

Fundamentos de Fundraising

Gabriel Grativa

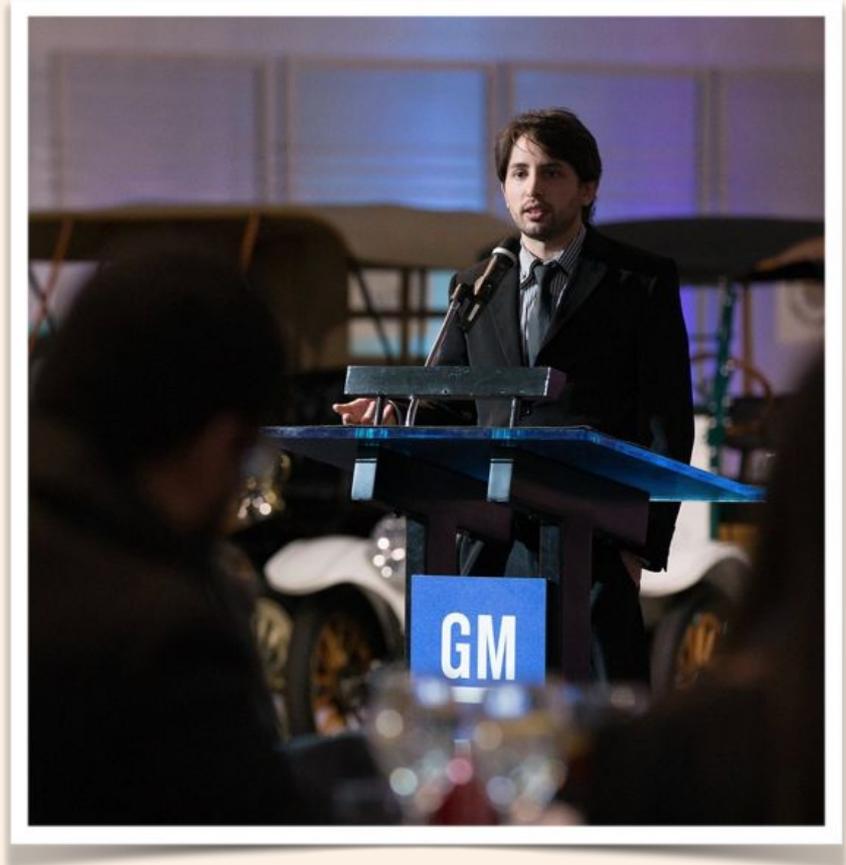
UEM - Semana do Economista

“Fundraising é brutal”

Paul Graham de
“A Fundraising Survival Guide”

Gabriel Gratival

- Engenharia de Produção (UEM)
- Estatística e processos (WSU)
- Consultoria em processos
 - Detroit (USA)
 - Bangkok (Tailandia)
 - Sirnach (Suíça)
 - New York (USA)
 - Huijou (China)
- CEO W3lcome



Fundraising em < 1 min

**Entenda bem a história da
sua startup**

**Ache os investidores
certos**

**Se organize - faça seu
dever de casa**

**Encontre e faça seu pitch
para cada um deles
(e mais) até você
conseguir um sim**

**Receba o dinheiro no
banco**

Volte ao trabalho

Aprofundando...

Quem investe?

Porque os VC's existem?

Porque levantar dinheiro?

Quando levantar \$\$?

Quanto levantar?

Valuations para empresas



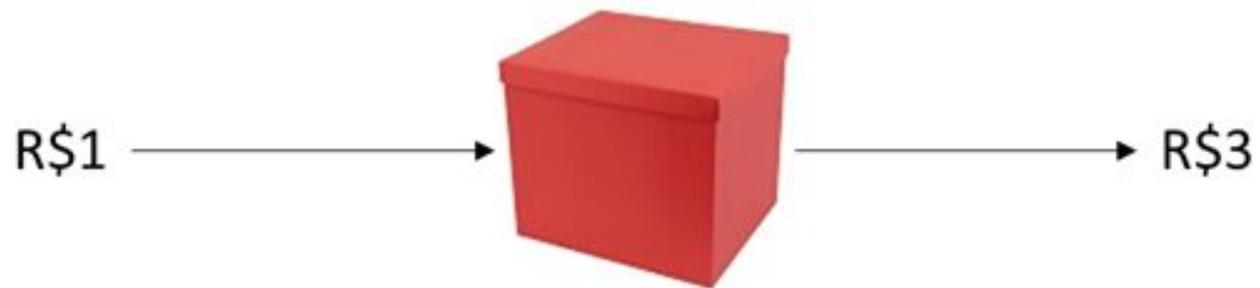


Patente +1



Gestão +1





Método de avaliação	Princípio
1 Berkus	Avaliação baseada na análise de 5 fatores chave
2 Avaliação de Fatores de Risco	Avaliação baseada em um valor base ajustado por 12 fatores de risco padrão
3 Scorecard	Avaliação baseada em uma média ponderada ajustada por uma empresa similar
4 Negociações Comparáveis	Avaliação baseada na regra de três de um KPI de uma empresa similar
5 Valor Contábil	Avaliação baseada nos ativos tangíveis da empresa
6 Valor de Liquidação	Avaliação baseada no valor de sucata dos ativos tangíveis
7 Fluxo de Caixa Descontado	Avaliação baseada na perpetuidade do fluxo de caixa descontado
8 First Chicago	Avaliação baseada na média ponderada de 3 cenários de avaliação
9 Venture Capital	Avaliação baseada no ROI esperado pelo investidor

Método de avaliação	Princípio
1 Berkus	Avaliação baseada na análise de 5 fatores chave
2 Avaliação de Fatores de Risco	Avaliação baseada em um valor base ajustado por 12 fatores de risco padrão
3 Scorecard	Avaliação baseada em uma média ponderada ajustada por uma empresa similar
4 Negociações Comparáveis	Avaliação baseada na regra de três de um KPI de uma empresa similar
5 Valor Contábil	Avaliação baseada nos ativos tangíveis da empresa
6 Valor de Liquidação	Avaliação baseada no valor de sucata dos ativos tangíveis
7 Fluxo de Caixa Descontado	Avaliação baseada na perpetuidade do fluxo de caixa descontado
8 First Chicago	Avaliação baseada na média ponderada de 3 cenários de avaliação
9 Venture Capital	Avaliação baseada no ROI esperado pelo investidor

O Método BERKUS

*Utilizado para startups com potencial de alcançar
USD 20MM de receita em 5 anos*



- | | |
|---|------------|
| 1. Uma boa ideia (valor básico) | \$1/2MM |
| 2. Protótipo (tecnologia) | \$1/2MM |
| 3. Time gerencial de qualidade (execução) | \$2/2MM |
| 4. Relações estratégicas (go-to-market) | \$500k/2MM |
| 5. Lançamento ou vendas (produção) | \$500k/2MM |

VALOR DA CAIXA

USD 5.000.000

Método de Avaliação de Fatores de Risco

VALOR INICIAL		R\$1.500.000
1. RISCO GERENCIAL	<i>Muito baixo +R\$500.000</i>	R\$2.000.000
2. ESTÁGIO DO NEGÓCIO	<i>Normal</i>	
3. LEGISLAÇÃO/RISCO POLÍTICO	<i>Normal</i>	
4. RISCO DE PRODUÇÃO	<i>Normal</i>	
5. RISCO SOBRE AS VENDAS	<i>Normal</i>	
6. RISCO DE FINANCIAMENTO	<i>Normal</i>	
7. RISCO DE COMPETIÇÃO	<i>Muito alto -R\$500.000</i>	R\$1.500.000
8. RISCO DE TECNOLOGIA	<i>Baixo +R\$250.000</i>	R\$1.750.000
9. RISCO DE LITÍGIO	<i>Muito baixo +R\$500.000</i>	R\$2.250.000
10. RISCO INTERNACIONAL	<i>Normal</i>	
11. RISCO DE REPUTAÇÃO	<i>Muito baixo +R\$500.000</i>	R\$2.750.000
12. POTENCIAL DE SAÍDA LUCRATIVA	<i>Normal</i>	
VALOR DA CAIXA		R\$2.750.000



