

ਆਪਣੇ ਵਪਾਰ ਨੂੰ ਵੇਚਣਾ

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਵਪਾਰ ਨੂੰ ਵੇਚਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰ ਲਵੋ, ਵਿਕਰੀ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨਾ ਅਮਲ ਦਾ ਇਕ ਹਿੱਸਾ ਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕੁਝ ਹੋਰ ਨੁਕਤੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚਿਆ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ, ਵੇਚਣ ਦੇ ਕਾਰਨ, ਜਿਹੜੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਕੱਤਰ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਤੁਹਾਡੇ ਵਪਾਰ ਦਾ ਮੁੱਲ, ਗੱਲਬਾਤ ਨੂੰ ਗੁਪਤ ਰੱਖਣਾ, ਖ਼ਰੀਦਣ ਵਾਲੇ ਦਾ ਪੱਖ, ਪੇਸ਼ਾਵਰਾਂ ਨੂੰ ਮਿਹਨਤਾਨਾ ਦੇ ਕੇ ਲਾਉਣਾ, ਅਤੇ ਆਈਆਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ਾਂ ਦਾ ਅਧਿਅਨ ਕਰਨਾ। ਜੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਈ ਕਰਮਚਾਰੀ ਹਨ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਵਪਾਰ ਵੇਚਣ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਾਰੇ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹੋਗੇ।

ਵੇਚਣ ਲਈ ਯੋਗ ਢੁੱਕਵਾਂ ਕਾਰਨ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ

ਸੰਭਾਵੀ ਖ਼ਰੀਦਦਾਰ ਅਕਸਰ ਇਹ ਜਾਨਣਾ ਚਾਹੁਣਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਵਪਾਰ ਕਿਉਂ ਵੇਚ ਰਹੇ ਹੋ। ਉਹਨੂੰ ਢੁੱਕਵਾਂ ਕਾਰਨ ਦੇਣ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਵਲੋਂ ਇਕ ਜਾਣਕਾਰੀ ਭਰਪੂਰ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨ ਵਿਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਵਪਾਰ ਵੇਚਣ ਦੇ ਕੁਝ ਆਮ ਕਾਰਨ ਹੁੰਦੇ ਹਨ:

- ਨਿੱਜੀ ਕਾਰਨ: ਵਪਾਰ ਦੇ ਮਾਲਕ ਦੇ ਨਿੱਜੀ ਜੀਵਨ ਵਿਚ ਆਈ ਕੋਈ ਤਬਦੀਲੀ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਵਪਾਰ ਨੂੰ ਵੇਚਣ ਦਾ ਕਾਰਨ ਬਣਦੀ ਹੈ। ਨਿੱਜੀ ਕਾਰਨਾਂ ਵਿਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਸਿਹਤ ਵਿਚ ਤਬਦੀਲੀ, ਪਰਿਵਾਰ ਦੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ, ਰੀਟਾਇਰਮੈਂਟ ਜਾਂ ਕੋਈ ਅਣਚਿਤਵੀ ਐਮਰਜੈਂਸੀ।
- ਜ਼ਾਤੀ ਨਕਦੀ ਦੀ ਖਾਹਿਸ਼: ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਬਹੁਤਾ ਜ਼ਾਤੀ ਪੰਨ ਵਪਾਰ ਵਿਚ ਲੱਗਾ ਹੋਵੇ, ਤਾਂ ਵਿਕਰੀ ਹੋਣ ਦੀ ਆਸ ਇਕ ਮੌਕਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੀ ਹੈ ਲੱਗੇ ਪੈਸਿਆਂ ਨੂੰ ਨਕਦੀ ਵਿਚ ਬਦਲਣ ਦਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਵੇਸ਼ ਨੂੰ ਭਿੰਨਤਾ ਵਿਚ ਕਰਨ ਦਾ।
- ਤਬਦੀਲੀ ਦੀ ਲੋੜ: ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਉਦਯੋਗਪਤੀ ਇਸ ਆਸ ਵਿਚ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਬਿਜ਼ਨਿੱਸ ਦੇ ਮਾਲਕ ਹੋਣ ਦੇ ਭਾਰ ਨੂੰ ਘਟਾ ਸਕਣ ਤਾਂਕਿ ਉਹ ਹੋਰ ਦਿਲਚਸਪੀਆਂ ਵਲ ਜਾ ਸਕਣ। ਵਪਾਰ ਨੂੰ ਵੇਚਣ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਜੀਵਨ ਢੰਗ ਵਿਚ ਤਬਦੀਲੀ ਜਾਂ ਕੋਈ ਨਵੇਂ ਪ੍ਰੋਫੈਸ਼ਨਲ ਮੌਕੇ ਪੈਦਾ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ।
- ਵੱਡੇ ਖਤਰੇ ਅਤੇ ਜ਼ਾਤੀ ਦੇਣਦਾਰੀ: ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਟੈਕਸ, ਵਸਤਾਂ ਦੀ ਦੇਣਦਾਰੀ, ਅਤੇ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਕਰਜ਼ਿਆਂ ਦੀ ਜ਼ਾਤੀ ਗਾਰੰਟੀ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਉਮਰ ਦੌਰਾਨ ਵੱਧ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਵਪਾਰ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਆਰਥਿਕ ਭਾਰ ਵਿਚੋਂ ਕੱਢ ਸਕਦੀ ਹੈ।

