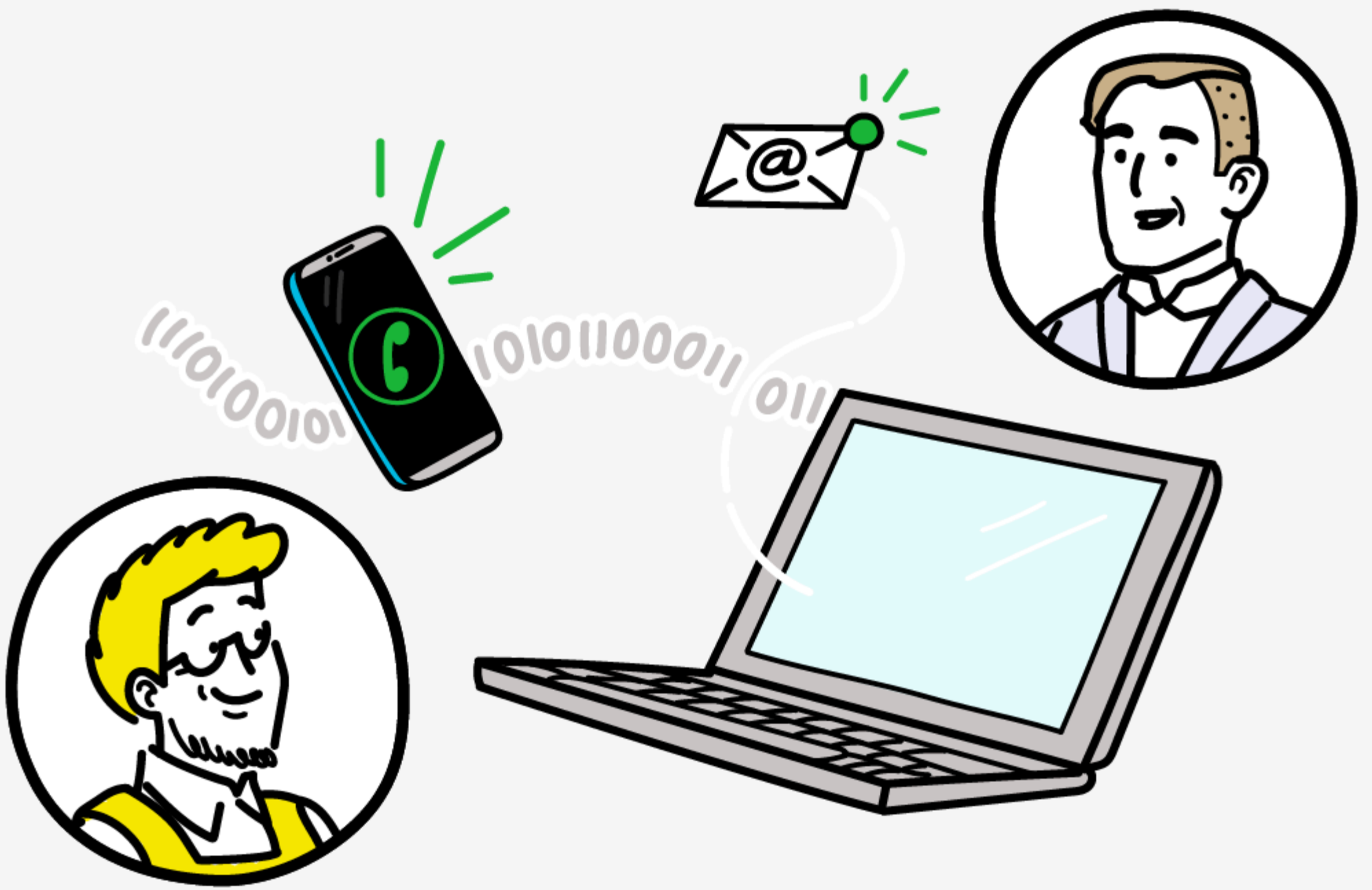


YHTEYDENOTTO



Tapaaminen

Myyjää pyydetään valmistautumaan:

- miettimällä omia tavoitteitaan
- ottamalla yrityksen tilinpäätösasiakirjat mukaan.

YRITTÄJÄ



Henkilö ja perhe

Miksi luopumassa yrityksestä?

Mikä rooli yrityksen myymisen jälkeen?

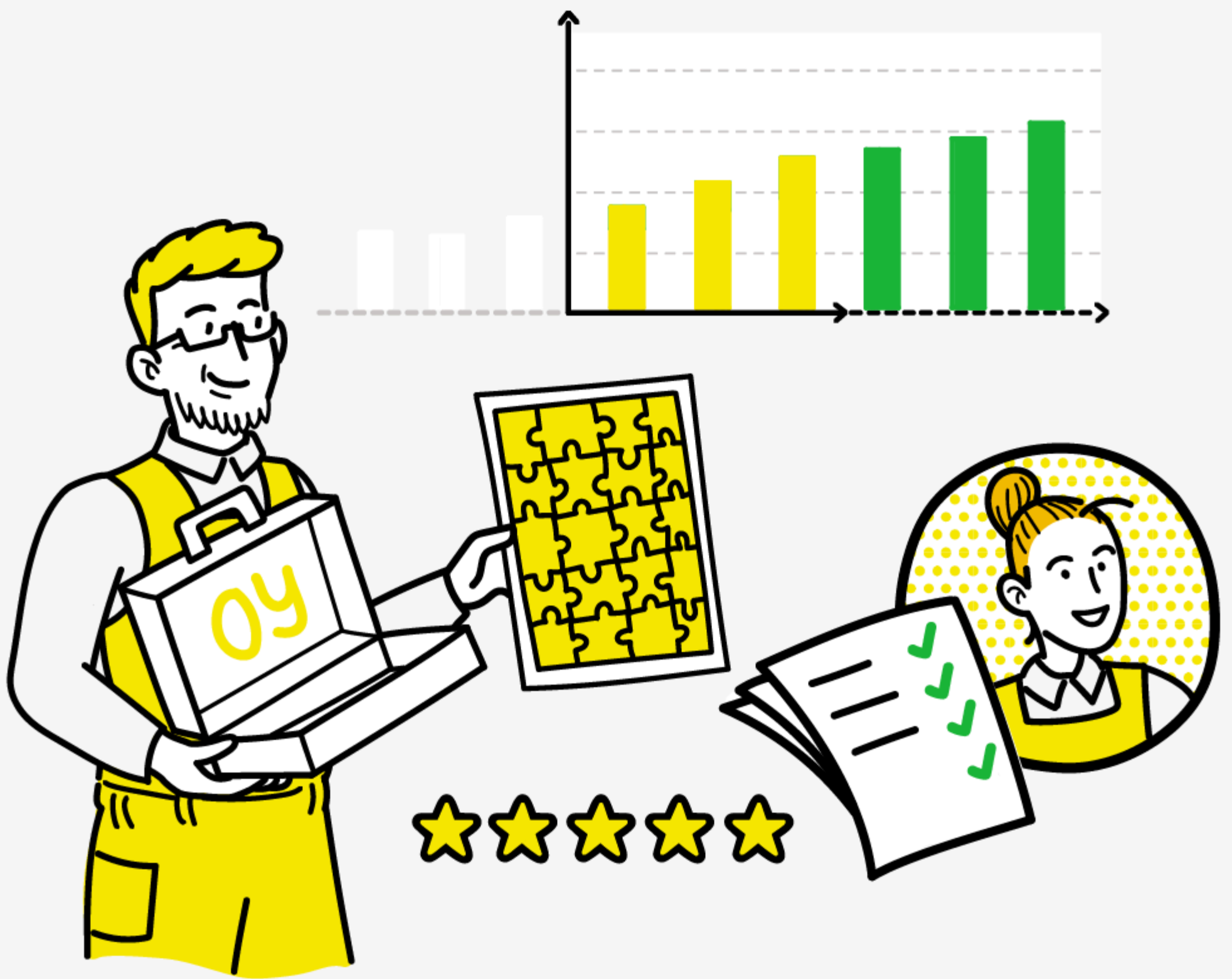
LIIKETOIMINTA



Keskeiset aiheet

- Asiakkaat, palvelut ja tuotteet
- Yhteistyökumppanit ja tavaran-toimittajat
- Ydinosaminen ja kilpailuetu
- Onko jokin edellisistä riippuvainen nykyisestä yrittäjästä?

