

B1.5.1 9 pasos clave para presentar tu proyecto a inversores y conseguir financiación

9 passos-chave para apresentar o seu projeto a investidores e conseguir financiamento



Para **presentar un proyecto** a posibles inversores, conviene empezar con una presentación breve de la empresa y del **negocio**. Es útil captar a **la audiencia** con una anécdota y explicar qué problema se resuelve y en qué fase está la idea. *Antes de que* el inversor haga preguntas, se debe presentar al equipo y comentar la competencia. Luego se detalla la **financiación** necesaria y el uso del dinero. Al final, se comparten **los datos de contacto** con un correo del dominio de la empresa.

*Para **apresentar um projeto** a possíveis investidores, convém começar com uma apresentação breve da empresa e do **negócio**. É útil captar o **público** com uma anedota e explicar que problema se resolve e em que fase está a ideia. Antes de o investidor fazer perguntas, deve-se apresentar a equipe e comentar a concorrência. Depois, detalha-se o **financiamento** necessário e o uso do dinheiro. No final, compartilham-se **os dados de contato** com um e-mail do domínio da empresa.*

1. ¿Qué elemento se recomienda para captar la atención al principio de la presentación?
 - a. Un descuento especial para el inversor
 - b. Una anécdota divertida o curiosa
 - c. Una lista completa de precios
 - d. Un contrato firmado por adelantado
2. ¿Qué información se debe explicar sobre el estado del proyecto?
 - a. El número de oficinas en el extranjero
 - b. En qué fase está: si solo hay idea, empresa o medios
 - c. El horario de atención al público
 - d. La nacionalidad de todos los empleados

1-b 2-b

2. Você é representante comercial e deve preparar uma proposta para um cliente potencial antes de uma reunião de vendas.

Tarefa: Redacta una propuesta breve que incluya: objetivo del proyecto, tres entregables, plan de trabajo con fecha límite y presupuesto con margen.

URL: Crear una propuesta de proyecto

Use in your answer: propuesta de proyecto / resumen ejecutivo / entregables / recursos necesarios / presupuesto / antes de que