ਆਪਣੇ ਵਪਾਰ ਨੂੰ ਸੌਦਾ ਕਰਨ ਅਤੇ ਵੇਚਣ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਇਕੱਠੀ ਕਰੋ

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਵਪਾਰ ਵੇਚੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਈ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇਗੀ, ਸਣੇ:

- ਤਿੰਨ ਸਾਲਾਂ ਦੀਆਂ ਫਾਇਨੈਂਸ਼ੀਅਲ ਸਟੇਟਮੈਂਟਾਂ
- ਤਿੰਨ ਸਾਲਾਂ ਦੀਆਂ ਟੈਕਸ ਰੀਟਰਨਾਂ
- ਭੁਗਤਾਨ ਦੇ ਕਈ ਸਰਟੀਫੀਕੇਟ
- ਪੱਕੀਆਂ ਲੱਗੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਸਾਜ਼ੇ-ਸਮਾਨ
- ਵਸਤਾਂ ਦੀ ਅੰਦਾਜ਼ਨ ਕੀਮਤ
- ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਲਿਸਟ
- ਗਾਹਕਾਂ ਦੀਆਂ ਲਿਸਟਾਂ
- ਪੱਟੇ ਦੀਆਂ ਨਕਲਾਂ
- ਫਰੈਨਚਾਈਜ਼ ਸਮਝੌਤਾ (ਜੇ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦਾ ਹੋਵੇ)
- ਕਰਜ਼ਿਆਂ ਦੀ ਲਿਸਟ ਬਕਾਏ ਸਣੇ ਅਤੇ ਕਿਸ਼ਤਾਂ ਦੀ ਸਮਾਂ-ਸੂਚੀ
- ਸਾਜ਼ੇ-ਸਮਾਨ ਦੇ ਪੱਟਿਆਂ ਦੀਆਂ ਨਕਲਾਂ
- ਬਾਹਰਲੇ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਦੇ ਨਾਂ (ਉਦਾਹਰਨ, - ਵਪਾਰ ਆਡੀਟਰ, ਵਕੀਲ, ਅਕਾਊਂਟੈਂਟ)

ਆਪਣੇ ਵਪਾਰ ਦਾ ਯਥਾਰਥੀ ਮੁੱਲ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ

ਤੁਹਾਡੇ ਇਲਾਕੇ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਵਰਗੇ ਵਪਾਰਾਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਕੀਮਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਵਪਾਰ ਦੀ ਕੀਮਤ ਬਾਰੇ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਦੇ ਸਕਦੀ ਹੈ।

