EL POU de la gallina
Revista manresana d'informació i opinió

Opinió | 67 | Actualitzat el 23/01/2014 a les 01:01

Inversors: passaríeu el seu test?

Aquesta és una de les preguntes que la majoria d'emprenedors es fan abans de començar a buscar finançament per al seu projecte, ja sigui una entitat financera, un fons d'inversió o un "business angel". En conseqüència, és important disposar d'un pla d'empresa que estigui totalment a punt i amb garanties. S'ha de tenir en compte que algunes portes s'obren només un cop i, per tant, és important aprofitar l'oportunitat. Per aquest motiu, i com a eina clau per trobar finançament, el pla de negoci ha d'estar dissenyat de forma professional amb l'objectiu de respondre a les expectatives dels inversors. Un bon exercici és mirar-lo amb els seus ulls i imaginar com el veurien. Ells arriscaran part del seu capital i, per tant, és essencial demostrar que es té clara la proposta, que s'és un expert del sector en qüestió i que es té apamat on es vol arribar.

Un dels aspectes claus és el lideratge i direcció del projecte. Els inversors no només inverteixen en idees, també hi fan en capacitat de gestió. Demostrar passió i dedicació, disposar d'un equip experimentat, tenir les funcions clares i ben definides i, sobretot, un alt nivell de compromís, són factors que pesen molt. No només l'inversor s'hi juga alguna cosa. L'equip del projecte, també. Quin avantatge té el projecte davant de la competència? La diferenciació és la clau! Cal demostrar que es disposa d'un model sostenible en el temps i d'un pla de màrqueting en què es detalli quins seran els clients, quin és el volum del mercat on volem vendre, quines perspectives de creixement té el negoci i, sobretot, quin és el potencial de vendes que pot generar. Aquest darrer punt és el que fa salibar als inversos, us ho asseguro.

Però no tot és tant fàcil. Com evitem que ens surtin competidors de sota les pedres i ens prenguin els tan preuats clients? Cal disposar d'alguna barrera d'entrada que ho impedeixi o, si més no, que l'accés non sigui senzill. Els inversos demanen una estratègia sòlida en la qual es sentin còmodes i visualitzar que realment tenim possibilitats d'èxit.

I, finalment, els números. La idea, l'estratègia, la passió, la il·lusió... s'ha de poder reflectir en un bon pla financer, en què quedi clara la rendibilitat que s'obtindrà i, per descomptat, quina n'obtindrà l'inversor i en quin termini.

Un bon pla d'empresa pot marcar la diferència entre obtenir o no finançament i, en conseqüència, que el projecte arribi o no a bon port. Així que si teniu una idea de negoci, un projecte o un pla d'empresa... creieu que passaria el test d'un inversor?