Yritysten omistajanvaihdosten

matalan kynnyksen neuvontapalvelu

–

Myyjä



**Yritysten omistajanvaihdosten matalan kynnyksen neuvontapalvelu – Myyjä**

Palvelukuvaus on tarkoitettu kuvaamaan yrittäjän kanssa toteutettavan vuorovaikutuksen keskeisiä teemoja. Tavoitteena on antaa yrittäjän kertoa omaa tarinaansa. Teemat toimivat neuvojan muistilistana tärkeimmistä keskusteltavista asioista. Kaikki kysymykset eivät ole aiheellisia kaikissa tapauksissa, vaan muistilistaa sovelletaan tapauskohtaisesti.

|  |  |
| --- | --- |
| **Teema** | **Huomion kohteet** |
| 1. Yhteydenotto | * Sovitaan tapaamisen ajankohta, tapa ja paikka   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Yrittäjää pyydetään valmistautumaan tapaamiseen miettimällä omia tavoitteitaan ja ottamalla yrityksen tilinpäätösasiakirjat mukaan tapaamiseen   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä. |
| 1. Yrittäjä | * Millainen henkilö ja perhe?   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Miksi luopumassa yrityksestä?   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Mikä rooli yrityksen myymisen jälkeen?   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä. |
| 1. Liiketoiminta | * Asiakkaat, palvelut ja tuotteet   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Yhteistyökumppanit ja tavarantoimittajat   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Ydinosaaminen ja kilpailuetu   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Onko jokin edellisistä riippuvainen nykyisestä yrittäjästä?   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä. |
| 1. Yritys | * Yrityksen historia ja omistus   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Talous: maksuvalmius, kannattavuus, omaisuuserät ja velat   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Markkina-asema ja markkinoiden ennuste   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Keskeisimmät sopimukset   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Henkilöstö   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä. |
| 1. Yrityksen myynti | * Miksi joku ostaisi yrityksen, mitä yrityksessä on ostajan kannalta arvokasta?   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Mitä myytävää yrityksessä on yrittäjän oman käsityksen mukaan?   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Mitä ostajalta vaaditaan: osaaminen ja resurssit?   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Kuka ostaja voisi olla: työntekijä, sukulainen, yhteistyökumppani, kilpailija vai joku muu?   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Yrityksen tuottoarvon ja substanssiarvon muodostumisen pääperiaatteet   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Vaihtoehtojen tarkastelu: myynti kokonaan tai osittain, myyntikunnostus, toiminnan lopettaminen   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Mikäli todetaan, ettei yritys ole myyntikunnossa, tarvittavien toimenpiteiden kartoitus tai ohjaus asiantuntijalle   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Mikäli todetaan, ettei yrityksessä ole toimenpiteistä huolimatta myytävää, suunnitelma ja opastus lopettamiseen   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä. |
| 1. Yhteenveto ja suositukset jatkotoimenpiteistä | * Tilanne   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Tavoite   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Toimenpiteet ja ehdotus parhaista asiantuntijoista edistämään yrittäjän tavoitteiden saavuttamista   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä. |

**Huomioitavia asioita neuvontatapahtumassa - Myyjä**

**Ennen neuvontaa**

* eri ikäiset käyttävät erilaisia yhteydenottoväyliä; nuoret digitaalisia väyliä ja eläköityvät soittavat puhelimella mieluiten
* tarkista, mikä yritys täsmälleen on kyseessä ja tutustu siihen alustavasti.

**Neuvontatapaamisen aikana**

* muista, että asiakas ei välttämättä ymmärrä ammattikieltäsi tai termejä
  + - älä yli- tai aliarvioi hänen osaamistaan
* kuuntele ahkerasti ja laadi toimenpiteet kohti myyntivalmiutta ja -tapahtumaa tai yrityksen lopettamista
  + - yritys ei ole myyntikelpoinen, mikäli se on esimerkiksi täysin henkilöitynyt yrittäjään ja lisäksi nimi on yrittäjän nimi ja toimitilat kotona tai mikäli kyseinen toimiala on poistunut markkinoilta.

**Neuvonnan jälkeen**

* ole käytettävissä, mutta älä tee toimenpiteitä yrittäjän puolesta
* rohkaise yrittäjää uusissa oudoissa vaiheissa