ਜਦੋਂ ਆਪਣੇ ਵਪਾਰ ਦੇ ਮੁੱਲ ਦਾ ਪਤਾ ਲਾ ਰਹੇ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਦੋਵੇਂ ਠੋਸ ਅਤੇ ਸੂਖਮ ਜਾਇਦਾਦ ਨੂੰ ਵਿਚਾਰੋ। ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਖ਼ੀਦਦਾਰ ਇਕ ਸੂਖਮ ਜਾਇਦਾਦ ਵਾਲੇ ਸਥਾਪਤ ਵਪਾਰ ਲਈ ਉੱਚੀ ਕੀਮਤ ਦੇਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋਵੇ, ਜਿਹਦੇ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ:

- ਤੁਹਾਡੇ ਵਪਾਰ ਦੀ ਸੁਹਰਤ (ਰੈਪੂਟੇਸ਼ਨ)
- ਤੁਹਾਡੇ ਗਾਹਕਾਂ (ਕਲਾਇੰਟਾਂ) ਦਾ ਭਰੋਸਾ
- ਤੁਹਾਡਾ ਗਾਹਕਾਂ ਦੀ ਦੇਖ ਭਾਲ ਕਰਨ ਦਾ ਹੁਨਰ
- ਗੁਜ਼ਰੇ ਸਮੇਂ ਦੌਰਾਨ ਤੁਹਾਡੇ ਵਪਾਰ ਨੇ ਜੋ ਤਜਰਬਾ ਹਾਸਲ ਕੀਤਾ ਹੈ

ਗੁਪਤਤਾ ਕਾਇਮ ਰੱਖੋ

ਉਹ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇਣ ਤੋਂ ਸੰਕੋਚ ਕਰਨ ਲਈ ਜਿਹੜੀ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਰੁੱਧ ਮੁਕਾਬਲਾ ਕਰਨ ਲਈ ਵਰਤੀ ਜਾ ਸਕੇ, ਆਰਥਿਕ ਜਾਣਕਾਰੀ ਸਿਰਫ ਗੰਭੀਰ ਸੰਭਾਵੀ ਖ਼ੀਦਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਹੀ ਦਿਓ। ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਸੰਭਾਵੀ ਖ਼ੀਦਦਾਰ ਨੂੰ ਕਿਸੀ ਨੂੰ ਨਾ-ਦੱਸਣ ਦੇ ਸਮਝੌਤੇ 'ਤੇ ਹਸਤਾਖਰ ਕਰਨ ਲਈ ਵੀ ਕਹਿ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਖ਼ੀਦਦਾਰ ਦਾ ਪੱਖ

ਕਿਸੇ ਖ਼ੀਦਦਾਰ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਵਪਾਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੇਸ਼ ਕਰੋ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋਵੋ ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਖ਼ੀਦਦਾਰ ਹੁੰਦੇ। ਇਹ ਪੱਕ ਕਰੋ ਕਿ ਖ਼ੀਦਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਵਪਾਰ ਦੇ ਮੁਨਾਫ਼ਿਆਂ ਵਾਲੇ ਪੱਖਾਂ ਦਾ ਪਤਾ ਹੋਵੇ

ਪੇਸ਼ਾਵਰਾਂ ਨੂੰ ਮਹਿਨਤਾਨਾ ਦੇ ਕੇ ਲਾਉਣ ਬਾਰੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ

ਕੁਝ ਹਾਲਤਾਂ ਵਿਚ ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਵਪਾਰ ਵੇਚਣ ਵਾਸਤੇ ਕਿਸੇ ਬਿਜ਼ਨਿੱਸ ਆਡੂਤੀ ਜਾਂ ਵਕੀਲ ਨੂੰ ਮਹਿਨਤਾਨਾ ਤੇ ਲਾਉਣਾ ਚਾਹੋਗੇ।

