

SPRZEDAJ FIRME.COM

WYCENIMY TWOJĄ FIRME

DOWIEDZ SIĘ ILE WART JEST TWÓJ BIZNES



SPIS TREŚCI

01 DLACZEGO MY?
Czyli nasze przewagi konkurencyjne

02 CEL WYCENY
Czyli sytuacje, w których jej potrzebujesz

03 WARIANTY WYCENY
Konsultacja/uproszczona/pełna
ws. wyceny

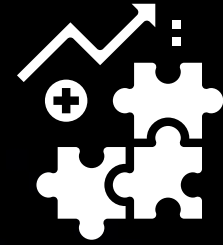
04 WARUNKI FINANSOWE

DLACZEGO MY?



WERYFIKUJEMY WYCENY W PRAKTYCE

Sprawdzamy ile
potencjalni kupujący
są w stanie realnie
zapłacić za firmę



POSIADAMY BOGATĄ PRAKTYKĘ ZWIĄZANĄ Z PROWADZENIEM FIRM W RÓŻNYCH BRANŻACH.

Rozwiązania
testujemy na naszym
biznesie



ROZUMIEMY TWOJE POTRZEBY DZIĘKI DOŚWIADCZENIU – NIE JESTEŚMY TEORETYKAMI BIZNESU



DO CZEGO POTRZEBUJESZ WYCENY?

PRZYGOTOWANIE SIĘ DO SPRZEDAŻY

Do podjęcia decyzji w sprawie wejścia w proces sprzedaży firmy

WEJŚCIE NOWEGO WSPÓLNIKA

Do rozliczeń z wstępującym wspólnikiem

ROZSTANIE Z WSPÓLNIKIEM

Do rozliczeń z ustępującym/splacanym wspólnikiem

WPUSZCZENIE SUKCESORA

Do rozliczeń z członkami rodziny w przypadku przejęcia rodzinnego biznesu

USTALENIE DALSZEJ STRATEGII

Do podjęcia decyzji o dalszym inwestowaniu we własny biznes

WARIANTY WYCENY

KONSULTACJA WS. WYCENY

Konsultacja ta jest narzędziem, które pozwala szybko poznać przybliżoną wartość

W każdej innej sytuacji gdy potrzebujemy znać przybliżoną wartość naszego biznesu i nie potrzebujemy bardzo szczegółowej wyceny.

Przebieg konsultacji jest następujący: zbieramy niezbędne potrzebne do wyceny dane, a samą wycenę przeprowadzamy metodami: mnożnikową i likwidacyjną prezentowaną w formie ustnej, na podstawie dokumentów dostarczonych przez klienta. Następnie omawiamy sposób wyceny i wpływ poszczególnych czynników na jej kształt.

Efektem przeprowadzonej konsultacji jest kompletna wiedza przekazana w formie ustnej.

WYCENA UPROSZCZONA

Ponad to, co proponuje konsultacja ws. wyceny, ten pakiet dostarcza także narzędzia w postaci pisemnego raportu, który można przedstawić zarówno w procesie sprzedaży, jak i negocjacji biznesowych.

Przystępny raport zawierający: wycenę przedsiębiorstwa, spis aktywów, wedle deklaracji zamawiającego, wyceny.

Model wyceny oparty o informacje dostarczone przez klienta. Idealny dla każdego, kto potrzebuje uproszczoną wycenę na piśmie.

WYCENA PEŁNA

Konieczność podejścia do pełnej wyceny zawsze w sposób unikalny i determinowany specyfiką biznesu sprawia, że jest to proces czasochłonny i nienależący do najłatwiejszych.

Opis i oszacowanie przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części zgodnie z art. 56a ust. 3 pu czy art. 319 ust. 1 pu. przeprowadzane są metodami wymaganymi przez klienta jednak co najmniej metodą mnożnikową, majątkową, dochodową (DCF) w formie obszernego opracowania, z omówieniem sposobu wyceny i wpływu poszczególnych czynników na jej kształt.

W tym przypadku wycenie podlegają wszystkie składniki majątku wycenianego przedsiębiorstwa.

WARUNKI FINANSOWE

KONSULTACJA WS. WYCENY

2000 zł NETTO

WYCENA UPROSZCZONA

3 600 zł NETTO

WYCENA PEŁNA

od 15 000 zł NETTO

Cena usługi jest zależna od wielkości przedsiębiorstwa, ilości metod weryfikacji oraz ilości składników i dokumentów.

SPRZEDAJFIRME.COM



+48 58 580 04 93



biuro@sprzedajfirme.com

Zbuduj Firmę Na Sprzedaż



*Zapraszamy do kontaktu
Paweł i Maciej*

