

«LAS 17 CLAVES PARA QUE UN INVERSOR APUESTE POR TU EMPRESA»



Una manera de hacer Europa

"Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020"



@PabloGimenoPGS

pgs@pablogimenosanchez.es



CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

LAS 17 CLAVES PARA CONVENCER A UN INVERSOR

1. ORGANIZARTE EN BASE AL MOTIVO POR EL QUE VENDES
2. TENER CLARO DÓNDE BUSCAR TU COMPRADOR/INVERSOR
3. ELEGIR EL MOMENTO ÓPTIMO PARA LA VENTA
4. PERSONALIZAR TU PROPUESTA AL INVERSOR
5. CONSEGUIR QUE TU PRESENTACIÓN SEA PERFECTA
6. REALIZAR UNA VALORACIÓN DE TU EMPRESA IDÓNEA
7. OFRECER LA CANTIDAD DE RIESGO Y RENTABILIDAD EXACTA
8. ENFOCAR CORRECTAMENTE EL PERFIL CIEGO Y EL ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD
9. ENFOCAR ADECUADAMENTE EL MEMORANDO DE INFORMACIÓN
10. SABER LAS VENTAJAS DE TENER UN ASESOR QUE TE COORDINE EL PROCESO DE VENTA
11. TRANSMITIR LA DISPOSICIÓN DE LAS CONDICIONES PERSONALES, ÉTICAS Y PROFESIONALES NECESARIAS
12. IMPEDIR QUE TU PROPUESTA NO OBTENGA RESPUESTA
13. INTENTAR QUE TU MODELO DE NEGOCIO SEA LO MÁS ESCALABLE POSIBLE
14. SABER FACILITAR OPCIONES DE SALIDA AL INVERSOR
15. CONSEGUIR SELLOS DE GARANTÍA QUE ACREDITEN Y POTENCIEN EL VALOR DE TU PROYECTO
16. ELABORAR UNA ESTRATEGIA CORRECTA EN CASO DE ESCALONAR LA VENTA
17. ENTENDER POR QUÉ TU TIEMPO ES EL ACTIVO MÁS VALIOSO DE TU PROYECTO
18. LA SUERTE

LAS 17 CLAVES PARA CONVENCER A UN INVERSOR

1. **ORGANIZARTE EN BASE AL MOTIVO POR EL QUE VENDES**
2. TENER CLARO DÓNDE BUSCAR TU COMPRADOR/INVERSOR
3. ELEGIR EL MOMENTO ÓPTIMO PARA LA VENTA
4. PERSONALIZAR TU PROPUESTA AL INVERSOR
5. CONSEGUIR QUE TU PRESENTACIÓN SEA PERFECTA
6. REALIZAR UNA VALORACIÓN DE TU EMPRESA IDÓNEA
7. OFRECER LA CANTIDAD DE RIESGO Y RENTABILIDAD EXACTA
8. ENFOCAR CORRECTAMENTE EL PERFIL CIEGO Y EL ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD
9. ENFOCAR ADECUADAMENTE EL MEMORANDO DE INFORMACIÓN
10. SABER LAS VENTAJAS DE TENER UN ASESOR QUE TE COORDINE EL PROCESO DE VENTA
11. TRANSMITIR LA DISPOSICIÓN DE LAS CONDICIONES PERSONALES, ÉTICAS Y PROFESIONALES NECESARIAS
12. IMPEDIR QUE TU PROPUESTA NO OBTENGA RESPUESTA
13. INTENTAR QUE TU MODELO DE NEGOCIO SEA LO MÁS ESCALABLE POSIBLE
14. SABER FACILITAR OPCIONES DE SALIDA AL INVERSOR
15. CONSEGUIR SELLOS DE GARANTÍA QUE ACREDITEN Y POTENCIEN EL VALOR DE TU PROYECTO
16. ELABORAR UNA ESTRATEGIA CORRECTA EN CASO DE ESCALONAR LA VENTA
17. ENTENDER POR QUÉ TU TIEMPO ES EL ACTIVO MÁS VALIOSO DE TU PROYECTO
18. LA SUERTE

