حمایت مالی: ارائه حمایت های مالی اولیه برای پوشش هزینه های تحقیق و توسعه.
۲. فضای کاری و تجهیزات: فراهم کردن فضای کاری مشترک و دسترسی به تجهیزات پیشرفته.
۳. مشاوره تخصصی: ارائه منتورینگ در زمینه های مختلف.
۴. داده های علمی: دسترسی به داده های علمی جهت داده کاوی و تحلیل.
۵. آموزش و توسعه مهارت ها: برگزاری کارگاه ها و دوره های آموزشی برای توسعه مهارت های تیم ها.
۶. حفظ محرمانگی (NDA): امضای قرارداد عدم افشای اطلاعات (NDA) برای حفظ محرمانگی اطلاعات و ایده های استارت آپ ها.

تعهدات تیم های پذیرش شده:

۱. پیشرفت فنی و تجاری: تعهد به پیشرفت فنی و تجاری ایده ها در مدت زمان تعیین شده (۳ تا ۶ ماه).
۲. گزارش دهی منظم: ارائه گزارش های منظم از پیشرفت پروژه ها به شتابدهنده.
۳. حضور فعال: حضور فعال در جلسات مشاوره، کارگاه ها و دوره های آموزشی.
۴. رعایت قوانین و مقررات: رعایت تمامی قوانین و مقررات شتابدهنده و حفظ محرمانگی اطلاعات.
۵. تعهد به همکاری: تعهد به همکاری با شتابدهنده و استفاده بهینه از منابع و امکانات ارائه شده.
۶. حفظ محرمانگی (NDA): امضای قرارداد عدم افشای اطلاعات (NDA) برای حفظ محرمانگی اطلاعات و ایده های خود و عدم افشای آن ها به اشخاص ثالث.

این تعهدات به شتابدهنده و تیم ها کمک می کند تا با همکاری و هماهنگی بیشتر به اهداف خود دست یابند و نوآوری های خود را به مرحله اجرا برسانند.

میزان سهام دریافتی از تیم ها در دوره پیش شتابدهی

میزان سهام دریافتی از تیم ها در دوره پیش شتابدهی معمولاً بین صفر تا ۱۰٪ است. این میزان می تواند بسته به نوع شتابدهنده، میزان حمایت های ارائه شده و توافقات بین طرفین متفاوت باشد. در مورد مدل استودیویی این عدد می تواند تا ۶۰ درصد بالا رود.

شاخص‌های کلیدی عملکرد (KPI) برای ورود به مرحله شتابدهی با استاندارد S.M.A.R.T

۱. **قابلیت تجاری سازی:** ارزیابی پتانسیل تجاری سازی ایده با نخمین ابتدایی BEP و ROI و نزدیک شدن به مرحله تجاری سازی در مدت ۳ تا ۶ ماه در دوره پیش شتابدهی.
 ۲. **تیم و توانمندی‌ها:** تیم باید دارای حداقل ۳ عضو با تخصص‌های مرتبط با فناوری و مدیریت و توسعه محصول باشد و توانایی اجرای ایده را در مدت ۳ تا ۶ ماه در دوره پیش شتابدهی نشان دهد.
 ۳. **تحلیل بازار و رقبا:** تحلیل بازار و رقبا به میزان حداقل ۳ رقیب در بازار داخلی و خارجی در مدت ۳ تا ۶ ماه در دوره پیش شتابدهی و نگارش یک داکيومنت مرتبط.
 ۴. **مدل کسب و کار:** توسعه مدل کسب و کار مشخص و قابل اجرایی در مدت ۳ تا ۶ ماه در دوره پیش شتابدهی.
 ۵. **پیشرفت فنی:** دستیابی به پیشرفت فنی قابل توجه در توسعه محصول یا خدمت (MVP/RAT) به صورت TRL 2-4 در ۳ تا ۶ ماه در دوره پیش شتابدهی.
 ۶. **تعهد و انگیزه تیم:** نشان دادن تعهد و انگیزه بالا برای پیشبرد ایده و همکاری با شتابدهنده و مدیریت دانش سازمانی با انجام وظایف در پلتفرم‌های آنلاین از قبیل میزیتو/تولو ... در مدت ۳ تا ۶ ماه در دوره پیش شتابدهی.
- این شاخص‌ها به شتابدهنده Dana Plus کمک می‌کنند تا استارت‌آپ‌های با پتانسیل بالا را شناسایی و انتخاب کند و به آن‌ها در مسیر رشد و توسعه کمک کند.

آورده نقدی و غیر نقدی در مرحله شتابدهی (فراتر از مرحله پیش شتابدهی) چه می‌تواند باشد

آورده‌های نقدی و غیر نقدی در مرحله شتابدهی

آورده‌های نقدی:

۱. سرمایه‌گذاری مستقیم: تأمین مالی تا سقف ۲۰۰ میلیون تومان برای توسعه محصول و بازاریابی
۲. حمایت مالی از سرمایه‌گذاران: جذب سرمایه‌گذاران خصوصی و نهادهای دولتی برای تأمین مالی پروژه‌ها.

آورده‌های غیر نقدی:

۱. فضای کاری و تجهیزات: ارائه فضای کاری مشترک و دسترسی به تجهیزات پیشرفته
 ۲. داده‌های علمی و تحقیقاتی: دسترسی به داده‌های علمی جهت داده‌کاوی و تحلیل.
 ۳. اخذ مجوز: منتورینگ فعالانه در اخذ مجوزهای اخلاقی و تحقیقاتی در توسعه محصول
 ۴. مشاوره تخصصی علمی: برگزاری جلسات با دانشمندان جهت ارائه مشاوره‌های تخصصی علمی
 ۵. منتورینگ توسعه محصول: برگزاری دوره‌های منتورینگ در زمینه‌های مختلف توسعه محصول با بنیانگذاران و صاحبان کسب و کار
 ۶. توسعه تیم‌ها و کوچینگ: مشاوره تیم سازی و کوچینگ سازمانی و همکاری در ثبت شرکت
 ۷. شبکه سازی: ایجاد فرصت‌های شبکه‌سازی و همکاری با مراکز تحقیقاتی و شرکت‌های مرتبط.
 ۸. آموزش و توسعه مهارت‌ها: برگزاری کارگاه‌ها و دوره‌های آموزشی برای توسعه مهارت‌های تیم‌ها
- این آورده‌ها به تیم‌ها کمک می‌کنند تا با سرعت و کارایی بیشتری به اهداف خود دست یابند و نوآوری‌های خود را به مرحله اجرا برسانند

تعهدات مادی و معنوی طرفین (شتابدهنده و تیم های پذیرش شده) در دوره شتابدهی چه می تواند باشد

تعهدات شتابدهنده:

۱. حمایت مالی: ارائه حمایت های مالی تا سقف ۲۰۰ میلیون تومان برای توسعه محصول و بازاریابی.
۲. فضای کاری و تجهیزات: فراهم کردن فضای کاری مشترک و دسترسی به تجهیزات پیشرفته.
۳. مشاوره تخصصی: ارائه مشاوره های تخصصی در زمینه های مختلف.
۴. داده های علمی و تحقیقاتی: دسترسی به داده های علمی جهت داده کاوی و تحلیل.
۵. شبکه سازی: ایجاد فرصت های شبکه سازی و همکاری با مراکز تحقیقاتی و شرکت های مرتبط.
۶. آموزش و توسعه مهارت ها: برگزاری کارگاه ها و دوره های آموزشی برای توسعه مهارت های تیم ها.
۷. حفظ محرمانگی (NDA): امضای قرارداد عدم افشای اطلاعات (NDA) برای حفظ محرمانگی اطلاعات و ایده های استارت آپ ها.
۸. همکاری در ثبت شرکت

تعهدات تیم های پذیرش شده:

۱. پیشرفت فنی و تجاری: تعهد به پیشرفت فنی و تجاری ایده ها در مدت زمان تعیین شده (۶ تا ۲۴ ماه).
۲. گزارش دهی منظم: ارائه گزارش های منظم از پیشرفت پروژه ها به شتابدهنده بر اساس KPI های تعیین شده.
۳. حضور فعال: حضور فعال در جلسات مشاوره، کارگاه ها و دوره های آموزشی.
۴. رعایت قوانین و مقررات: رعایت تمامی قوانین و مقررات شتابدهنده و حفظ محرمانگی اطلاعات.
۵. تعهد به همکاری: تعهد به همکاری با شتابدهنده و استفاده بهینه از منابع و امکانات ارائه شده.
۶. حفظ محرمانگی (NDA): امضای قرارداد عدم افشای اطلاعات (NDA) برای حفظ محرمانگی اطلاعات و ایده های خود و عدم افشای آن ها به اشخاص ثالث.

میزان سهام دریافتی از تیم ها در دوره شتابدهی

میزان سهام دریافتی از تیم ها در دوره پیش شتابدهی معمولاً بین ۲۰ تا ۳۵٪ است. این میزان می تواند بسته به نوع شتابدهنده، میزان حمایت های ارائه شده و توافقات بین طرفین متفاوت باشد. در مورد مدل استودیوئی این عدد می تواند تا ۷۵ درصد بالا رود

