



# PERGUNTAS MAIS FREQUENTES DE VCs E INVESTIDORES ANJOS

Addison Sears-Collins  
CFO da 21212  
January 14, 2015







# PERGUNTAS MAIS FREQUENTES DE VCs E INVESTIDORES S ANJOS

Os venture capitalists (VCs) e investidores anjos são apresentados a centenas de ideias de negócios a cada ano. A maioria das ideias é ruim. Algumas ideias são boas. Poucas ideias são excelentes. O trabalho de um investidor é selecionar aquelas ideias que são excelentes - as empresas que vão ser agentes de mudança, empurrando a humanidade para a frente, interrompendo indústrias e gerando valor significativo para os clientes.



# PERGUNTAS MAIS FREQUENTES DE VCs E INVESTIDORES S ANJOS

Você quer ser excelente. E para ser excelente, o primeiro passo consiste em entender o alvo principal de um investidor: receber um retorno sobre o investimento. Ao esclarecer o que o investidor busca em uma potencial oportunidade de investimento, você poderá antecipar as perguntas que provavelmente vão ser feitas por eles durante a sua apresentação. Quanto melhor preparado você estiver, mais próximo você estará da conquista do financiamento que você precisa para levar a ideia do seu negócio para o próximo patamar.



# PERGUNTAS MAIS FREQUENTES DE VCs E INVESTIDORES S ANJOS

Em 10 anos de participação em reuniões com investidores, eu elaborei uma lista das perguntas mais frequentes feitas pelos VCs. Se você for um empreendedor que tem uma ideia e está buscando seu primeiro round de financiamento ou uma startup madura querendo levantar mais dinheiro para uma Série B, sem dúvida, é fundamental ter respostas para as seguintes perguntas.





# EQUIPE

## Por que isso é importante?

Equipes motivadas, unidas e/ou com experiência são mais propensas a executar uma idéia do que as equipes ruins.

## Perguntas:

1. Quem é o seu time?
2. Qual experiência relevante o time tem?
3. Quais são as (2-3) contratações chaves que você precisa fazer para a sua empresa?
4. Como você planeja escalar a equipe no ano que vem?
5. O que motiva os fundadores?



# EQUIPE

## Por que isso é importante?

Equipes motivadas, unidas e/ou com experiência são mais propensas a executar uma idéia do que as equipes ruins.

## Perguntas:

6. Por que a sua equipe é excepcionalmente qualificada para resolver este problema?
7. Qual é a visão única que você tem?
8. Como você sabe que sua equipe permanecerá unida?
9. Qual é o maior erro que você fez?
10. Quais os obstáculos que você irá enfrentar e como você vai superá-los?





# MERCADO E MODELO DE NEGÓCIO

## Por que isso é importante?

Os investidores querem mercados grandes! Pelo menos suficientemente grandes para trazer um retorno sobre seu dinheiro investido. Uma empresa pode ser bem sucedida dentro de um nicho de mercado. Contudo, se o mercado for muito pequeno, ele provavelmente não vai gerar caixa suficiente para dar ao investidor um retorno significativo do seu dinheiro.

## Perguntas:

1. Qual é a grande oportunidade que você está considerando?
2. Quais são os passos para chegar lá?
3. Qual é o seu modelo de negócio?
4. Como é que você vai ganhar dinheiro?
5. Qual é o tamanho do seu mercado?



# MERCADO E MODELO DE NEGÓCIO

## Por que isso é importante?

Os investidores querem mercados grandes! Pelo menos suficientemente grandes para trazer um retorno sobre seu dinheiro investido. Uma empresa pode ser bem sucedida dentro de um nicho de mercado. Contudo, se o mercado for muito pequeno, ele provavelmente não vai gerar caixa suficiente para dar ao investidor um retorno significativo do seu dinheiro.

## Perguntas:

6. Quem é a concorrência?
7. Por que você vai vencer a concorrência?
8. Por que você está singularmente posicionada para vencer no mercado?
9. Qual é a estrutura e dinâmica do mercado?
10. O que você está fazendo diferente?



# MERCADO E MODELO DE NEGÓCIO

## Por que isso é importante?

Os investidores querem mercados grandes! Pelo menos suficientemente grandes para trazer um retorno sobre seu dinheiro investido. Uma empresa pode ser bem sucedida dentro de um nicho de mercado. Contudo, se o mercado for muito pequeno, ele provavelmente não vai gerar caixa suficiente para dar ao investidor um retorno significativo do seu dinheiro.

## Perguntas:

11. Como você obtêm os dados das vendas e da taxa de crescimento de sua indústria?
12. Qual é o mercado total endereçável (total addressable market em inglês)?
13. Qual é o seu custo por aquisição?
14. Qual é o lifetime value do cliente?



Foldable  
Flexible  
Connecting

THE THING CONNECTING  
YOU WITH THE (I/A) NETWORK

WHAT FUNCTIONALITY  
DO YOU NEED  
WHEN AND WHERE

- camera
  - memory
  - CPU
  - screen
  - data/antenna
  - sensors
  - audio in/out
- CASE (S)

Customize  
End of Trade over  
Open Platform



# PRODUTO

## Por que isso é importante?

Os VCs e investidores anjos vão querer entender como o produto que você está oferecendo é mais barato, mais rápido, mais eficiente, ou mais fácil do que é oferecido atualmente no mercado.

