



**Angel
Investment**
Network

eBooks

Tutorial de una propuesta



By Oliver Jones

oliver@angelinvestmentnetwork.co.uk

Introduction

Cómo hacer la propuesta ideal para captar el interés en el sitio...

Me paso la mitad del tiempo respondiendo a los emprendedores que piden ayuda con sus propuestas; y la otra mitad hablando con los inversores sobre lo bueno y lo malo de las propuestas.

Así que pronto me di cuenta de que podría facilitarles las cosas a todos incluyendo en un único lugar toda esta información que he obtenido sobre cómo redactar la propuesta perfecta.

Ese lugar es este.

Aquí te acompañaré en todos los pasos de la creación de una propuesta. Encada sección te daré un asesoramiento detallado basado en mi experiencia con emprendedores e inversores.

También te ofreceré pequeños trucos que te ayudarán a sacarle el máximo partido a nuestra plataforma.

Al principio de haber escrito esto, solo el 9,6 % de nuestros emprendedores lo abrían y seguían sus consejos. A pesar de ello, los resultados estaban claros. Ese 9,6 % conseguía mucho más interés por parte de los inversores que la mayoría de las otras propuestas.

Se ha corrido la voz y ahora el 61 % de nuestros emprendedores lo utilizan con grandes resultados.

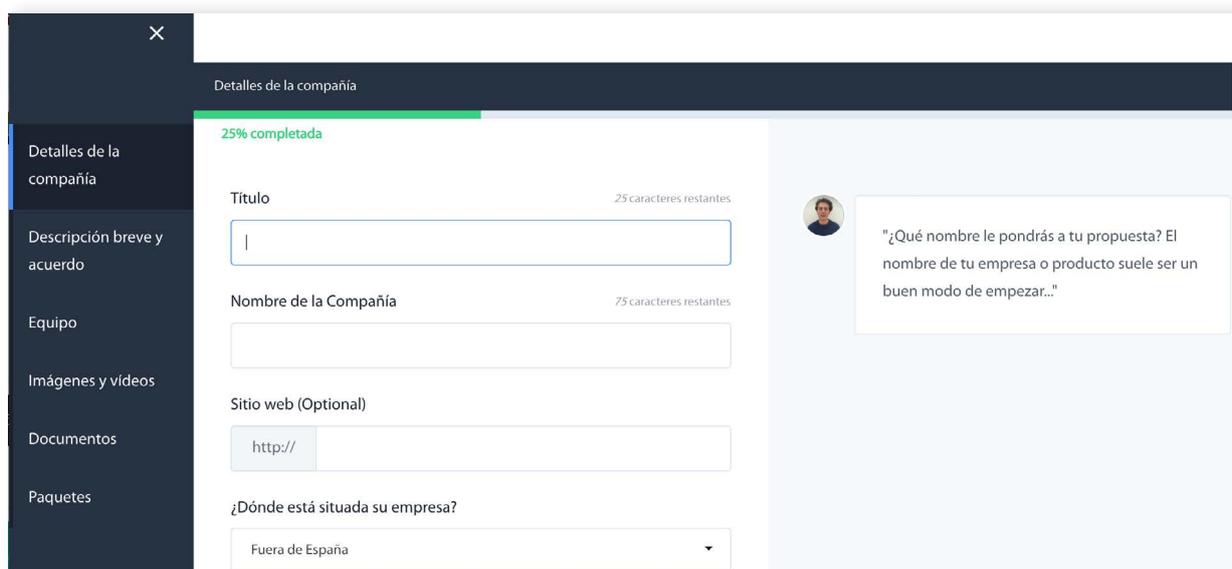
¡No te quedes atrás!

Información de la compañía

En cada sección tendrás que rellenar una serie de campos y elegir opciones en unos menús desplegables.

Título de la propuesta

Para cuentas de pago puedes incluir el nombre de tu empresa. Si vas a optar por nuestra opción de paquete gratuito, te aconsejamos que escribas un título que incluya el tipo de producto o servicio que ofrece tu empresa, pero debe ser anónimo.



The screenshot shows a form titled 'Detalles de la compañía' with a progress indicator '25% completada'. The form includes the following fields:

- Título:** A text input field with a character count of '25 caracteres restantes'.
- Nombre de la Compañía:** A text input field with a character count of '75 caracteres restantes'.
- Sitio web (Optional):** A text input field with a dropdown menu showing 'http/'.
- ¿Dónde está situada su empresa?:** A dropdown menu with 'Fuera de España' selected.

On the right side of the form, there is a profile picture and a message: "¿Qué nombre le pondrás a tu propuesta? El nombre de tu empresa o producto suele ser un buen modo de empezar..."

Nombre de la empresa

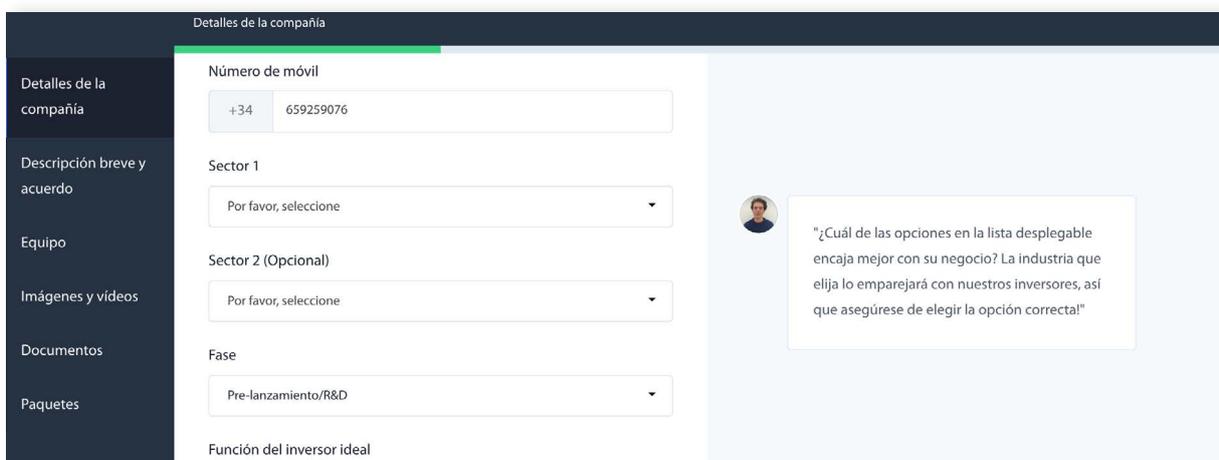
Por favor introduce el nombre de empresa registrado para actualizar nuestros registros. No se mostrará en tu propuesta activa.

