



¿Cómo buscar a tu business angel?



**Tengo una buena noticia
y una mala**

La buena...



Los inversores sí están invirtiendo



La mala...



No será tarea fácil

Y ahora...

¿Cómo encuentro a mi ángel?

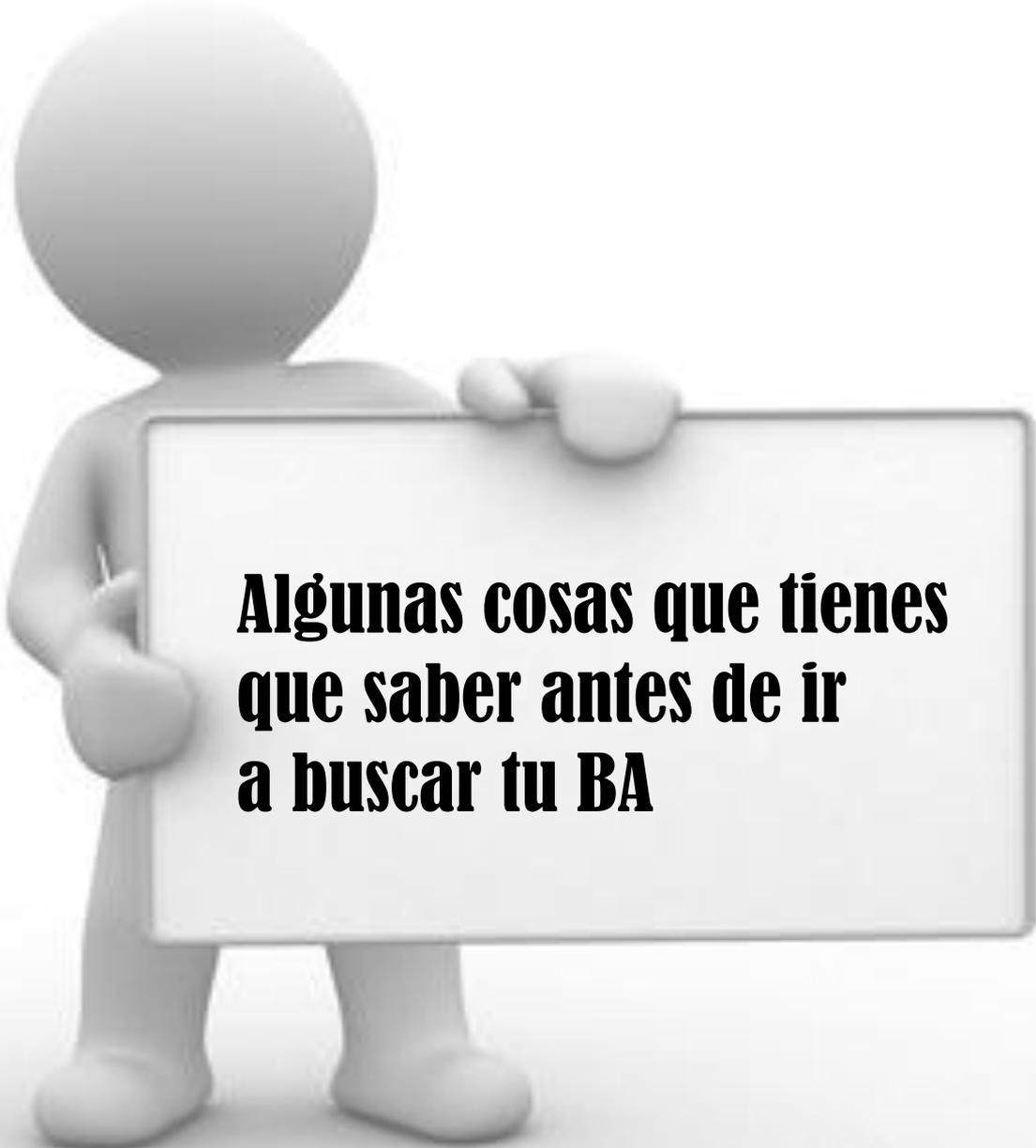


¿Qué valora un inversor?



- ✓ **Líder**
- ✓ **Equipo**
- ✓ **Escalable**
- ✓ **Global**
- ✓ **Modelo de negocio claro**
- ✓ **Mercado**
- ✓ **Rentable vs Invertible**
- ✓ **Plan de salida**



A 3D rendered white character with a large head and small body, holding a large white rectangular sign with its right hand. The sign contains text in Spanish.

