



INSTITUTO GALEGO  
DE PROMOCIÓN  
ECONÓMICA

OFICINA  
ECONÓMICA  
DE GALICIA

# Como presentar a túa startup ante inversores para obter a financiación que precisas

OFICINA ECONÓMICA DE GALICIA

Unha xanela única de atención centralizada

[#DESBUROCRATIZAR](#)



INSTITUTO GALEGO  
DE PROMOCIÓN  
ECONÓMICA

OFICINA  
ECONÓMICA  
DE GALICIA

VIA EXTERIOR

ZONA FRANCA  
VIGO



ACCELERADORA  
RÍA DE PONTEVEDRA



HTA  
HIGH TECH AUTO  
INCUBADORA

Spin UP

BIOINCUBATECH

USC  
UNIVERSIDADE  
DE SANTIAGO  
DE COMPOSTELA

CONCURSO DE ERAS  
CREA  
ECONOMÍA SOCIAL 2021



# ÍNDICE

---

1. As métricas que buscan os investidores
2. Erros máis común ao solicitar financiamento
3. A estrutura clásica dun pitch investidor
4. Como crear un discurso inspirador e memorable
5. Consellos prácticos para destacar na túa presentación
6. Caso práctico. Pitch Deck Airbnb: aprendendo da experiencia

