Yritysten omistajanvaihdosten

matalan kynnyksen neuvontapalvelu

–

Ostaja



**Yritysten omistajanvaihdosten matalan kynnyksen neuvontapalvelu – Ostaja**

Palvelukuvaus on tarkoitettu kuvaamaan yrityksen ostoa suunnittelevan nykyisen tai tulevan yrittäjän kanssa toteutettavan vuorovaikutuksen keskeisiä teemoja. Tavoitteena on antaa asiakkaan 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. |
| 1. Ostaja ja motiivit | * Millainen henkilö, koulutus, työkokemus ja osaaminen, yrittäjävalmiudet?   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Miksi ostamassa liiketoimintaa?   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Millainen rooli yrityskaupan jälkeen?   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Millaiset yhteydet yritysostossa ja yrittämisessä tarvittaviin asiantuntijoihin?   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä. |
| 1. Ostokohde, kaupan kohteena oleva liiketoiminta | * Millaiset ostokriteerit?   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Ostokohteen riskien kartoittamisen periaatteet (DD) tai ostokohteiden etsimisen askelmerkit   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Ostokohteen (jos on) tuloslaskelma ja tase   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä. |
| 1. Yrityksen arvo yrityskaupassa | * Yrityksen arvonmäärittämisen keskeiset periaatteet   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Toimialan tulevaisuuden näkymät   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Ostajan liiketoimintasuunnitelma   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä. |
| 1. Yrityksen ostaminen | * Osake- ja liiketoimintakaupan keskeiset periaatteet   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Rahoitusjärjestelyt   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Haltuunotto   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä. |
| 1. Yhteenveto ja suositukset jatkotoimenpiteiksi | * Tilanne   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Tavoite   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.   * Toimenpiteet ja ehdotus parhaista asiantuntijoista edistämään ostajan tavoitteiden saavuttamista   Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä. |

**Huomioitavia asioita neuvontatapaamiseen - Ostaja**

**Ennen neuvontaa**

* digitaaliset yhteydenottokanavat ovat avainasemassa
* pyydä ostajaa miettimään ostokriteereitään etukäteen, tapaamisessa ajatus varmasti jalostuu

**Neuvontatapaamisen aikana**

* muista, että asiakas ei välttämättä ymmärrä ammattikieltä tai -termejä
  + - älä yli- tai aliarvioi asiakkaan osaamista
* kannusta asiakasta aktiiviseen keskusteluun asiantuntijoiden kanssa ja suosittele oppaita, työkaluja ja muuta materiaalia aiheeseen paneutumisen tueksi
* tee tapaamisen pohjalta tehtävälista asiakkaalle ja polku kohti ostamista

**Neuvonnan jälkeen**

* tehtäväsi ei ole etsiä aktiivisesti ostokohdetta
* on mahdollista, että ostaja kysyy jatkossa sinulta erilaisia asioita ja yhteystietoja
* varaudu vastaamaan ei, mikäli sinulta pyydetään palveluja, jotka eivät kuulu työhösi