ORGANIZARTE EN BASE AL MOTIVO POR EL QUE VENDES

LAS 17 CLAVES PARA CONVENCER A UN INVERSOR

1. ORGANIZARTE EN BASE AL MOTIVO POR EL QUE VENDES
2. **TENER CLARO DÓNDE BUSCAR TU COMPRADOR/INVERSOR**
3. ELEGIR EL MOMENTO ÓPTIMO PARA LA VENTA
4. PERSONALIZAR TU PROPUESTA AL INVERSOR
5. CONSEGUIR QUE TU PRESENTACIÓN SEA PERFECTA
6. REALIZAR UNA VALORACIÓN DE TU EMPRESA IDÓNEA
7. OFRECER LA CANTIDAD DE RIESGO Y RENTABILIDAD EXACTA
8. ENFOCAR CORRECTAMENTE EL PERFIL CIEGO Y EL ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD
9. ENFOCAR ADECUADAMENTE EL MEMORANDO DE INFORMACIÓN
10. SABER LAS VENTAJAS DE TENER UN ASESOR QUE TE COORDINE EL PROCESO DE VENTA
11. TRANSMITIR LA DISPOSICIÓN DE LAS CONDICIONES PERSONALES, ÉTICAS Y PROFESIONALES NECESARIAS
12. IMPEDIR QUE TU PROPUESTA NO OBTENGA RESPUESTA
13. INTENTAR QUE TU MODELO DE NEGOCIO SEA LO MÁS ESCALABLE POSIBLE
14. SABER FACILITAR OPCIONES DE SALIDA AL INVERSOR
15. CONSEGUIR SELLOS DE GARANTÍA QUE ACREDITEN Y POTENCIEN EL VALOR DE TU PROYECTO
16. ELABORAR UNA ESTRATEGIA CORRECTA EN CASO DE ESCALONAR LA VENTA
17. ENTENDER POR QUÉ TU TIEMPO ES EL ACTIVO MÁS VALIOSO DE TU PROYECTO
18. LA SUERTE

**TENER CLARO DÓNDE
BUSCAR TU
COMPRADOR/INVERSOR**

LAS 17 CLAVES PARA CONVENCER A UN INVERSOR

1. ORGANIZARTE EN BASE AL MOTIVO POR EL QUE VENDES
2. TENER CLARO DÓNDE BUSCAR TU COMPRADOR/INVERSOR
3. **ELEGIR EL MOMENTO ÓPTIMO PARA LA VENTA**
4. PERSONALIZAR TU PROPUESTA AL INVERSOR
5. CONSEGUIR QUE TU PRESENTACIÓN SEA PERFECTA
6. REALIZAR UNA VALORACIÓN DE TU EMPRESA IDÓNEA
7. OFRECER LA CANTIDAD DE RIESGO Y RENTABILIDAD EXACTA
8. ENFOCAR CORRECTAMENTE EL PERFIL CIEGO Y EL ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD
9. ENFOCAR ADECUADAMENTE EL MEMORANDO DE INFORMACIÓN
10. SABER LAS VENTAJAS DE TENER UN ASESOR QUE TE COORDINE EL PROCESO DE VENTA
11. TRANSMITIR LA DISPOSICIÓN DE LAS CONDICIONES PERSONALES, ÉTICAS Y PROFESIONALES NECESARIAS
12. IMPEDIR QUE TU PROPUESTA NO OBTENGA RESPUESTA
13. INTENTAR QUE TU MODELO DE NEGOCIO SEA LO MÁS ESCALABLE POSIBLE
14. SABER FACILITAR OPCIONES DE SALIDA AL INVERSOR
15. CONSEGUIR SELLOS DE GARANTÍA QUE ACREDITEN Y POTENCIEN EL VALOR DE TU PROYECTO
16. ELABORAR UNA ESTRATEGIA CORRECTA EN CASO DE ESCALONAR LA VENTA
17. ENTENDER POR QUÉ TU TIEMPO ES EL ACTIVO MÁS VALIOSO DE TU PROYECTO
18. LA SUERTE

ELEGIR EL MOMENTO ÓPTIMO PARA LA VENTA

LAS 17 CLAVES PARA CONVENCER A UN INVERSOR

1. ORGANIZARTE EN BASE AL MOTIVO POR EL QUE VENDES
2. TENER CLARO DÓNDE BUSCAR TU COMPRADOR/INVERSOR
3. ELEGIR EL MOMENTO ÓPTIMO PARA LA VENTA
4. **PERSONALIZAR TU PROPUESTA AL INVERSOR**
5. CONSEGUIR QUE TU PRESENTACIÓN SEA PERFECTA
6. REALIZAR UNA VALORACIÓN DE TU EMPRESA IDÓNEA
7. OFRECER LA CANTIDAD DE RIESGO Y RENTABILIDAD EXACTA
8. ENFOCAR CORRECTAMENTE EL PERFIL CIEGO Y EL ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD
9. ENFOCAR ADECUADAMENTE EL MEMORANDO DE INFORMACIÓN
10. SABER LAS VENTAJAS DE TENER UN ASESOR QUE TE COORDINE EL PROCESO DE VENTA
11. TRANSMITIR LA DISPOSICIÓN DE LAS CONDICIONES PERSONALES, ÉTICAS Y PROFESIONALES NECESARIAS
12. IMPEDIR QUE TU PROPUESTA NO OBTENGA RESPUESTA
13. INTENTAR QUE TU MODELO DE NEGOCIO SEA LO MÁS ESCALABLE POSIBLE
14. SABER FACILITAR OPCIONES DE SALIDA AL INVERSOR
15. CONSEGUIR SELLOS DE GARANTÍA QUE ACREDITEN Y POTENCIEN EL VALOR DE TU PROYECTO
16. ELABORAR UNA ESTRATEGIA CORRECTA EN CASO DE ESCALONAR LA VENTA
17. ENTENDER POR QUÉ TU TIEMPO ES EL ACTIVO MÁS VALIOSO DE TU PROYECTO
18. LA SUERTE