Método de Avaliação por Scorecard

	<i>PESO</i>	vs. média das empresas
1. CAPACIDADE DO TIME	40%	125%
2. PRODUTO/TECNOLOGIA PRONTA	30%	100%
3. TAMANHO DE MERCADO	20%	15%
4. COMPETIÇÃO	10%	75%

VALOR INICIAL	R\$1.500.000
MULTIPLICADOR	117,5%
VALOR DA CAIXA	R\$1.760.250



Método de Negociações Comparáveis

A caixa de alguém

Sua caixa

Número de usuários

100.000

55.000

Valor da caixa

R\$100M

?



Método de Negociações Comparáveis

	<i>Vendido por (R\$.000)</i>	<i>Múltiplo da receita</i>	<i>Múltiplo WAU</i>
CAIXA SIMILAR #1	R\$957	3,0 x	2,3 x
CAIXA SIMILAR #2	R\$647	3,3 x	6,4 x
CAIXA SIMILAR #3	R\$327	1,9 x	1,5 x
CAIXA SIMILAR #4	R\$737	5,4 x	0,2 x
CAIXA SIMILAR #5	R\$6.248	8,6 x	5,7 x
CAIXA SIMILAR #6	R\$39.087	7,3 x	4 x
CAIXA SIMILAR #7	R\$6.576	12,1 x	31 x
CAIXA SIMILAR #8	R\$4.258	8,3 x	3,5 x
CAIXA SIMILAR #9	R\$3.798	3,4 x	1,1 x

	<i>Receita</i>	<i>WAU</i>
INDICADORES DA MINHA CAIXA	R\$900	1,000
MÉDIA PONDERADA DOS INDICADORES	7,6	6,7
VALOR DA CAIXA BASEADO EM...	R\$6.840	R\$6.736



Método do Valor Contábil



Ativos tangíveis: ok



Terrenos



Prédios



Móveis

Ativos intangíveis: 0



Marcas



Patentes



Bases de dados

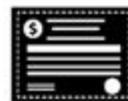
Passivos: 0



Débitos



Contas a pagar



Ações preferenciais

Método do Valor de Liquidação

Ativos tangíveis: ok



Terrenos



Prédios



Móveis

Ativos intangíveis: 0



Marcas



Patentes



Bases de dados

Passivos: 0



Débitos



Contas a pagar

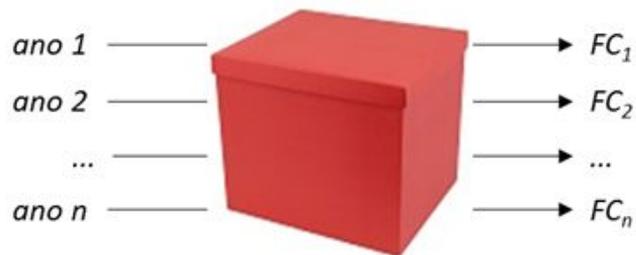


Ações preferenciais

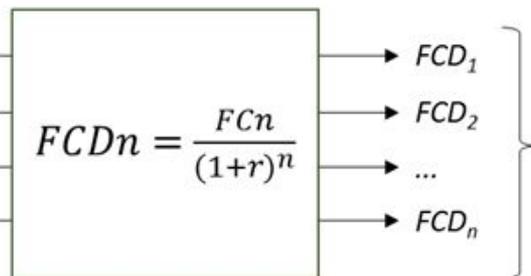


Método do Fluxo de Caixa Descontado

1. Fluxo de caixa projetado



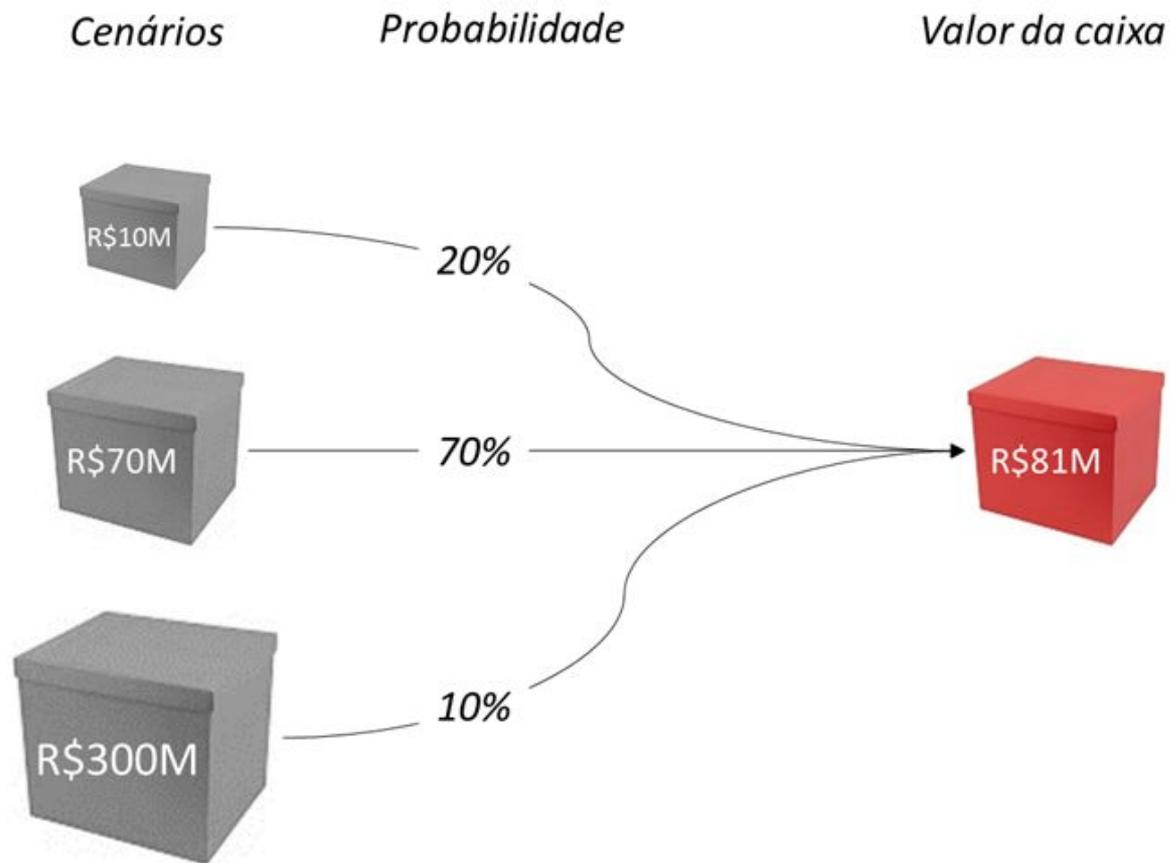
2. Descontos



3. Some tudo incluindo o valor terminal

$$VP = FCD_1 + \dots + FCD_n + VT$$

Método First Chicago



Método Venture Capital (Método do Capital de Risco)

Saída antecipada Objetivo de ROI Valor após o investimento

$$R\$100M / 20x = R\$5M$$



Valor Investido Valor antes do investimento ajustado pela diluição

$$R\$5M - R\$1M = R\$4M$$



Diluição antecipada de 30% Valor da caixa antes do investimento

$$R\$4M \times 70\% = \underline{R\$2,8M}$$



Mecânicas de investimento

Mútuo Conversível

Equity

Mútuo Conversível

- **Uma promessa de futuro equity**
- **Simples (3-6 páginas)**
- **Barato e rápido - Não necessita de um advogado**

Equity

- **Lento e pode sair caro**
- **Exige advogados**
- **Vc está vendendo um pedaço da sua SA**
- **Vc está dando direitos aos acionistas**

Valuation Pré e Pós-money

O ecossistema de investimento

Anjos, VC's

Crowdfunding

ICO's

Rounds

- Cartão de Crédito
- FFF's
- Seed (Semente)
- Série A, B, C...
- IPO

Dicas para encontrar com Investidores

Se prepare, pesquise

Simplifique seu pitch

**Demos são
importantíssimas**

Ouça!

