

Profesionaliza la relación con inversores: crea un IRM



En este apartado deberás plasmar aquellos inversores que han sido contactados por terceros, no por ti directamente.

Aquí debes poner a los inversores a los que has contactado tú, via mail con un one pager, por ejemplo.

Has superado las anteriores etapas y el inversor sigue interesado en tu startup, agenda una primera reunión o call con el objetivo de que el inversor conozca más a fondo el proyecto y resuelva dudas.

Si hay una respuesta favorable posterior a la primera reunión/call, lo habitual es que el inversor te pida información más detallada.

Si una vez analizada la información del Data Room, al inversor le encaja la ronda, este presentará la oportunidad de inversión al comité.

En esta sección deberás plasmar aquellos inversores que te hayan confirmado que van a invertir y los tickets que van a poner.

En esta columna, mostrarás los inversores que nunca respondieron o que finalmente decidieron no invertir.

Reseña	Contacto	1ª Reunión / Call	Estudio completo - Data Ro...	Comité de inversión	Confirmado	Perdidos
<ul style="list-style-type: none"> Big Ban Angels Successful Ventures Tom Horsey Pinama Inversiones Samaipata Bonsai Partners 	<ul style="list-style-type: none"> Clave Capital Faraday Venture Partners 	<ul style="list-style-type: none"> Big Sur Ventures Itnig Fund GVC Gaesco Easo Ventures Bolsa Social Fund 	<ul style="list-style-type: none"> Touristartups Abac Nest BStartup10 Lanai Partners 	<ul style="list-style-type: none"> Grupo Zriser - 100 k€ Ship2B - 50 k€ 	<ul style="list-style-type: none"> Encomenda - 100 k€ Archipiélago Next - 100 k€ K Fund - 200 k€ 	<ul style="list-style-type: none"> SeedRocket 4Founders Capital Bewater Funds Viriditas Ventures Inveready KM 0

+ Agregar tarea

+ Agregar tarea

+ Agregar tarea

+ Agregar tarea

+ Agregar tarea

+ Agregar tarea