ਬਿਜ਼ਨਿੱਸ ਆਡੂਤੀ ਨੂੰ ਰੱਖਣ ਦੇ ਕੁਝ ਫਾਇਦੇ ਹਨ:

- ਆਡੂਤੀ ਤੁਹਾਡੇ ਵਾਸਤੇ ਏਜੰਟ ਦਾ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੁਹਾਡੀ ਵੱਲੋਂ ਸੰਭਾਵੀ ਖ਼ੀਦਦਾਰਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਬਾਤ ਕਰਕੇ ਤੁਹਾਡਾ ਸਮਾਂ ਬਚਾਅ ਸਕਦਾ ਹੈ।
- ਕੁਝ ਆਸਵੰਦ ਖ਼ੀਦਦਾਰ ਸ਼ਾਇਦ ਕਿਸੇ ਪੇਸ਼ਾਵਰ ਵਿਚੋਲੇ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨ।
- ਕਿਸੇ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਸਨਅਤ ਵਿਚ ਖਾਸ ਯੋਗਤਾ ਵਾਲੇ ਆਡੂਤੀ ਦੇ ਆਪਣੇ ਸੰਪਰਕ ਵਿਚ ਲੋਕ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਿਹੜੇ ਤੁਹਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਖ਼ੀਦ ਵਿਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦੇ ਹੋਣ।

ਵਕੀਲ ਨਾਲ ਮਸ਼ਵਰਾ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿਸੇ ਵੀ ਕਾਨੂੰਨੀ ਗੱਲ ਵਾਸਤੇ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ:

- ਸੰਭਾਵੀ ਖ਼ੀਦਦਾਰਾਂ ਵਾਸਤੇ ਆਪਣੇ ਵਪਾਰ ਦਾ ਸਾਰਾਂਸ਼ ਤਿਆਰ ਕਰਨਾ
- ਖ਼ੀਦਦਾਰੀ ਅਤੇ ਵਿਕਰੀ ਦਾ ਸਮਝੌਤਾ ਲਿਖਣਾ
- ਜਿਹੜੇ ਵੀ ਸਮਝੌਤੇ 'ਤੇ ਦਸਤਖਤ ਕਰਨੇ ਹੋਣ ਉਹ ਲਿਖਣਾ ਜਾਂ ਨਿਰੀਖਣ ਕਰਨਾ।

ਧੀਰਜ ਰੱਖੋ ਅਤੇ ਹਰ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਘੋਖੋ

ਆਪਣੇ ਬਿਜ਼ਨਿੱਸ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਦਾ ਸੌਦਾ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦਾ ਸਮਾਂ ਲਾਵੋ। ਜੇ ਲੋੜ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਜਿਹੜੀਆਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ਾਂ ਆਈਆਂ ਹੋਣ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਵਾਨ ਕਰਨ ਅਤੇ ਮੁੜਵੀਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੇਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਘੋਖੋ।

ਕਰਮਚਾਰੀ

ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਵਪਾਰ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲੋਂ ਸੁਣਨ ਨਾ ਕਿ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਕੋਲੋਂ। ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਵੇਚਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਜਾਂ ਖ਼ੀਦਦਾਰ ਲੱਭਣ ਬਾਅਦ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰੋ, ਤੁਹਾਡੇ ਅਮਲੇ ਦੇ ਕੁਝ ਲੋਕ ਸਾਇਦ ਕਿਤੇ ਹੋਰ ਨੌਕਰੀ ਭਾਲਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰ ਲੈਣ। ਇਸ ਸੰਭਾਵਨਾ ਬਾਰੇ ਸਾਵਧਾਨ ਰਹੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਵਪਾਰ ਦੀ ਵਿਕਰੀ 'ਤੇ ਪੈਣ ਵਾਲੇ ਪ੍ਰਭਾਵ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਓ।