

Fes el primer pas en el teu procés d'inversió

Nom del procés d'inversió: he definit un nom intern que ens permet identificar fàcilment aquest procés i compartir-lo dins de l'equip.

Tipus de ronda: tinc clar en quin tipus de ronda s'emmarca aquest procés i quines expectatives de maduresa implica.

Dates objectiu: he definit un període orientatiu per iniciar contactes i un horitzó temporal per prendre decisions, assumint que els processos d'inversió no són immediats.

Persona responsable: he designat una persona que lidera les converses i coordina internament el procés, centralitzant la informació.

Objectiu clar: he definit quant capital vull aixecar i per a què s'utilitzarà de manera prioritària, evitant missatges genèrics o poc concrets.

Ús prioritari dels fons: tinc clar com es repartiran els recursos entre àrees clau com producte, creixement, equip o mercat, i puc justificar aquestes decisions.

Tipus d'inversor objectiu: he identificat quin tipus d'agents inversors s'adapten millor al meu projecte (business angels, fons de VC, corporacions o altres), segons el seu enfocament i experiència.

Determinació dels materials disponibles: tinc preparats els materials bàsics per iniciar converses (pitch deck, mètriques, demo, data room, etc.).

Criteris per avançar: he definit quins senyals indiquen un interès real per part d'un agent inversor, més enllà d'una conversa positiva o informal.

Criteris per pausar: tinc clars els motius pels quals pot tenir sentit frenar o replantejar el procés, evitant allargar converses sense avenços.

Amb aquest checklist podràs avaluar si la teva startup està preparada per iniciar un procés de captació d'inversió

Fase 1 – Problema i proposta de valor	Fase 2 – Mercat i oportunitat	Fase 3 – Tracció i validació	Fase 4 – Model de negoci i creixement
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Problema definit: he definit clarament el problema concret que existeix i per què suposa una dificultat real que mereix ser resolta <input type="checkbox"/> Client: tinc clar a qui afecta el problema <input type="checkbox"/> Rellevància: el problema és rellevant i freqüent per al client objectiu <input type="checkbox"/> Solució: la meva proposta respon directament al problema <input type="checkbox"/> Alternatives actuals: conec com resolen avui aquest problema els meus clients, fins i tot sense la meva solució <input type="checkbox"/> Diferenciació: la meva solució és diferent a les alternatives actuals <input type="checkbox"/> Claredat: sé explicar el valor del meu projecte de manera clara 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Mercat objectiu: tinc definit el mercat al qual m'adreço i he acotat l'abast inicial per no dispersar esforços <input type="checkbox"/> Mida: he estimat la mida del mercat (TAM, SAM i SOM) <input type="checkbox"/> Segmentació: tinc identificat un primer segment de clients al qual enfocar l'estratègia inicial <input type="checkbox"/> Accessibilitat: entenc com arribar a aquest mercat i quines barreres existeixen <input type="checkbox"/> Competència: conec els principals actors del mercat i entenc com es posicionen davant la meva proposta <input type="checkbox"/> Context: puc justificar per què aquest és un bon moment per llançar o escalar la solució i quins factors hi juguen a favor o en contra 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Validacions: compto amb evidències d'interès real per part de clients o persones usuàries, més enllà d'opinions informals <input type="checkbox"/> Ús o vendes: dispenso de pilots, usuaris actius o vendes <input type="checkbox"/> Mètriques: tinc identificades les mètriques clau que expliquen el funcionament i l'evolució del projecte <input type="checkbox"/> Evolució: puc explicar com ha avançat el projecte en el temps i quines fites rellevants s'han assolit <input type="checkbox"/> Aprenentatges clau: puc explicar quines decisions han canviat el projecte a partir de dades o feedback 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Ingressos: tinc clar com guanya diners el projecte <input type="checkbox"/> Costs: conec quins són els principals costos del model i quin impacte tenen en la sostenibilitat del projecte <input type="checkbox"/> Marge: el marge del negoci és coherent amb el tipus de solució i permet plantejar un creixement sostenible <input type="checkbox"/> Escalabilitat: puc explicar com créixer sense replicar costos <input type="checkbox"/> Palanques: identifico quins factors impulsen el creixement i quins són crítics per escalar <input type="checkbox"/> Explicació simple: sóc capaç d'explicar el model de negoci de manera clara i comprensible, sense dependre d'hipòtesis excessivament complexes

Amb aquest checklist podràs avaluar si la teva startup està preparada per iniciar un procés de captació d'inversió

Fase 5 – Equip i capacitats internes	Fase 6 – Narrativa i materials	Fase 7 – Estratègia de ronda	Fase 8 – Riscos i gestió del procés inversor
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Alineació: l'equip fundador comparteix visió, objectius i expectatives respecte al procés d'inversió <input type="checkbox"/> Rols: existeixen responsabilitats clares dins de l'equip per evitar solapaments o buits <input type="checkbox"/> Capacitats: l'equip cobreix les funcions clau necessàries en l'etapa actual del projecte <input type="checkbox"/> Compromís: el nivell de dedicació està definit i és coherent amb el procés d'inversió <input type="checkbox"/> Complementarietat: les capacitats de l'equip es complementen i aporten equilibri al projecte 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Pitch deck: dispo d'un pitch deck actualitzat que reflecteix fidelment l'estat actual del projecte <input type="checkbox"/> Coherència: el relat està alineat amb les dades i la realitat del projecte <input type="checkbox"/> Claredat: el missatge és fàcil de seguir i d'entendre per a persones externes al projecte <input type="checkbox"/> Adaptació: adapto el discurs al perfil i a l'interès de l'agent inversor <input type="checkbox"/> Consistència: el missatge és coherent en presentacions, converses i materials escrits 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Capital: sé quant capital necessito i per a què l'utilitzaré de manera prioritària <input type="checkbox"/> Perfil inversor: tinc clar quin tipus de persones inversores s'adapten millor al meu projecte <input type="checkbox"/> Encaix: la ronda encaixa amb el moment i la maduresa del projecte <input type="checkbox"/> Contactes: tinc definida una estratègia per iniciar i gestionar contactes amb inversors <input type="checkbox"/> Moment idoni: sóc conscient de quan té sentit iniciar converses segons l'estat del projecte 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Riscos: he identificat els principals riscos del projecte, tant interns com externs <input type="checkbox"/> Transparència: sé comunicar riscos amb realisme i honestedat <input type="checkbox"/> Expectatives: l'equip assumeix la durada i la incertesa del procés <input type="checkbox"/> Criteris: tinc definits criteris clars per decidir si continuar o pausar converses <input type="checkbox"/> Gestió interna: hem parlat com a equip de com afrontar el procés sense que afecti l'operativa diària