

Script de Onboarding – Inversor

Deale — La primera plataforma de M&A en Europa (Uso Interno)

Duración estándar: 30 min

Formato extendido: 60 min

Objetivo: Tesis + Plataforma + Próximos pasos

Preparación previa obligatoria (antes de la reunión)

1. Análisis de interacciones previas

- ☐ Revisar llamadas anteriores (grabaciones si disponibles).
- ☐ Revisar correos intercambiados.
- ☐ Identificar objeciones, expectativas explícitas e implícitas.
- ☐ Detectar señales de urgencia o frustración.
- ☐ Revisar notas en HubSpot y estado actual del pipeline.

2. Análisis externo del inversor

- ☐ Revisar LinkedIn personal del interlocutor.
- ☐ Revisar LinkedIn de la firma / fondo.
- ☐ Revisar web corporativa.
- ☐ Identificar histórico de inversiones (si público).
- ☐ Identificar posicionamiento estratégico y narrativa pública.

3. Repaso de métricas internas clave

- ☐ Nivel de completitud del Perfil Inversor (%).
- ☐ Búsquedas guardadas activas.
- ☐ Número de favoritos.
- ☐ Número de empresas ocultas.
- ☐ Número de conexiones / solicitudes enviadas.
- ☐ Investor Type registrado.
- ☐ Target Level asignado.

Objetivo de la preparación: llegar a la reunión con contexto estratégico, posibles fricciones detectadas y oportunidades claras para aportar valor inmediato.

Inicio de la reunión

Guion literal de apertura

“Buenos días X, mi nombre es Y y soy responsable de relación con inversores en Deale. Mi principal objetivo es ayudarte a encontrar targets que encajen con tus preferencias y acompañarte en los procesos de originación, análisis y selección de dichos prospectos.

La reunión se dividirá en 3 bloques: 1) me encantaría conocerte mejor, cuáles son tus prioridades, objetivos, por qué has elegido Deale y tu tesis bajada al detalle; 2) Repasar timelines usuales y fases del proceso (Documento de Onboarding); 3) Repasar las funcionalidades clave de plataforma, información subida y por subir, y aquellos insights que yo te puedo compartir a lo largo de las próximas semanas.”

Bloque 1 – Tesis de Inversión

Registrar y completar en HubSpot siguiendo modelo estándar.

Acción obligatoria

Si el Perfil Inversor no está completo, acordar como primera tarea su finalización (máx. 48h).

Bloque 2 – Timelines y Proceso

- Tiempo medio de cierre: **6–7 meses**.
- El **80% de inversores** [INSERTAR TIPOLOGÍA] colaboran 1 año.
- El stock varía diariamente; es normal cerrar tras 2–3 meses.

Pipeline:

1. Solicitud enviada.
2. Validación interna.
3. Introducción.
4. Primera reunión.
5. Email recap y siguientes pasos.

Casísticas clave

Tipos de empresa:

- Empresas con información completa y listas para avanzar.
- Empresas en onboarding preliminar.

Excepciones:

- Venta pausada.
- Precio fuera de mercado.
- Proceso avanzado con otro inversor.

Información adicional compatible

- Pretensión de precio.
- Estructura ideal.
- Ofertas pasadas.
- Múltiplos sectoriales.
- Información estratégica adicional.

Bloque 3 – Plataforma

Explicar:

- Perfil Inversor.
- Empresas y Recomendaciones.
- Todos los filtros + búsqueda semántica IA.
- Favoritos y Ocultas.

Aspectos contractuales

- No exclusividad.
- No permanencia.
- Preaviso de 7 días.

Cierre de la reunión

Guion literal de cierre

“Perfecto X, agradecido por tu tiempo hoy. Como próximo paso te envío una shortlist por correo con oportunidades que considero que te pueden encajar. También quedamos pendientes de que [recapitulación de temas pendientes que el usuario debe completar en plataforma].

Para cualquier cosa quedo a tu disposición en llamadas, correos o incluso Whatsapps. Que tengas un buen día.”

Checklist post-reunión

- ☐ Actualizar tesis en HubSpot.
- ☐ Enviar shortlist en 24h.
- ☐ Registrar tareas acordadas.
- ☐ Agendar follow-up.