

فروش کسب و کارتان

وقتی تصمیم به فروش کسب و کارتان می گیرید، بستن روند فروش کالا تنها بخشی از کار است. برخی نکات دیگر که باید در نظر گرفته شوند عبارتند از: دلیل شما برای فروش، اطلاعاتی که باید گردآوری کنید، ارزش کسب و کارتان، حفظ محرمانگی، نقطه نظر خریدار، استخدام متخصصین و بررسی پیشنهادها. اگر کارمندانی دارید، باید به آنها هم خبر دهید که قصد دارید کسب و کارتان را به فروش بگذارید.

دلیل معتبری برای فروش داشته باشید

یک خریدار احتمالی اغلب خواهد پرسید که چرا شما کسب و کارتان را می فروشید. با آوردن یک دلیل معتبر می توانید به خریدار کمک کنید که تصمیم آگاهانه ای بگیرد.

بعضی دلایل رایج برای فروختن یک کسب و کار عبارتند از:

- **دلایل شخصی:** تغییر در زندگی خصوصی مالک یکی از رایج ترین انگیزه های فروش یک کسب و کار است. دلایل شخصی می تواند چیزهایی باشد مانند تغییر وضعیت سلامتی، تعهدات خانوادگی، بازنشستگی یا وضعیت های اضطراری پیش بینی نشده.
- **نیاز به پول نقد:** وقتی بیشتر ثروت شخصی تان در کسب و کار هزینه شده باشد، چشم انداز فروش، شانس برای به دست آوردن پول و ایجاد تنوع در سرمایه گذاری شما به دست می دهد.
- **نیاز به یک دگرگونی:** بسیاری از کارآفرینان به دنبال کاهش فشارهای ناشی از داشتن یک کسب و کار برای دنبال کردن علاقه های شخصی شان هستند. فروختن کسب و کار تغییری در سبک زندگی یا موقعیت های جدید تخصصی به دست می دهد.
- **ریسک بالا و بدهی شخصی:** بدهی هایی مانند مالیات، پول محصولات و ضمانت های شخصی وام های یک شرکت می تواند در تمام عمر شرکت ادامه یابد. فروش کسب و کار می تواند شما را از این بار مالی خلاص کند.

اطلاعاتی را که برای بازاریابی و فروش کسب و کارتان نیاز دارید گردآوری کنید

اسنادی هستند که برای فروش کسب و کارتان ممکن است لازم باشند، شامل:

- گردش مالی سه سال
- برگشت مالیاتی سه سال
- گواهی های گوناگون ترخیص
- فهرست اثاثیه و تجهیزات
- ارزش تقریبی انبار

- فهرست کارمندان
- فهرست مشتریان
- کپی اجاره نامه
- توافق نامه نمایندگی (در صورت وجود)
- فهرست وام‌ها همراه با مقدار و زمان بندی پرداخت
- کپی اجاره نامه‌های تجهیزات
- نام مشاوران بیرونی (مانند واسطه‌ها، وکیل و حسابدار)

ارزش‌گذاری واقع‌گرایانه ای از کسب و کار خود داشته باشید

قیمت فروش کسب و کارهای مشابه در منطقه می‌تواند به شما تصویری بدهد از اینکه کسب‌وکارتان چقدر ممکن است بیارزد.

در هنگام تعیین ارزش کسب و کارتان، مهم است که هم دارایی‌های فیزیکی و هم غیر فیزیکی را در نظر بگیرید. خریداران ممکن است مایل باشند پول بیشتری برای یک کسب و کار جا افتاده با دارایی‌های غیر فیزیکی بپردازند که می‌توانند شامل موارد زیر باشند:

- اعتبار کسب و کار شما
- اعتماد مشتریان تان
- مهارت‌های برخورد با مشتری شما
- تخصصی که کسب و کار شما در طول زمان کسب کرده است

حفظ محرمانگی

برای پرهیز از دادن اطلاعاتی که می‌تواند برای رقابت علیه شما استفاده شود، اطلاعات مالی را تنها به خریداران احتمالی جدی بدهید. می‌توانید از یک خریدار احتمالی بخواهید که توافق نامه عدم افشا امضا کند.

دیدگاه خریدار

کسب و کارتان را همانطور برای یک خریدار توصیف کنید که اگر شما خریدار بودید انتظار داشتید فروشنده برایتان شرح دهد. اطمینان حاصل کنید که خریداران از جنبه‌های سود ده کسب و کار شما آگاه هستند.

به استخدام متخصصین فکر کنید

گاه، می‌توانید واسطه یا وکیل برای فروش کسب و کار استخدام کنید.

برخی امتیازات استخدام یک واسطه عبارتند از:

- واسطه می‌تواند به عنوان نماینده شما عمل کند و از طریق صحبت با خریداران احتمالی به جای شما در وقت شما صرفه‌جویی شود.
- بعضی خریداران احتمالی ممکن است راحت‌تر باشند با یک میانجی حرفه‌ای صحبت کنند.
- یک واسطه متخصص در یک صنعت خاص ممکن است با کسانی که به خرید شرکت شما علاقه مند باشند ارتباطاتی داشته باشد.

یک وکیل می‌تواند در زمینه امور قانونی مانند موارد زیر به شما مشاوره بدهد:

- تهیه خلاصه ای از کسب و کارتان برای معرفی به خریداران احتمالی

- نوشتن توافق نامه خرید و فروش
- نوشتن یا مرور هر قراردادی که باید امضا شود

بردبار باشید و همه پیشنهادها را با دقت مطالعه کنید

برای مذاکره بر سر فروش کسب و کار خود وقت بگذارید. پیشنهادهایی را که دریافت می‌کنید پیش از پذیرفتن مطالعه کنید و در صورت لزوم، پیشنهاد متقابل بدهید.

کارمندان

اطمینان حاصل کنید که کارمندان شما خبر فروش کسب و کار را از خودتان بشنوند و نه از کس دیگری. چه شما به آنها پیش از فروش بگویید و چه پس از یافتن یک خریدار، بعضی از خدمه ممکن است بخواهند جای دیگری دنبال کار بگردند. از این احتمال آگاه باشید و برای کاهش اثر آن بر فروش کسب و کارتان برنامه ریزی کنید.