

El EIC Accelerator:

Recomendaciones para la entrevista

Javier Echarri

Interviewer Expert EIC Accelerator

Disclaimer

Antes de la entrevista

Dedicar tiempo a entender a quién vais a tener delante:

- En cada Jurado hay jueces especialistas en:
 - el espacio tecnológico específico,
 - en el desarrollo de negocio y mercado
 - en financiación
- Cada juez se ha leído la propuesta en su totalidad. Cada documento

Por lo tanto, no es una presentación a un público general, ni es un primer contacto. Tampoco es una presentación técnica.

La Estructura de la Presentación

La estructura ideal es la de un pitch-deck a inversores, PERO...

...hay que centrarse mucho en los elementos clave en los que consiste la evaluación: Equipo, Modelo de negocio, Excelencia (Innovación Disruptiva). Y hay que darlos de forma convincente.

Consistencia: Verificad cada mensaje y cada cifra para que coincida con lo que viene en la propuesta. Y sobre todo ¡Conoce tus cifras!

Evitad detalles innecesarios o demasiado técnicos. Serán parte de las preguntas de los jueces.

Modelo de Negocio

Business, business, business!

- Muy buen conocimiento del Mercado, de las tendencias, de la competencia
- El modelo de negocio, razonado y convincente
- La estrategia de comercialización, incluida la internacional
- La financiación necesaria en cada fase y cómo pensáis obtenerla
- Por qué se trata de una innovación radical que creará un nuevo mercado o distorsionará el existente

Modelo de Negocio

Credibilidad

- Nombres concretos: de socios, de clientes, de competidores...
- Nombres de los inversores contactados (demostración del "Finance GAP")
- Cartas de apoyo: demostrando demanda, demostrando relación con clients potenciales o partners estratégicos...
- Datos:
 - ROI para el cliente (no para el inversor)
 - Afirmaciones basadas en estudios, informes, clients, etc. NO EN OPINIONES PROPIAS

Equipo

El equipo es clave

- Capacidades técnicas y Capacidades de negocio/comerciales
- Entusiasmo y ambición... pero realista!
- Las entrevistas siempre en equipo: 2-3,
- fluidez de las relaciones durante la entrevista, demostrando distribución de roles,
- Mujeres en posiciones de dirección/leadership, Y QUE PARTICIPEN EN LA PROPUESTA

Preguntas Frecuentes en Bruselas

- ¿Qué vais a hacer exactamente con el dinero? 2 años, hitos claros, no contradicciones,
- “austeridad vs. ambición”
- Capacidades del equipo y planes de refuerzo
- Modelo de negocio. Super importante. Sabed defenderlo.
- Experiencia del usuario/cliente. ROI del cliente
- Propiedad de la empresa, alineamiento de intereses entre los empleados clave, motivación
- ¿Por qué no podéis levantar ese dinero en el mercado?
- ¿Qué pasa si no conseguís el EIC?