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.

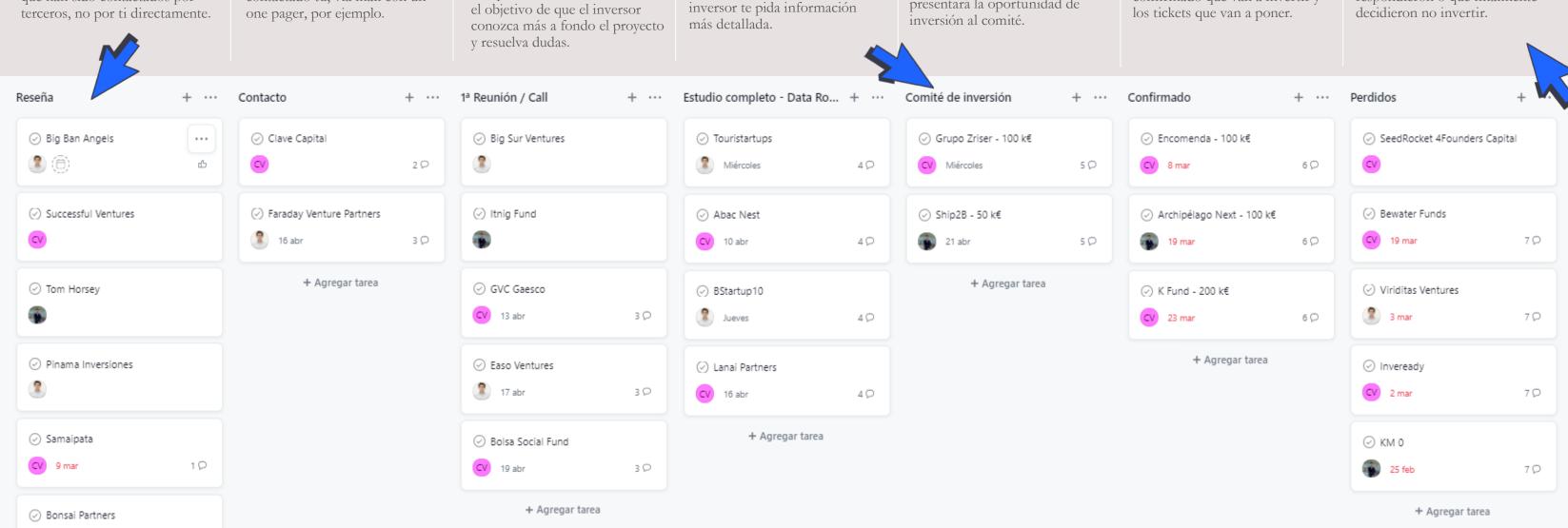
Has superado las anteriores etapas y el inversor sigue interesado en tu startup, agenda una primera reunión o call con el objetivo de que el inversor conozca más a fondo el proyecto y resuelva dudas.

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



+ Agregar tarea

10