Página web

Si tienes una página web, incluye un enlace para que los inversores puedan ver pruebas palpables del progreso de tu negocio, una explicación clara de cuál es tu producto o servicio y, quizás, en qué áreas pueden ayudarte a mejorar. Este es otro servicio que solo está disponible en las cuentas de pago.

Nota:

Si tienes alguna duda, pasa el puntero del ratón sobre los iconos del signo de interrogación del lado derecho para recibir asesoramiento. Recuerda que cuantos más detalles ofrezcas, más profesional y atractiva será tu propuesta para los inversores.



Detalles de la compañía

Detalles de la compañía

Descripción breve y acuerdo

Equipo

Imágenes y videos

Documentos

Paquetes

Número de móvil

+34 659259076

Sector 1

Por favor, seleccione

Sector 2 (Opcional)

Por favor, seleccione

Fase

Pre-lanzamiento/R&D

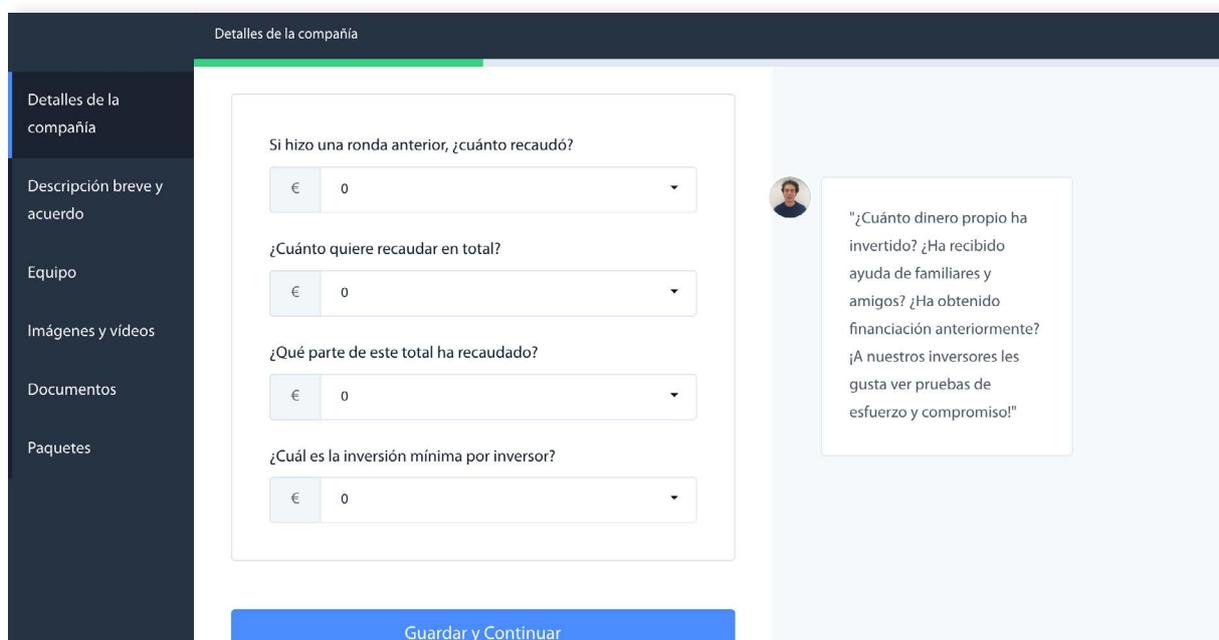
Función del inversor ideal

¿Cuál de las opciones en la lista desplegable encaja mejor con su negocio? La industria que elija lo emparejará con nuestros inversores, así que asegúrese de elegir la opción correcta!

Las demás categorías no necesitan explicación y ofrecen una lista de opciones en cuadros desplegables. Recuerda que cuantos más detalles ofrezcas, más profesional y atractiva será tu propuesta para los inversores.

Los recuadros de la parte inferior de la página te piden detalles sobre los fondos.

El primer recuadro pregunta por los fondos recaudados en las rondas anteriores. Si invertiste fondos propios o recibiste ayuda de familiares y amigos, o si contaste con una inversión profesional, debes dar detalles. La conanza de los inversores se incrementa si ven que tu idea ya se ha tomado en serio, por tu parte o por parte de otros inversores. Si no has tenido inversiones anteriores, deja este recuadro en blanco.



The screenshot shows a web interface for company details. On the left is a dark sidebar with menu items: 'Detalles de la compañía', 'Descripción breve y acuerdo', 'Equipo', 'Imágenes y vídeos', 'Documentos', and 'Paquetes'. The main content area is titled 'Detalles de la compañía' and contains a form with four questions, each with a dropdown menu showing '€ 0':

- Si hizo una ronda anterior, ¿cuánto recaudó?
- ¿Cuánto quiere recaudar en total?
- ¿Qué parte de este total ha recaudado?
- ¿Cuál es la inversión mínima por inversor?