Pratique

**Não saia sem o próximo
passo/fechamento**

Pitches e Investors Decks

Negociação

Dicas

1. Empatia

2. Opções para uma posição mais forte

3.Leia tudo

4.Eles são melhores

Erros comuns

Super-otimização

**Não falte
com sua palavra**

**Não finja saber o que
você não sabe**

Não leve pro pessoal

**Fundraising não é o
ganhar**

**Se possível escolha os
seus investidores com
cuidado**

Volte ao trabalho

Perguntas

Nine “verticals” based on common business models, not industry...

ENTERPRISE

SAAS

USAGE-BASED

SUBSCRIPTION

TRANSACTIONAL

MARKETPLACE

E-COMMERCE

ADVERTISING

HARDWARE

Como Avaliar uma Startup

**Como prever se um
investidor vai gostar
da minha ideia?**

Startup = Growth
(crescimento)

**Sua Startup é uma
hipótese**

**Como eu construo
essa hipótese**

Ideia: Problema

Ideia: Problema
Ideia

Ideia: Problema

Ideia

Insight

Problema:

Problema: Popular

Problema: Popular Crescente

**Problema: Popular
Crescente
Urgente**

**Problema: Popular
Crescente
Urgente
Caro**

**Problema: Popular
Crescente
Urgente
Caro
Obrigatório**

**Problema: Popular
Crescente
Urgente
Caro
Obrigatório
Frequente**

$$C = M + H + G$$

Comportamento

Motivação

Habilidade

Gatilho

Ideal: 1M+

Ideal: 1M+

20%/Ano

Ideal: 1M+

20%/Ano

Agora

Ideal: 1M+
20%/Ano
Agora
\$B

Ideal: 1M+

20%/Ano

Agora

\$B

Mudança Lei

Ideal: 1M+

20%/Ano

Agora

\$B

Mudança Lei

Por Hora

Solução:

Solução: Não comece por aqui

SPP

Solução **P**rocurando
um **P**roblema

Insight:

Insight: Vantagem Desleal

Insight: Vantagem Desleal Relacionado a Crescimento

**Insight: Vantagem Desleal
Relacionado a Crescimento
Você precisa de uma**

Founders
Mercado
Produto
Aquisição
Monopólio

Founders 1 em 10
Mercado
Produto
Aquisição
Monopólio

Founders 1 em 10

Mercado 20%/Ano

Produto

Aquisição

Monopólio

Founders 1 em 10

Mercado 20%/Ano

Produto 10x

Aquisição

Monopólio

Founders 1 em 10

Mercado 20%/Ano

Produto 10x

Aquisição R\$ 0,00

Monopólio

Founders 1 em 10

Mercado 20%/Ano

Produto 10x

Aquisição R\$ 0,00

Monopólio Boolean ()

Exemplo #1



Combinator

Problema: Founders não sabem como captar dinheiro se não conhecem alguém em VCs.

Solução: YC investe em empresas através de um formulário público.

Founder: Paul Graham, escritor de um livro e um incrível programador

Mercado: Empresas Bilionárias serão de software, precisam de menos dinheiro,

Produto: 3 meses com tudo pago no Vale, melhor coworking do mundo, anjos e VCs querem investir nessas empresas

Aquisição: PG escreve cartas e livros no seu blog e atrai milhões de startups

Monopólio: Network c Alumni são mais valiosos que outros parceiros.

Founder: Investiram em
mais de 2000 empresas
desde 2005

Founder: Investiram em
mais de 2000 empresas
desde 2005

Resultado



Dropbox



Airbnb



Reddit



Twitch



Gitlab



DoorDash

stripe

Stripe



Gusto



**Gingko
Bioworks**

CRUISE

Cruise

15 + de 1B de Valuation

93 com mais de 100M

Total US\$ 100B+

Exemplo #2

w3lc0me

Problema: Entrada das empresas são tediosas e ineficientes.

Solução: Um auto serviço para os visitantes, 10x mais rápido, 10x mais barato que uma recepção normal.

Mercado: Mercado da Latam tem nuances diferente na etapa de negociação, protegendo dos concorrentes.

Produto: 10x mais rápido e 10x mais barato

Aquisição: 23% da nossa aquisição é por recomendação com R\$ 0,00 CAC

Resultado

**1,5 anos de empresa e negociando
a um valuation de 5M+**

Perguntas

Perguntas

**Se você pudesse saber
tudo sobre uma startup,
como saberia se ela é um
bom investimento?**

Our Clients



ALPARGATAS

DIAGEO



olist

condomínio do edifício



cabify





Combinator



docker



slack



firebase



reddit

STARTUP SCHOOL GRADUATE

November 2018

W3lcome Digital Sign-in

We want to streamline reception processes and increase companies' branding through giving their visitor an incredible experience. Long-term: Become a worldwide one solution to sign in at any place.