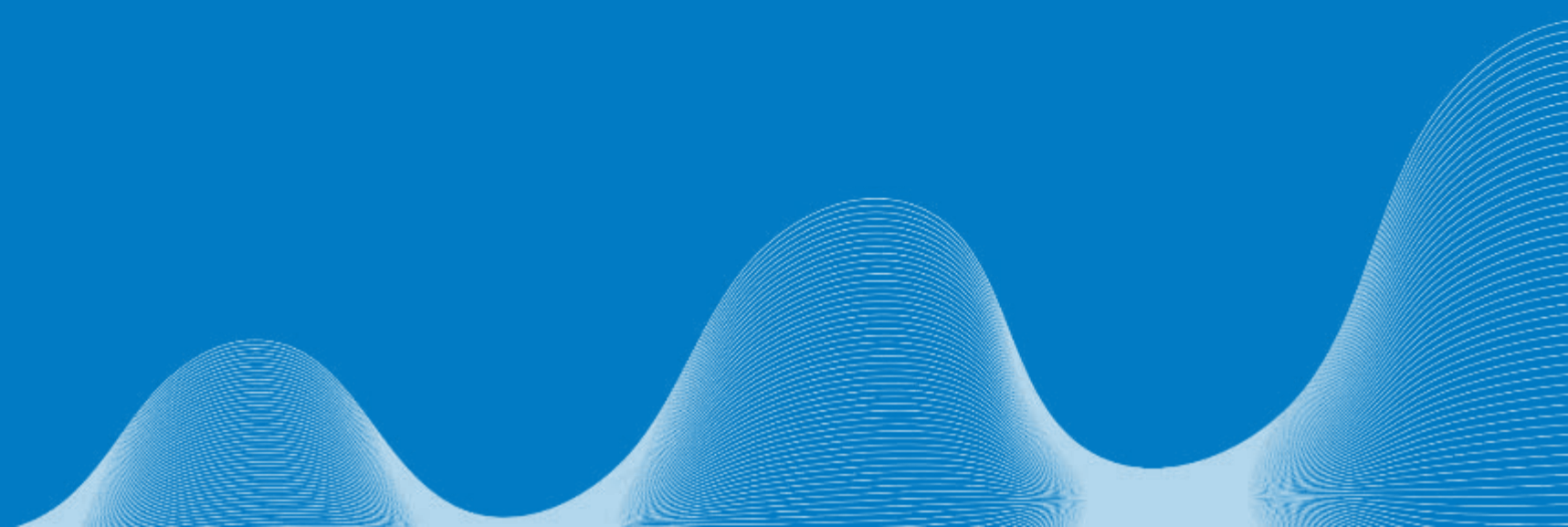


INSTITUTO GALEGO  
DE PROMOCIÓN  
ECONÓMICA

OFICINA  
ECONÓMICA  
DE GALICIA

# AS MÉTRICAS QUE BUSCAN OS INVESTIDORES


---








## O segredo para captar investimento

 **Non abonda cunha boa idea... necesitas PROBAR que o teu negocio pode crecer.**

 **A clave? TRACCIÓN.**

- Clientes que pagan 
- Crecemento constante 
- Demostración real de interese 

 **Os investidores non buscan promesas, buscan datos.**

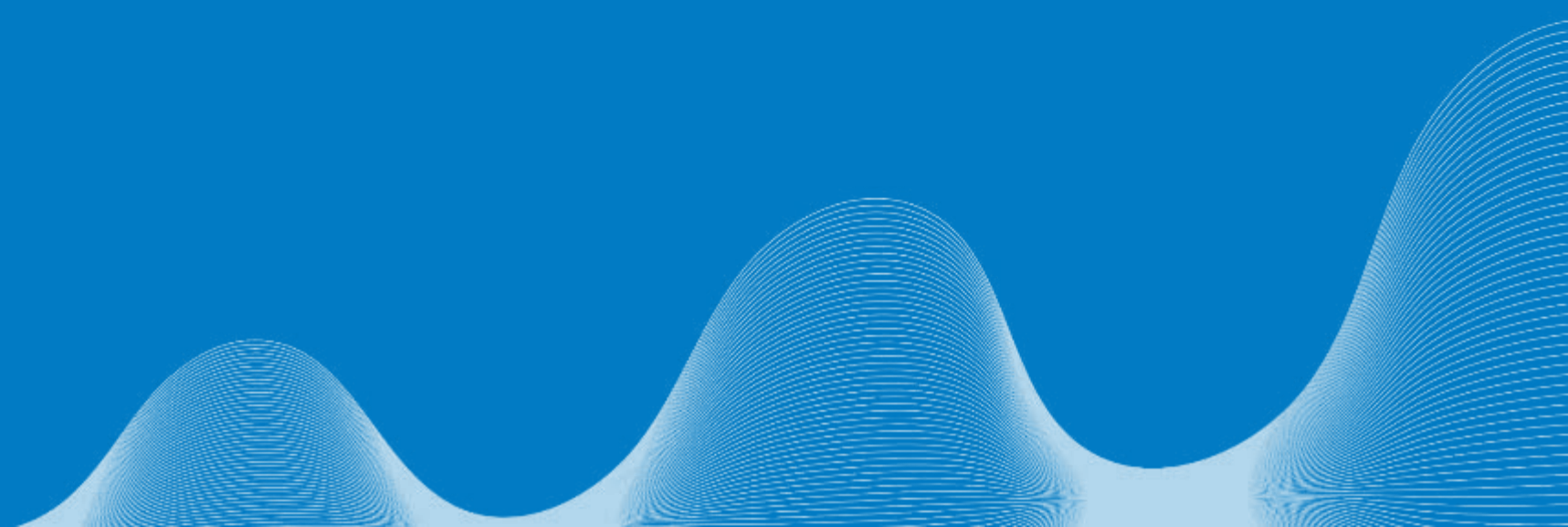


INSTITUTO GALEGO  
DE PROMOCIÓN  
ECONÓMICA

OFICINA  
ECONÓMICA  
DE GALICIA

# OS ERROS MÁIS COMÚNS AO BUSCAR FINANCIACIÓN

---





## Evita estes erros que afastan aos investidores

### ✘ "Non emprendo porque non teño cartos."

- O diñeiro non é a barreira: o que conta é a EXECUCIÓN.

### ✘ Buscar financiamento antes de validar a idea.

- Proba o teu modelo co mercado antes de pedir investimento.

### ✘ Non ter claro como se vai usar o diñeiro.

- O capital debe destinarse ao CRECEMENTO, non a tapar buratos.

### ✘ Presentar a idea, pero esquecer o equipo.

- Os investidores apostan polas persoas, non só polos proxectos.



INSTITUTO GALEGO  
DE PROMOCIÓN  
ECONÓMICA

OFICINA  
ECONÓMICA  
DE GALICIA

# A ESTRUTURA DUN PITCH INVESTIDOR EN 5 PASOS

---



# A fórmula que funciona

1. 🔍 **O Problema:** Que dor resolves? Por que é relevante?
  2. 💡 **A Solución:** A túa proposta única para ese problema.
  3. 📊 **Mercado:** O tamaño de mercado e o teu público obxectivo
  4. 🚚 **Produto:** Describe o que queres vender
  5. 🚀 **O Modelo de negocio:** Como gañas cartos?
  6. ⚔️ **Competencia:** Como te situas fronte a competencia e cales son as túas vantaxes competitivas
  7. 📈 **A Tracción:** Datos que demostren crecemento real.
  8. 👤 **O Equipo:** As persoas que farán posible o éxito.
  9. 💰 **Financiamento solicitado:** Canto buscas e para que e indica o retorno que poden agardar
  10. 🏠 **Peche:** Enumeramos as principais vantaxes do proxecto e nos abrimos nos seus
- 🔧 **Tip:** Enfócate máis no "por que" e no "como" que no "que".

