

# CAPTAÇÃO DE INVESTIMENTO ANJO EM MEIO AO COVID-19

Com o novo cenário que estamos vivendo, montamos um material para responder às principais dúvidas que os empreendedores têm nos perguntado a respeito de captação no momento.

A Anjos do Brasil está mantendo um contato próximo dos investidores e, por isso, podemos contar um pouco mais a visão deles, colaborando para os empreendedores saírem fortalecidos dessa!

## MOTIVOS PARA CAPTAR (OU NÃO) NO MOMENTO

### ESCALAR

Caso a startup esteja crescendo, atendendo novas demandas

### NÃO é fluxo de caixa

Há outras formas de acesso ao crédito para esse fim que são melhores nesse momento

### PRODUCT MARKET FIT

Ajustar o seu produto ao novo cenário, permitindo atender os clientes novamente

### NÃO é reestruturação

Caso necessário, os próprios empreendedores devem trabalhar nisso

### LONGO PRAZO

Investimento que vá ser aplicado nos próximos anos, não apenas na crise

### NÃO é para fatores externos

Fatores que não estão sob controle da startup não podem ser motivo para captar

## MATERIAL PARA APRESENTAR (PITCH DECK)

### Pitch deck padrão:

- Problema a ser resolvido
- Mercado
- Inovação
- Time
- Realizações
- Captação



- ✓ Plano de ação reestruturado
- ✓ Adaptação no curto prazo
- ✓ Time alinhado
- ✓ Projeção para o pior cenário

# VALORES E PRAZOS DA CAPTAÇÃO

## CENÁRIO TRADICIONAL

### VALORES

- 1 rede:  
R\$200.000 até R\$800.000
- Coinvestimento:  
até R\$1.500.000

### PRAZOS

- Avaliação: 1 mês com 3 etapas
- Apresentações nos Encontros de Investidores
- Captação: 3 a 5 meses
- Comece 8 meses antes

## CENÁRIO ATUAL

### VALORES

- Incerto e reduzido, mas não vão parar de investir
- Coinvestimento entre redes e fundos deve intensificar

### PRAZOS

- Avaliação: 2 meses
  - Apresentações mantidas online
  - Captação: 5 meses +
  - Não dependa da rodada
- FOQUE NO SMART DO INVESTIDOR**

## O QUE FAZER ATÉ UMA POSSÍVEL APRESENTAÇÃO?

### PLANEJAMENTO

Comece reestruturando o BP da startup, revendo todas as previsões e cuidando muito bem do caixa, garantindo uma sobrevivência mínima.

1

### BUSCAR REFERÊNCIAS

Entenda como startups do setor estão lidando com o cenário, como pivotaram, quais as atualizações necessárias.

2

### POSSÍVEIS INVESTIDORES

Busque possíveis investidores que podem se tornar mentores no momento., o conhecimento deles agrega muito para a startup.

3

Mentores agregam conhecimento e podem investir na startup no futuro

### PREPARAÇÃO

Está na hora de iniciar a captação, preparando o material e destacando a evolução com essa crise.

4