

Por Cassio Spina, em 17 Dez 2015

O que faz um investidor anjo se interessar por um negócio? Quais diferenciais são procurados nas startups?

Essas são algumas das perguntas que afligem os empreendedores em busca de investimento. Mas você já se perguntou que o perfil do empreendedor pode ser um fator decisivo?

Em pesquisa feita com investidores, foi concluído que mais do que uma ideia inovadora, abocanhar de uma fatia significativa de mercado ou até mesmo a taxa de retorno do capital, os investidores anjo procuram e valorizam o "quality management", ou seja, a qualidade do empreendedor que está à frente do negócio.

Confira abaixo as características essenciais procuradas pelos investidores anjo em um empreendedor:

Seja apaixonado, mas desapegado.

A paixão é fundamental para um empreendedor, mas cuidado! O empreendedor que procura um investidor anjo deve estar aberto a vender seu negócio no futuro. Lembre-se que os investidores aportam o capital visando a saída.

Evite a paixão cega e a miopia empresarial.

A paixão cega por uma ideia atrapalha o empreendedor. Acreditar que uma ideia é genial e não adaptá-la às necessidades de mercado, provocam o que chamamos de miopia empresarial, em que o empreendedor não tem clareza sobre o seu negócio.

Ter distanciamento e permitir-se ver o negócio da perspectiva do cliente é fundamental para análise do negócio e o caminho do sucesso. A imagem correta de um negócio não é a que o empreendedor vê, mas a que o cliente de fato enxerga.

Ouçã.

Muitos empreendedores preocupam-se tanto em falar, explicar, valorizar e vender o seu projeto que se esquecem de ouvir o cliente, os fornecedores, parceiros e colaboradores. A escuta atenta abre oportunidades e conecta os empreendedores com as reais necessidades de melhorias de seu negócio. Faça perguntas e fique atento aos feedbacks.

Faça tudo o que puder com o pouco que tiver

Um empreendedor bom é aquele que tira suas ideias do papel e faz muito com pouco. Os investidores anjo procuram pessoas com capacidade de multiplicação. Se o protótipo conta na hora da apresentação do produto, os recursos que o empreendedor utilizou para concretizá-lo somam ainda mais na avaliação. Em outras palavras, a maior prova da capacidade de execução de um empreendedor é o resultado conseguido com o recurso disponível.

Monte um time Empreendedor

Uma boa equipe garante melhores resultados. Nesse aspecto, o empreendedor deve montar um time considerando dois requisitos fundamentais: diversidade e sintonia.

Convide para trabalhar aquelas pessoas diferentes de você e que poderão complementá-lo. Se você é bom em vendas, associe-se com alguém que seja bom com números. Se é muito criativo, busque alguém organizado. Pessoas diversas criam times complementares, mais completos e eficientes.

A sintonia do grupo é outro aspecto de atenção aqui. Empreender é difícil, gera estresse. Pessoas que já estudaram ou trabalharam juntas, já passaram por momentos de tensão e lidaram bem com a situação têm mais chances de superar as dificuldades, gerando um time resiliente.

Dica: Se você for procurar alguém para ser seu sócio, pense nisso: complementaridade e conexão entre as partes.

Seja um "Don Juan" dos negócios.

Líderes são cativantes, sedutores: cativam clientes, parceiros, funcionários. Essa característica demonstra a capacidade do empreendedor de vender a sua ideia, seu projeto, de conquistar aliados. Se o empreendedor não consegue conquistar um sócio ou um investidor, quem dirá um cliente...

Procuram-se otimistas

A crise, a economia, o governo, as taxas de juros e o dólar são temas que devem estar na cabeça do empreendedor, mas nada disso interessa ao investidor no momento de conhecer a sua startup. O empreendedor deve enxergar além da conjuntura – ainda que com o pé no chão – e criar soluções alternativas e viáveis para o seu negócio.

Quais outras características essenciais você acredita serem importantes para um empreendedor de sucesso?