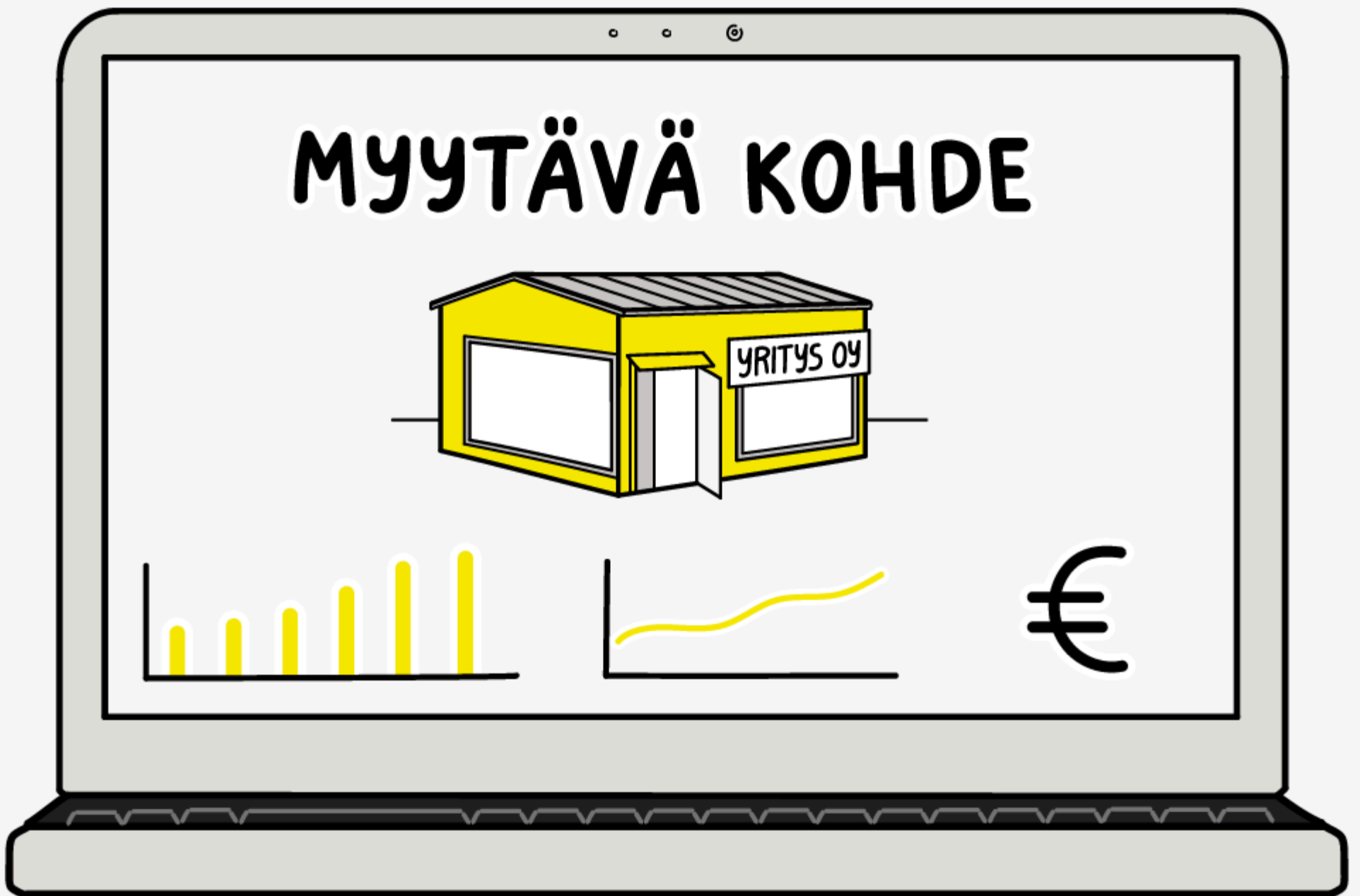
YRITYYS



Keskeiset aiheet

- Yrityksen historia ja omistus
- Talous: maksuvalmius, kannattavuus, omaisuuserät ja velat
- Markkina-asema, markkinoiden ennuste
- Sopimukset ja henkilöstö