Gabriel Grativall



Mateus Schmidt

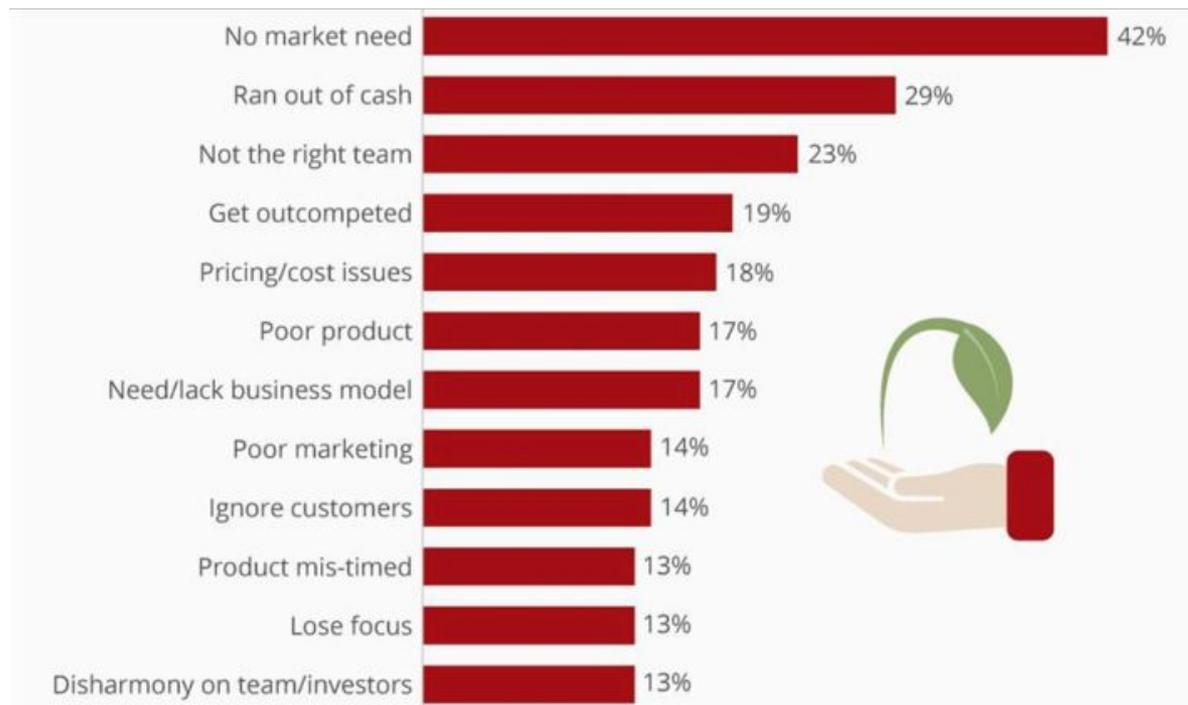


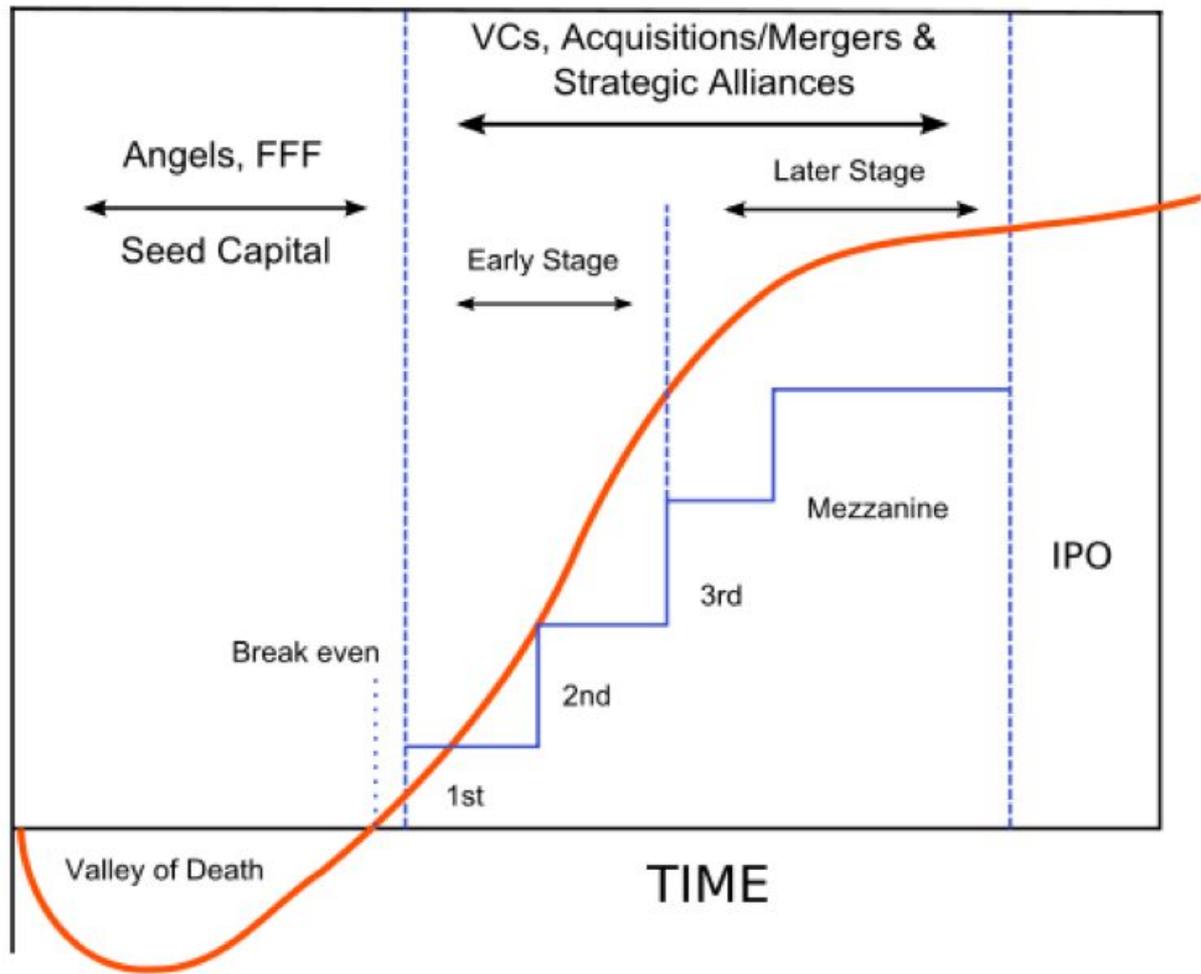
Lucas Cotta

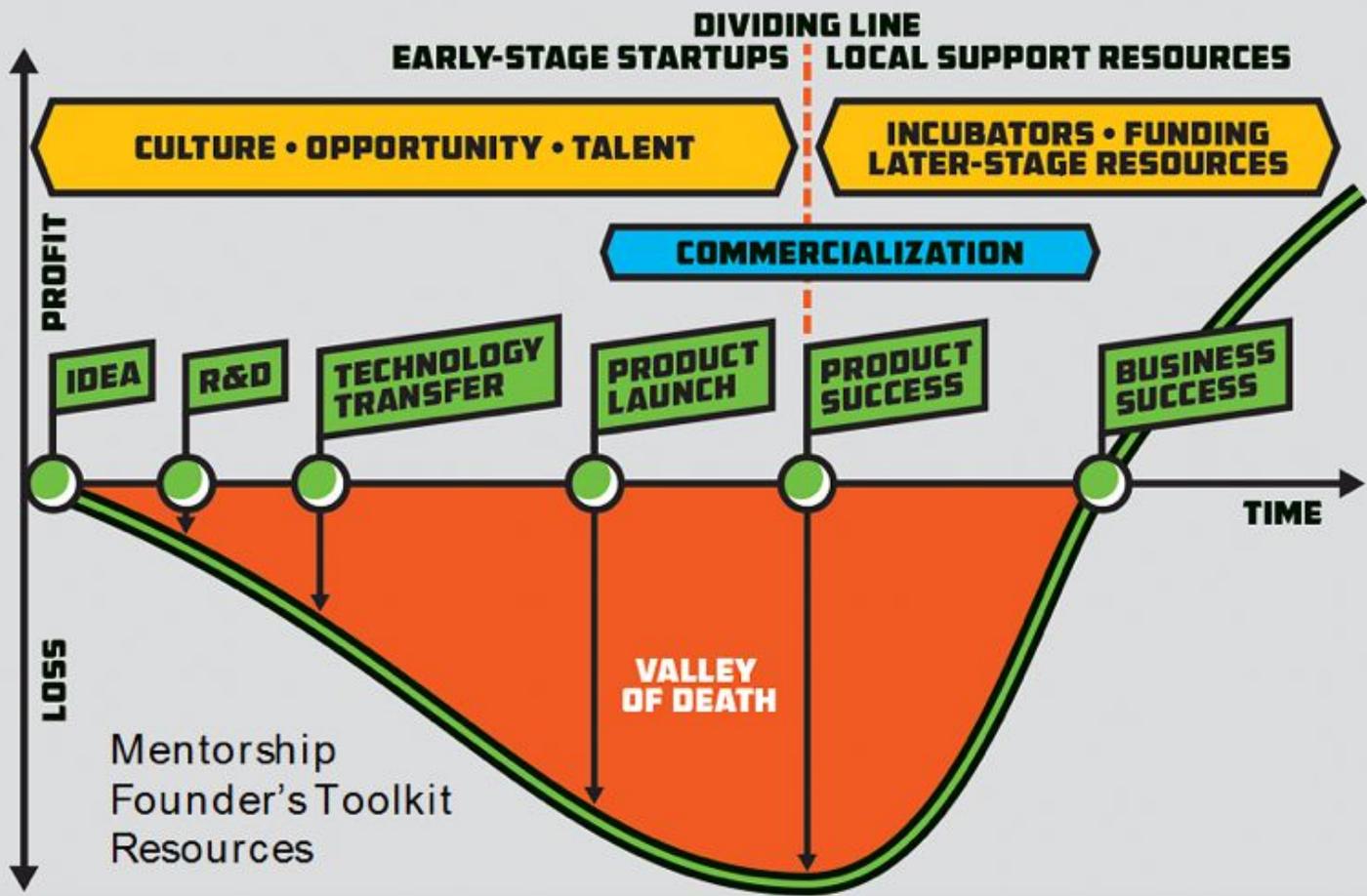


Alisson Enz Rossi

Principais causa de falência em startups







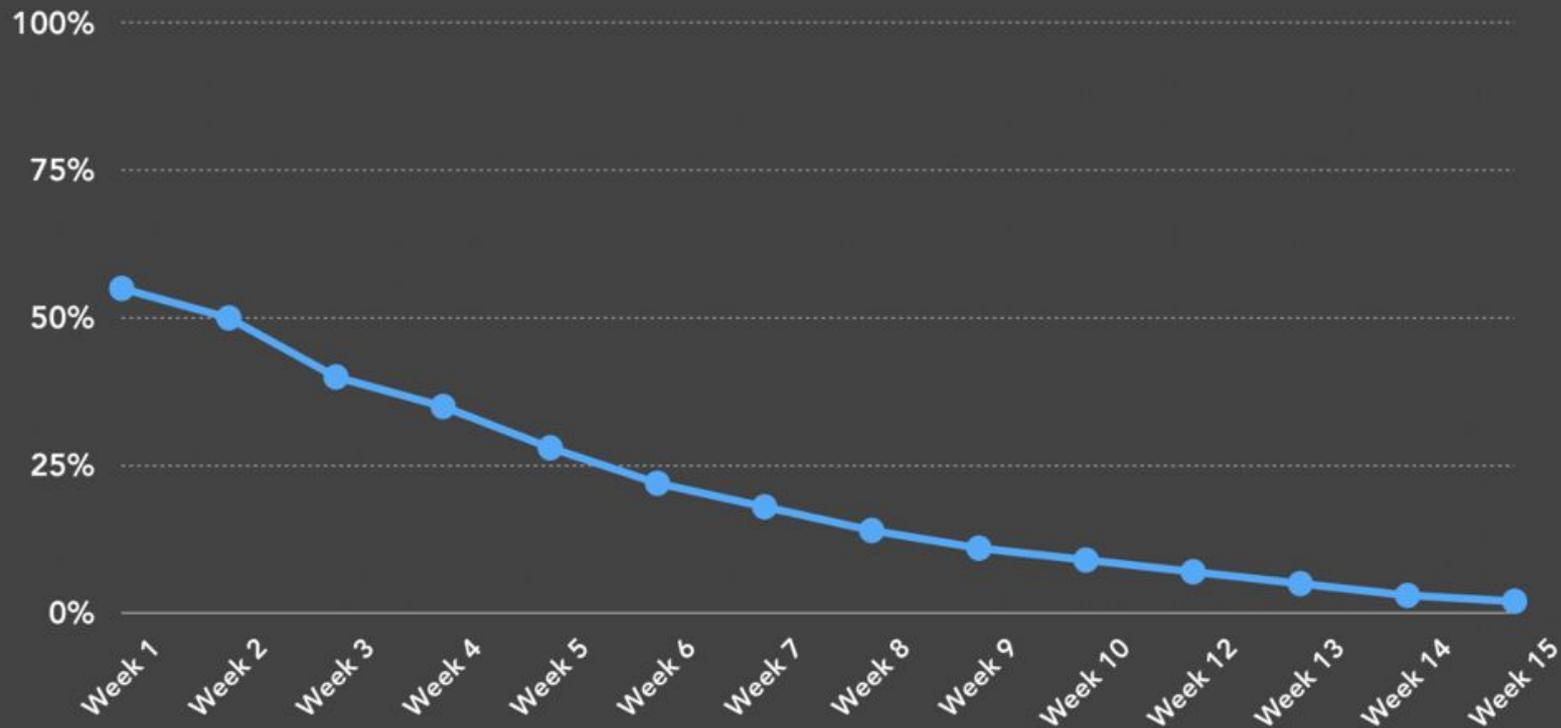
Company	Metric that represent value	Ideal frequency
Airbnb	Bookings / Stays	Annual
Facebook	Active users	Daily/Monthly
Gusto	Running employee payroll	By-weekly/Monthly
Lyft	Rides	Weekly/Monhtly
Checkr	Background checks	Daily/Houly
Stripe	Transactions	Daily/Hourly