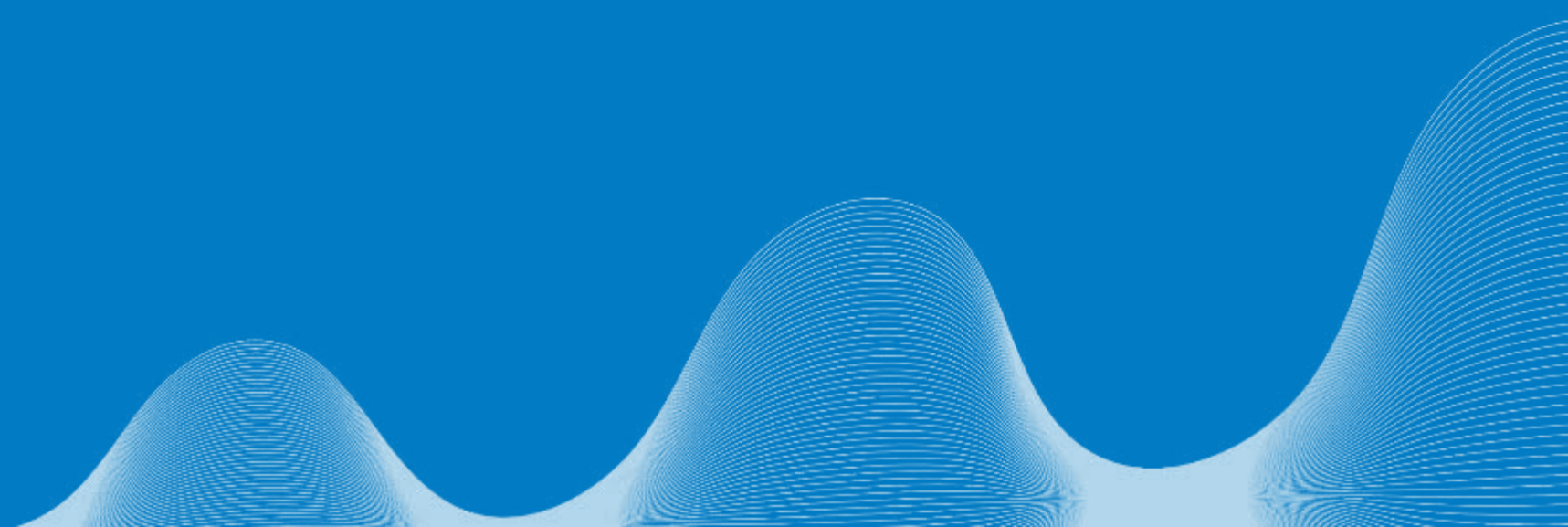


INSTITUTO GALEGO  
DE PROMOCIÓN  
ECONÓMICA

OFICINA  
ECONÓMICA  
DE GALICIA

# COMO CREAR UN DISCURSO INSPIRADOR

---



# O teu pitch debe emocionar e convencer. Como conseguilo?

## 1. Comeza co **POR QUE:**

Por que existe a túa startup? Que impacto queres crear?

## 2. Simplifica o **CÓMO:**



Explica como resolves o problema de maneira clara e directa.

## 3. Finaliza co **QUÉ:**

O produto/servizo que o fai posible e os resultados obtidos.

 **Tip:** A xente non compra o que fas, compra por que o fas.

## Así comunica unha startup que non inspira

 ***"Ofrecemos unha plataforma en liña con máis de 5 millóns de aloxamentos en 191 países,  con filtros avanzados, reservas instantáneas e integracións con aplicacións de viaxes."***

 **Por que non funciona esta forma de comunicar?**

- O público recibe datos, pero non entende o impacto.
- Carece de emoción ou conexión persoal.
- Parece unha lista de funcionalidades, non unha visión inspiradora.

# Así comunica unha startup que inspira

 ***"Cremos nun mundo onde viaxar significa conectar con persoas e culturas reais.***

 **Por iso, facilitamos experiencias auténticas en calquera lugar do mundo,**  
 **a través dunha plataforma que permite aloxarte en fogares únicos."**

 **Por que funciona?**

- Conecta coas emocións e os valores do público.
- Xera unha sensación de pertenza e propósito compartido.
- O foco está no impacto e non só no produto.