PERSONALIZAR TU PROPUESTA AL INVERSOR

LAS 17 CLAVES PARA CONVENCER A UN INVERSOR

1. ORGANIZARTE EN BASE AL MOTIVO POR EL QUE VENDES
2. TENER CLARO DÓNDE BUSCAR TU COMPRADOR/INVERSOR
3. ELEGIR EL MOMENTO ÓPTIMO PARA LA VENTA
4. PERSONALIZAR TU PROPUESTA AL INVERSOR
5. **CONSEGUIR QUE TU PRESENTACIÓN SEA PERFECTA**
6. REALIZAR UNA VALORACIÓN DE TU EMPRESA IDÓNEA
7. OFRECER LA CANTIDAD DE RIESGO Y RENTABILIDAD EXACTA
8. ENFOCAR CORRECTAMENTE EL PERFIL CIEGO Y EL ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD
9. ENFOCAR ADECUADAMENTE EL MEMORANDO DE INFORMACIÓN
10. SABER LAS VENTAJAS DE TENER UN ASESOR QUE TE COORDINE EL PROCESO DE VENTA
11. TRANSMITIR LA DISPOSICIÓN DE LAS CONDICIONES PERSONALES, ÉTICAS Y PROFESIONALES NECESARIAS
12. IMPEDIR QUE TU PROPUESTA NO OBTENGA RESPUESTA
13. INTENTAR QUE TU MODELO DE NEGOCIO SEA LO MÁS ESCALABLE POSIBLE
14. SABER FACILITAR OPCIONES DE SALIDA AL INVERSOR
15. CONSEGUIR SELLOS DE GARANTÍA QUE ACREDITEN Y POTENCIEN EL VALOR DE TU PROYECTO
16. ELABORAR UNA ESTRATEGIA CORRECTA EN CASO DE ESCALONAR LA VENTA
17. ENTENDER POR QUÉ TU TIEMPO ES EL ACTIVO MÁS VALIOSO DE TU PROYECTO
18. LA SUERTE

**CONSEGUIR QUE TU
PRESENTACIÓN SEA
PERFECTA**

LAS 17 CLAVES PARA CONVENCER A UN INVERSOR

1. ORGANIZARTE EN BASE AL MOTIVO POR EL QUE VENDES
2. TENER CLARO DÓNDE BUSCAR TU COMPRADOR/INVERSOR
3. ELEGIR EL MOMENTO ÓPTIMO PARA LA VENTA
4. PERSONALIZAR TU PROPUESTA AL INVERSOR
5. CONSEGUIR QUE TU PRESENTACIÓN SEA PERFECTA
6. **REALIZAR UNA VALORACIÓN DE TU EMPRESA IDÓNEA**
7. OFRECER LA CANTIDAD DE RIESGO Y RENTABILIDAD EXACTA
8. ENFOCAR CORRECTAMENTE EL PERFIL CIEGO Y EL ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD
9. ENFOCAR ADECUADAMENTE EL MEMORANDO DE INFORMACIÓN
10. SABER LAS VENTAJAS DE TENER UN ASESOR QUE TE COORDINE EL PROCESO DE VENTA
11. TRANSMITIR LA DISPOSICIÓN DE LAS CONDICIONES PERSONALES, ÉTICAS Y PROFESIONALES NECESARIAS
12. IMPEDIR QUE TU PROPUESTA NO OBTENGA RESPUESTA
13. INTENTAR QUE TU MODELO DE NEGOCIO SEA LO MÁS ESCALABLE POSIBLE
14. SABER FACILITAR OPCIONES DE SALIDA AL INVERSOR
15. CONSEGUIR SELLOS DE GARANTÍA QUE ACREDITEN Y POTENCIEN EL VALOR DE TU PROYECTO
16. ELABORAR UNA ESTRATEGIA CORRECTA EN CASO DE ESCALONAR LA VENTA
17. ENTENDER POR QUÉ TU TIEMPO ES EL ACTIVO MÁS VALIOSO DE TU PROYECTO
18. LA SUERTE

