

Workbook de actividades

Retos para aprender cómo hacer seguimiento a inversionistas

Estandariza tu proceso de contacto y seguimiento a inversionistas con las siguientes herramientas:

Fundraising como funnel de ventas

El levantamiento de capital se puede pensar como un embudo de ventas. Y sus etapas son:

- La parte de alta del embudo como una venta.
- Ya que te dan su atención tienes que convencerla, puedes generar un poco de FOMO.
- Una buena preparación mejora las posibilidades de éxito.
- Construir canales para que esto suceda.

Reto: Dibuja un embudo para tu startup e identifica en cuál lugar están los inversionistas con los que tienes o te gustaría tener contacto.

Tipos de inversionistas y el arte de presionar

Recuerda no tomar capital de la primera propuesta que recibas. Haz tu propia investigación sobre el inversionista primero. Trabajar con inversionistas por períodos de varios años es una decisión importante, por eso debes saber muy bien qué quieres y de quién.

Reto: Apóyate de los perfiles que se presentan en la clase para identificar:

- ¿Cuáles son las motivaciones de tu lista de posibles inversionistas?
- ¿A cuál grupo pertenece (inversor ángel, family office, institucional)?

Luego elige cuál o cuáles inversionistas te gustaría tener en tu startup y compártelo en la sección de comentarios.

Claridad y mindset

Recuerda tener presente cuáles perfiles aportan valor y pueden traer cosas interesantes para tu startups. Te dejo por acá una lista de otros puntos que necesitas tener claros antes de contactar a un inversionista:

- Milestones u objetivos que quieres lograr con los recursos.
- Cómo vas a usar los fondos.
- Cantidad de capital a levantar.
- Cuáles serán los términos de la negociación.
- Perfil del inversionista (definido en el reto 2).

Reto:

1. Haz una lista de todas las necesidades de manera detallada que tiene tu compañía en este momento.
2. Ahora haz otra lista de posibles inversionistas que puedan resolver una o dos necesidades que tienes ahora.

Luego conecta la lista de necesidades con la lista de inversionistas y define una lista de posibles colaboradores.

Cómo preparar la llamada o reunión

Es súper importante que hagas research de la persona con la que vas a hablar, busca un common ground para poder conectar con esa persona. Por ejemplo: revisar su LinkedIn, redes sociales, charlas, intereses, etc.

Reto: Escoge a uno de los posibles inversionistas, haz tu research sobre él o ella y diseña un espacio de conversación para poder hablar y hacer preguntas. Cuando lo hagas vuelve a la clase y cuéntanos en la sección de comentarios cómo te fue y cuáles aprendizajes obtuviste.

Buenas prácticas para el seguimiento

¡Felicidades! Ya tuviste el primer espacio con tu inversionista. Ahora, después del contacto, abre un canal de comunicación para hacer un seguimiento asertivo.

Reto: Envíale a tu inversionista un mensaje de seguimiento con valor, fecha límite y que sea específico. Puedes usar los templates de la clase, pero recuerda, adapta a tu tono de comunicación para que suene natural.

Plan por si no contestan

Ya conociste el follow-up mantra con la cadencia para hacer seguimiento a los inversores. Ahora te toca adaptar los mensajes, si estás o no buscando capital, y emplearlos para hacer el seguimiento a los inversores.

Reto: Ve a la sección de recursos y ve las recomendaciones de Andrés para un buen investor update y crea tu lista de potenciales inversionistas.

Qué pasa cuando dicen “sí” y herramientas

Debes estar muy emocionado cuando recibes el “sí” de la inversión. Ahora tienes que encargarte de hacer que este proceso sea el más rápido y tranquilo posible.

Reto: Revisa las herramientas vistas en clase que te dejamos en la sección de recursos y elige las que se adapten mejor para tu proceso. Luego comparte tus aprendizajes en la caja de comentarios.

Recomendación adicional: necesitas tu propio CRM

Es clave que tengas un registro de toda la información que recolectes de tus posibles inversores y las agregues a un CRM. Acá te dejamos las herramientas más populares entre los emprendedores para hacer sus bases de datos de inversionistas:

- Notion.
- HubSpot.
- Spreadsheets

Errores más comunes

Los errores son normales, inclusive en los levantamientos de capital. Lo importante es aprender de ellos.

Reto: Cuéntanos en la caja de comentarios un error que hayas cometido con un inversionista y cuáles aprendizajes tuviste.

Ejemplos prácticos

Cuando se busca fondeo no hay una receta mágica. Tienes que buscar tu propio tono y adaptar los mensajes al caso de tu compañía, así puedas conectar realmente con el inversionista.

Reto: Adapta uno de los emails de la profe a tu startup teniendo en cuenta las 3 partes:

1. Common ground / Wrap up
2. Buscar commitment
3. Go-Giver moment

Luego compártelo en la sección de comentarios.

Consejos finales

Ya casi estás listo para ir a aplicar los aprendizajes para tu empresa. Pero antes te dejo el reto final:

Crea un correo ficticio y déjalo en los comentarios que tenga:

- Ask (petición)
- Keep back (indícale los siguientes pasos a seguir)
- Qué se espera de ella
- Cuándo (establece una fecha límite)
- Por qué (explícale la importancia para ambos del contacto)

Luego de esto **¡Felicidades!** Solo te falta presentar el examen. ¡Compártelo en tus redes sociales etiquetando a Platzi y cuéntanos tus aprendizajes!

Nunca pares de aprender .