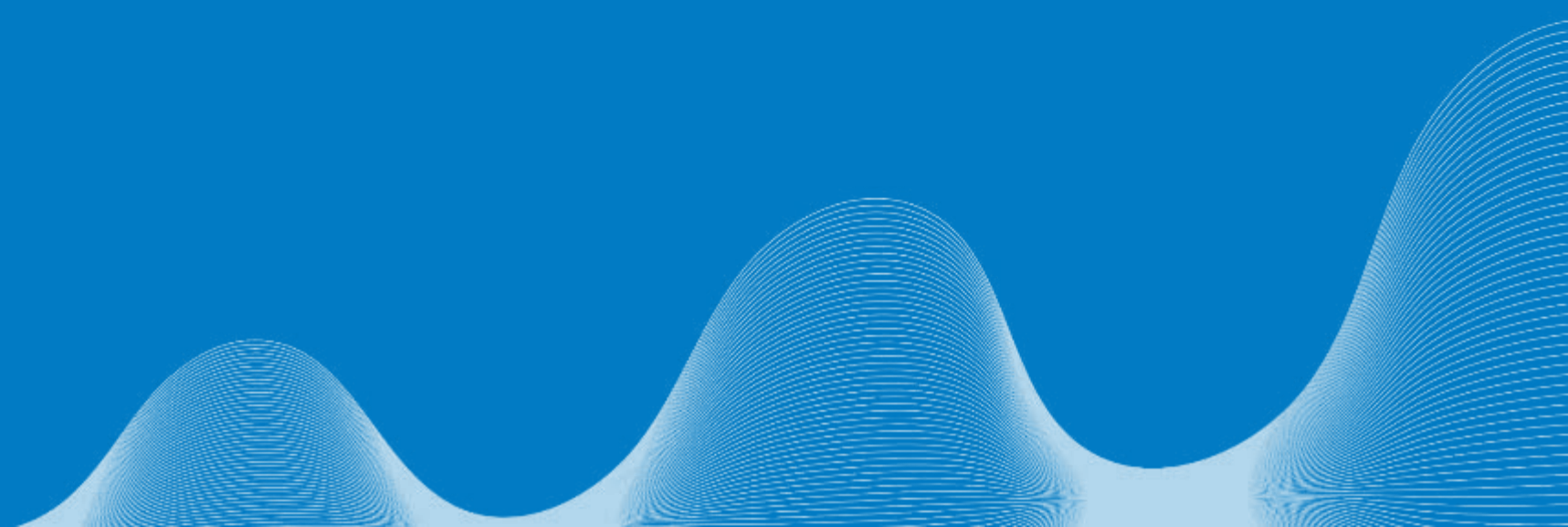


INSTITUTO GALEGO  
DE PROMOCIÓN  
ECONÓMICA

OFICINA  
ECONÓMICA  
DE GALICIA

# CONSELLOS PRÁCTICOS PARA DESTACAR NO PITCH

---



# O teu pitch debe emocionar e convencer. Como conseguilo?

## 1. 🎬 **Arrinca con impacto:**

Unha pregunta provocadora, unha historia persoal ou unha cifra sorprendente

## 2. ✂️ **Menos é máis:**

Mensaxes claras, visuais limpas e datos clave. Nada de sobrecargar!

## 3. 👁️ **Fala para convencer, non para impresionar:**

Usa exemplos reais e métricas de tracción.

## 3. 🗂️ **Ensaia, ensaia e... ENSAIAR:**

O éxito está na preparación.

🔑 **Tip:** O inversor debe lembrar a túa historia, non os teus PowerPoints.

# A clave final: Pide financiamento para CRECER

## Que buscan os investidores?

### Non ideas, senón proxectos en crecemento.

- Mostra como o financiamento acelerará o teu crecemento.
- Explica con claridade canto precisas e para que o destinarás.
- Indica que retorno poden agardar: ¿Cal é a túa visión a 3-5 anos?

 **Tip:** Pide financiamento para multiplicar resultados, non para sobrevivir.



# Peche: Por que investir na túa startup?

## 💡 **Resumo das razóns que convencen:**

1. 🚀 Propoñemos resolver un problema real e relevante.
2. 💡 Temos unha solución validada co mercado.
3. 📈 Xa demostramos tracción e potencial de crecemento.
4. 👥 Contamos cun equipo comprometido e capaz.
5. 🎯 Sabemos como escalar e facer rendible o negocio.

🔑 **Tip:** Remata cunha chamada á acción clara:

➡ ***"Queremos que formes parte desta aventura. Estás dentro?"***

# Preguntas e peche

 **Grazas pola túa atención!**

 **Agora é o teu turno:**

- Tes algunha dúbida?
- Queres saber máis detalles sobre o noso proxecto?
- Estaremos encantados de responder!

 **Recorda:** O mellor momento para apostar polo noso crecemento é AGORA.

**Contacto:**

 [O teu correo] |  [Web da startup] |  [Teléfono, se aplica]