REALIZAR UNA VALORACIÓN DE TU EMPRESA IDÓNEA

LAS 17 CLAVES PARA CONVENCER A UN INVERSOR

1. ORGANIZARTE EN BASE AL MOTIVO POR EL QUE VENDES
2. TENER CLARO DÓNDE BUSCAR TU COMPRADOR/INVERSOR
3. ELEGIR EL MOMENTO ÓPTIMO PARA LA VENTA
4. PERSONALIZAR TU PROPUESTA AL INVERSOR
5. CONSEGUIR QUE TU PRESENTACIÓN SEA PERFECTA
6. REALIZAR UNA VALORACIÓN DE TU EMPRESA IDÓNEA
7. **OFRECER LA CANTIDAD DE RIESGO Y RENTABILIDAD EXACTA**
8. ENFOCAR CORRECTAMENTE EL PERFIL CIEGO Y EL ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD
9. ENFOCAR ADECUADAMENTE EL MEMORANDO DE INFORMACIÓN
10. SABER LAS VENTAJAS DE TENER UN ASESOR QUE TE COORDINE EL PROCESO DE VENTA
11. TRANSMITIR LA DISPOSICIÓN DE LAS CONDICIONES PERSONALES, ÉTICAS Y PROFESIONALES NECESARIAS
12. IMPEDIR QUE TU PROPUESTA NO OBTENGA RESPUESTA
13. INTENTAR QUE TU MODELO DE NEGOCIO SEA LO MÁS ESCALABLE POSIBLE
14. SABER FACILITAR OPCIONES DE SALIDA AL INVERSOR
15. CONSEGUIR SELLOS DE GARANTÍA QUE ACREDITEN Y POTENCIEN EL VALOR DE TU PROYECTO
16. ELABORAR UNA ESTRATEGIA CORRECTA EN CASO DE ESCALONAR LA VENTA
17. ENTENDER POR QUÉ TU TIEMPO ES EL ACTIVO MÁS VALIOSO DE TU PROYECTO
18. LA SUERTE

**OFRECER LA CANTIDAD DE
RIESGO Y RENTABILIDAD
EXACTA**

LAS 17 CLAVES PARA CONVENCER A UN INVERSOR

1. ORGANIZARTE EN BASE AL MOTIVO POR EL QUE VENDES
2. TENER CLARO DÓNDE BUSCAR TU COMPRADOR/INVERSOR
3. ELEGIR EL MOMENTO ÓPTIMO PARA LA VENTA
4. PERSONALIZAR TU PROPUESTA AL INVERSOR
5. CONSEGUIR QUE TU PRESENTACIÓN SEA PERFECTA
6. REALIZAR UNA VALORACIÓN DE TU EMPRESA IDÓNEA
7. OFRECER LA CANTIDAD DE RIESGO Y RENTABILIDAD EXACTA
8. **ENFOCAR CORRECTAMENTE EL PERFIL CIEGO Y EL ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD**
9. ENFOCAR ADECUADAMENTE EL MEMORANDO DE INFORMACIÓN
10. SABER LAS VENTAJAS DE TENER UN ASESOR QUE TE COORDINE EL PROCESO DE VENTA
11. TRANSMITIR LA DISPOSICIÓN DE LAS CONDICIONES PERSONALES, ÉTICAS Y PROFESIONALES NECESARIAS
12. IMPEDIR QUE TU PROPUESTA NO OBTENGA RESPUESTA
13. INTENTAR QUE TU MODELO DE NEGOCIO SEA LO MÁS ESCALABLE POSIBLE
14. SABER FACILITAR OPCIONES DE SALIDA AL INVERSOR
15. CONSEGUIR SELLOS DE GARANTÍA QUE ACREDITEN Y POTENCIEN EL VALOR DE TU PROYECTO
16. ELABORAR UNA ESTRATEGIA CORRECTA EN CASO DE ESCALONAR LA VENTA
17. ENTENDER POR QUÉ TU TIEMPO ES EL ACTIVO MÁS VALIOSO DE TU PROYECTO
18. LA SUERTE

ENFOCAR CORRECTAMENTE EL PERFIL CIEGO Y EL ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD

LAS 17 CLAVES PARA CONVENCER A UN INVERSOR

1. ORGANIZARTE EN BASE AL MOTIVO POR EL QUE VENDES
2. TENER CLARO DÓNDE BUSCAR TU COMPRADOR/INVERSOR
3. ELEGIR EL MOMENTO ÓPTIMO PARA LA VENTA
4. PERSONALIZAR TU PROPUESTA AL INVERSOR
5. CONSEGUIR QUE TU PRESENTACIÓN SEA PERFECTA
6. REALIZAR UNA VALORACIÓN DE TU EMPRESA IDÓNEA
7. OFRECER LA CANTIDAD DE RIESGO Y RENTABILIDAD EXACTA
8. ENFOCAR CORRECTAMENTE EL PERFIL CIEGO Y EL ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD
9. **ENFOCAR ADECUADAMENTE EL MEMORANDO DE INFORMACIÓN**
10. SABER LAS VENTAJAS DE TENER UN ASESOR QUE TE COORDINE EL PROCESO DE VENTA
11. TRANSMITIR LA DISPOSICIÓN DE LAS CONDICIONES PERSONALES, ÉTICAS Y PROFESIONALES NECESARIAS
12. IMPEDIR QUE TU PROPUESTA NO OBTENGA RESPUESTA
13. INTENTAR QUE TU MODELO DE NEGOCIO SEA LO MÁS ESCALABLE POSIBLE
14. SABER FACILITAR OPCIONES DE SALIDA AL INVERSOR
15. CONSEGUIR SELLOS DE GARANTÍA QUE ACREDITEN Y POTENCIEN EL VALOR DE TU PROYECTO
16. ELABORAR UNA ESTRATEGIA CORRECTA EN CASO DE ESCALONAR LA VENTA
17. ENTENDER POR QUÉ TU TIEMPO ES EL ACTIVO MÁS VALIOSO DE TU PROYECTO
18. LA SUERTE