At the bottom of the form is a blue button labeled 'Guardar y Continuar'. To the right of the form is a light blue callout box with a profile picture icon and the text: "¿Cuánto dinero propio ha invertido? ¿Ha recibido ayuda de familiares y amigos? ¿Ha obtenido financiación anteriormente? ¡A nuestros inversores les gusta ver pruebas de esfuerzo y compromiso!"

¿Cuánto quieres recaudar en total?

Debes rellenar este recuadro. No puedes recaudar dinero sin mostrar exactamente cuánto necesitas para desarrollar tu empresa.

¿Cuánto has recaudado ya?

Lógicamente, podrías publicar esta propuesta cuando estés a medio camino en el proceso de recaudación. Por lo tanto, debes indicar cuánto has recaudado ya. Esto puede incrementar la confianza de los inversores.

¿Cuál es la inversión mínima por inversor?

Debe ser lo más baja posible, ya que hay inversores que solo quieren invertir cantidades pequeñas; por lo tanto, tu propuesta se emparejará con más inversores adecuados en el sitio.

Haz clic en "Guardar y continuar" para guardar esta sección y pasar a "Propuesta y acuerdo". Puedes volver a esta sección y editarla en cualquier momento antes y después de publicar tu propuesta.

Truco número 1: *Recuerda actualizar constantemente la información a medida que recibas ofertas de los inversores. Esto hará subir el porcentaje en el indicador de recaudación de tu propuesta. ¡Esto es algo que les encanta a los inversores! Quieren ver ímpetu y que hay otros inversores interesados. Ten en cuenta que no tienes que lograr el 100 % para recibir inversión.*

Discurso y trato

Descripción breve y acuerdo

50% completada

Resumen corto 175 caracteres restantes

El Negocio 750 caracteres restantes

El Mercado 750 caracteres restantes

¿Cómo vendería su idea en un par de frases? Capte la atención de los inversores y destaque sobre los demás con una introducción llena de energía. Recuerde que esto será lo primero que los inversores lean sobre usted en nuestra página!

Resumen

Es muy importante y sorprendentemente difícil tener la capacidad de explicar en un par de frases cómo es tu negocio. Si se hace bien, los inversores comprenderán perfectamente tu negocio y tendrán unas referencias con las que empezar a leer tu propuesta en la sección de "Discurso". Es habitual que el inversor, si no entiende tu resumen, no se moleste en leer el discurso. No te enredes en una compleja presentación de tu empresa: ofrece una explicación sencilla y concisa.

Truco número 2: *Son las secciones "Resumen" y "Puntos destacados" que aparecen cuando se publica tu propuesta en el sitio. El "Discurso" solo aparece cuando un inversor ha hecho clic en tu propuesta. Así que las secciones "Resumen" y "Puntos destacados" afectarán enormemente a la cantidad de interés que consigas.*

Discurso

Hay muchas maneras de redactar una buena propuesta de negocios. Recomendamos una estructura sencilla a la que nos gusta llamar el “Marco problema / solución”. Esto te ayudará a explicar con mayor facilidad el servicio y el valor de tu negocio.

Problema - ¿Cuál es el problema real que hace que la vida de la gente sea más difícil de lo que debería?

Solución - ¿Cómo resuelve tu empresa este problema?

Descripción breve y acuerdo

Detalles de la compañía

Descripción breve y acuerdo

Equipo

Imágenes y videos

Documentos

Paquetes

El Mercado 750 caracteres restantes

Progreso/Prueba 750 caracteres restantes

Lo siguiente es hablar sobre el estado del mercado en el que se posiciona su empresa. De nuevo, veamos cuántas de estas preguntas puede responder, pero no se preocupe si no son todas relevantes...

¿Qué tamaño tienen el mercado y la oportunidad? ¿Es un mercado en crecimiento? ¿Cuáles son las tendencias? ¿Quiénes son sus clientes objetivo? ¿Quiénes son sus competidores (directos e indirectos)? ¿Tiene usted algún argumento único de venta (AUV) o alguna ventaja competitiva?"

El mercado

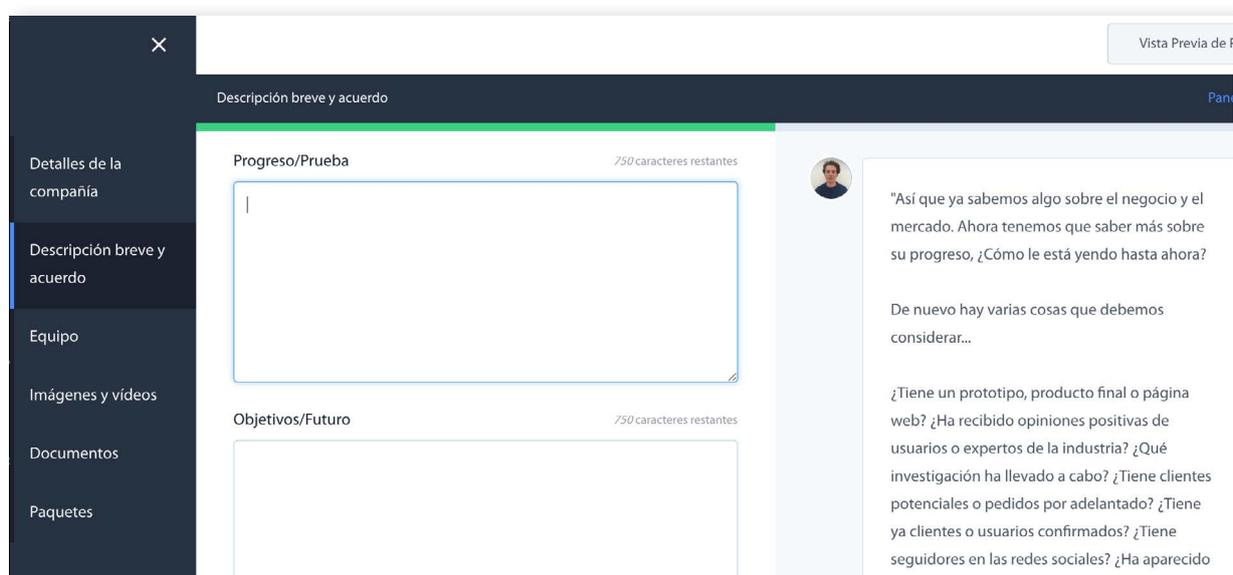
Mercado general - ¿Cómo encaja en el mercado tu producto o servicio? ¿Es un mercado en crecimiento? ¿Cuáles son las tendencias? ¿Tienes clientes en espera? ¿Quiénes son?