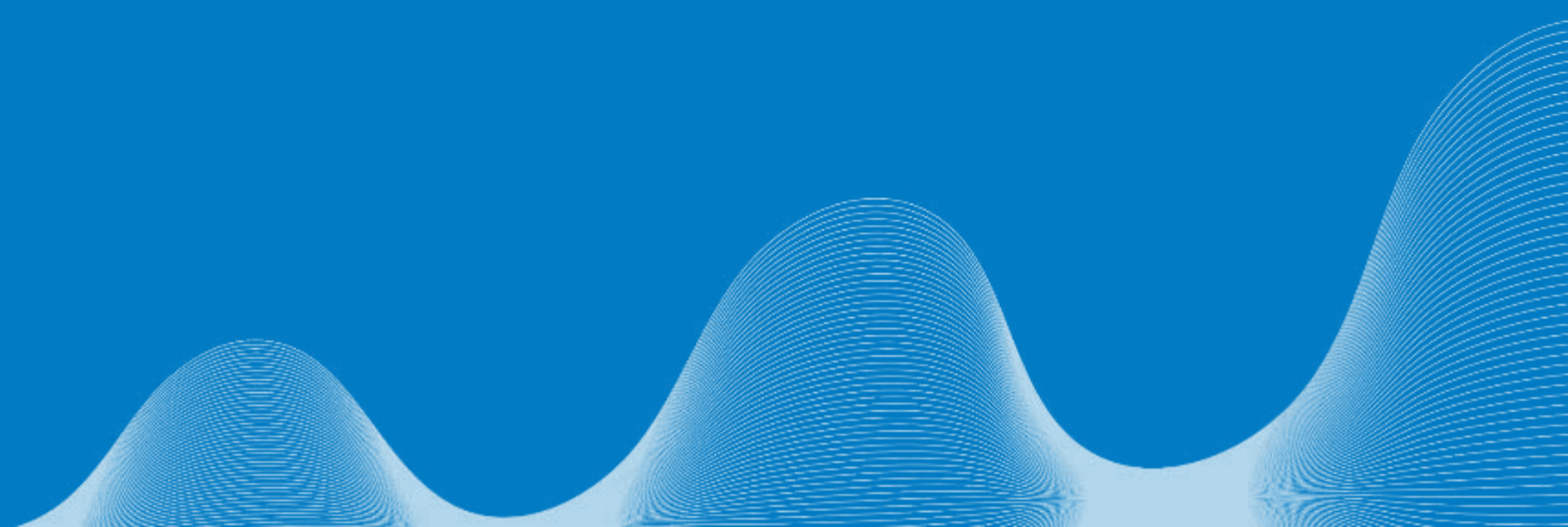


INSTITUTO GALEGO  
DE PROMOCIÓN  
ECONÓMICA

OFICINA  
ECONÓMICA  
DE GALICIA

# CONSELLOS PRÁCTICOS PARA DESTACAR NO PITCH

---



# Pitch deck Airbnb

 O pitch deck de Airbnb é unha das referencias máis coñecidas a nivel mundial, e por unha boa razón:

 Unha estrutura sinxela, directa e efectiva que inspirou a milleiros de startups.

 **Detalles clave:**

 **Industria:** Viaxes, hospitalidade e tecnoloxía

 **Modelo de negocio:** Mercado en liña para experiencias de aloxamento e viaxes

 **Montante recadado:** Ronda seed de 500.000 \$

 **Localización:** San Francisco, California, EE.UU.



## **Airbnb Pitch Deck**

Book rooms with locals rather than hotels

# Problem

---

**Price** is an important concern for customer booking travel online.

**Hotels** leave you disconnected from the city and its culture.

**No easy way exists** to book a room with a local or become a host.

**Lorem Ipsum** dolor sit amet, consectetur adipiscing elit.



## O PROBLEMA

- 💡 Viaxar pode ser caro e impersoal.
- 💡 Os hoteis carecen de autenticidade e conexión cultural.
- 💡 Moitas persoas teñen espazo libre nas súas casas, pero non o monetizan.
- 👉 Airbnb presentou isto de forma clara e sinxela: *"Os viaxeiros buscan aloxamentos accesibles e auténticos, pero os hoteis non sempre o permiten."*

# Solution

---



A web platform where users can rent out their space to host travelers.



Save money when traveling. Make money when hosting.



Share culture by making a local connection to the city.





## A Solución

 **Plataforma para conectar viaxeiros con anfitrións locais.**

 **Modelo de economía compartida que beneficia a ambas partes.**

 **Proceso de reserva sinxelo e seguro.**

 Airbnb non só explicou o que facía, senón por que era unha mellor alternativa.

# Market Validation

---

couchsurfing.com



In SF and NYC from 7/9 to 7/16

craigslist.com



Temporary housing listings in SF  
and NYC from 7/9 to 7/16

# Market Size

---



**\$2+ Billion**  
from trips booked (worldwide)



**\$560+ Million**  
Budget & Online



**\$84 Million**  
15% Share of the Market



## O mercado

 **Un mercado enorme en crecimiento:** Viaxes, turismo e economía compartida.

 **Tendencias favorables:** Máis persoas buscan experiencias locais e personalizadas.

 **Oportunidade de monetización:** Millóns de propietarios con espazo libre dispoñible.

 Airbnb mostrou datos que probaban que existía unha gran oportunidade de negocio.