ENFOCAR ADECUADAMENTE EL MEMORANDO DE INFORMACIÓN

LAS 17 CLAVES PARA CONVENCER A UN INVERSOR

1. ORGANIZARTE EN BASE AL MOTIVO POR EL QUE VENDES
2. TENER CLARO DÓNDE BUSCAR TU COMPRADOR/INVERSOR
3. ELEGIR EL MOMENTO ÓPTIMO PARA LA VENTA
4. PERSONALIZAR TU PROPUESTA AL INVERSOR
5. CONSEGUIR QUE TU PRESENTACIÓN SEA PERFECTA
6. REALIZAR UNA VALORACIÓN DE TU EMPRESA IDÓNEA
7. OFRECER LA CANTIDAD DE RIESGO Y RENTABILIDAD EXACTA
8. ENFOCAR CORRECTAMENTE EL PERFIL CIEGO Y EL ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD
9. ENFOCAR ADECUADAMENTE EL MEMORANDO DE INFORMACIÓN
10. **SABER LAS VENTAJAS DE TENER UN ASESOR QUE TE COORDINE EL PROCESO DE VENTA**
11. TRANSMITIR LA DISPOSICIÓN DE LAS CONDICIONES PERSONALES, ÉTICAS Y PROFESIONALES NECESARIAS
12. IMPEDIR QUE TU PROPUESTA NO OBTENGA RESPUESTA
13. INTENTAR QUE TU MODELO DE NEGOCIO SEA LO MÁS ESCALABLE POSIBLE
14. SABER FACILITAR OPCIONES DE SALIDA AL INVERSOR
15. CONSEGUIR SELLOS DE GARANTÍA QUE ACREDITEN Y POTENCIEN EL VALOR DE TU PROYECTO
16. ELABORAR UNA ESTRATEGIA CORRECTA EN CASO DE ESCALONAR LA VENTA
17. ENTENDER POR QUÉ TU TIEMPO ES EL ACTIVO MÁS VALIOSO DE TU PROYECTO
18. LA SUERTE

**SABER LAS VENTAJAS DE
TENER UN ASESOR QUE TE
COORDINE EL PROCESO DE
VENTA**

LAS 17 CLAVES PARA CONVENCER A UN INVERSOR

1. ORGANIZARTE EN BASE AL MOTIVO POR EL QUE VENDES
2. TENER CLARO DÓNDE BUSCAR TU COMPRADOR/INVERSOR
3. ELEGIR EL MOMENTO ÓPTIMO PARA LA VENTA
4. PERSONALIZAR TU PROPUESTA AL INVERSOR
5. CONSEGUIR QUE TU PRESENTACIÓN SEA PERFECTA
6. REALIZAR UNA VALORACIÓN DE TU EMPRESA IDÓNEA
7. OFRECER LA CANTIDAD DE RIESGO Y RENTABILIDAD EXACTA
8. ENFOCAR CORRECTAMENTE EL PERFIL CIEGO Y EL ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD
9. ENFOCAR ADECUADAMENTE EL MEMORANDO DE INFORMACIÓN
10. SABER LAS VENTAJAS DE TENER UN ASESOR QUE TE COORDINE EL PROCESO DE VENTA
11. **TRANSMITIR LA DISPOSICIÓN DE LAS CONDICIONES PERSONALES, ÉTICAS Y PROFESIONALES NECESARIAS**
12. IMPEDIR QUE TU PROPUESTA NO OBTENGA RESPUESTA
13. INTENTAR QUE TU MODELO DE NEGOCIO SEA LO MÁS ESCALABLE POSIBLE
14. SABER FACILITAR OPCIONES DE SALIDA AL INVERSOR
15. CONSEGUIR SELLOS DE GARANTÍA QUE ACREDITEN Y POTENCIEN EL VALOR DE TU PROYECTO
16. ELABORAR UNA ESTRATEGIA CORRECTA EN CASO DE ESCALONAR LA VENTA
17. ENTENDER POR QUÉ TU TIEMPO ES EL ACTIVO MÁS VALIOSO DE TU PROYECTO
18. LA SUERTE

