

شراء عمل تجاري

يمكن لشراء عمل تجاري أن يستغرق وقتاً وطاقة. من المهم أن تقوم بدورك في البحث لضمان شراء النوع الصحيح من العمل التجاري وأنك تدفع سعراً معقولاً لشرائه.

تقييم العمل التجاري

قبل ان تقرر شراء عمل تجاري، يجب أن تقيم ظروف وإمكانية العمل التجاري. أنت بحاجة لأن تأخذ ما يلي بعين الاعتبار:

- هل المبنى، والمعدات والمخزون في حالة تشغيلية؟
- هل للعمل التجاري سمعة جيدة؟
- هل يُعتبر العمل التجاري ظاهر للعيان وهل يمكن الوصول إليه بسهولة؟ هل هو في المدينة أم خارجها؟ عليك أن تأخذ بعين الاعتبار تكاليف الشحن التي ستكون ضرورية، إذا كنت بعيداً عن مموليك وزبائنك.
- هل تولد المنتجات والخدمات عائداً؟ هل المبيعات في ازدياد، أم في نقصان، أم أنها ثابتة؟
- هل هناك علاقة عمل جيدة مع الموردين والبنك الذي يتعامل معهم العمل التجاري؟

إذا بدت الصفقة جيدة إلى حد لا يُصدق فربما كانت كذلك. لذلك، فاحذر!

تحديد كم ستدفع من أجل العمل التجاري

اصدق مع نفسك كمشتري بخصوص كم بإمكانك أن تدفع قبل أن تبدأ المفاوضات. عليك أن تكون مرناً في مفاوضاتك من أجل الشراء، ولكن عليك أيضاً أن تحافظ على ميزانيتك وقيمة العمل التجاري.

ما هي قيمة العمل التجاري؟

- اعلم قيمة الأصول مثل المبنى، والمعدات والمنتجات.
- عوامل أخرى للأخذ بعين الاعتبار هي البيان المالي، والتقارير السنوي والملكية الفكرية للعمل التجاري (مثل براءة الاختراع والعلامات التجارية)
- بعض الأصول القيمة لأي عمل تجاري هي السمعة، لائحة الزبائن ونوعية الموظفين.

تكلم مع الزبائن الذين يشترون مباشرة من العمل التجاري. من الأفضل الاستعلام عن سمعة العمل التجاري قبل أن توقع العقد. تتجاوب البنوك بشكل أكبر مع العمل التجاري المربح بصورة مسبقة.

الاعتبارات النهائية

- خذ وقتك وتأكد من صحة كل المعلومات التي أُعطيت لك قبل أن تلتزم بالشراء.
- اشتر عملاً تجارياً في مجال أنت ملم به جيداً ومع منتجات وخدمات تشعر [نحوها] بالراحة عند بيعها.
- اشتر بناءً على عائد الاستثمار وليس بناءً على سعر العمل التجاري.
- لا تستخدم كل السيولة التي معك من أجل الشراء.
- استعلم عن الموردين، والزبائن وسمعة العمل التجاري قبل أن تشتري.