

EXPERIENCIA REAL DE UN INVERSOR

Motivación



Método





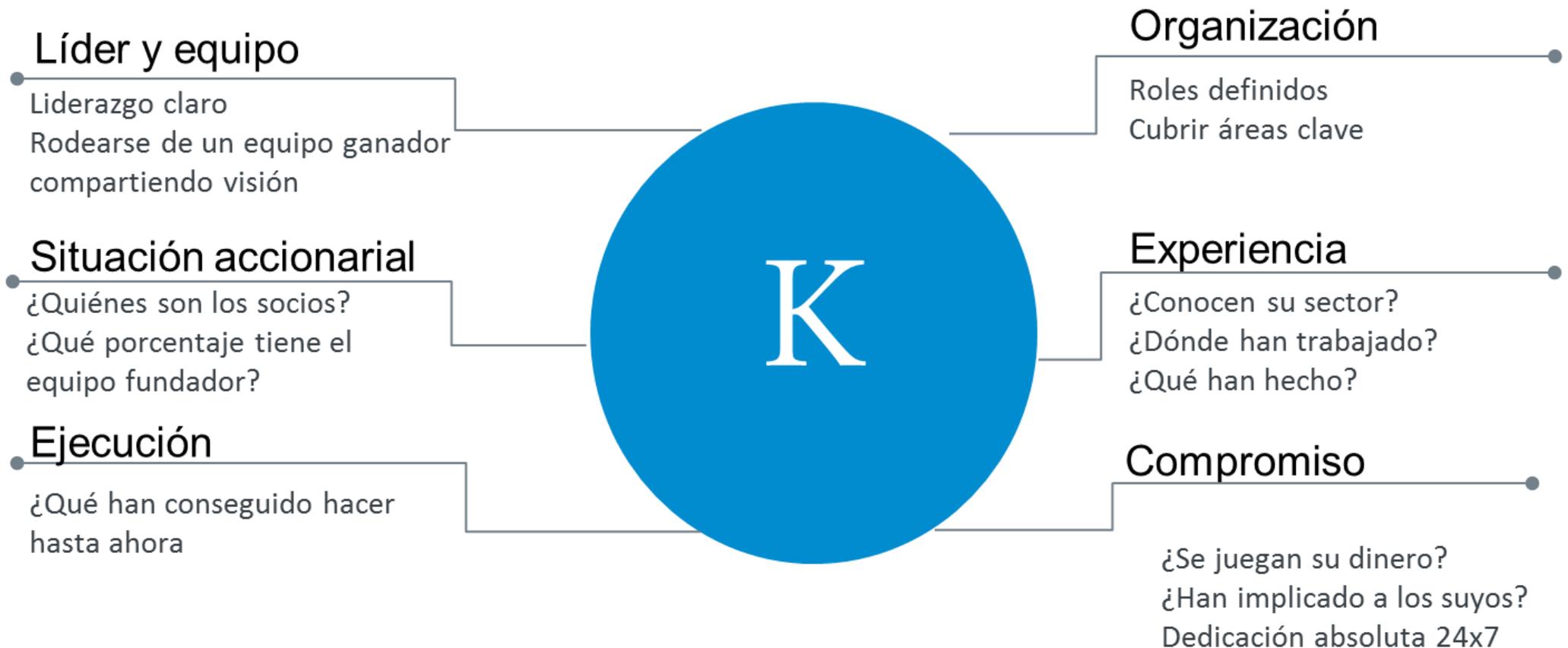
Análisis

Analisis de la inversión

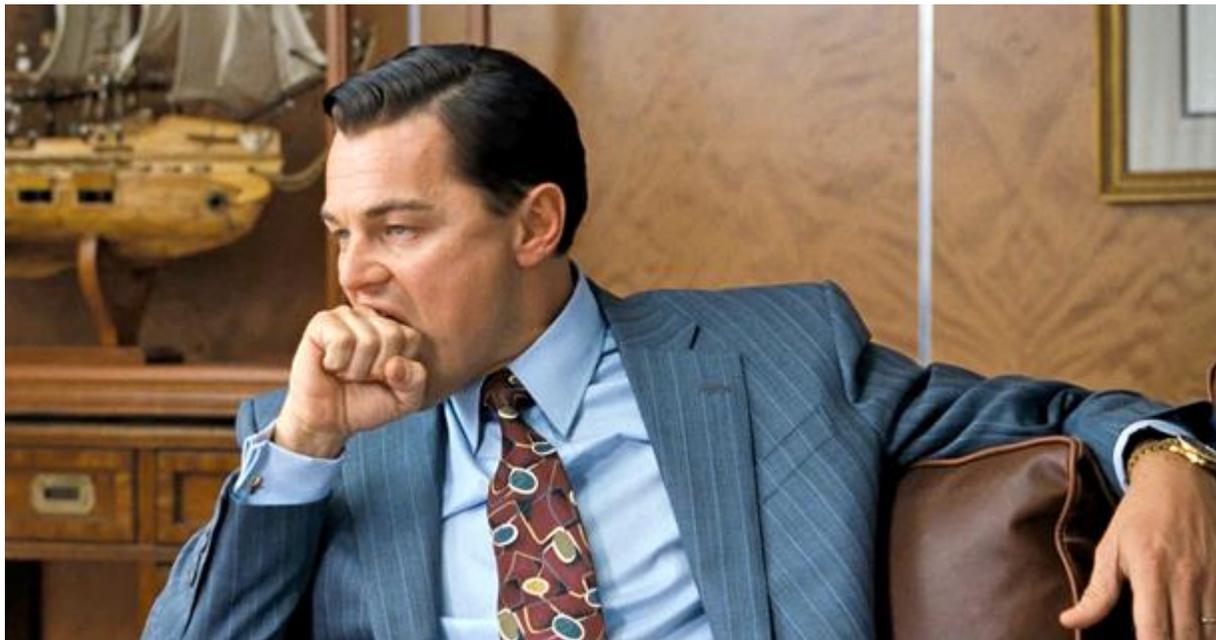
1. Equipo
2. Problema / solución
3. Cliente
4. Mercado
5. Modelo de negocio
6. ¿Qué han hecho?
7. ¿A dónde quieren ir?
8. ¿Cuánto piden?

1. Equipo





2. Problema



¿El problema es lo suficientemente grande?

¿Está pendiente de resolver? ¿Estarían dispuestos a pagar por él?

¿Los consumidores reconocen que existe un problema que intentan solucionar?

¿Cómo resuelven los clientes actualmente el problema?

Aspirina vs Vitamina

Solución



¿La solución satisface este problema?

Grado de desarrollo de la solución

Entendible

¿Compensa valor-esfuerzo?

3. Cliente



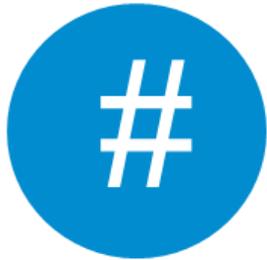
Definir al cliente. ¿Quién es?

¿Lo conocen los emprendedores?

¿Cómo encaja la solución que proponen con el cliente?

¿Cómo solucionaba este problema anteriormente?

4. Mercado



Tamaño

Cuantificar en €
General y nicho



Competidores

¿Por qué van a elegir
esta solución y no la
de la competencia?

Listado
Diferenciación



Tendencia

Evolución del
mercado



Entorno

¿Está regulado?
¿Cómo?

5. Modelo de Negocio

¿Cómo gana dinero satisfaciendo la necesidad de su cliente?

PRECIO VENTA

-

PRECIO COSTE

MARGEN

¿Cuál es su modelo? → marketplace, SaaS, venta, suscripción...