**TRANSMITIR LA DISPOSICIÓN DE
LAS CONDICIONES PERSONALES,
ÉTICAS Y PROFESIONALES
NECESARIAS**

LAS 17 CLAVES PARA CONVENCER A UN INVERSOR

1. ORGANIZARTE EN BASE AL MOTIVO POR EL QUE VENDES
2. TENER CLARO DÓNDE BUSCAR TU COMPRADOR/INVERSOR
3. ELEGIR EL MOMENTO ÓPTIMO PARA LA VENTA
4. PERSONALIZAR TU PROPUESTA AL INVERSOR
5. CONSEGUIR QUE TU PRESENTACIÓN SEA PERFECTA
6. REALIZAR UNA VALORACIÓN DE TU EMPRESA IDÓNEA
7. OFRECER LA CANTIDAD DE RIESGO Y RENTABILIDAD EXACTA
8. ENFOCAR CORRECTAMENTE EL PERFIL CIEGO Y EL ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD
9. ENFOCAR ADECUADAMENTE EL MEMORANDO DE INFORMACIÓN
10. SABER LAS VENTAJAS DE TENER UN ASESOR QUE TE COORDINE EL PROCESO DE VENTA
11. TRANSMITIR LA DISPOSICIÓN DE LAS CONDICIONES PERSONALES, ÉTICAS Y PROFESIONALES NECESARIAS
12. **IMPEDIR QUE TU PROPUESTA NO OBTENGA RESPUESTA**
13. INTENTAR QUE TU MODELO DE NEGOCIO SEA LO MÁS ESCALABLE POSIBLE
14. SABER FACILITAR OPCIONES DE SALIDA AL INVERSOR
15. CONSEGUIR SELLOS DE GARANTÍA QUE ACREDITEN Y POTENCIEN EL VALOR DE TU PROYECTO
16. ELABORAR UNA ESTRATEGIA CORRECTA EN CASO DE ESCALONAR LA VENTA
17. ENTENDER POR QUÉ TU TIEMPO ES EL ACTIVO MÁS VALIOSO DE TU PROYECTO
18. LA SUERTE

IMPEDIR QUE TU PROPUESTA NO OBTENGA RESPUESTA

LAS 17 CLAVES PARA CONVENCER A UN INVERSOR

1. ORGANIZARTE EN BASE AL MOTIVO POR EL QUE VENDES
2. TENER CLARO DÓNDE BUSCAR TU COMPRADOR/INVERSOR
3. ELEGIR EL MOMENTO ÓPTIMO PARA LA VENTA
4. PERSONALIZAR TU PROPUESTA AL INVERSOR
5. CONSEGUIR QUE TU PRESENTACIÓN SEA PERFECTA
6. REALIZAR UNA VALORACIÓN DE TU EMPRESA IDÓNEA
7. OFRECER LA CANTIDAD DE RIESGO Y RENTABILIDAD EXACTA
8. ENFOCAR CORRECTAMENTE EL PERFIL CIEGO Y EL ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD
9. ENFOCAR ADECUADAMENTE EL MEMORANDO DE INFORMACIÓN
10. SABER LAS VENTAJAS DE TENER UN ASESOR QUE TE COORDINE EL PROCESO DE VENTA
11. TRANSMITIR LA DISPOSICIÓN DE LAS CONDICIONES PERSONALES, ÉTICAS Y PROFESIONALES NECESARIAS
12. IMPEDIR QUE TU PROPUESTA NO OBTENGA RESPUESTA
13. **INTENTAR QUE TU MODELO DE NEGOCIO SEA LO MÁS ESCALABLE POSIBLE**
14. SABER FACILITAR OPCIONES DE SALIDA AL INVERSOR
15. CONSEGUIR SELLOS DE GARANTÍA QUE ACREDITEN Y POTENCIEN EL VALOR DE TU PROYECTO
16. ELABORAR UNA ESTRATEGIA CORRECTA EN CASO DE ESCALONAR LA VENTA
17. ENTENDER POR QUÉ TU TIEMPO ES EL ACTIVO MÁS VALIOSO DE TU PROYECTO
18. LA SUERTE