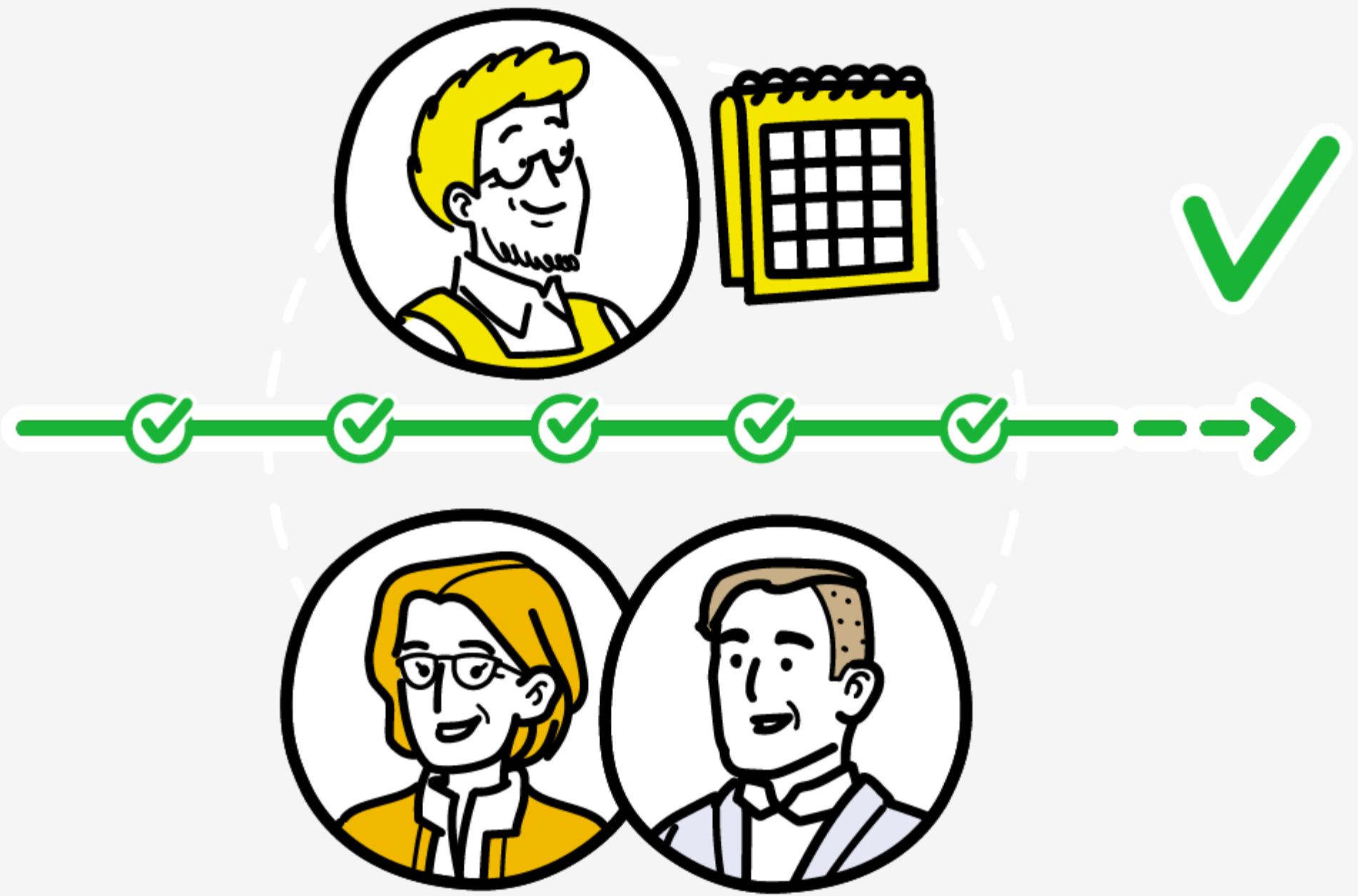
YRITYKSEN MYYNTI



Keskeiset aiheet

- Kaupan kohde ja myyntikunto
- Kriteerit ostajalle
- Yrityksen arvon muodostuminen
- Myyntivaihtoehdot

YHTEENVETO JA SUOSITUKSET JATKO- TOIMENPITEISTÄ



- Tilanne
- Tavoitteet
- Asiantuntijat
- Toimenpiteet