## Perguntas:

1. Qual problema você está resolvendo?
2. Por que os usuários se importam?
3. Porque isso é melhor do que o que existe lá fora (ou do que a concorrência)?
4. Quais são as principais funcionalidades (2 ou 3) que que você ainda não oferece no seu produto?
5. O que você aprendeu com a primeira versão do produto?



# PRODUTO

## Por que isso é importante?

Os VCs e investidores anjos vão querer entender como o produto que você está oferecendo é mais barato, mais rápido, mais eficiente, ou mais fácil do que é oferecido atualmente no mercado.

## Perguntas:

6. Mostra-me uma demo do seu produto.
7. Quais são as principais métricas de utilização do produto? Qual foi a evolução recente dessas métricas (mínimo 6 meses)?
8. Quais são as barreiras de entrada?
9. Qual vantagem a concorrência tem sobre você?
10. Qual tração você obteve inicialmente?



# PRODUTO

## Por que isso é importante?

Os VCs e investidores anjos vão querer entender como o produto que você está oferecendo é mais barato, mais rápido, mais eficiente, ou mais fácil do que é oferecido atualmente no mercado.

## Perguntas:

11. Como você conseguiu essa tração?
12. Como você consegue acelerar essa tração?
13. Como é que você vai adquirir mais usuários?
14. Qual é a sua taxa de crescimento do número de usuários?
15. Qual é a sua taxa de conversão?
16. Para quais outras áreas adicionais você seria capaz de expandir?
17. Você tem patentes?





# DISTRIBUIÇÃO E MARKETING

## Por que isso é importante?

Você precisa ter uma idéia de como você pretende divulgar o seu produto.

## Perguntas:

1. Como é que você vai distribuir o produto?
2. Como é que você vai adquirir clientes? SEO, SEM, campanhas de viralização, anúncios de rádio, mala direta, PR, outros base de usuários?
3. Qual vantagem você tem para distribuição?
4. Como é que a distribuição trabalhou até agora? O que funcionou / não funcionou?
5. O que você planeja fazer para distribuição?
6. Qual é o ciclo de vendas típicas entre o contato inicial do cliente e fechamento de uma venda?

R, E, T, U, R, N

O, N

I, N, V, E, S, T, M, E, N, T



# CAPTAÇÃO DE INVESTIMENTO E AS FINANÇAS

## Por que isso é importante?

Finanças e captação de recursos são o coração de qualquer empresa. Sem análise financeira e gestão financeira, a sua probabilidade de sucesso é baixa.

## Perguntas:

1. Qual é a receita média por usuário?
2. Qual é o valor da vida (life time value) de cada cliente?
3. Qual é a sua taxa de churn?
4. Por que você precisa para levantar o dinheiro?
5. Quanto dinheiro você realmente precisa?
6. Por que você não precisa de menos dinheiro (ou mais)?



# CAPTAÇÃO DE INVESTIMENTO E AS FINANÇAS

## Por que isso é importante?

Finanças e captação de recursos são o coração de qualquer empresa. Sem análise financeira e gestão financeira, a sua probabilidade de sucesso é baixa.

## Perguntas:

7. Quanto diluição você vai dar?
8. Qual é a sua pre-money valuation?
9. Para o que você vai usar o capital que você está levantando?
10. Quais são suas projeções financeiras básicas?
11. Quando é que a empresa começa a ser lucrativa?
12. Quanto dinheiro você estaria procurando para uma Série A e, como você sabe que este é o valor certo?



# CAPTAÇÃO DE INVESTIMENTO E AS FINANÇAS

## Por que isso é importante?

Finanças e captação de recursos são o coração de qualquer empresa. Sem análise financeira e gestão financeira, a sua probabilidade de sucesso é baixa.

## Perguntas:

13. Quanto dinheiro você está pedindo?
14. Se eu colocar uma quantidade X de dinheiro na sua empresa, quanto tempo vai durar?
15. Qual foi o seu EBITDA no mês passado e qual foi a sua receita?
16. Quantos usuários você tem?
17. Qual é a burn rate? Como você pretende calculá-la?
18. Quanto tempo você pode sobreviver antes de captar investimento?



# CAPTAÇÃO DE INVESTIMENTO E AS FINANÇAS

## Por que isso é importante?

Finanças e captação de recursos são o coração de qualquer empresa. Sem análise financeira e gestão financeira, a sua probabilidade de sucesso é baixa.

## Perguntas:

19. Quanto dinheiro você poderia ganhar por ano?
20. Como foram os seus últimos 12 meses de EBITDA?
21. Você seria capaz de me enviar agora seu modelo financeiro atual?
22. Qual foi o seu lucro no mês passado?

Handwritten text, possibly a name or address, including the word "prepaid".

Handwritten signature or name, possibly "P-M-A".

(Company Name)

Handwritten signature or initials.

(Date)

of the above mentioned property at the



# JOGO FINAL

## Por que isso é importante?

Um investidor quer ter uma idéia de como funciona a sua visão de mercado e de como ele poderia obter um retorno sobre o investimento. O tempo médio desde o início de uma empresa até o momento da saída é de 7 anos. Logo, em média, os investidores buscam um retorno no prazo de 5 a 10 anos.

## Perguntas:

1. Por que isso pode ser um negócio de bilhões de dólares?
2. Qual é a saída provável - IPO ou M & A?
3. Quem seriam os prováveis compradores?

Haverão outras perguntas, mas as presentes nesse artigo são as principais que você precisa responder.

Até a próxima!

Addison Sears-Collins - CFO, 21212



**OBRIGADO!**