Competencia - ¿Por qué tu producto resuelve ese problema que

has identificado mejor que los demás? ¿Quién es tu competencia directa e indirecta?

Prueba de progreso

¿Qué has hecho hasta ahora que demuestre a los inversores el valor de tu empresa? ¿Cuáles son tus activos? ¿Tienes patentes, ventas, usuarios, seguidores en Internet, pedidos por adelantado o estudios exhaustivos? ¿Algo que demuestre tus logros hasta la fecha y tu crecimiento potencial?



Recomendamos utilizar viñetas en esta sección y reducir las palabras para que lo que quieres comunicar sea fácilmente digerible.

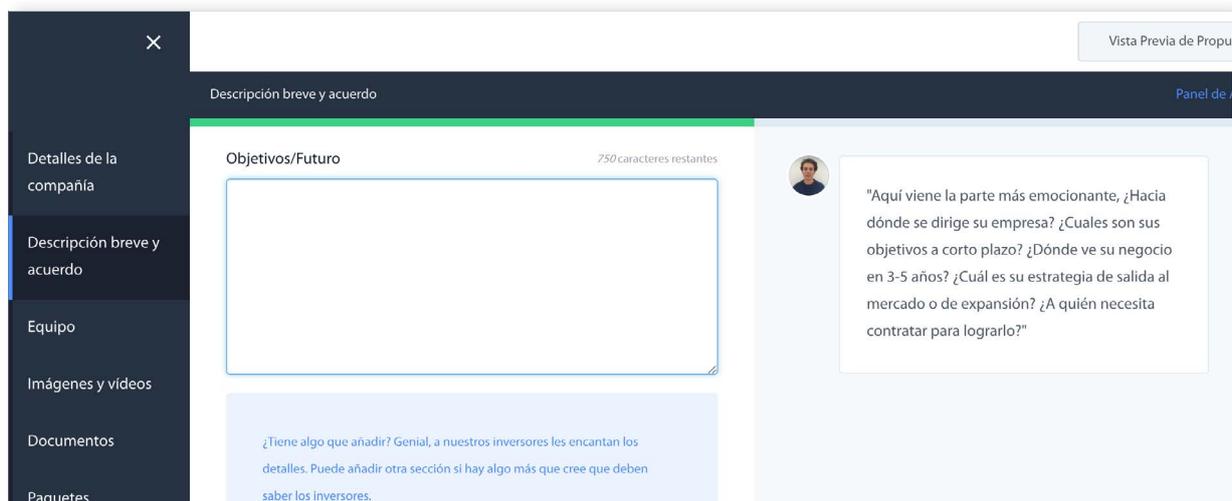
Objetivos / Futuro

Se trata de un breve resumen para volver a subrayar por qué tu producto o servicio es atractivo para los inversores después de lo dicho hasta el momento. Es una oportunidad para afirmar lo

que esperas conseguir con la financiación y el asesoramiento de los inversores. Si puedes, también es útil mencionar las salidas potenciales. Los inversores quieren saber cuándo podrán ver que su inversión es rentable.

Comentarios generales:

El discurso es una versión simplificada y efectiva de tu resumen ejecutivo para inversores, diseñado para llamar la atención de los inversores, para que analicen tu negocio y se pongan en contacto contigo.



Aunque la estructura es esencial, también lo es dar una imagen de profesionalidad evitando errores ortográficos y gramaticales, abreviaturas y expresiones coloquiales (a no ser que sean adecuadas para tu negocio). Además, debes adoptar un tono de profesional independiente y evitar ruegos, súplicas e historias de mala suerte.

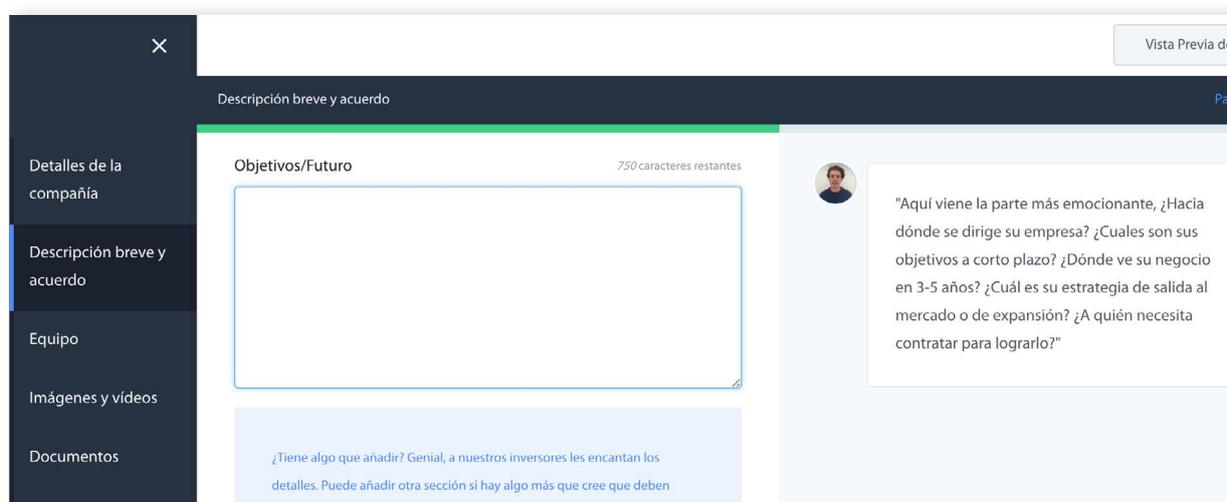
Truco número 3: *La cantidad de esfuerzo y detalles relevantes que incluyas en tu propuesta dictará en qué lugar de la lista de*