A importância do PMF e como identificá-lo

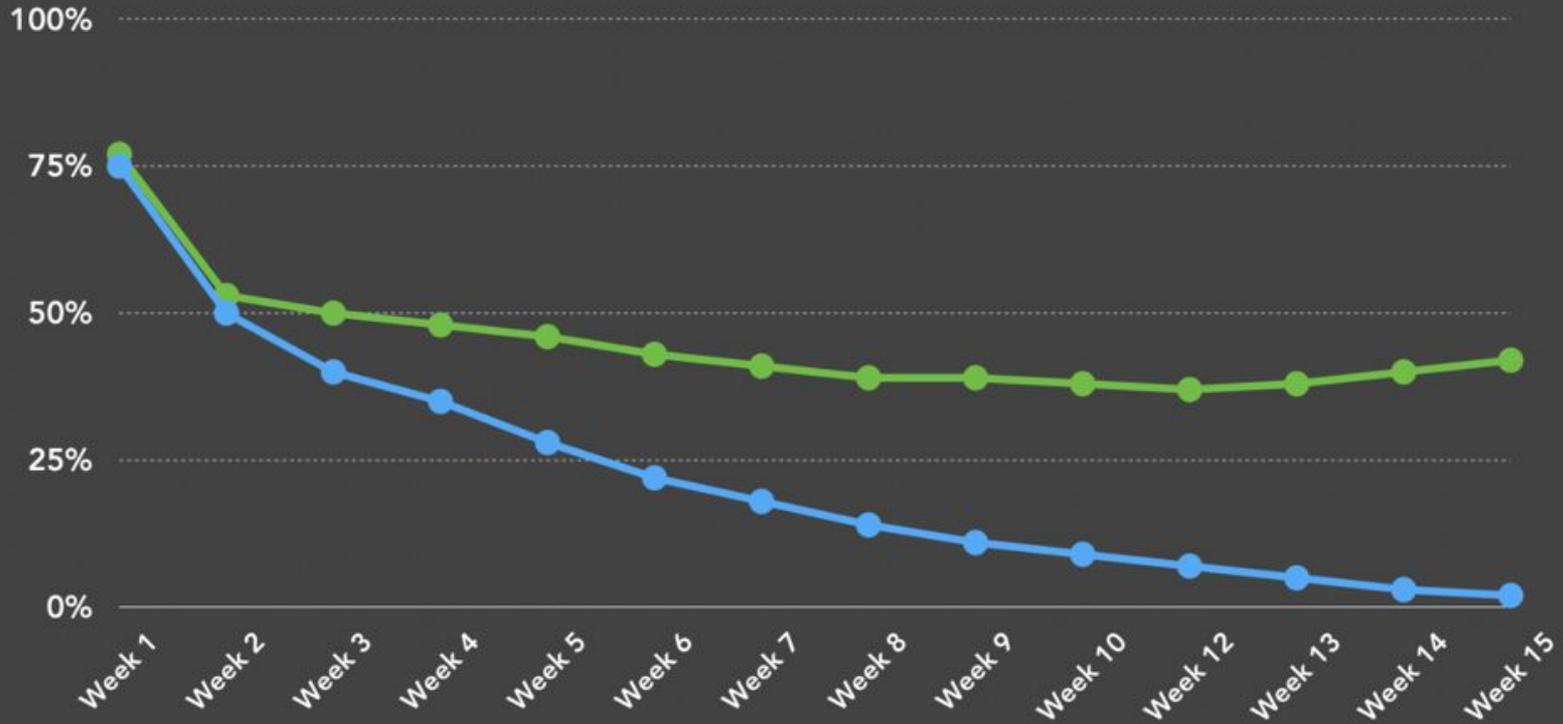
Cohort Retention

	Week 0	Week 1	Week 2	Week 3	Week 4	Week 5	Week 6
User Retention 381 users	100%	16.01%	10.06%	6.40%	7.53%	6.62%	9.21%
Apr 23, 2018 - Apr 29, 2018 76 users	100%	17.11%	10.53%	13.16%	11.84%	11.84%	9.21%
Apr 30, 2018 - May 06, 2018 75 users	100%	9.33%	8%	5.33%	9.33%	1.33%	
May 07, 2018 - May 13, 2018 88 users	100%	14.77%	12.50%	4.55%	2.27%		
May 14, 2018 - May 20, 2018 58 users	100%	27.59%	8.62%	1.72%			
May 21, 2018 - May 27, 2018 41 users	100%	19.51%	9.76%				
May 28, 2018 - Jun 03, 2018 43 users	100%	9.30%					

Measuring retention. This is a bad product

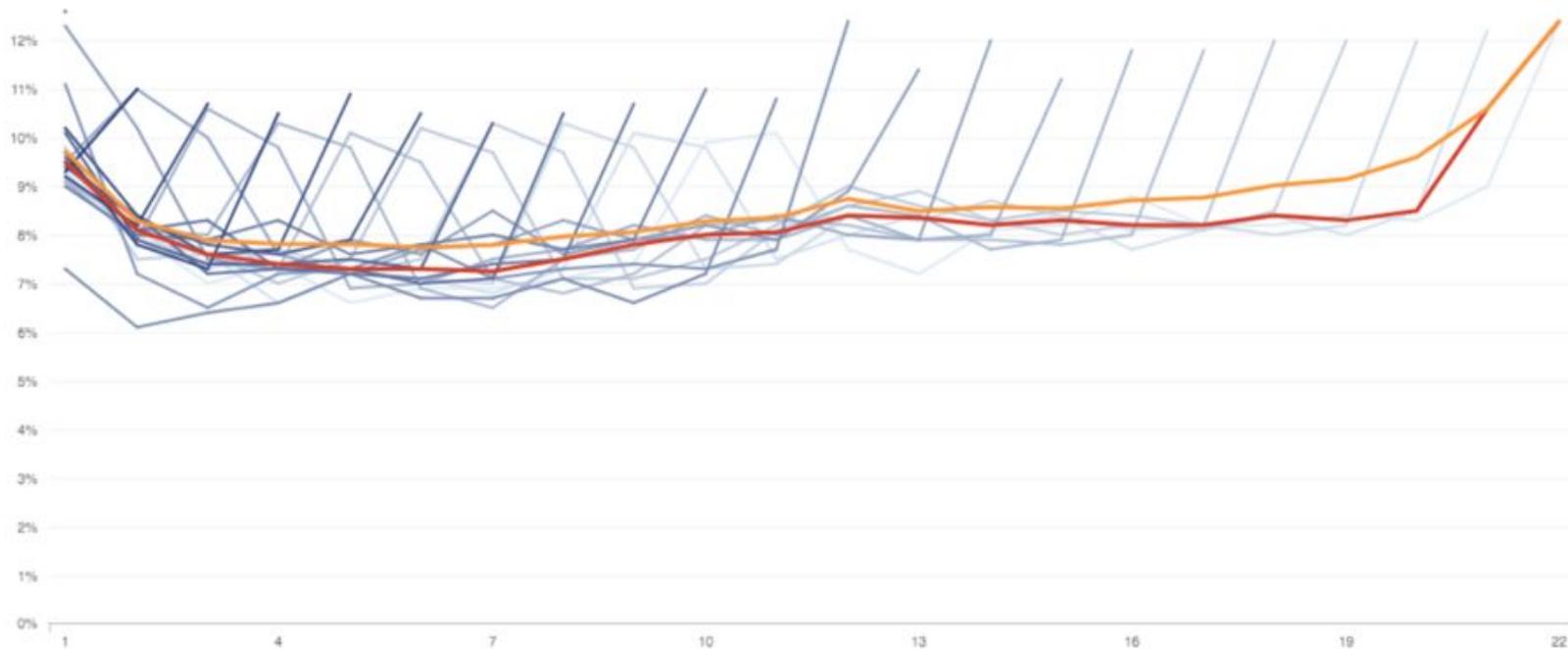


This is a great product with product market fit.



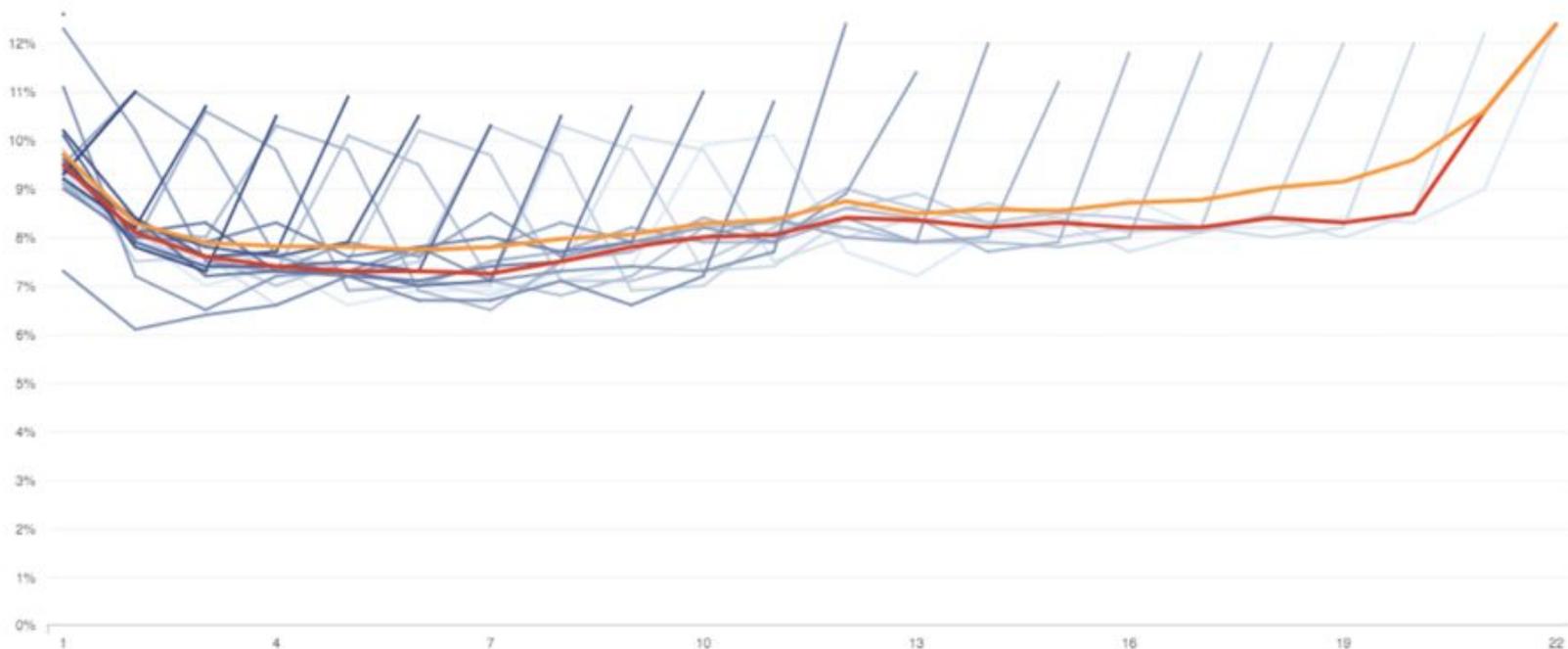
10% after 1 month. 12% after 12 months.

