



# **Como Abordar os Investidores ?**

*João Patrício dos Santos*

*Gesventure, SA*

***2ª Semana Nacional de Business Angels***

*Estoril, 26 de Setembro de 2008*

# Como abordar os investidores ?

---

## Sumário

### 1. Preparação

- Obter informações sobre os potenciais investidores
- Construir a sua “história”

### 2. Apresentação

- Criar um forte impacto
- Sumário Executivo (ou uma abordagem em 3 minutos)
- Estrutura: os temas chave em 10 páginas

### 3. Etapas seguintes

# 1. Preparação (I)

---

## Obter informações sobre os investidores

### Conhecer melhor os potenciais investidores ...

- **O QUE pretendem alcançar?**
    - Quais são os objectivos estratégicos do investidor: TIR alvo, *timing* de investimento e desinvestimento, ...
  - **COMO o procuram alcançar?**
    - Como é que o investidor vai procurar alcançar os seus objectivos estratégicos: preferência sectorial ou geográfica, dimensão e número de investimentos, fase de maturidade dos investimentos, ...
  - **PORQUE é que o seu projecto pode ser interessante para eles?**
    - Responder às necessidades dos investidores, adaptar ao *timing* e racional das suas decisões, motivações, estilo, ...).
- ... **permitirá ser mais objectivo na sua pré-selecção e mais eficaz na “customização” da comunicação.**

# 1. Preparação (II)

---

## Construir a “história”

### O Empreendedor (A “história”)

- Produto / serviço inovador
- Oportunidade de mercado
- *First move advantage*
- Excelente capacidade técnica
- Motivação



Sim... e  
depois ?

### O Investidor (O valor)

- Negócio “compreensível”
- Análise credível do mercado
- Perspectivas de crescimento do negócio
- Retorno elevado
- Compatibilidade com o restante *portfolio* de investimentos
- Capacidade de execução do *Management*
- Compatibilidade com a cultura empresarial dos empreendedores
- Possibilidade de mitigar riscos
- Perspectivas razoáveis de desinvestimento dentro de 3-5 anos

## 2. Apresentação (I)

---

### Criar um forte impacto

- Uma Apresentação com impacto terá:
  - Um **conteúdo** preparado cuidadosamente
  - Uma “**embalagem**” personalizada
  - Uma “**entrega**” rápida e eficiente
- **Conteúdo:** deve captar a atenção e criar confiança/credibilidade
- A personalização da “**embalagem**” é feita através da escolha dos argumentos mais adequados ao investidor a que se destina
- Uma “**entrega**” eficiente e rápida poderá:
  - Começar por uma boa introdução e resumir o que vai ser dito (Sumário Executivo)
  - Expor o conteúdo de uma forma clara e com convicção (utilizando experiências vividas se possível)
  - Concluir realçando os pontos-chave



## 2. Apresentação (II)

---

### O Sumário Executivo (ou uma abordagem em 3 minutos)

- Um Sumário Executivo eficaz deve:
  - Captar a atenção do investidor
  - Dar uma ideia clara do que pretende fazer
  - Realçar os aspectos chave da proposta
  - Referir as credenciais dos promotores
  - Incluir elementos quantitativos chave
- A mensagem a ser passada:
  - **O que você quer ...**
  - **.... e porque é que ele também o deve querer !!**
- O principal objectivo do Sumário Executivo (ou de uma abordagem em 3 minutos) é o de **levar o investidor a passar à fase seguinte**:
  - A ler o resto da Apresentação
  - A dar a oportunidade para lhe seja apresentado o projecto com maior detalhe



## 2. Apresentação (III)

---

**Estrutura: os temas chave em 10 páginas**

1. **Sumário Executivo**
2. **Experiência relevante** Referências, o que foi feito até hoje?
3. **O problema** Qual a necessidade do mercado?
4. **A solução** O produto/serviço inovador, o modelo de negócio?
5. **Marketing e vendas** Qual o mercado alvo e como lá chegar?
6. **Concorrência** Competências chave, vantagens competitivas?
7. **Implementação** Como vai o produto/serviço ser produzido?
8. **Equipa de gestão** Quem vai implementar?
9. **Elementos financeiros** Quanto, para quê, quanto pode ganhar?
10. **Conclusão**

## 3. Etapas seguintes?

---

### *O follow-up*

- Quando terminar a apresentação, agradeça, mas não se vá embora a correr. Procure primeiro chegar a acordo sobre:
  - Qual o próximo passo?
  - Quem toma a iniciativa?
  - Quando?
- Depois não aguarde “enfiado numa toca”
  - Faça o que combinou fazer
  - Seja proactivo (mantenha o contacto, actualizando o investidor sobre a evolução do projecto, novas informações, ...)
  - Caso hajam atrasos, insista sem desesperar (o timing do investidor é diferente do timing to empreendedor)



# Como abordar os investidores ?

---

## Conclusão

- **Uma abordagem eficaz é aquela que atrai a atenção dos investidores** e que os leva a querer saber mais sobre o seu projecto.
- **Uma boa PREPARAÇÃO é indispensável !** Procure ajuda, oiça a opinião de outros, trabalhe em equipa.
- Não perca muito tempo a explicar “porque é que o seu projecto é o melhor do mundo” ...
- **Responda à pergunta certa:** “Porque é que o seu projecto é interessante para o investidor ? “
- **E se perder um “comboio”, não desista ! Prepare-se para apanhar o seguinte !**

**BOM TRABALHO !!**

**João Patrício dos Santos**  
**[jpatriciosantos@gesventure.pt](mailto:jpatriciosantos@gesventure.pt)**

**Gesventure – Fund Raising, SA**  
**Tel. (+351) 21 441 64 40**

**[www.gesventure.pt](http://www.gesventure.pt)**