

Como conseguir meu primeiro investimento?

Autor: Antonio Amaral

Portfolio Manager at 21212 Digital Accelerator

Como conseguir meu primeiro investimento?

Buscar um investidor é semelhante a um namoro.

Como conseguir meu primeiro investimento?

Quando você recebe dinheiro de um investidor, é como um casamento.

O que você precisa?

- **Pitch** - Sua apresentação básica.
- **Executive Summary** - Um breve resumo do seu negócio.
- **Financial Model** - That Isso ilustra o seu raciocínio.
- **FAQ** - Uma lista de questões com informações objetivas.

Seu Pitch, 4 Variações

- **Event Pitch** - A versão “Demo Day” da sua apresentação, apropriada pra um evento.
- **Large Meeting** - Uma apresentação mais formal para um grupo de 5 pessoas ou mais.
- **Small Meeting** - Uma apresentação mais casual para de 1 a 3 pessoas.
- **Elevator Pitch** - Uma versão apenas falada do seu pitch, pra quando você encontra um potencial investidor “ em um elevador”.

Outras Ferramentas

- **Network** - Aumente sua rede (LinkedIn, FB etc) para aumentar a credibilidade.
- **Online Channels** - Angelist, Gust, f6s, FundersClub, Fundacity, StartSe
- **Pipeline Management** - Streak, Base, Pipedrive, etc.

Foco do Pitch para investidor

- **Time** - Gaste mais tempo com o slide do time.
- **Resultados / Crescimento** - Mostre domínio em relação ao modelo de aquisição de clientes.
- **Negócio / Finanças** - Investidores esperam uma explicação mais completa.

Preparação para reunião

- **Pesquisa** - Portfolio, investimentos prévios, quem você vai encontrar?
- **Ensaio** - Falando sobre os slides, quem diz o que?
- **Pressão** - Se prepare para perguntas difíceis e para guiar a conversa de volta ao seu pitch.

A Primeira Reunião

- **Fundadores / Time** - paixão, qualificações, química
- **Business** - Framework de geração de modelo de negócios
- **Go To Market** - Proposta de valor simplificada? Como você vai acessar o mercado? Você entende a competição?
- **Ponto de vista** - Que informação você tem que os outros ainda não perceberam?

A Primeira Reunião (Cont.)

- **Valuation**
 - Não comece falando sobre “valuation”. Comece com estratégia e então discuta o modelo financeiro.
- **Modelo Financeiro**
 - Quão grande é o mercado?
 - Qual o market share que esperamos obter?
 - Em qual janela de tempo?
 - Quais serão os custos necessários para se alcançar esse crescimento?

2ª Reunião + Seguintes

- **Loop de Feedback**
 - Elementos essenciais do pitch
 - Progresso contínuo
 - Itens específicos para acompanhamento
- **Referências**
- **Mercado / Competidores**
- **Aquisição de Clientes** - KPIs e progresso
- **Roadmap de Produto** - Onde você está indo e por quê?
- **Plano de Financiamento** - Gastos, plano de faturamento

A Reunião com Parceiros

Maior pressão

Mais aprofundamento

Mais formal, maior audiência

O Term Sheet

- **Entenda as Variáveis** - Leia: Brad Feld "Term Sheet Series" (on Diigo)
- **Habilidades de Negociação** - para você, e também uma avaliação para o investidor.
- **Due Diligence** - algum "esqueleto no armário?", co-fundadores demitidos, dívidas, pessoas com equity da empresa, processos, passivos

O Term Sheet

- **Entenda as Variáveis** - Leia: Brad Feld "Term Sheet Series" (on Diigo)
- **Habilidades de Negociação** - para você, e também uma avaliação para o investidor.
- **Due Diligence** - algum "esqueleto no armário?", co-fundadores demitidos, dívidas, pessoas com equity da empresa, processos, passivos

O Casamento

- **Updates de Investidor** - Updates quinzenais ou mensais são essenciais para manter os investidores informados e engajados.
- **Reuniões de Board / Ligações com Investor** - Ligações ou reuniões para discussão dos updates.
- **Suporte** - Faça solicitações precisas por contatos e suporte, e compartilhe os progressos.

O Dia a dia de um VC

Funis de métricas de alto nível:

- 885 oportunidades avaliadas (100%)
- 399 primeiras reuniões ou ligações (45%)
- 71 selecionadas para análise, segunda reunião e etc (8%)
- 11 ofertas de investimento (1.2%)
- 9 investimentos concluídos (1.0%)

Vamos analisar de onde vem as nossas

oportunidades:

- 55% dos nossos empreendedores e executivos da nossa rede
- 16% de outros investidores (incluindo anjos, VCs, aceleradoras, etc)
- 4% de prestadores de serviços (jurídicos, financeiros, etc)
- 25% de outras fontes (buscas, aplicações, etc)

Lide com as expectativas

Fases de Negociação	Expectativa	Realidade	Porquê?
VC te convida para um pitch	10%	1%	VCs tem mais ou menos 100 reuniões por ano e realizam de um a três investimentos por ano (praticamente pagam pra te ouvir)
VC te convida para a segunda reunião	50%	10%	É usual um VC convidar entre 20 a 40 empresas por ano depois de uma boa primeira reunião.
VC te convida para uma reunião de parceria	90%	50%	Em torno de 50% das discussões de investimento param nesse momento. Frequentemente, o investidor que lidera o "deal" perde entusiasmo depois de discutir com seus sócios ou colegas.
VC te oferece um term sheet	100%	90%	Essa é a disparidade mais dolorosa entre empreendedores e investidores. Quando o term sheet é apresentado, você não deve considerar que o acordo está garantido.

NÃO FAZER com investidores (antes da 1ª reunião)

- **Contactar o VC através do email genérico.** O email será lido, mas provavelmente pelo estagiário da equipe numa sexta-feira a noite.
- **Não fornecer informação suficiente,** por exemplo “Podemos marcar de tomar um café?” ou similares sem detalhes relativos ao negócio ou insistindo em falar do negócio só se for pessoalmente ou fornecendo dados muito genéricos
- **Pedir por um NDA (Non-disclosure agreement)**
- **Descrições complexas/dúbias** relativas ao que é o negócio, ou fornecendo informação em excesso, o que pode deixar o investidor confuso
- **Não situar o negócio em nenhum contexto:** “Nós não temos competidores”; “Nosso mercado é inteiramente novo”
- **Não ter um contexto social:** não ter um perfil no Angellist; não dizer como você se conectou ao VC (é sempre possível encontrar alguma coisa, nem que seja uma conexão secundária no LinkedIn ou um blog post)
- **Não ter uma demanda clara** (quase sempre será uma reunião)

NÃO FAZER com investidores (na 1ª reunião)

- **Evite skype, sinal fraco de telefone, números não-identificados de conferência.**
- **Muitas pessoas na sala.**
- **Venda exagerada.** Na melhor das hipóteses é irritante. Na pior das hipóteses pode gerar a suspeita: “Se é tão bom, por que ele está vendendo com tanto afinho?”
- **Exagerar, prometer demais.** (especialmente enquanto mostra as métricas do mês atual) ou pequenas mentiras. Credibilidade, uma vez perdida, é difícil reconquistá-la.
- **Má gestão do tempo.** Tente chegar ao final de 10 slides em 5 minutos.
- **Não compartilhar informação.**
- **Não concordar com os próximos passos.**

NÃO FAZER com investidores (depois da 1ª reunião)

- **Não dar prosseguimento.** Se existem tarefas da sua parte, tente cumpri-las até o dia seguinte (ou mande um email dizendo que serão cumpridas). Se as tarefas cabem ao VC, envie um lembrete. VCs acompanham muitas empresas, que são em geral ruins em priorizar tarefas, logo é difícil se manter no topo do interesse deles. Não dar prosseguimento não mostra muita competência ou habilidades de organização de um empreendedor.
- **Negociação precoce.** Você DEVE negociar com um VC sobre valuation e acordos. Mas somente após você saber que eles querem investir em você. Fazer solicitações muito precocemente no processo, enquanto eles não sabem se querem fazer o investimento, é apenas criar atrito.
- **Criar deadlines falsos.** Certamente você deve criar um sentido de urgência dando a impressão ao VC que outros investidores estão avançando com você. Mas criar deadlines falsos (“Eu preciso do term sheet até semana que vem”) geralmente é um tiro no pé.