



Dicas para apresentação aos investidores

A apresentação da empresa ou projeto é um passo fundamental no processo de captação de investimento. Para causar uma boa impressão e superar as expectativas do potencial investidor, o empreendedor deve se ater em *vender a sua idéia* ao invés de tentar ensinar ou explicar o seu projeto. Entenda o que o investidor procura, quais são os seus interesses e desenvolva a sua apresentação de modo a chamar a atenção dele. Não se atenha em mostrar somente quanto dinheiro a sua empresa poder gerar, concentre-se principalmente em mostrar porque este é o investimento mais vantajoso para ele. Mais importante do que seguir qualquer modelo de apresentação, é conseguir a atenção do investidor.

Procure expor de forma clara e resumida a história da sua empresa, tentando mostrar-se melhor que outros projetos que possam estar sendo analisados pelo investidor no momento. Para facilitar a tarefa, elaboramos um guia passo-a-passo:

Não esqueça do propósito principal: Vender a idéia. A ordem a seguir pode ser alterada de acordo com a platéia ou com os pontos que você deseja ressaltar. Evite delongas e tente não exceder o limite de 20 slides e o tempo de 10 minutos.

Primeiro Slide: Capa:

Objetivo: Introduzir a idéia ao público, e, principalmente, ganhar a atenção da platéia. Um grande pecado na apresentação é começá-la sem que o público saiba quem você é e o que pretende com o seu projeto.

Conteúdo: Nome da empresa, endereço, nome do palestrante e título do projeto.

Segundo Slide: O Time:

Objetivo: Mostrar que o grupo é bem formado e que tem potencial. É importante demonstrar que este grupo ainda pode atrair outros componentes de peso, e também é crucial demonstrar e explicar possíveis lacunas no time, antes que os investidores perguntem sobre o assunto.

Conteúdo: Alguns dos principais componentes do time, seus nomes, suas formações e experiências profissionais. Seja breve, use somente informações relevantes que deixem o investidor confiante no time.

Terceiro Slide: A empresa:

Objetivo: Completar o que foi dito no primeiro slide, demonstrando os detalhes do projeto.

Conteúdo: Quais são e como serão atingidos os objetivos da empresa. Qual é o benefício do seu produto/serviço, quem são os clientes potenciais e porque eles precisam da sua inovação.

Quarto Slide: A Oportunidade:

Objetivo: Demonstrar como é a vida das pessoas e o mercado sem a sua inovação, e quais serão as mudanças após o seu lançamento.

Conteúdo: Utilize-se de gráficos e figuras para demonstrar a questão. Introduza características sobre o consumidor e o mercado.

Quinto Slide: A Solução:

Objetivo: Explicar o que *exatamente* é o seu produto.

Conteúdo: Características do produto (seja claro e evite termos técnicos). Como o seu produto se encaixa na cadeia de valor do mercado-alvo, quais são as tecnologias utilizadas e as inovações do processo.

Observação: Se necessário, estas informações podem ser divididas em dois slides.

Sexto Slide: O Mercado:

Objetivo: Desenvolver as características do mercado apresentadas no quarto slide.

Conteúdo: Apresentar a sua estratégia de mercado, demonstrar características do potencial consumidor e mencionar se algum parceiro estratégico já demonstrou interesse pelo seu produto. Concentre-se em fugir do óbvio, demonstre os diferenciais da sua estratégia – uma boa maneira de fazê-lo é mencionando quais são as principais barreiras que você deve enfrentar e como você planeja passar por elas.

Sétimo Slide: Vantagem Competitiva:

Objetivo: Mostrar que você é melhor que os outros e por que.

Conteúdo: Demonstre as suas qualidades à platéia sem denegrir a concorrência. Procure bons argumentos para mostrar porque os consumidores comprarão o seu produto mesmo que existam outras opções no mercado. Utilize-se de pesquisas com os próprios consumidores e não deixe de mencionar se você tiver algum diferencial a mais – por exemplo: tecnologia única, um time com experiência extraordinária ou uma parceria de sucesso.

Observação: Dependendo da competitividade do seu segmento de mercado, você poderá precisar de um slide extra demonstrando a Matriz da Vantagem Competitiva do segmento. Para tanto, elabore uma lista dos seus concorrentes, demonstre os seus pontos fracos e fortes e compare-os com a sua empresa. A realização deste trabalho é importante mesmo que você não tenha a intenção de apresentar este slide aos investidores.

Oitavo Slide: Modelo de Negócios

Objetivo: Demonstrar como você planeja tornar rentável o seu negócio.

Conteúdo: Explique como você fixará os preços, quais serão os custos e de que maneira você terá lucro. Os investidores irão testar o seu entendimento e habilidade diante do seu Modelo de Negócios, portanto, esteja preparado para defender as suas formulações, principalmente diante de questões como: “E se você não conseguir manter este preço?”, “E se os seus custos não caírem com o passar do tempo?”, etc.

Nono Slide: Projeções Financeiras:

Objetivo: Demonstrar as projeções financeiras da empresa para os próximos 5 anos.

Conteúdo: O mais importante é mostrar que você entende a economia em que está inserido, o seu crescimento e dinamismo. Mesmo que os números não sejam precisos, as suas projeções devem ser coerentes com o mercado. Para tanto, faça tabelas com as projeções do fluxo de caixa, do demonstrativo de resultados, impostos, custos, despesas, receitas e investimentos.

Décimo Slide: Tamanho do Investimento:

Objetivo: Explanar o montante de investimento requerido e para qual fim será utilizado.

Conteúdo: O que você planeja fazer com o dinheiro, quais são as suas expectativas e onde você deseja chegar – este último pode ser dividido em várias etapas, criando metas ao longo do tempo. Lembre-se: seja coerente com o seu modelo de negócios e certifique-se de que você está pedindo a quantia certa para atingir as metas demonstradas.

Conclusão:

Objetivo: Solidificar a sua proposta, de forma que ela fique memorável ao investidor.

Conteúdo: Pense na descrição que você gostaria que os investidores dessem sobre a sua empresa, e use-a. Evite clichês e chavões, seja original. Imagine que a sua apresentação pode ser feita somente com este slide. Portanto, ele é muito importante.

Dicas extras:

- Não transforme a sua apresentação num monólogo. Seja breve. Procure utilizar gráficos e figuras para tornar a apresentação mais dinâmica.
- Faça perguntas pertinentes. Por exemplo: “Você acha esta oportunidade interessante?” ou “Alguém já passou por este tipo de problema?”. Você corre o risco de não gostar das respostas, mas aprenderá muito sobre os investidores, além de prender a atenção deles.
- Use casos de sucesso como exemplo para demonstrar como você atingirá suas metas.
- Se você tem parceiros, clientes ou membros do time renomados, não hesite em mencioná-los.
- Prepare slides extras com explicações de questões que você acha que poderão surgir e coloque-os no final da apresentação como *back-ups*.
- Seja realista. Calcule o tempo que você levará para atingir as suas metas de forma mais precisa e menos otimista possível.
- Não escreva demais nos slides. Seja conciso. Não se preocupe em fazer com que a apresentação possa ser lida mesmo que você não a esteja apresentando.