2

Acerte no orçamento

Nunca peça um valor menor daquele que o seu negócio realmente precisa para vingar.

Erich Muschellack, sócio-investidor da empresa catarinense de games Hoplon, diz que os empreendedores se iludem achando que, ao pedir menos ao investidor, terão mais chances de fechar a parceria.

O primeiro problema, segundo o empresário, é quando fica claro que aquele projeto precisa de um valor maior para dar certo. Já nesta hora, o investidor olha para o plano de negócio com desconfiança. Depois, caso acertado o financiamento, a empresa poderá precisar de mais dinheiro.

– O negócio precisar de mais capital é sinal de que as coisas não vão bem. Fica muito mais difícil ter uma segunda rodada de financiamento.