propuestas de nuestra página aparecerás. Dicho de otra manera, cuanto más te esfuerces, más probable será que los inversores se interesen en ti.

La elección de paquete y el acelerador "Visibilidad destacada" también te ayudarán a impulsarte a lo más alto de las listas.

Puntos destacados

Es muy recomendable incluirlos. Es lo que aparece cuando se incluye tu propuesta en la página. Así que, cuanto más atractivos sean, mejor. Los inversores suelen ser personas ocupadas que no se pasan horas leyendo los detalles de cada propuesta. Echan una ojeada y ven qué les llama la atención. Lo demás lo ignoran y lo olvidan.



En los puntos destacados debes incluir: pruebas de aceptación (usuarios, seguidores en las redes sociales, ventas, etc.), premios, principales canales de distribución, elegibilidad para los programas SEIS / EIS.

No importa que ya hayas mencionado alguno de los puntos

destacados en la sección “Propuesta”; su objetivo es resaltar los aspectos más atractivos de tu propuesta.

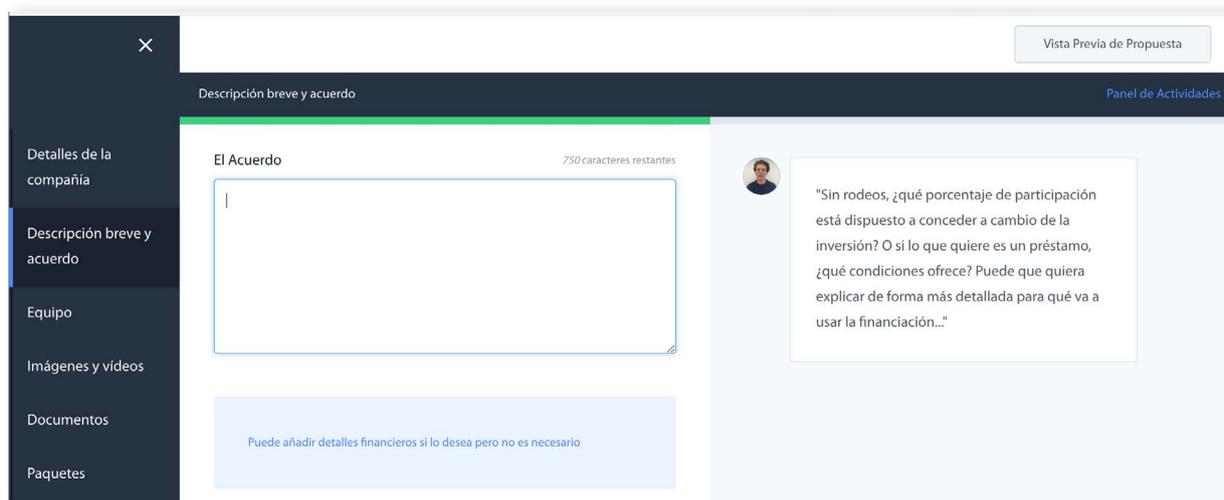
Truco número 4: *Está demostrado que cuando alguien lee por encima un documento, lo que llama la atención son los números y los símbolos, como las viñetas de una lista. Asegúrate de incluir algunas cifras impactantes en tus puntos destacados.*

Trato

Simplemente se trata de lo siguiente: ¿buscas un préstamo o una participación?

Casi todos los inversores angelicales prefieren la participación porque les permite controlar mejor su inversión.

Si te decides por la participación, establece la cantidad



(porcentaje) a la que estás dispuesto a renunciar y la financiación que exiges por esta cantidad.

Si te decides por el préstamo, establece los términos de la deuda y las garantías que puedes ofrecer.

Datos financieros

The screenshot shows a web interface for creating a proposal. On the left is a dark sidebar with navigation options: 'Detalles de la compañía', 'Descripción breve y acuerdo' (highlighted), 'Equipo', 'Imágenes y vídeos', 'Documentos', and 'Paquetes'. The main content area is titled 'Descripción breve y acuerdo' and contains a section for 'Puntos claves' with four numbered input fields, each with a '75 caracteres restantes' (75 characters remaining) indicator. To the right is a 'Vista Previa de Propuesta' (Proposal Preview) panel showing a profile picture and a text block with a question and a bulleted list of points.

No es una sección obligatoria, puesto que la mayoría de las empresas emergentes no dispone de datos y es difícil hacer previsiones. Si tienes una empresa más asentada y dispones de unas cifras de ingresos impresionantes, lógicamente te ayudará mucho incluirlas.