**INTENTAR QUE TU MODELO
DE NEGOCIO SEA LO MÁS
ESCALABLE POSIBLE**

LAS 17 CLAVES PARA CONVENCER A UN INVERSOR

1. ORGANIZARTE EN BASE AL MOTIVO POR EL QUE VENDES
2. TENER CLARO DÓNDE BUSCAR TU COMPRADOR/INVERSOR
3. ELEGIR EL MOMENTO ÓPTIMO PARA LA VENTA
4. PERSONALIZAR TU PROPUESTA AL INVERSOR
5. CONSEGUIR QUE TU PRESENTACIÓN SEA PERFECTA
6. REALIZAR UNA VALORACIÓN DE TU EMPRESA IDÓNEA
7. OFRECER LA CANTIDAD DE RIESGO Y RENTABILIDAD EXACTA
8. ENFOCAR CORRECTAMENTE EL PERFIL CIEGO Y EL ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD
9. ENFOCAR ADECUADAMENTE EL MEMORANDO DE INFORMACIÓN
10. SABER LAS VENTAJAS DE TENER UN ASESOR QUE TE COORDINE EL PROCESO DE VENTA
11. TRANSMITIR LA DISPOSICIÓN DE LAS CONDICIONES PERSONALES, ÉTICAS Y PROFESIONALES NECESARIAS
12. IMPEDIR QUE TU PROPUESTA NO OBTENGA RESPUESTA
13. INTENTAR QUE TU MODELO DE NEGOCIO SEA LO MÁS ESCALABLE POSIBLE
14. **SABER FACILITAR OPCIONES DE SALIDA AL INVERSOR**
15. CONSEGUIR SELLOS DE GARANTÍA QUE ACREDITEN Y POTENCIEN EL VALOR DE TU PROYECTO
16. ELABORAR UNA ESTRATEGIA CORRECTA EN CASO DE ESCALONAR LA VENTA
17. ENTENDER POR QUÉ TU TIEMPO ES EL ACTIVO MÁS VALIOSO DE TU PROYECTO
18. LA SUERTE

SABER FACILITAR OPCIONES DE SALIDA AL INVERSOR

LAS 17 CLAVES PARA CONVENCER A UN INVERSOR

1. ORGANIZARTE EN BASE AL MOTIVO POR EL QUE VENDES
2. TENER CLARO DÓNDE BUSCAR TU COMPRADOR/INVERSOR
3. ELEGIR EL MOMENTO ÓPTIMO PARA LA VENTA
4. PERSONALIZAR TU PROPUESTA AL INVERSOR
5. CONSEGUIR QUE TU PRESENTACIÓN SEA PERFECTA
6. REALIZAR UNA VALORACIÓN DE TU EMPRESA IDÓNEA
7. OFRECER LA CANTIDAD DE RIESGO Y RENTABILIDAD EXACTA
8. ENFOCAR CORRECTAMENTE EL PERFIL CIEGO Y EL ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD
9. ENFOCAR ADECUADAMENTE EL MEMORANDO DE INFORMACIÓN
10. SABER LAS VENTAJAS DE TENER UN ASESOR QUE TE COORDINE EL PROCESO DE VENTA
11. TRANSMITIR LA DISPOSICIÓN DE LAS CONDICIONES PERSONALES, ÉTICAS Y PROFESIONALES NECESARIAS
12. IMPEDIR QUE TU PROPUESTA NO OBTENGA RESPUESTA
13. INTENTAR QUE TU MODELO DE NEGOCIO SEA LO MÁS ESCALABLE POSIBLE
14. SABER FACILITAR OPCIONES DE SALIDA AL INVERSOR
15. **CONSEGUIR SELLOS DE GARANTÍA QUE ACREDITEN Y POTENCIEN EL VALOR DE TU PROYECTO**
16. ELABORAR UNA ESTRATEGIA CORRECTA EN CASO DE ESCALONAR LA VENTA
17. ENTENDER POR QUÉ TU TIEMPO ES EL ACTIVO MÁS VALIOSO DE TU PROYECTO
18. LA SUERTE

**CONSEGUIR SELLOS DE
GARANTÍA QUE ACREDITEN Y
POTENCIEEN EL VALOR DE TU
PROYECTO**

LAS 17 CLAVES PARA CONVENCER A UN INVERSOR

1. ORGANIZARTE EN BASE AL MOTIVO POR EL QUE VENDES
2. TENER CLARO DÓNDE BUSCAR TU COMPRADOR/INVERSOR
3. ELEGIR EL MOMENTO ÓPTIMO PARA LA VENTA
4. PERSONALIZAR TU PROPUESTA AL INVERSOR
5. CONSEGUIR QUE TU PRESENTACIÓN SEA PERFECTA
6. REALIZAR UNA VALORACIÓN DE TU EMPRESA IDÓNEA
7. OFRECER LA CANTIDAD DE RIESGO Y RENTABILIDAD EXACTA
8. ENFOCAR CORRECTAMENTE EL PERFIL CIEGO Y EL ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD
9. ENFOCAR ADECUADAMENTE EL MEMORANDO DE INFORMACIÓN
10. SABER LAS VENTAJAS DE TENER UN ASESOR QUE TE COORDINE EL PROCESO DE VENTA
11. TRANSMITIR LA DISPOSICIÓN DE LAS CONDICIONES PERSONALES, ÉTICAS Y PROFESIONALES NECESARIAS
12. IMPEDIR QUE TU PROPUESTA NO OBTENGA RESPUESTA
13. INTENTAR QUE TU MODELO DE NEGOCIO SEA LO MÁS ESCALABLE POSIBLE
14. SABER FACILITAR OPCIONES DE SALIDA AL INVERSOR
15. CONSEGUIR SELLOS DE GARANTÍA QUE ACREDITEN Y POTENCIEN EL VALOR DE TU PROYECTO
16. **ELABORAR UNA ESTRATEGIA CORRECTA EN CASO DE ESCALONAR LA VENTA**
17. ENTENDER POR QUÉ TU TIEMPO ES EL ACTIVO MÁS VALIOSO DE TU PROYECTO
18. LA SUERTE

