

Тест одного венчурного инвестора для оцениваемых стартапов в области здравоохранения на ИИ

Источник: MedCity News

Оригинал: <https://medcitynews.com/2026/03/venture-capital-invest-healthcare-ai/>

автоматизация

венчурный капитал

клинические данные

онкология

стартапы

Кэти Джейкобс Стэнтон выбрала необычный и случайный путь к тому, чтобы стать инвестором в сфере здравоохранения.

После создания продуктов в Yahoo и Google, помощи в глобальном развитии Twitter и работы в Белом доме она начала заниматься ангельским инвестированием в свободное время. В 2016 году она присоединилась к стартапу по генетическому тестированию Color Genomics в качестве главного маркетолога, где получила свой первый опыт работы в мире здравоохранения. Эта должность углубила её интерес к отрасли — и особенно к роли, которую технологии могут сыграть в её улучшении.

Стэнтон покинула компанию в 2019 году, чтобы основать Moxxie Ventures для инвестирования в стартапы ранней стадии, включая растущее число компаний, сфокусированных на здравоохранении. Через семь лет после основания фирмы Стэнтон сказала, что её по-прежнему мотивируют огромные неудовлетворённые потребности в здравоохранении и потенциал ИИ для повышения эффективности сектора.

Как Artera использует агентный ИИ для гуманизации медицинской помощи

Президент Artera Том МакИнтайр рассказывает о практическом применении ИИ в здравоохранении.

«В мире растущих цен в здравоохранении и увеличивающихся сроков ожидания приёма у врача мы наблюдаем этот запрос на лучшее решение на потребительском уровне, врачей, нуждающихся в большем времени с пациентами, больниц и систем здравоохранения, нуждающихся в лучших инструментах для снижения затрат и улучшения результатов», — отметила она.

Некоторые из стартапов в портфеле Moxxie включают Dandelion Health, которая применяет ИИ к реальным данным пациентов для генерации клинических выводов; Pharos Health, которая автоматизирует отчётность по безопасности пациентов и качеству, чтобы медсёстры не выполняли ручную работу с данными; Luminai, которая автоматизирует рабочие процессы, такие как обработка страховых случаев, направления и выплаты врачам; и Throne Science, которая создаёт умный датчик для унитаза, отслеживающий здоровье кишечника и обнаруживающий ранние признаки рака толстой кишки.

По мнению Стэнтон, все эти компании имеют что-то общее: основатели с глубокой экспертизой, которые понимают проблемы, которые они решают для своих клиентов.

Ниже приведены три других критерия, которые она должна проверить при оценке того, стоит ли поддерживать стартап в сфере здравоохранения.

Скрытые административные задачи, истощающие небольшие практики

Небольшие практики играют критическую роль в оказании медицинской помощи, но они не могут продолжать поглощать постоянно растущие административные требования без последствий.

Основатель с опытом в здравоохранении

Обычные основатели ИИ без опыта в здравоохранении редко преуспевают в этой сфере, отметила Стэнтон.

Она сказала, что стартапы в здравоохранении нуждаются в основателях, которые имеют доверие со стороны поставщиков медицинских услуг и/или плательщиков, а также глубокое понимание отрасли здравоохранения и её регуляторных и операционных сложностей. Без такой экспертизы даже технически сильные продукты не смогут получить широкое распространение или пройти через систему, объяснила Стэнтон.

Долговечность и защищённость

Поскольку инструменты ИИ становятся лёгкими в создании, инвесторы должны задавать вопросы о том, что делает этот продукт уникальным, почему именно этот основатель является правильным человеком для решения проблемы и может ли решение выжить в сильно регулируемом мире здравоохранения, stated Стэнтон.

Она считает, что сильные компании сочетают следующее: подходящих основателей, дифференциаторы, которые выделяют их среди конкурентов, и реальную, измеримую потребность клиентов.

Твёрдая стратегия дистрибуции

Одного отличного продукта недостаточно. Стэнтон указала, что стартапам также нужен реалистичный план для достижения своих клиентов и доставки инструмента в руки больниц, плательщиков или пациентов.

Для компаний ИИ в здравоохранении дистрибуция часто означает использование доверия и сетей руководящей команды для навигации по фрагментированному ландшафту здравоохранения и быстрого получения поддержки.

Перед тем как Моххье инвестирует, команда стартапа должна убедить фирму в том, что они знают, как выйти на правильных лиц, принимающих решения, и построить доверие с поставщиками медицинских услуг и плательщиками, сказала Стэнтон.

Фото: DBenitostock, Getty Images

Перевод выполнен: 20.03.2026 | ai4med.ru

Машинный перевод. Рекомендуем сверять с оригиналом при клиническом использовании.