KPI خروج موفق یک تیم از شتابدهی

۱. پیشرفت فنی محصول: تکمیل حداقل ۵۰٪ از توسعه فنی محصول به صورت TRL 3-7 در مدت ۶ تا ۲۴ ماه (بسته به نوع محصول یا خدمت).
 ۲. توسعه بازار: جذب حداقل ۴۰ تا ۲۰۰ مشتری اولیه در مدت ۶ تا ۲۴ ماه (بسته به نوع محصول یا خدمت).
 ۳. طرح کسب و کار: ایجاد و تست مدل کسب و کار با حداقل ۳ مشتری واقعی و نگارش FS/BP در مدت ۶ تا ۲۴ ماه (بسته به نوع محصول یا خدمت).
 ۴. تیم و توانمندی‌ها: افزایش تعداد اعضای تیم به حداقل ۵ نفر با تخصص‌های مرتبط در مدت ۶ تا ۲۴ ماه (بسته به نوع محصول یا خدمت).
 ۵. تحلیل بازار و رقبا: انجام تحلیل بازار و رقبا به میزان حداقل ۵ رقیب در بازار داخلی و خارجی و نگارش یک داکيومنت مرتبط در مدت ۶ تا ۲۴ ماه (بسته به نوع محصول یا خدمت).
 ۶. جذب سرمایه: جذب حداقل ۲ تا ۲۰ میلیارد ریال سرمایه از سرمایه‌گذاران در مدت ۶ تا ۲۴ ماه (بسته به نوع محصول یا خدمت).
 ۷. تعهد و انگیزه تیم: نشان دادن تعهد و انگیزه بالا برای پیشبرد ایده و همکاری با شتابدهنده در مدت ۶ تا ۲۴ ماه (بسته به نوع محصول یا خدمت).
- این شاخص‌ها به شتابدهنده Dana Plus کمک می‌کنند تا تیم‌های با پتانسیل بالا را شناسایی و انتخاب کند و به آن‌ها در مسیر رشد و توسعه کمک کند.

برنامه خروج شتابدهنده از سهام تیم‌ها (Exit Strategy)

۱. فروش سهام به سرمایه‌گذاران جدید: شتابدهنده می‌تواند سهام خود را به سرمایه‌گذاران جدید بفروشد که به دنبال سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های موفق هستند.
 ۲. ادغام و تملک (M&A): در صورت ادغام یا تملک استارت‌آپ توسط شرکت‌های بزرگ‌تر، شتابدهنده می‌تواند سهام خود را به این شرکت‌ها بفروشد.
 ۳. باز خرید سهام توسط بنیان‌گذاران: بنیان‌گذاران استارت‌آپ می‌توانند سهام شتابدهنده را باز خرید کنند.
 ۴. توزیع سهام به کارکنان: شتابدهنده می‌تواند بخشی از سهام خود را به کارکنان استارت‌آپ به عنوان پاداش و انگیزه توزیع کند.
 ۵. ابقا در بین سهامداران: شتابدهنده در مورد تیم‌های استودیویی می‌تواند به سهامداری خود ادامه دهد. این امر در مورد سایر تیم‌ها، به پیشنهاد بنیان‌گذاران و در صورت موافقت شتابدهنده نیز امکان پذیر می‌باشد.
- این استراتژی‌ها به شتابدهنده کمک می‌کنند تا از سرمایه‌گذاری‌های خود بهره‌برداری کرده و منابع مالی جدیدی برای حمایت از استارت‌آپ‌های دیگر فراهم کنند.

شبکه سرمایه گذاران

۱. سرمایه گذاران خصوصی: کلینیک دانامهر سرمایه گذار اصلی خواهد بود به همراه جذب سرمایه گذاران خصوصی و شرکتهای سرمایه گذاری خطرپذیر.
۲. نهادهای دولتی: همکاری با نهادهای دولتی و دریافت حمایت های مالی از وزارتخانه ها و سازمان های مرتبط.
۳. سرمایه گذاران بین المللی: جذب سرمایه گذاران بین المللی و همکاری با صندوق های سرمایه گذاری خارجی.

شرکای استراتژیک

۱. مراکز تحقیقاتی و دانشگاه ها: همکاری با مراکز تحقیقاتی و دانشگاه های معتبر داخلی و خارجی.
۲. شرکتهای دارویی و بیوتکنولوژی: همکاری با شرکتهای دارویی و بیوتکنولوژی برای توسعه و تجاری سازی محصولات جدید.
۳. نهادهای دولتی و سازمان های مردم نهاد: همکاری با نهادهای دولتی و سازمان های مردم نهاد برای اجرای پروژه های مشترک.

نحوه تأمین مالی

۱. منابع داخلی: تخصیص منابع مالی داخلی از طریق درآمدهای مرکز دانامهر و سایر منابع مالی موجود.
۲. سرمایه گذاری خطرپذیر: جذب سرمایه گذاری خطرپذیر از شرکتهای سرمایه گذاری و صندوق های سرمایه گذاری.
۳. حمایت های دولتی: دریافت حمایت های مالی و تسهیلات از نهادهای دولتی و وزارتخانه های مرتبط.
۴. کمک های بین المللی: جذب کمک های مالی و تسهیلات از نهادها و سازمان های بین المللی.

کادر فنی

۱. دکتر شهبلا دانائی مهرآباد: منتور علمی و تخصصی – مدیر عامل
۲. دکتر پیمان کیهان ور: منتور ترجمانی، علمی و مدیر محصول senior
۳. مهندس نیما دانائی مهرآباد: مدیر داخلی
۴. دکتر حسن حسینی فرد: منتور توسعه صنعتی