Customer Retention ⑥

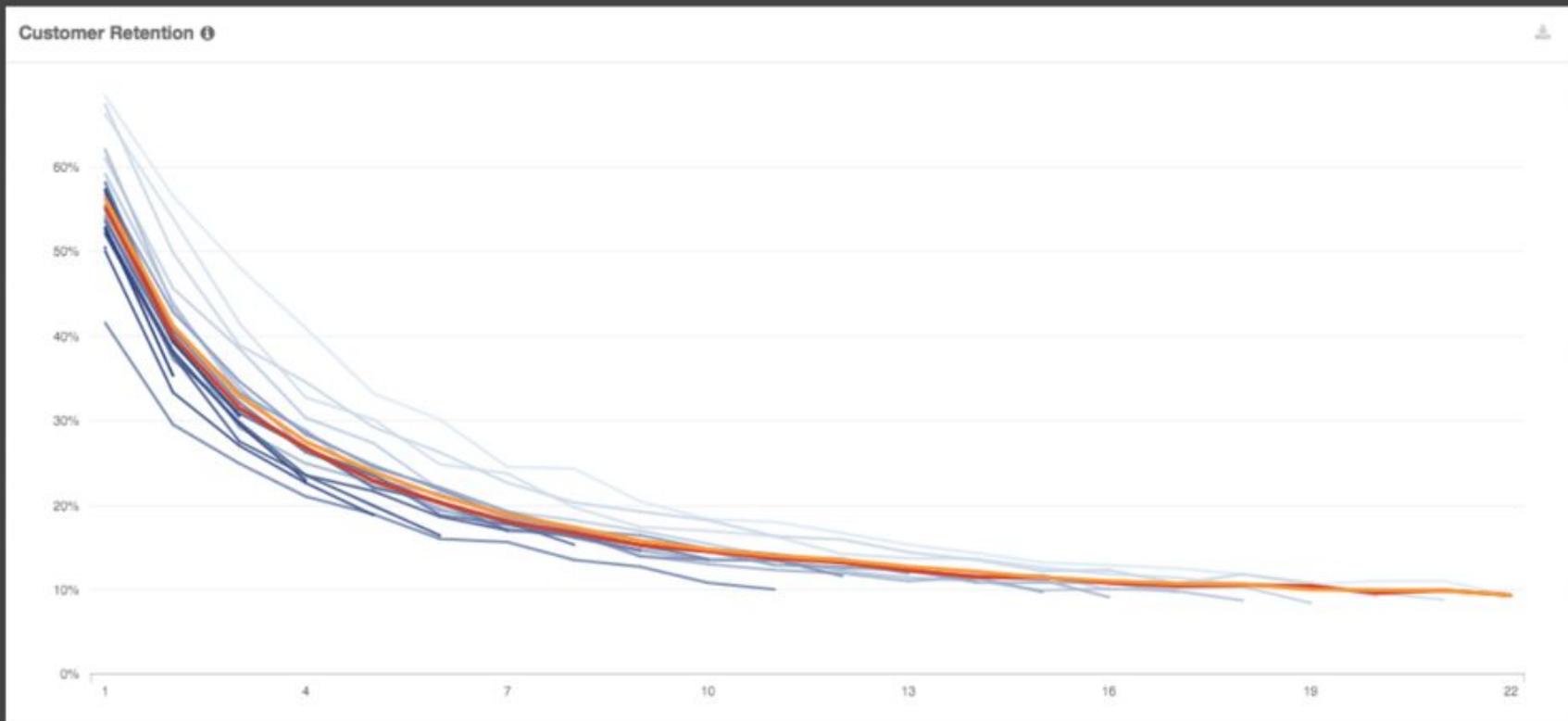


Shopify

Customer Retention 📉

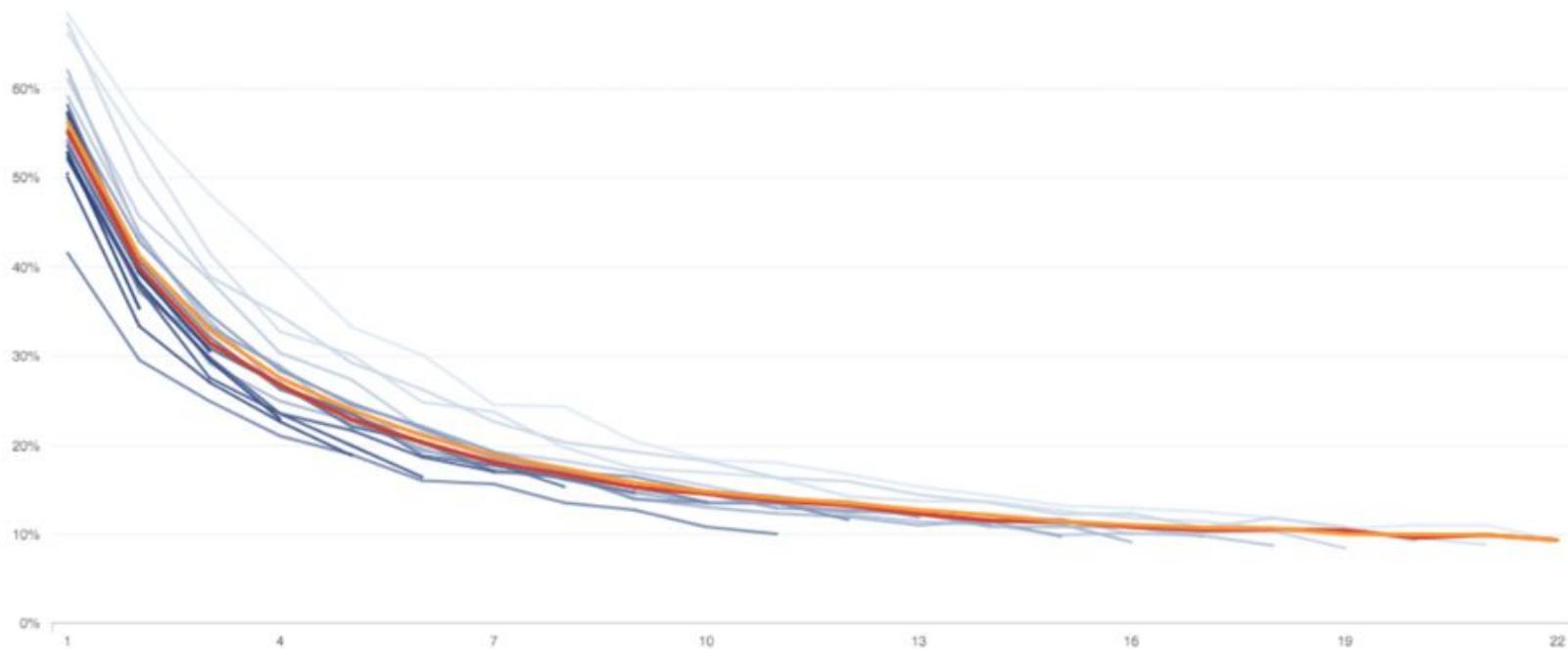


50% after 1 month. 10% after 24 months

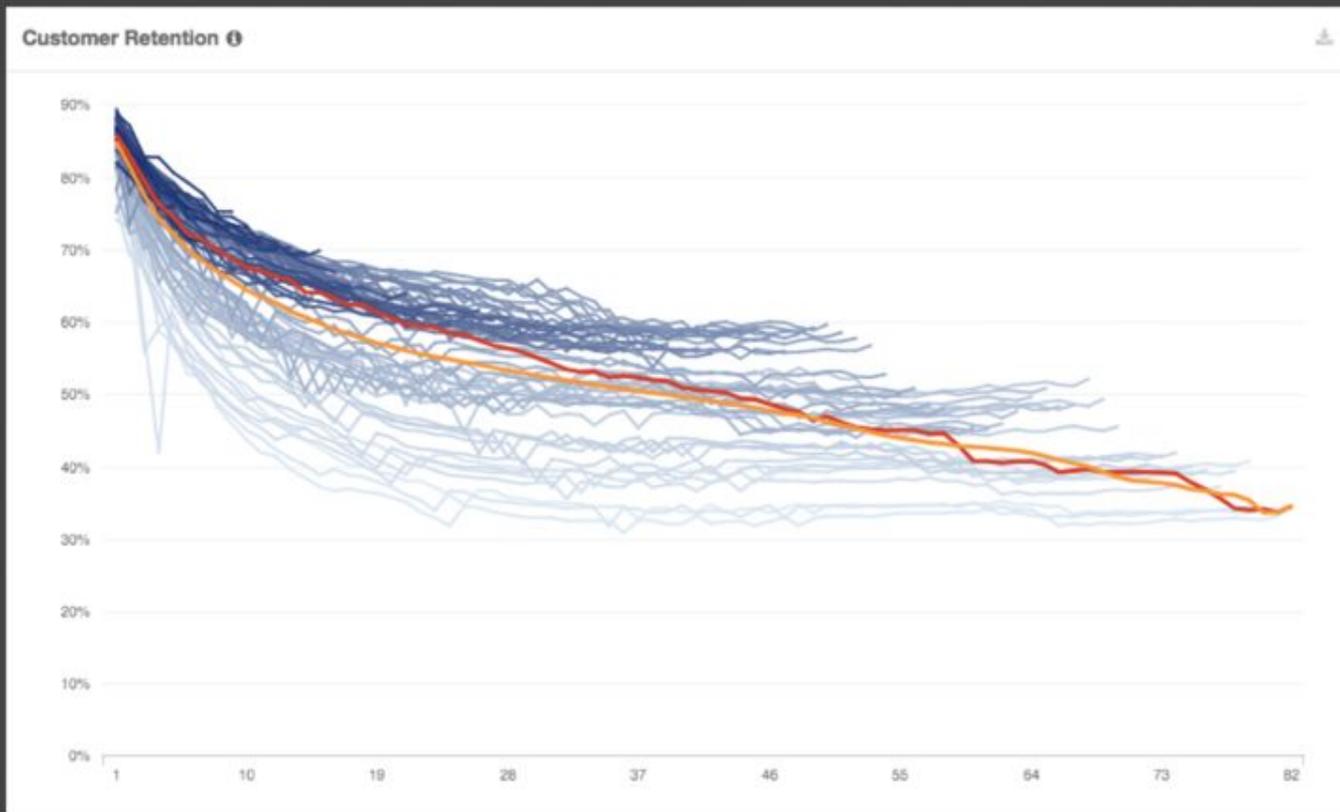


