

3

Busque um diferencial

Erich Muschellack, sócio-investidor da empresa catarinense de games Hoplon, acrescenta que um dos fatores que liquida um plano de negócio é deixar a sensação de que existe uma ideia idêntica no mercado.

– É como se chegassem com o projeto do novo Facebook, só que com nome diferente. Não cola – afirma.

Na hora de apresentar sua proposta, tenha uma resposta à questão: como você vai vencer seus concorrentes?

– Pode até ser que o seu plano para matar a concorrência não dê certo, mas tenha um argumento, apresente essa solução ao seu possível investidor – diz.