**Algunas cosas que tienes
que saber antes de ir
a buscar tu BA**

**1º Si quieres que alguien apueste por ti, tendrás
que arriesgar y demostrar primero**



2º No te vale cualquier inversor. Se selectivo. No pierdas el tiempo ni lo hagas perder a otro.



**3º Buscar BA es un trabajo full time.
Muévete, infórmate, busca e insiste**



4º Explica tu idea.

Aprenderás, corregirás y obtendrás oportunidades



5º Se sincero.

**Di cuánto dinero necesitas y hasta cuando puedes
aguantar sin inversor**



**6º Coge un avión si es necesario
¿Dónde está tu mercado natural?**



A close-up photograph of a person's face looking through a pair of black binoculars. The person's eyes are hidden behind the lenses. The binoculars are held up to their eyes. The background is a plain, light color.

**¿Dónde
están?**

**¿Cómo
contacto?**

AEBAN ASOCIACION ESPAÑOLA
BUSINESS ANGELS

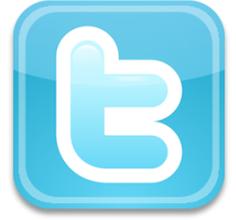
KEIRETSU



FORUM

Google™

LinkedIn



CEEI
ELCHE
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS



scaale



¿Qué quieres conseguir?







**Cosas a tener en cuenta
cuando nos
comunicamos con un
inversor por Internet**

- 1. Intenta ir con referencias de alguien.**
- 2. Se formal y profesional.**
- 3. Mensajes cortos. No machaques con toda la información de golpe.**
- 4. Preséntate primero.**
- 5. Intenta cerrar la reunión con propuestas de fechas cerradas.**
- 6. Ya te has informado previamente. Da ejemplos de inversiones que han hecho.**
- 7. Adjunta información breve de la empresa: ¿Qué hacemos, cómo ganamos dinero, equipo, en qué estado estamos, franja de inversión en la que te mueves, otros inversores, etc?**
- 8. No hace falta que pidas un NDA.**

Apreciado XXX,

Me pongo en contacto contigo a través de XXX, a quien conozco de hace tiempo de haber colaborado profesionalmente en varios proyectos. Me ha comentado que sería interesante que te conociera pues, por tu actividad inversora, es posible que mi proyecto pueda ser de tu interés.

Permíteme que te explique en una línea que hacemos: "Somos XXXXXXXXXXXX"

Llevamos XX años de actividad, y estamos en una facturación de XX€ en 2010, con una previsión de un aumento del X% para este año.

Hemos abierto una ronda de financiación, en la que participan nuestros inversores actuales, de XXX€, que necesitamos cubrir antes de Enero. El objetivo de esta ronda de financiación es para nuestra expansión internacional, pues abrimos nueva oficina en Nueva York, donde ya tenemos clientes y estamos comenzando a trabajar.

Te adjunto un breve resumen ejecutivo de 5 páginas de la empresa para que puedas estudiarlo.

Hemos visto que actualmente inviertes en nuestro sector, en empresas en crecimiento y con rangos de financiación similares al que proponemos. Por otro lado, buscamos un inversor que nos aporte know how y contactos en este sector, y sin duda, nos podrías aportar esta línea.

Apreciaría mucho si pudiéramos disponer de 1 hora de tu tiempo la semana que viene para explicarte en más detalle todo lo comentado.

Te propongo un par de fechas: el martes a las 10 o el jueves a las 10 horas.

Quedo pendiente de tu respuesta,

Un cordial saludo,

El Emprendedor.
Datos de contacto

Y cuando consigo la reunión...



Las 10 frases que asustan al inversor

- 1.- “Esta va a ser la última ronda de inversión, después de esto ya no necesitaré pedir más dinero”
- 2.- “En verdad no necesitamos dinero, podríamos funcionar sin, pero si nos dan, iremos más rápidos”
- 3.- “En el primer año ya podré quedarme con la mayoría del mercado”
- 4.- “Solo necesito un 1% del mercado para ganar dinero”
- 5.- “No tenemos competencia”
- 6.- “Sabemos que funcionará porque fuimos los primeros en sacar la solución”
- 7.- “Decimos que ganaremos X pero en verdad será mucho más porque hemos hecho los números en plan muy conservador”
- 8.- “los emprendedores no estamos full time todavía, hasta que empiece a arrancar”
- 9.- “nosotros no pondremos dinero, pero pondremos nuestro tiempo”
- 10.- “No tengo la estrategia de salida para el inversor definida. Esto ya lo podremos hablar con el inversor más adelante”



Marta Carballo
Bussines Development Director
Scaale

www.scaale.com

@scaaleinc

www.martacarballo.com

@martacarballo