¿Lo ha probado? ¿Lo ha validado?

¿Cuál es la clave del modelo? → recurrencia, conversión, margen bruto...

¿Cómo son sus márgenes? → volumen vs. margen

6. ¿Qué han hecho?

CAP TABLE

FINANCIACIÓN

HITOS

MÉTRICAS

¿Quiénes son los socios? ¿Cuánto han invertido? ¿Qué % poseen?

¿Cuántos euros han utilizado? ¿Qué han conseguido con ellos?

¿Han sido eficientes en el uso del capital?

¿Cuáles son y cómo han evolucionado sus principales métricas?

7. ¿A dónde quieren ir?



HITOS FUTUROS + NÚMEROS + CÓMO

¿Cuál es su visión? ¿Cuáles son los principales hitos del plan?

¿Cuál es su hoja de ruta? → Nuevos mercados, nuevos productos...

¿Cómo van a hacerlo? ¿En qué se van a gastar el dinero del inversor?

¿Qué cifras arroja su plan de negocio? ¿Cómo de realista es el plan?

¿Cuál es el recorrido de valor del inversor en su proyecto?

8. ¿Cuánto piden?

**TAMAÑO DE LA
RONDA**

**DIVISIÓN EN
TICKETS**

**DESTINO DE
LOS EUROS**

**VALORACIÓN Y
PORCENTAJE**

¿Cuántos € de inversión? ¿Complementan con deuda?

¿Qué plazo del plan de negocio cubre? ¿Qué hitos cubre?

¿Necesitarán otra ronda? ¿Cuándo?

¿Cuántos tickets van a ofrecer? ¿De qué tamaño? ¿Son flexibles?

¿En qué emplearán el dinero de la ronda?

¿Qué valoración premoney proponen? ¿Cuanto % ofrecen?

ANGELS

COMPARTIR LO APRENDIDO,
INVERTIR EN FUTURO