Palabras clave

Es importantísimo que rellenes esta sección con todas las palabras que sean relevantes para tu negocio. Tus palabras clave alimentan el algoritmo que te emparejará con los inversores adecuados en el sitio. Por lo tanto, cuantas más palabras relevantes se te ocurran, más inversores se añadirán a tu propuesta. Para incluir una palabra clave, escribe la palabra o la

frase corta, pulsa “Intro” y aparecerá rodeada por una casilla azul. Ejemplos de palabras clave: palabras específicas de la industria, como “comida y bebida”, “al por menor”, “moda”; palabras relacionadas con el producto, como “tecnología”, “cerveza”, “aplicación”; palabras geográficas, como “Londres”, “India”; y todas las que sean relevantes para tu negocio.

Trata de averiguar qué palabras claves utilizarían los inversores interesados si quisiesen encontrar un negocio como el tuyo.

The screenshot shows a web interface with a dark sidebar on the left containing navigation options: 'Detalles de la compañía', 'Descripción breve y acuerdo' (highlighted), 'Equipo', 'Imágenes y videos', 'Documentos', and 'Paquetes'. The main content area is titled 'Descripción breve y acuerdo' and includes a 'Panel de Actividades' in the top right. It features a light blue header, a button labeled 'Añadir datos financieros', and a section titled 'Etiquetas'. Below this, there is a text box with instructions: 'Escribe de 5 a 10 palabras clave relevantes. Son muy importantes porque ayudan a los inversores a localizar tu propuesta en nuestro motor de búsqueda. Siempre sugerimos que se utilicen etiquetas cortas y evidentes que creas que buscarían los inversores. - (Pulsar en la clave "entrar" tras cada palabra)'. Below the text box is a form with two existing tags, 'tech X' and 'app X', and a cursor in a text input field. At the bottom of the form is a blue button labeled 'Guardar y Continuar'.

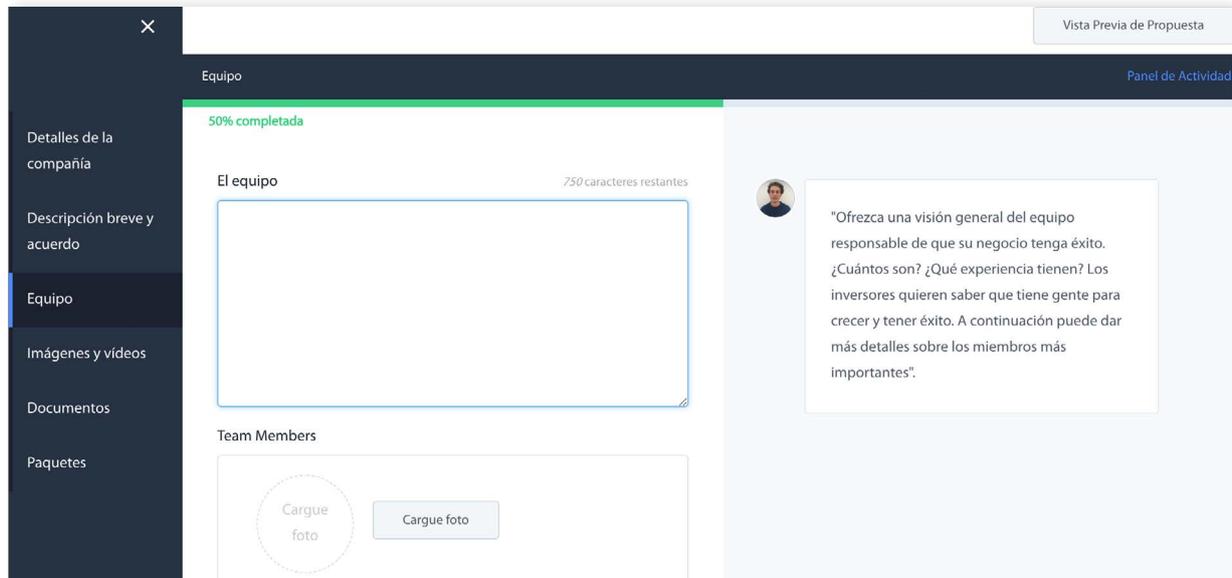
Equipo

Visión general del equipo

Haz una breve presentación de las personas que te ayudan a impulsar el negocio.

Miembros del equipo

Es una sección que no necesita explicación. Presenta a los miembros de tu equipo y explica por qué son buenos para tu



negocio y en general. Recomendamos que ofrezcas de modo conciso los puntos destacados de su currículum: dónde y qué han estudiado, dónde han trabajado, para quién lo han hecho, experiencia anterior en empresas emergentes, etc. Cuanta más información relevante ofrezcas, mejor impresión causarás.

Las fotos y los enlaces a los perfiles de LinkedIn mejoran tu propuesta y te dan credibilidad a la vez que ayudan a los inversores con sus procesos de revisión.

Truco número 5: *Los datos del sitio demuestran que los inversores dedican mucho tiempo a la sección de "Equipo". Si lo piensas, es lógico. ¿Por qué habrían de invertir el dinero que tanto les ha costado ganar en una empresa que no tiene la experiencia, el conocimiento y la capacidad de lograr el éxito?*

Nota: la información de miembros individuales de un equipo solo se mostrará en los paquetes de pago. Si la completas y actualizas tu suscripción posteriormente, tu información permanecerá y no tendrás que volver a escribirla.

Imágenes y vídeo

Las propuestas atractivas visualmente reciben, como media, un 32 % más de interés por parte de los inversores. Aunque todavía no dispongas de un logotipo, busca una imagen adecuada y súbela. Te recomendamos que hagas lo mismo con las imágenes. Si dispones de un logotipo y de imágenes propias, estupendo.

Los vídeos promocionales son un medio excelente e interesante de explicar lo que haces. Pregúntate si te gustaría más leer varios párrafos que explican el funcionamiento de algo o ver un videoclip visualmente estimulante que logra el mismo efecto. Realizar un vídeo de este tipo no tiene que ser caro, así que sin duda alguna vale la pena si quieres que tu propuesta esté entre las mejores del sitio.

Esta opción solo está disponible para cuentas de pago.

Detalles de la compañía

Descripción breve y acuerdo

Equipo

Imágenes y vídeos

Documentos

Paquetes

¡Ya casi estamos! Las imágenes y los vídeos suelen ser el elemento diferenciador de las propuestas de mayor éxito en nuestra página. Los inversores, como todos nosotros, responden muy bien a estímulos visuales. Dé a su propuesta las máximas posibilidades de destacar añadiendo imágenes relevantes.

Logotipo

Cargue logotipo

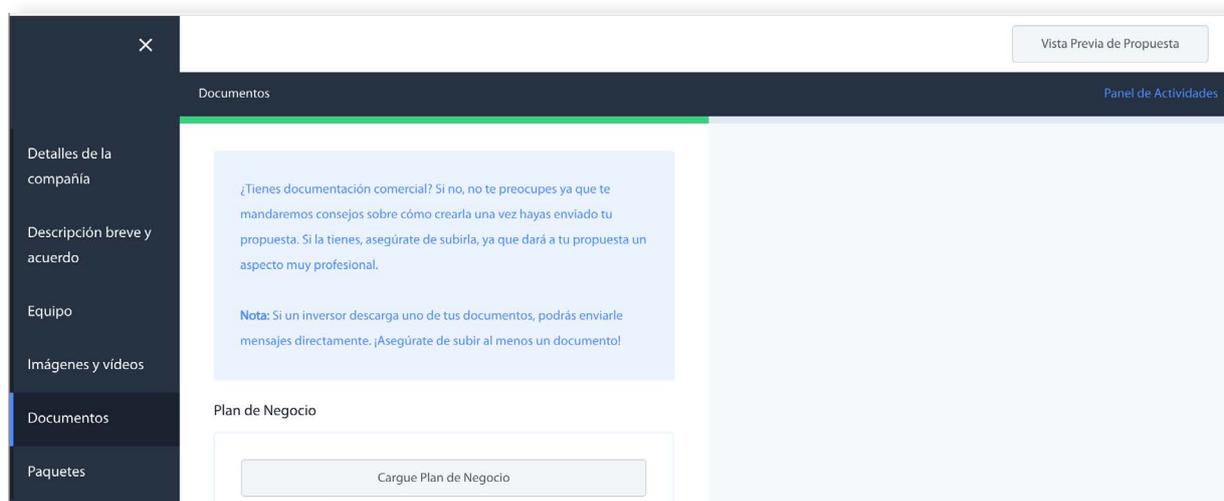
Tu banner

Cargue una imagen

"Suba su logotipo de marca. Aparecerá en la parte superior izquierda de su propuesta en las listas. Un gran logotipo le ayudará a destacar en la página. Si no tiene un logotipo, suba una buena imagen representativa de su marca o industria".

Documentos

En esta sección los usuarios pueden subir documentos de sus negocios para que los inversores los descarguen y los examinen a su antojo. Lógicamente, cuanto más información profesional ofrezcas a los inversores, más probable es que te tomen en serio. Cuando un inversor descarga tu documento, obtendrás acceso a su información de contacto y podrás escribirle un mensaje.



Ten en cuenta que los inversores solo podrán descargar tus documentos si elijas una opción de paquete de pago.

Paquetes

La cuenta Estándar es gratuita y te permite probar la página si todavía no estás seguro. Tendrás acceso a funciones básicas como la posibilidad de mostrar tu propuesta escrita (aunque tiene que ser anónima) y la posibilidad de escribir un mensaje a cualquier inversor interesado.

La cuenta Estándar es una buena manera de tantear el terreno, pero no se mostrará a los inversores el nombre de tu empresa, enlaces a tu página web, ni las identidades, fotografías o documentos de los miembros de tu equipo. Además, tu propuesta estará por debajo de los paquetes de pago en las listas y no tendrás la ventaja de recibir los correos que enviamos

The screenshot shows a comparison table of subscription packages. The table has four columns: Estándar, Pro, Global Pro, and Ejecutivo. The Pro package is highlighted with a blue triangle and a green 'Paquete Actual' label. The table lists various features and their availability across the packages. A progress indicator shows '50% completada'.

	Estándar	Pro	Global Pro	Ejecutivo
	30 Días	90 Días	90 Días	120 Días
Duración del Listado	✓	✓	✓	✓
Exposición local online	✓	✓	✓	✓
Información de los inversores interesados	✓	✓	✓	✓
Detalles de Empresa		✓	✓	✓
Exposición por e-mail		✓	✓	✓
Más Tráfico, Más Interés		✓	✓	✓
Documentos, imágenes y vídeos		✓	✓	✓
Garantía de Reembolso		✓	✓	✓
Miembros del Equipo		✓	✓	✓
Exposición global online			✓	✓
Exposición global email			✓	✓
Propuestas Destacadas				✓
Consultoría				✓
Campaña de email especial				✓

semanalmente a nuestra red. Si eliges la cuenta Estándar, te arriesgas a malvender tu negocio y a que no tenga suficiente visibilidad.

La cuenta Pro te ofrece:

Acceso completo a todas las funciones (ver imagen) para que puedas hacer una propuesta de negocio lo más profesional posible.

Un mejor posicionamiento en el sitio para tener mayor visibilidad.

Visibilidad directa de tu propuesta a nuestros inversores a través de un correo electrónico.

El paquete Executive es nuestra opción principal con una visibilidad incomparable. Para consultas, escribenos un correo electrónico a admin@angelesinversionistas.es

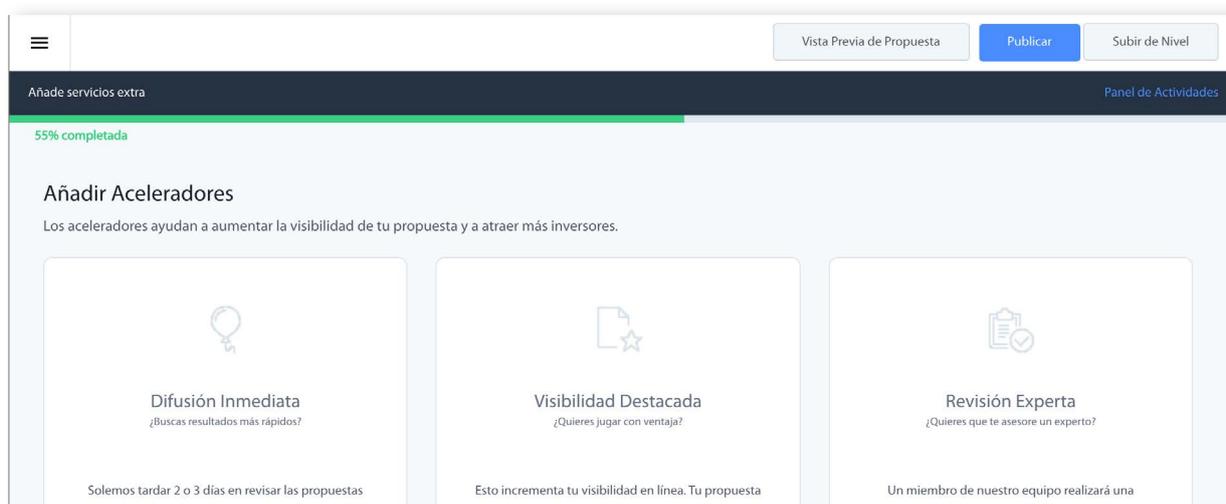
Nota: si no consigues interesar a nadie con tu cuenta Pro o Global Pro, se te devolverá el importe abonado una vez finalizado tu anuncio.

Extras

Difusión inmediata

Tramitaremos tu propuesta por la vía rápida y la publicaremos en la página en cuanto hagas clic en “Publicar”.

Visibilidad destacada



Esto mejorará tu visibilidad online: se te mostrará en la página de inicio, aparecerás en la sección “Destacados” en lo alto de las listas de propuestas, tu propuesta aparecerá en lo alto de los resultados de búsqueda y se mostrará en la columna derecha de cada página en el area de inversores.

Revisión por expertos

Un miembro de nuestro equipo leerá tu propuesta y realizará una revisión completa de su contenido y estructura. A continuación, se pondrá en contacto contigo para sugerirte posibles enmiendas y un informe sobre tus puntos fuertes. También comprobarán

si hay errores tipográficos, de ortografía y gramática y si hay oportunidades de mejorar la redacción.

Función de privacidad

Incluimos el título y el resumen de tu propuesta en los motores de búsqueda para obtener un mayor tráfico. Con esta función puedes impedir que tu propuesta sea incluida en Google u otros motores de búsqueda. Tampoco aparecerá en las zonas públicas de la página, de tal modo que solo podrán verla los inversores ángeles registrados.

Opción	Descripción	Precio
Difusión Inmediata	¿Buscas resultados más rápidos? Solemos tardar 2 o 3 días en revisar las propuestas antes de publicarlas en el sitio. Si tienes prisa, debes añadir esta opción. Tramitaremos tu propuesta por la vía rápida y la publicaremos en el sitio en cuanto hagas clic en "Publicar".	29,00€
Visibilidad Destacada	¿Quieres jugar con ventaja? Esto incrementa tu visibilidad en línea. Tu propuesta aparecerá en la página principal, al principio del listado de propuestas y de los resultados de búsqueda para 30 días. Recibirás muchas más visitas y captarás mucho más interés.	199,00€
Revisión Experta	¿Quieres que te asesore un experto? Un miembro de nuestro equipo realizará una revisión exhaustiva de tu propuesta y te ofrecerá consejos sobre cómo podrías mejorarla. También te señalará los errores ortográficos, para que causes una buena impresión a los inversores. Nuestro equipo lee miles de planes de negocio todos los meses, así que sabe lo que se trae entre manos.	99,00€

Pago

Si optas por uno de nuestros paquetes de pago o alguno de nuestros aceleradores, te llevaremos al proceso de pago. Una vez que el pago se haya completado, te llevaremos a una página final en la que obtendrás información general sobre los pasos a seguir y podrás previsualizar tu propuesta.

Una vez satisfecho, haz clic en “Publicar” para presentar tu propuesta a nuestro equipo para su aprobación.

Recuerda

Una vez enviada, tu propuesta será examinada por un miembro de nuestro equipo. Si no has aportado suficientes detalles o tu propuesta está desorganizada y llena de errores, se te invitará a editarla antes de volver a presentarla para su aprobación.

Así que, para ahorrar tiempo a todo el mundo, asegúrate de que sea buena antes de presentarla.

Truco número 6: *Una vez que tu propuesta esté activa, probablemente querrás saber formas de aumentar tus oportunidades y acelerar el proceso. Aquí tienes un avance:*

Nuestro modelo principal solo te permite escribir mensajes a inversores que hayan contactado contigo previamente. Pero ofrecemos una oferta llamada “Toques” que te permite mandar mensajes personalizados a inversores que creas que se ajustan a tus necesidades.

eBooks

admin@angelesinversionistas.es