**ELABORAR UNA ESTRATEGIA
CORRECTA EN CASO DE
ESCALONAR LA VENTA**

LAS 17 CLAVES PARA CONVENCER A UN INVERSOR

1. ORGANIZARTE EN BASE AL MOTIVO POR EL QUE VENDES
2. TENER CLARO DÓNDE BUSCAR TU COMPRADOR/INVERSOR
3. ELEGIR EL MOMENTO ÓPTIMO PARA LA VENTA
4. PERSONALIZAR TU PROPUESTA AL INVERSOR
5. CONSEGUIR QUE TU PRESENTACIÓN SEA PERFECTA
6. REALIZAR UNA VALORACIÓN DE TU EMPRESA IDÓNEA
7. OFRECER LA CANTIDAD DE RIESGO Y RENTABILIDAD EXACTA
8. ENFOCAR CORRECTAMENTE EL PERFIL CIEGO Y EL ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD
9. ENFOCAR ADECUADAMENTE EL MEMORANDO DE INFORMACIÓN
10. SABER LAS VENTAJAS DE TENER UN ASESOR QUE TE COORDINE EL PROCESO DE VENTA
11. TRANSMITIR LA DISPOSICIÓN DE LAS CONDICIONES PERSONALES, ÉTICAS Y PROFESIONALES NECESARIAS
12. IMPEDIR QUE TU PROPUESTA NO OBTENGA RESPUESTA
13. INTENTAR QUE TU MODELO DE NEGOCIO SEA LO MÁS ESCALABLE POSIBLE
14. SABER FACILITAR OPCIONES DE SALIDA AL INVERSOR
15. CONSEGUIR SELLOS DE GARANTÍA QUE ACREDITEN Y POTENCIEN EL VALOR DE TU PROYECTO
16. ELABORAR UNA ESTRATEGIA CORRECTA EN CASO DE ESCALONAR LA VENTA
17. **ENTENDER POR QUÉ TU TIEMPO ES EL ACTIVO MÁS VALIOSO DE TU PROYECTO**
18. LA SUERTE

**ENTENDER POR QUÉ TU
TIEMPO ES EL ACTIVO MÁS
VALIOSO DE TU PROYECTO**

LAS 17 CLAVES PARA CONVENCER A UN INVERSOR

1. ORGANIZARTE EN BASE AL MOTIVO POR EL QUE VENDES
2. TENER CLARO DÓNDE BUSCAR TU COMPRADOR/INVERSOR
3. ELEGIR EL MOMENTO ÓPTIMO PARA LA VENTA
4. PERSONALIZAR TU PROPUESTA AL INVERSOR
5. CONSEGUIR QUE TU PRESENTACIÓN SEA PERFECTA
6. REALIZAR UNA VALORACIÓN DE TU EMPRESA IDÓNEA
7. OFRECER LA CANTIDAD DE RIESGO Y RENTABILIDAD EXACTA
8. ENFOCAR CORRECTAMENTE EL PERFIL CIEGO Y EL ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD
9. ENFOCAR ADECUADAMENTE EL MEMORANDO DE INFORMACIÓN
10. SABER LAS VENTAJAS DE TENER UN ASESOR QUE TE COORDINE EL PROCESO DE VENTA
11. TRANSMITIR LA DISPOSICIÓN DE LAS CONDICIONES PERSONALES, ÉTICAS Y PROFESIONALES NECESARIAS
12. IMPEDIR QUE TU PROPUESTA NO OBTENGA RESPUESTA
13. INTENTAR QUE TU MODELO DE NEGOCIO SEA LO MÁS ESCALABLE POSIBLE
14. SABER FACILITAR OPCIONES DE SALIDA AL INVERSOR
15. CONSEGUIR SELLOS DE GARANTÍA QUE ACREDITEN Y POTENCIEN EL VALOR DE TU PROYECTO
16. ELABORAR UNA ESTRATEGIA CORRECTA EN CASO DE ESCALONAR LA VENTA
17. ENTENDER POR QUÉ TU TIEMPO ES EL ACTIVO MÁS VALIOSO DE TU PROYECTO
18. **LA SUERTE**



«Soy gran creyente en la suerte, y he descubierto que mientras más duro trabajo, más suerte tengo».

Stephen Leacock (1869-1944)

PGS

PABLO GIMENO SÁNCHEZ

PGS
GRUPO



Una manera de hacer Europa

Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020



@PabloGimenoPGS
pgs@pablogimenosanchez.es



CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS