

Como conseguir um investidor para sua startup

Conseguir um lugar ao sol no mundo das startups tem se tornado uma tarefa cada dia mais difícil. Na realidade, atrair investimentos e grandes aportes financeiros para fazer sua ideia, produto ou serviço deslanchar nunca foi fácil.

25/08/2016 10:09:16

A diferença é que hoje em dia temos muitos empreendedores apostando carreira, faculdade e empresas para desenvolver seu próprio negócio - cada qual no seu segmento de mercado, alguns com ideias inovadoras, outros...nem tanto. A competição pela benção de um investidor anjo cresce na mesma proporção das inúmeras propostas que esses mentores recebem diariamente. Os investidores, por sua vez, estão cada dia mais seletivos com os projetos disponíveis e avaliam muito mais seu retorno sobre o investimento realizado.

O grande questionamento para os empreendedores então é justamente esse: “como destacar minha ideia para atrair o investimento desejado?” ou ainda “como destacar meu projeto em meio a um mar de concorrentes e outros negócios em fase de expansão?”

A resposta, infelizmente, não é algo exato e concreto. O que deu certo para um caso de sucesso pode não funcionar para você por uma série de fatores. Logo, a solução é estar preparado para posicionar sua startup de forma irresistível e não deixar dúvidas de que o negócio dará certo para todos os envolvidos.

Listamos algumas dicas para você, empreendedor, estar preparado na hora de buscar por incentivos financeiros. Trabalhe cada uma dessas ideias da maneira correta e aumente suas chances de alavancar o projeto em que você tanto tem trabalhado.

1. O quê, quem e como?

Existem três pontos fundamentais que um investidor vai levar em consideração quando avaliar a possibilidade de investir em sua startup:

A ideia

Antes de qualquer coisa, o empreendedor deve se certificar de que sua ideia é verdadeiramente inovadora - ou seja, representa uma solução eficaz para um problema real. Identificar a originalidade e viabilidade do negócio é fundamental para que o projeto seja levado a sério. Muitas vezes, por

entusiasmo ou egoísmo, o idealizador acredita que sua ideia é a última palavra em inovação - só esquece de assegurar que alguém já pode ter pensado nisso ou que a solução já existe em algum outro formato.

Se você sabe que sua ideia já foi pensada por outra pessoa, esteja pronto para mostrar porque o seu projeto é diferente e o que tem de melhor. De repente seu projeto não é algo escandalosamente genial, mas apresenta uma solução simples que ainda não existe. Saiba que isso pode ser suficiente para atrair a atenção de investidores com o objetivo de melhorar a ideia e faturar com o seu desenvolvimento.

Pergunte-se: minha ideia é original? Se não, qual é meu diferencial? Estou curando uma necessidade real do mercado ou apenas dando um novo layout a algo que já existe e funciona perfeitamente?

Quem está executando?

Ter um time qualificado para trabalhar com o desenvolvimento do seu negócio é algo que pode fazer os olhos do investidor brilharem. As pessoas que você escolheu para colaborar em sua startup realmente entendem do negócio? Terão habilidades para trabalhar em larga escala? Estão comprometidos com o andamento do projeto?

Se você não confiar totalmente nos profissionais que estão com você nessa jornada, não espere que o investidor confie. Contar com uma equipe engajada, pró ativa e motivada é mais do que obrigatório para garantir que, com investimento ou não, a ideia vai ser lançada no mercado - mesmo que demore mais tempo do que você gostaria.

Como está sendo feito até agora?

Prepare-se para ganhar pontos a mais com o investidor caso você consiga provar que seu negócio já opera em pequena escala. Isso porque é muito mais arriscado apostar em uma ideia crua do que em algo que já funciona com determinadas limitações.

Mostre os resultados alcançados até agora e projete o crescimento que pode ser conquistado com a colaboração financeira de alguém.

2. Clareza, confiança e consistência

Ao apresentar seu negócio como um investimento rentável, tenha em mente uma coisa: investidores não tem tempo para ver sua apresentação de 2h, além de receberem dezenas de propostas por semana.

Por isso, é bom se preparar para aproveitar ao máximo o mínimo da atenção disponível do investidor.

Seja claro na explicação da ideia, evite fantasiar ou usar discursos emotivos. Investidores tomam decisões totalmente racionais, baseando-se em fatos e conhecimento de mercado. Sem rodeios,

seja claro e objetivo explicando porque sua ideia é boa, e principalmente - porque você é a pessoa certa para executar tudo da melhor maneira possível.

Demonstre total confiança na sua ideia e o quanto você acredita que tem tudo para dar certo. Ao menor sinal de hesitação, você corre o risco de não ser mais ouvido e perder a chance de ouro da sua vida.

Para falar com consistência, você precisa se certificar de que as possíveis objeções quanto à execução da sua ideia já tem uma resposta pronta em sua mente. Lembre-se, você precisa ser levado a sério.

3. Seja paciente

A paciência é uma virtude. De fato, isso não poderia ser mais verdadeiro para aqueles que buscam um aporte financeiro para seu negócio. Prepare-se para ouvir 999 não's para 1 sim. Inclusive, saiba que a falta de paciência e persistência é o que tira a maioria dos empreendedores do mercado. Se você realmente acredita que a sua ideia é boa, sabe que em algum momento alguém surgirá com a mesma visão de mercado que você e com mais dinheiro disponível para investir no negócio.

4. Apresente projeções realistas

Não caia na besteira de projetar números inatingíveis apenas para atrair a atenção de um possível investidor. Além de ser totalmente antiético, você pode colocar todo seu negócio em risco por não conseguir cumprir o que prometeu.

É altamente aconselhável que você conte com o auxílio de um mentor na hora de escalar os ganhos e crescimento do negócio para não apresentar algo inconsistente.

5. Buscando investidores

Na hora de, efetivamente, buscar por anjos e investidores para seu negócio uma boa dica é procurar por pessoas que já tenham investido em negócios e startups do mesmo segmento de mercado que o seu, pois já conhecem o cenário e compreenderão com mais facilidade o que você está apresentando.

Que o mercado de startups está cada dia mais competitivo não é novidade para ninguém. Cabe a você, empreendedor, buscar formas de destacar seu negócio e contar com o suporte financeiro de alguém que acreditar em sua ideia!