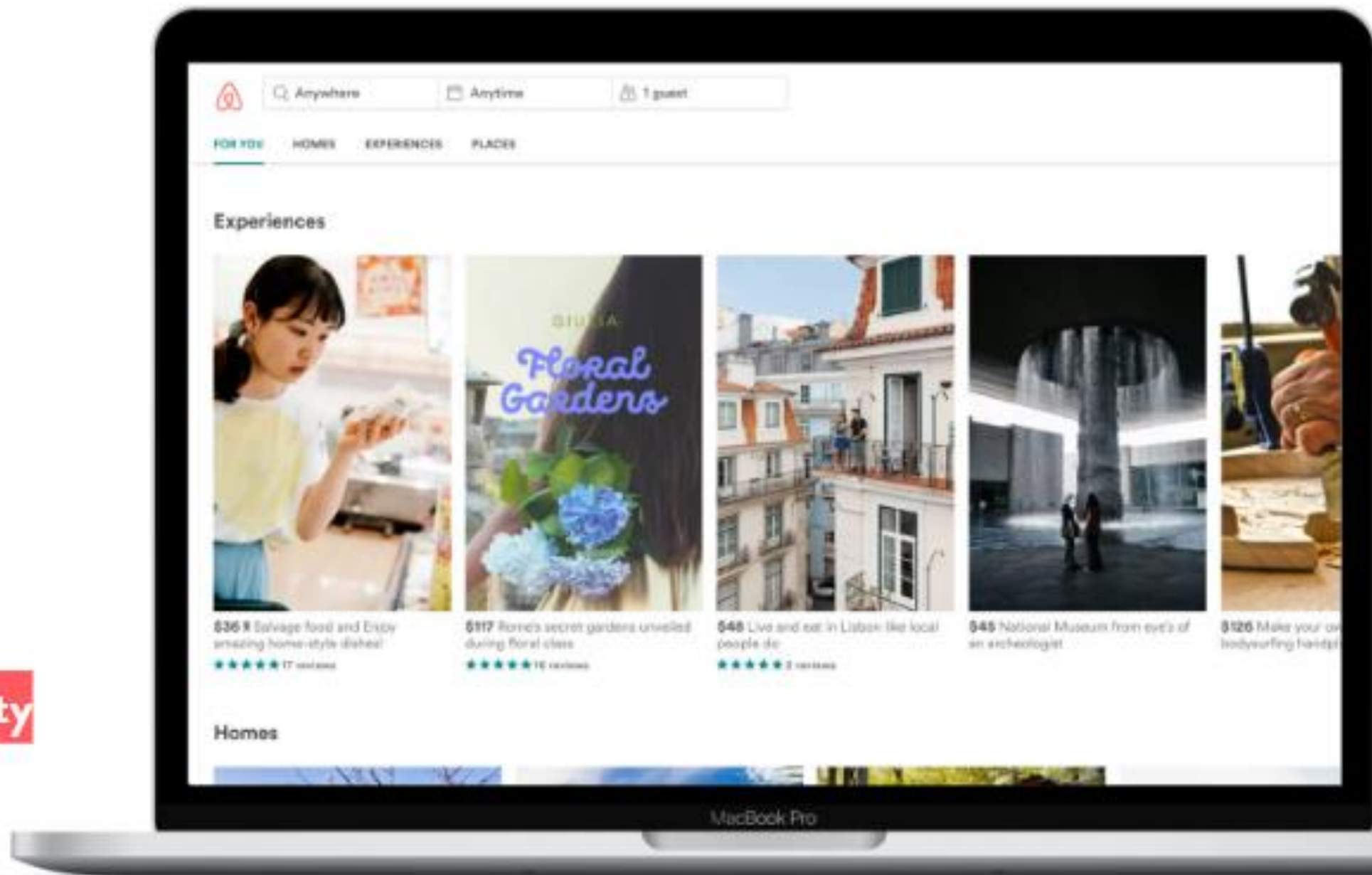
# Product

---



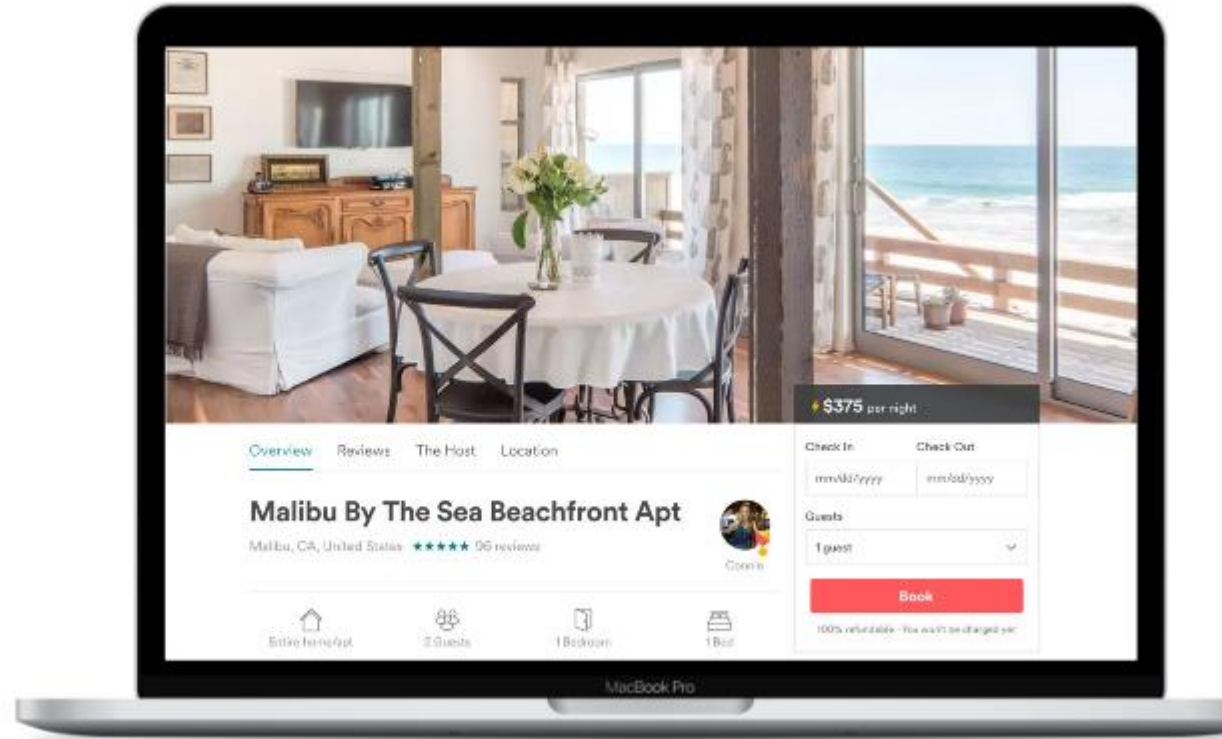


Search by city





**Book It!**



# Business Model

---

We take a 10% commission on each transaction

**\$84 Million**  
Dollars

Trips with AirBnB

15% of Available Market

**\$25**  
Dollars

Average Fee

\$80/night for 3 nights





## O modelo de negocio



**Cobramos unha comisión por cada reserva.**



**Os anfitrións gañan cartos, os hóspedes aforran, e nós crecemos con cada transacción.**




**Airbnb demostrou como o seu modelo era sinxelo, escalable e rendible.**

## Tracción e crecemento

 **Usuarios, reservas e ingresos en crecemento exponencial.**

 **Miles de aloxamentos en múltiples cidades.**

 **Unha comunidade en expansión con alta satisfacción.**

 **Airbnb non só tiña unha idea, xa estaba funcionando e demostrando éxito real.**

# Market Adoption

---



## Events

Target events  
monthly

Octoberfest (6M)

Eurocup (3M)



## Partnerships

Cheap/alternative  
travel

Kayak

Goloco



## Craigslist

Dual posting  
feature

# Competition

---



Affordable

AirBed&Breakfast



craigslist



Competitor



You

Offline Transaction

Online Transaction



Competitor



Competitor



Expensive

# Competitive Advantage

---



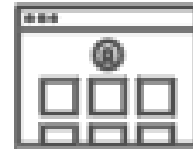
## First to Market

for transaction-based temporary housing site



## Host Incentive

they can make money over [couchsurfing.com](http://couchsurfing.com)



## Profiles

browse host profiles, and book in 3 clicks



## Ease of Use

Search by price, location.

## Vantaxe competitiva

- ◆ **Modelo único baseado na economía compartida** – Non somos un hotel, conectamos persoas.
- ◆ **Oferta de aloxamentos máis ampla e variada** – Desde apartamentos urbanos ata casas rurais únicas.
- ◆ **Prezos máis accesibles** – Os hóspedes aforran, os anfitrións gañan diñeiro extra.
- ◆ **Experiencia auténtica** – Os viaxeiros poden vivir como locais e conectar con anfitrións.
- ◆ **Escalabilidade global** – Pode expandirse rapidamente a novos mercados sen necesidade de infraestrutura física.

# Team

---



**Joe Gebbia**

User Interface & PR

Holds a patent for his product, Critbuns(R). Has dual BFA's in graphic design and industrial design from Rhode Island School of Design (RISD).



**Brian Chesky**

Business Development & Brand

Founder of Brian Chesky Inc, industrial design consultant. Has a BFA in industrial design from RISD.



**Nathan Blecharcyk**

Developer

Created Facebook Apps "Your neighbors" (75,000 users). Computer Science from Harvard. Worked @ Microsoft, OPNET Technologies



## O equipo

 **Fundadores con experiencia en diseño, tecnoloxía e negocios.**

 **Un equipo apaixonado coa misión de cambiar a forma en que viaxamos.**

 **Os investidores apostan polas persoas tanto como polas ideas e a súa execución.**

# Press

---

“ Think of it a Craigslist meets hotels.com, but a lot less crappy.

Josh Spear

“ A cool alternative to a boring evening in a hotel room

Mashable



# User Testimonials

---



“ A complete success! It is easy to use and made me money.

**Emily, Austin TX**



“ It's about the ideas, the interactions, the people. You don't get that in a hotel room.

