



Opinião

# Os três “C” do teu negócio

Paulo Bandeira  
Ontem

O pitch é algo que se treina, já há mentoring e há mesmo consultoria de alto gabarito para startups que queiram investir financeiramente no tema. Em qualquer caso, o que importa mesmo é o projeto.

O momento de apresentar o projeto a investidores é sempre um momento de algum stress entre os startups, especialmente se for a primeira vez.

Como em tudo, também o *pitch* se profissionalizou. Sabemos todos que não é o principal, mas mesmo um bom produto com **um mau *pitch* dificilmente conseguirá financiamento.**

O *pitch* é algo que se treina, já há *mentoring* e há mesmo consultoria de alto gabarito para startups que queiram investir financeiramente no tema (o melhor que já vi foi o Christoph Sollich, vejam-no em [www.pitchdoctor.com](http://www.pitchdoctor.com) ou no Youtube). Em qualquer caso, o que importa mesmo é o projeto.

O que querem os investidores saber em cinco minutos?

O que nos tem sido dito por investidores internacionais é que os startups têm de saber apresentar com coerência e eficiência os três “C” do projeto.

## O primeiro C é de Conceito.

O produto é a alma da Startup. É preciso saber explicar qual a necessidade do mercado e como o produto a pode colmatar. A comunicação coerente da conceptualização por trás do produto é aquilo que os investidores mais querem ouvir e compreender. Há que saber alcançar um equilíbrio entre a explicação técnica e a simplicidade do resultado que se pretende alcançar.

Há que falar simples, mas mostrar completo domínio da solução e confiança nos resultados.

## O segundo C é de Contratos.

Hoje em dia, um excelente produto ou solução sem proteção jurídica pode estar morto à partida.

Para qualquer investidor é fundamental perceber se a sociedade está convenientemente estruturada, se as relações entre os fundadores são equilibradas e estão acauteladas estatutariamente, mas, sobretudo, se o produto está registado/contabilizado em nome da sociedade objeto do investimento e, mais importante ainda, se o produto foi objeto de proteção ou registo de propriedade intelectual.

#### O terceiro C é de Cash-flow.

Demonstrada a valia do produto e que foi assegurada a sua proteção jurídica, há que provar aos investidores que o produto é monetizável.

Há que demonstrar a existência e latitude do mercado, o interesse na solução e se já existirem vendas tudo se torna mais fácil. Há também que saber dizer qual é e onde está o mercado. Há produtos que não funcionam em todos os mercados e saber identificar “o mercado” pode ser o segredo do produto.

Em resumo, quando estruturarem o *pitch*, para serem eficientes na mensagem, foquem apenas nos três C. Qual o Conceito, como se protege (contratualiza) e como se monetiza (como se transforma em *cash-flow*). Se o fizerem, metade do caminho para um financiamento bem-sucedido estará percorrido.

Artigo com  
o apoio de:



Paulo Bandeira