От стартапа до поглощения за 2 года: путь Grove AI к трансформации клинических испытаний

Источник: MedCity News

Дата публикации: 2026-06

Оригинал: https://medcitynews.com/2026/07/grove-ai-voice-agent-agentic-clinical-trial-recruitment-hippocratic/

LLM | ИИ-агенты | голосовой ИИ | клинические испытания | набор пациентов | стартап | цифровое здравоохранение

Фармацевтические компании часто указывают на медленный набор участников клинических исследований как на узкое место в разработке лекарств, но для пациентов это тоже непростая задача. Врачи могут предложить одно или два исследования, но им трудно отслеживать все препараты, находящиеся в клинической разработке, сказала Тран Ле, сооснователь Grove AI. Чаще всего пациентов направляют на самостоятельный поиск в громоздкой федеральной базе данных клинических исследований.

Grove AI предлагает пациентам более простую и интуитивную альтернативу: просто возьмите телефон и поговорите.

«Когда мы начинали два года назад и представили нашей отрасли нашего простого голосового AI-агента, люди говорили нам, что мы мечтаем, что мы сошли с ума и что это никогда не сработает», — сказала Ле. «Теперь мы получаем протоколы исследований от спонсоров [клинических исследований]. И в этих протоколах они прописывают точные задачи, которые должен выполнять [AI] агент и которые должны выполнять люди».

Технология Grove использует AI-агентов (агентов искусственного интеллекта) для автоматизации многих задач по набору участников клинических исследований, которые исторически выполнялись людьми. Эти агенты взаимодействуют с пациентами, помогая им найти клиническое исследование, подходящее для их заболевания. В то время как человеческий рекрутер работает с одним исследованием за раз, агент Grove имеет информацию о многих исследованиях и может вести набор в несколько исследований одновременно. После основания в 2024 году Grove привлекла $4,9 млн_seed_ финансирования в следующем году. В январе этого года Hippocratic AI приобрела Grove на не раскрываемых условиях. Это путь, который начался с личного опыта основателей Grove.

Ле и сооснователь Сохит Гатиганти работали в Stanford Medicine, где использовали свою подготовку как AI-инженеры, чтобы помочь больнице управлять различными аспектами клинических исследований, проводимых там. Ле сказала, что работа показала им, насколько медленным и ручным был набор участников клинических исследований. Но перспектива Ле также формировалась её собственным опытом пациента, пытавшейся записаться в несколько клинических исследований. Она сказала, что столкнулась с координаторами клинических исследований, которые были завалены тысячами запросов. Она также обнаружила, что сама изучает длинные, запутанные документы о требованиях к исследованиям.

Когда Ле и Гатиганти запустили Grove в 2024 году, AI-технологии достигли точки перелома в отношении голосовых возможностей. Большие языковые модели могли генерировать ответы в реальном времени, а затем конвертировать эти ответы в голос, сказала Ле. Это позволило технологии превратить процесс набора участников клинических исследований, который был очень ориентирован на документы, в разговор. Эта возможность помогает и Grove, и пациенту, сказал Гатиганти. Многие пациенты предпочитают решать вопросы здоровья посредством разговора, и это свободное и открытое общение позволяет Grove собирать больше данных о том, какие исследования могут подойти пациенту.

«Намного проще действительно пройти по телефону, скажем, пять вопросов, задать уточняющие вопросы, всё уладить за пять минут, чем отправлять кому-то пятистраничный PDF для заполнения, отправлять его обратно и пытаться взаимодействовать асинхронно», — сказал Гатиганти.

Клиентами Grove являются фармацевтические компании, контрактные исследовательские организации и сайты клинических исследований, которые используют технологию по бизнес-модели программного обеспечения как

услуги (SaaS). Компания работает с этими клиентами, чтобы определить исследования, которые в настоящее время ведут набор, собирая данные об исследованиях, чтобы понять, какие вопросы задавать пациенту.

Grove не продвигает свои предложения напрямую пациентам. Ле сказала, что пациенты узнают о возможности голосового агента через информационную работу фармацевтических компаний с группами пациентов и клиническими сайтами, а также через онлайн-рекламу. Пациенты, согласившиеся получить дополнительную информацию, могут получить звонок. В качестве альтернативы пациент может инициировать звонок сам. В любом случае технология прозрачно сообщает, что это AI-агент, действующий от имени клиента. Хотя первоначальный агент Grove назывался Grace, он работает под разными названиями в зависимости от фармацевтической компании.

Если пациент не подходит ни для одного исследования, агент может отправить уведомление, когда подходящее исследование начнёт набор. Сейчас агенты Grove доступны только для исследований в США, но компания планирует расшириться на другие страны в будущем. Гатиганти отметил, что агенты многоязычны. Помимо английского, поддерживаемые языки включают испанский, китайский (мандарин) и вьетнамский, и компания продолжает добавлять новые. Агент также может переключать языки в реальном времени. Для пациентов, которые предпочитают нажимать на экран, технология поддерживает текстовые сообщения.

Несмотря на первоначальный скептицизм, Гатиганти сказал, что технология Grove доказала свою эффективность, решив реальную потребность фармацевтических компаний: быстрый набор подходящих пациентов на сайты клинических исследований. Информация распространилась среди сайтов и спонсоров. Hippocratic тоже услышала об этом. Ле сказала, что Grove не искала приобретения, но Hippocratic обратилась к стартапу, увидев в нём подходящее дополнение для своего растущего бизнеса, обслуживающего сектор наук о жизни. И Ле, и Гатиганти теперь являются генеральными менеджерами во вновь созданном подразделении наук о жизни Hippocratic.

Ле видит технологию Grove как часть более широких усилий по превращению фармацевтических компаний в «AI-native» (компании, изначально построенные вокруг искусственного интеллекта). Хотя в отрасли много внимания уделяется использованию AI для открытия лекарств, она сказала, что AI-native фармацевтическая компания будет применять эти технологии на всём протяжении процесса, где люди и агенты работают

вместе. Скрининг и набор участников исследований — это лишь одна часть. Ле сказала, что будущие планы Grove включают создание агентов для периода после зачисления, чтобы отвечать на вопросы пациентов и улучшать их опыт участия в клинических исследованиях. Агенты могли бы помогать после завершения исследования или даже после одобрения препарата. Помимо информирования клиницистов о новом препарате, сказала Ле, агенты также могли бы помочь им navigate со-платежи и предварительные разрешения.

«Это наше видение на данный момент», — сказала она. «Оно будет постоянно эволюционировать по мере улучшения AI-моделей. Но мы думаем, что здесь есть огромная возможность для всей отрасли действительно использовать AI и ускорить вывод терапий на рынок».

Фото: -aniaostudio-, Getty Images

Перевод выполнен: 06.08.2026 | ai4med.ru

Машинный перевод. Рекомендуем сверять с оригиналом при клиническом использовании.