**Dan, Ontario, Canada.**

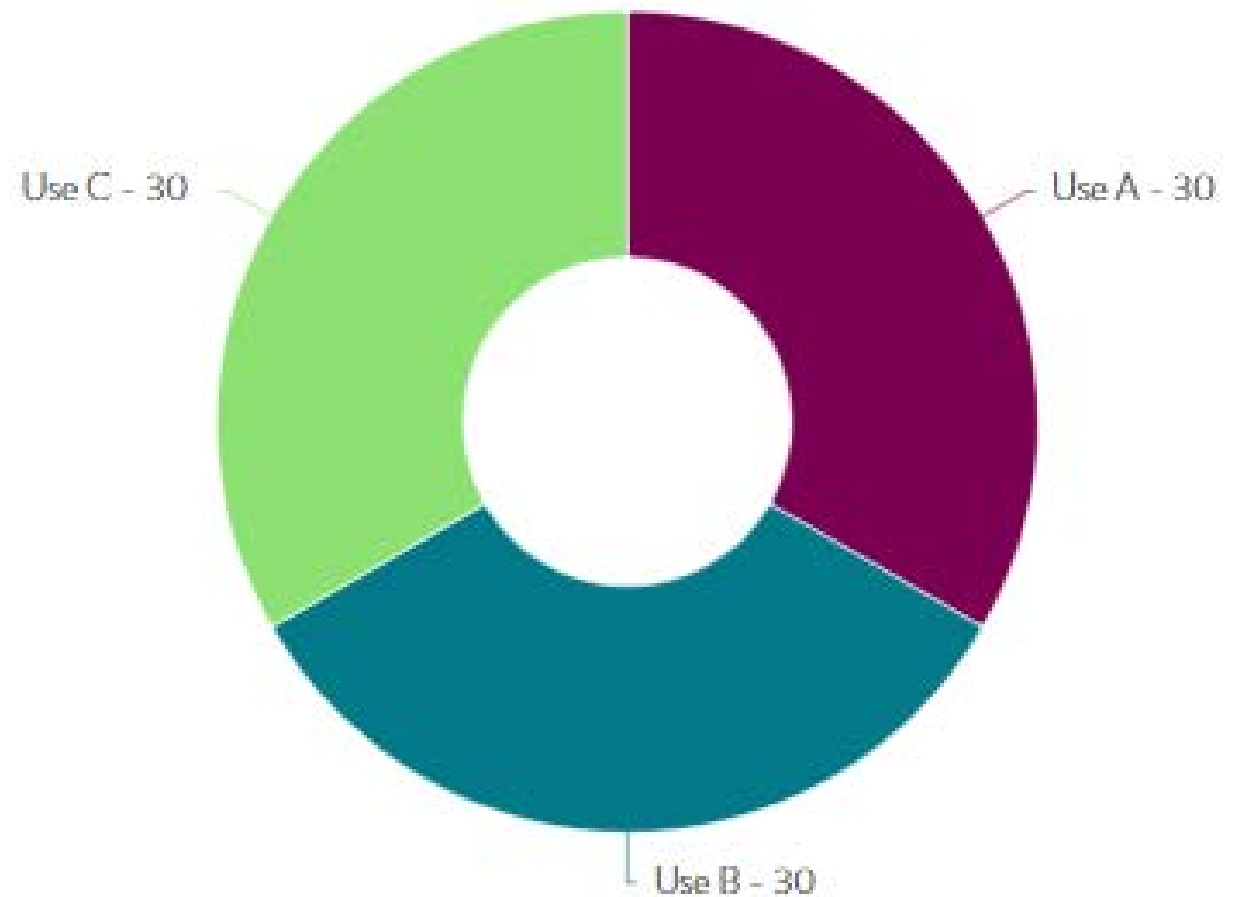
# Financial

---

## \$500K Angel Round

Initial investment opportunity

We are looking for 12 months' financing to reach 80,000 transactions on AirBed&Breakfast. That translates into \$2M Revenue over 12 months



## A visión da futuro


✨ **Construír a maior plataforma de aloxamentos compartidos do mundo.**

🚀 **Expandirse a novos mercados e categorías (experiencias, empresas, etc.).**

💡 **Revolucionar o turismo a través da economía colaborativa.**

👉 **Airbnb non só pensaba en hoxe, senón en como liderar o futuro do sector.**

## Leccións para o teu pitch

 **Simplicidade:** Vai ao punto, non sobrecargues de información.

 **Claridade:** Explica o problema, solución e modelo de negocio sen complicacións.

 **Datos:** Demuestra tracción con números reais.

 **Historia:** Conecta emocionalmente co teu público.

 **Equipo:** Mostra que tes as persoas axeitadas para levar isto ao éxito.

 **Estás listo para presentar a túa startup?** 



INSTITUTO GALEGO  
DE PROMOCIÓN  
ECONÓMICA

OFICINA  
ECONÓMICA  
DE GALICIA

Calquera trámite transfórmase nun mero trámite: **#Desburocratizar**

[www.oficinaeconomicagalicia.xunta.gal](http://www.oficinaeconomicagalicia.xunta.gal)

 900 815 151

oficinaeconomicagalicia@xunta.gal