

TALLER DEMO DAY INVERSIONISTAS

Módulo 2

ETAPA 3- PITCH SÓLIDO

QUE BUSCAN LOS INVERSIONISTAS

Antes de emprender siempre debemos revisar si el negocio que queremos desarrollar es factible económicamente y aunque es bueno contar con asesoría profesional, es bueno contar con ejemplos de plan de negocios para tener una idea de cómo es y cómo se elabora.

¿Qué es un plan de negocios?

Un plan de negocios es una hoja de ruta que define el objetivo del negocio, los productos a desarrollar, el tamaño de la oferta y la demanda, los posibles ingresos y el tiempo en que se puede recuperar la inversión inicial.

Tener un plan de negocios es necesario para acceder a las distintas formas de financiamiento, ya que con él se demuestra la pre-factibilidad del emprendimiento y ayuda a los inversores a tener un panorama de cuál será la rentabilidad de su inversión.

Los inversionistas buscan oportunidades de negocios reales, de empresas que tengan un modelo de negocio financieramente rentable y una estrategia que se complemente con un buen equipo.

Los 7 puntos que buscan los inversionistas en un plan de negocios para un emprendimiento son los sgts:

1. Mercado

Los inversionistas buscan negocios que hayan encontrado nichos de mercado ya que es un gran riesgo apostar por productos que no tienen un mercado real, no se deben desarrollar productos si no hay mercado. Con el plan de negocio debes responder:

- ¿Existe un mercado suficientemente grande?
- ¿Qué tan grande es la oportunidad de escalar?
- ¿Qué problemas se le están solucionando a los nichos de mercado? ¿Estos problemas están siendo identificados?
- ¿Quién es el cliente potencial o nicho de mercado?

2. Producto y tecnología

Poder describir tu producto de una forma sencilla es básico. Tu producto y tecnología debería de ser atractiva y cumplir con las necesidades de tu mercado objetivo. Explica las diferentes razones de por qué tu producto es único e innovador.

- ¿Es claro el producto o servicio que se está ofreciendo?
- ¿La solución que se está proponiendo atrae la atención?
- ¿La propuesta de valor hace sentido para el usuario o consumidor?

3. Estrategia de negocio

Puedes tener un excelente producto, pero si tu estrategia de implementación dentro del plan de negocios no hace sentido, solo ahuyentará a los inversionistas. Es importante que se explique con detalle cuáles son los pasos, los recursos necesarios y la forma de llegar a las metas u objetivos.

- ¿Hace sentido tu plan de negocios con los recursos, experiencia y talento de la empresa?

¿La compañía cuenta con un plan de contingencia contra la competencia?

¿Han identificado los riesgos y formas de mitigarlos?

¿Cuál es el modelo de negocios? (¿Como generará ganancias?)

4. Competencia

Todo emprendimiento desde su nacimiento tiene competencia. Lo importante es explicar el por qué eres diferente, y que cosa que tu competencia no podría lograr te hace especial.

¿Entienden a la competencia y sus diferencias?

¿Entienden que los hace diferentes de la competencia?

5. Equipo

Uno de los puntos más importantes que busca un inversionista es el equipo que lo compone, es importante destacar las habilidades de la gente que conforma el emprendimiento para convencer a los inversionistas de que se trata de un equipo lo suficientemente calificado para enfrentar el reto del emprendimiento.

¿Hay un equipo que se complemente de habilidades y experiencia para hacer exitoso el negocio?

¿Cuáles son las fortalezas y debilidades del equipo?

6. Tracción

Si el emprendimiento tiene algún tiempo funcionando, es importante mostrar a los inversionistas el volumen de ventas que se ha alcanzado hasta el momento. Esto demuestra que ya encontraste un producto, formas de acceso a mercado y que cuenta con clientes. No hay mejor validación y tracción que tener ventas concretas y estados financieros que lo demuestren.

¿Que han logrado hasta la fecha?

¿Tienen socios estratégicos que puedan apalancar recursos?

7. Costos y beneficios

Los costos y beneficios estimados son el núcleo de un plan de negocios, sin embargo, casi siempre estos datos están o subestimados o sobrestimados por lo que solamente pueden dar una perspectiva de los resultados en un plazo determinado.

La estructura de un plan de negocios

Usualmente un plan de negocios tiene la siguiente estructura:

- Descripción del negocio
- Análisis del tamaño del mercado
- Análisis de debilidades y fortalezas
- Descripción de la industria
- Análisis de la competencia
- Estrategias de marketing
- Plan de operaciones
- Plan financiero
- Logros y metas

Un plan de negocios es por lo general secreto y está destinado a ser mostrado solamente a un grupo selecto para ser tratado de manera confidencial

ESTRATEGIAS DE NEGOCIACION

En la búsqueda de inversionistas para tu empresa es posible que como emprendedor caigas en una serie de errores que pudiste evitar simplemente sabiendo antes cómo actuar y enfrentar a los Venture Capital.

Si has llegado a la convicción de que tu emprendimiento requiere de una inyección de capital para seguir creciendo, incluso mejor aún, posibles inversionistas han

estado revoloteando a tu alrededor para saber si tienes interés en incorporar capitales nuevos

Cualquiera sea el escenario al que te enfrentas, ha llegado para ti la hora de negociar. Libros, conferencias, cátedra, conversaciones interminables se han invertido en el mundo entero -por siglos- tratando de describir este complejo proceso humano. Dos bandos que se miran a los ojos intentando llegar a un acuerdo que les permita, a partir de ahora, seguir reinando juntos en una industria y, sintiéndose cada uno, un ganador. La segunda causa de muerte de un emprendimiento – después de no saber interpretar las necesidades del consumidor- es la dificultad para recaudar fondos.

1.- Conocer al enemigo. Los VC (Venture Capital, Capital de Riesgo) no buscan ser tu socio e, indiscutidamente, se aprovecharán de la ansiedad de los emprendedores, para conseguir un mejor acuerdo. Ten en cuenta que un VC promedio recibe entre 200 y 300 proyectos de inversión al año, más del 90% de ellos pierde su opción en los primeros cinco minutos de conversación. Conoce a los más grandes: LAVCA (Latin American Venture Capital Association) y ACA (Angel Capital Association).

2.- La actitud. Una buena receta es iniciar la negociación con pocas expectativas. El proceso de conseguir financiamiento ya es difícil y complejo, y los emprendedores tienden a ser más optimistas que el promedio de los mortales. Por lo mismo, si las expectativas son bajas...la desilusión del fracaso también.

3.- Hay una empresa esperándote todas las mañanas. Los procesos de negociación te consumen energía, tiempo, reflexiones, pensamientos. En fin, aunque tengas una reunión al día le dedicarás toda tu atención a prepararla. Pero claro, tu empresa sigue funcionando y, además, te necesita. Si los emprendedores, son tres en el mejor de los casos, o dos, es mejor dividir las funciones rápidamente. Pero ojo, lo más importante es tu empresa, no los inversionistas.

4.- No te olvides que los startups no ganan dinero por liderar una excelente ronda de inversiones, sino por hacer un producto o concebir un servicio que está llenando una oportunidad de mercado. Ahí estás tú. Junta tu dinero rápido y a trabajar.

5.- La independencia. El que tu emprendimiento te permita vivir –aunque sea con lo mínimo necesario- le gusta a los inversionistas. De alguna manera no necesitas de ellos para financiar el arriendo de tu departamento y tus gastos de comida mensual. En el fondo, no les gusta ver emprendimientos en que su número uno morirá de inanición si ellos no ingresan a la propiedad.

6.- Conservador, aunque cueste. Lo natural es que los emprendedores se entusiasmen más de la cuenta al levantar fondos y quieran dinero para TODO. Mala estrategia. El mejor consejo es encarar la búsqueda como si estuvieras mal, momento en que tendemos a ser más conservadores.

7.- Redacta estrategias de salida para ti y el inversionista. Sí, es verdad, los VC recién están entrando a tu empresa, contentos por el futuro de alta rentabilidad que se les avecina y tú no puedes más de contento con la entrada de recursos frescos para crecer. Sin embargo, es muy fácil que el optimismo y las buenas ganas de trabajo conjunto desaparezcan sin saber cómo. Para esos momentos de crisis más vale haber negociado bien cómo se retirarán las partes en caso de conflicto. De lo contrario, la crisis que te espera ahí puede ser mucho más dura que la más exigente de las rondas de inversión.