

«7 ошибок при продаже бизнеса»

Как правильно оценить свой бизнес и
продать его дороже на 40%?





Представляюсь, моё имя **Орыщенко Никита**. Я занимаюсь продажей бизнесов.

Помог получить предпринимателям с продажи их бизнеса **больше 50.000.000 рублей**.

Это были разные бизнесы: магазины, салоны красоты, хостелы, отели, рестораны, кафе, пиццерии, торговые точки, кофейни, кальянные, автосервисы, автомойки, клиники.

Ниже описаны ошибки, которые взяты из моей практики. Придерживайся этих правил и сможешь продать бизнес быстрее и дороже.

ОШИБКИ ПРИ ПРОДАЖЕ СВОЕГО БИЗНЕСА:

Ошибка #1.

Указывать название и адрес бизнеса в тексте описания.

Владельцы, вдохновленные своим бизнесом, **прямо пишут название своего «детища», дают точный адрес в текстах объявлений.**

Это приводит к тому, что о продаже узнают клиенты вашего бизнеса, ваш персонал, ваши конкуренты.

Последствия могут быть самые разные: падение выручки, массовое увольнение персонала, пакости от недругов, потеря клиентов, закрытие бизнеса до конца продажи.

Ваш бизнес, может элементарно не «дожить» до появления нового владельца, и тогда продавать уже будет нечего. Это очень серьезная ошибка.

Ошибка #2.

Владельцы бизнесов неадекватно оценивают его, цена либо завышена либо занижена.

Покупатели не звонят, торгуются, исчезают после просмотра. Если стоимость занижена, это вызывает подозрения. Есть такой покупательский стереотип «Ну не может быть такой хороший бизнес по такой цене, значит здесь что-то не то».

Это примерно как с продажей Iphone или Mercedes. Ну не могут они стоять дешево, значит это подделка либо есть какой-то дефект. И ничего вы с этой логикой не сможете сделать. Только одно – ставить адекватную цену.

Цена бизнеса завышена когда предприниматель выстроил в своей голове стоимость за бизнес исходя не из реальной жизни, а из своих собственных представлений и законов, отсюда продажа затягивается на неопределенный срок, отнимает время, деньги и выматывает нервы.

Ошибка #3.

Предлагать купить свой бизнес конкурентам.

Предприниматель думает, что его бизнес интересен конкурентам.

Они должны с удовольствием его купить. В нашем случае речь идёт о малом бизнесе стоимостью до 30 млн.рублей.

Запомните, конкурентам ваш бизнес не интересен, потому что они знают всю схему создания подобного бизнеса. Скорее их привлечет место, ваши клиенты и сотрудники, но не ваш бизнес в целом. Если вы предложите им ваш бизнес, первое, они могут его вам развалить до продажи.

Второе, **ваш бизнес не имеет для них ценности**.

Поэтому стоимость, по которой они могут купить его будет равна стоимости, например, за вход на место; за оборудование; за базу клиентов. Это в 2-10 раз ниже суммы как за готовый бизнес.

Ошибка #4.

«Понадеялись на одного покупателя».

Очень часто возникает ситуация когда появляется покупатель на бизнес. Он проявляет интерес. В некоторых случаях он даже вносит задаток. **И предприниматель расслабляется.**

Он уже мысленно потратил деньги с продажи, улетел на Мальдивы, запустил новый бизнес, купил машину и дом.

А после покупатель передумал. И всё начинает рушиться. Владелец разочарован, у него нет сил запускать продажу заново, нет денег вкладывать в бизнес, он уже хотел отдохнуть, а снова нужно «пахать», решать проблемы. И может даже закрыть бизнес. И уже ничего не получить.

Ошибка #5.

«Поторопился рассказать арендодателю и персоналу о продаже бизнеса».

Предприниматель по своей «наивности» рассказывает управляющему, администратору, проверенному работнику, арендодателю о своем решении продать бизнес. Он подумал, что эти честные люди никогда его не подведут, совместно поработают для быстрой и легкой продажи его бизнеса, что всё останется также по-прежнему, и вся его дружная команда перейдет к новому владельцу.

За такую «наивность» часто можно поплатиться бизнесом, деньгами, нервами, потерянным временем, сотрудниками и клиентами. Поставьте себя на место вашего работника. Для него фраза «Я хочу продать бизнес» означает «Придет новый барин с новым уставом, грядут перемены, а это очень плохо, надо валить». Он быстренько найдет себе новое место работы, а в некоторых случаях заберет ваших клиентов и других работников.

Бывали случаи воровства, саботажа работы и другие неприятные моменты. Ваш «адекватный» арендодатель узнав о продаже не постесняется «отщипнуть» кусок от вашего пирога и попросит взятку за переоформление договора. В некоторых случаях это может быть от 5 до 15% от суммы сделки.

Ошибка #6.

«Пытается продать не тому покупателю».

Владелец изначально неправильно определил либо вовсе не определил покупателя, заинтересованного в покупке. **Возникает ситуация когда идут не те покупатели, у них другие цели, другие потребности, они по-другому смотрят на этот бизнес.**

И тогда возникает конфликт. Владелец начинает нервничать от «неправильных» покупателей. Например, приходят авантюристы просящие рассрочку, долю, партнерство, аренду.

Эти покупатели отнимают время владельца, силы, деньги на рекламу, дают неправильные надежды, раздражают. **Продажа становится мучением.**

Ошибка #7.

«Чем больше брокеров продает мой бизнес, тем быстрее он продастся».

Часто владельцы бизнеса руководствуются таким правилом: чем больше фирм продает мой бизнес, тем быстрее я его продам. И обращаются к 5-10 фирмам, брокерам и риэлторам.

Один и тот же бизнес продается разными фирмами по разной цене и с разным описанием. У потенциальных покупателей возникает мысль о том, что бизнес «сливается», т.е. владелец хочет от него поскорее избавиться. И в этом случае вы уже никак не докажете что это не так, и продать такой бизнес практически невозможно. Покупатели не дураки! Ну и что же делать-то владельцу, который жаждет продать бизнес и открыть новый проект, уехать на отдых, купить дом. Что надо делать?!

Открываю секрет, как получить хорошие деньги с продажи своего «детища». Как самостоятельно, без посредников, продать и получить свои деньги быстро и без проблем. Есть готовая пошаговая схема грамотной продажи.

Чтобы продать свой бизнес, необходимо

1. Адекватно оценить его.
2. Подготовить к продаже.
3. Упаковать бизнес.
4. Определить вашего Идеального Покупателя, создать его портрет.
5. Создать рекламный трафик на ваше предложение.
6. Проводить встречи с покупателями и показывать бизнес.
7. Завершить сделку, юридически оформить, передать бизнес и получить свои деньги от продажи. Только выполняя от первого шага к седьмому возможно продать свой бизнес и заработать один из самых больших «чеков».

Если вам нужен специалист по продаже бизнеса, который заберет на себя ВСЕ вопросы от упаковки и рекламного трафика бизнеса, заканчивая его юридическим оформлением для нового собственника, обращайтесь.

С уважением Орыщенко Никита. Продаем бизнесы быстро и дорого.
Телефон (WhatsApp/Telegram) 8(909)393-16-14