

PRESENTACIÓN PARA INVERSORES



eslogan de la startup

Fecha:

Lugar:

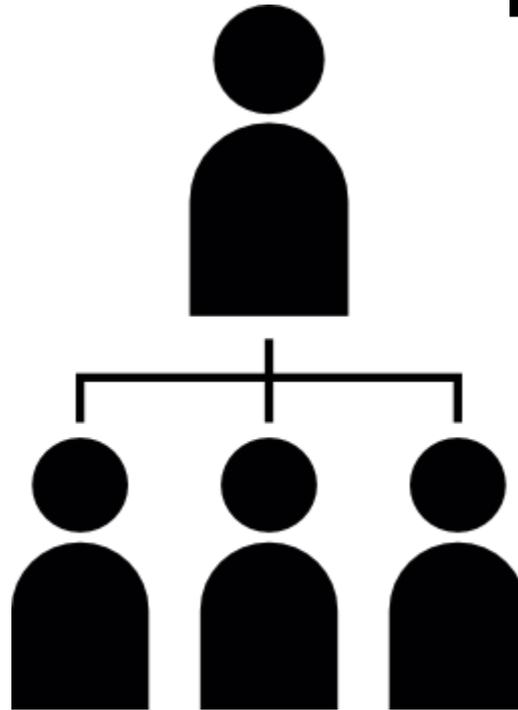
Persona que realiza la presentación:

Destinatarios de la presentación:



eslogan de la startup

El Equipo



Al realizar una presentación para inversores debes comenzar por presentarte tú como emprendedor y tu equipo. Lo que debes contar:

- Cuál es vuestra motivación para crear la startup
- Las razones por las que vosotros sois los más indicados para hacerlo
- En la medida de lo posible intenta contar una historia al respecto



eslogan de la startup

El Problema



Describe el problema o necesidad que habéis encontrado en el mercado.
Lo que debes contar:

- Cómo lo habéis descubierto
- Si es fruto de una experiencia personal puede aportar mucho
- Qué personas o empresas se ven afectadas



eslogan de la startup

La Solución



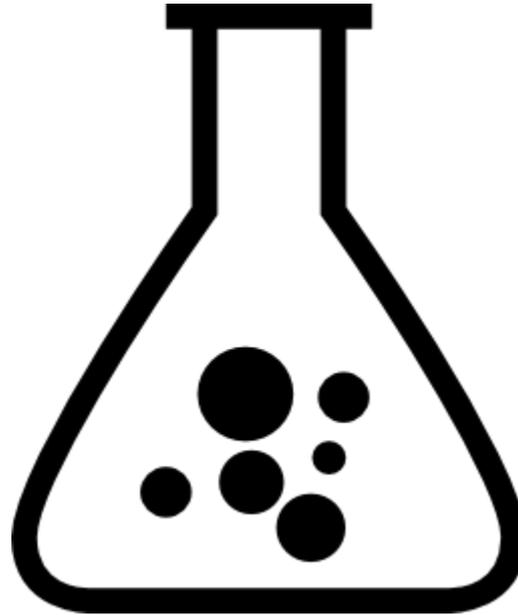
Vuestra propuesta para solucionar el problema o resolver la necesidad.
Lo que debes contar:

- Cómo habéis llegado a encontrar esa solución
- Qué capacidades tenéis para hacerlo
- Cómo os habéis puesto a trabajar sobre ello



eslogan de la startup

El Producto



Vuestra propuesta para solucionar el problema o resolver la necesidad.
Lo que debes contar:

- Describe el producto o servicio que habéis desarrollado
- Explica su valores principales para resolver el problema
- Habla de los aspectos técnicos que lo hacen más relevante



eslogan de la startup

El Mercado



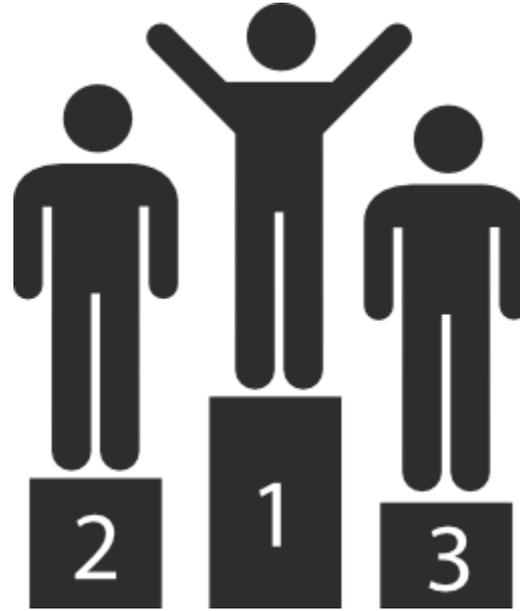
Describe las características principales del mercado al que te diriges
Lo que debes contar:

- Quiénes son tus clientes
- Cuáles son sus características principales
- Cuáles son sus motivaciones para comprar tu producto



eslogan de la startup

La Competencia



Describe la situación de competencia que existe en el mercado al que te diriges
Lo que debes contar:

- Cuáles son tus principales competidores
- Sus puntos fuertes y débiles, sin menospreciarlos
- Las fortalezas que tu tienes para lograr ser el más importante



eslogan de la startup

El modelo de negocio



Explica cómo vas a ganar dinero con tu empresa
Lo que debes contar:

- Cuánto te cuesta producir tu producto o servicio
- Por cuánto lo vas a vender
- Quién lo va a comprar y por qué



eslogan de la startup

La estrategia de marketing/comercial



Explica tu estrategia para vender tu producto en el mercado elegido.
Lo que debes contar:

- Los canales que vas a utilizar para llegar a tu público objetivo
- El mensajes que vas a utilizar para llamar su atención
- Tus capacidades al respecto para que la estrategia sea un éxito



eslogan de la startup

Los resultados actuales



A una presentación para inversores deberías llegar con un test de mercado. Lo que debes contar:

- En qué consiste tu producto mínimo viable
- Las acciones que has realizado y el coste que han supuesto
- Los resultados obtenidos y el crecimiento que van teniendo



eslogan de la startup

La estrategia de crecimiento



Cuando consigas financiación qué vas a hacer para que la empresa crezca
Lo que debes contar:

- Si vas a invertir en tecnología o mejoras del producto
- Si vas a contratar más gente
- Si vas a amplificar la estrategia de marketing o comercial



eslogan de la startup

Las necesidades financieras



Explica la financiación que necesitas y a qué la vas a dedicar
Lo que debes contar:

- Detalla la ronda de financiación que quieres realizar
- Indica la cantidad buscada y la forma de participar
- Explica la valoración de la empresa y el % que le corresponde al inversor



eslogan de la startup

Las proyecciones financieras



Explica la posibilidades que tiene tu negocio a nivel de crecimiento
Lo que debes contar:

- El inversor quiere saber cómo crece el negocio para ver su rentabilidad
- Aquí puedes hablar de las posibles salidas para el inversor
- Puedes preparar una versión moderada y otra optimista



eslogan de la startup

La propuesta



Es el momento de explicar al inversor que tienes un proyecto ganador y que si decide apoyarte puede obtener un gran beneficio.

Lo que debes contar:

- Que te gustaría poder negociar sobre su participación en la empresa
- Que realmente necesitas su apoyo para lograr sus objetivos
- Que juntos podéis llegar a hacer de tu proyecto un gran éxito



eslogan de la startup

Las preguntas



Deja un tiempo para que los inversores puedan hacerte preguntas y sin no tienen entonces puedes aprovechar tú ese tiempo para comentar algo de valor añadido sobre tu presentación.

Muchas gracias!



eslogan de la startup

Tus datos de contacto

<http://tuweb.com>

tu@email.com

Teléfono