Blue Apron

Customer Retention 📊

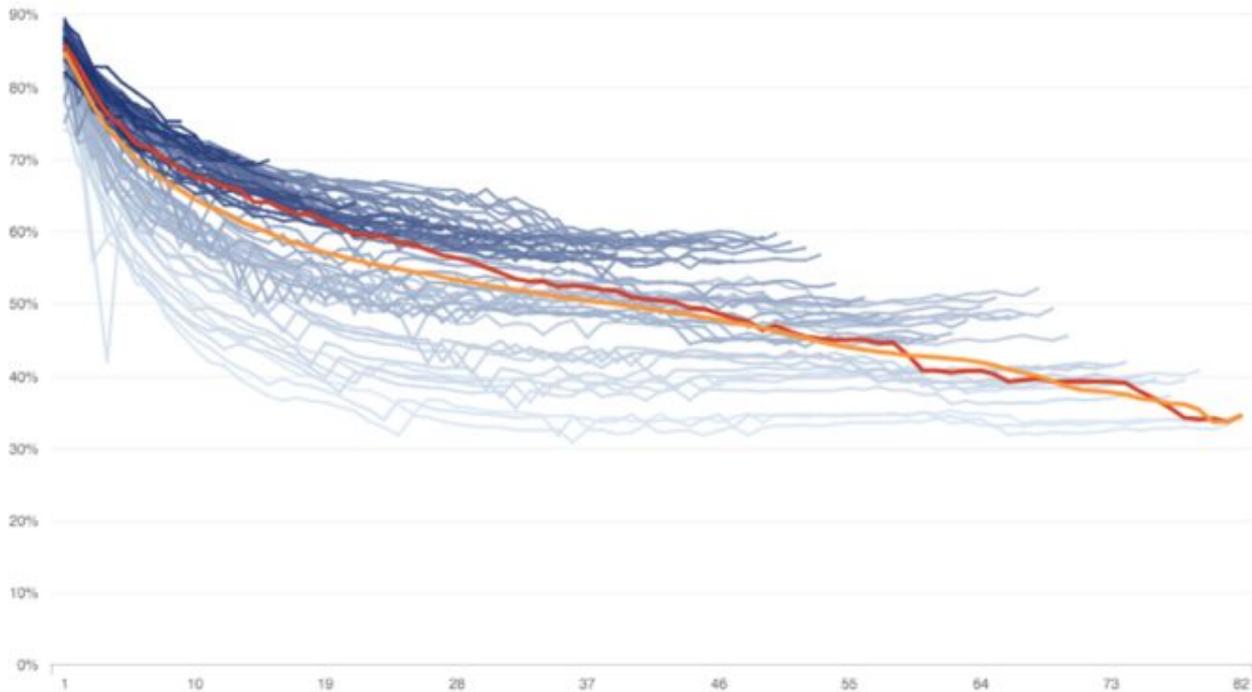


70% after 12 months. 30% after 7 years!



Netflix

Customer Retention 📉



Perguntas

Obrigado!
gabriel@w3lcome.com
(11) 94825-9036

