

"Мы работаем с теми, кто ценит свое время и наш опыт"

Наши консалтинговые услуги основаны на стандартах
Международной Ассоциации Бизнес Брокеров (IBBA)

ТАРИФЫ НА УСЛУГИ ПО КОМПЛЕКСНОЙ ПРОДАЖЕ БИЗНЕСА:

Для тех, кто хочет профессионально продать бизнес

	Тариф «без комиссии»	Тариф «встречи с покупателем»	Тариф «стандарт/эксклюзив»
	Мы не заставляем Вас снимать бизнес с публичной продажи, сообщать другим брокерам о том, что продажа приостановлена и т.д. Мы просто делаем честно свою работу максимально прозрачно, эффективно и наиболее выгодно для Вас <u>Действующий прибыльный бизнес мы продаем за 5 – 60 дней по адекватной рыночной цене</u>		
	<p><u>Нет ограничений и больших комиссий.</u></p> <p><u>Суммарные расходы на брокерские услуги: 20 000 – 30 000 рублей за всю продажу</u></p> <p><u>Предложение на портале выделяется «без комиссии»</u></p>	<p><u>Нет ограничений и больших комиссий.</u></p> <p><u>Суммарные расходы на брокерские услуги: 20 000 – 40 000 рублей за всю продажу</u></p> <p><u>Предложение на портале выделяется «без комиссии»</u></p>	<p><u>Есть ограничения и комиссия прописанные в договоре с судебной ответственностью за их неисполнение</u></p> <p><u>Суммарные расходы на брокерские услуги: в три-четыре раза превышают предыдущие тарифы</u></p>
Условия:	<p>Оценка и первичная консультация: бесплатно</p> <p>Оплата рекламно-брокерских услуг: 5 000 рублей</p> <p>Организация и проведение встреч с покупателями: бесплатно / 3 000 рублей с участием брокера</p> <p>Разработка договоров и юридическое сопровождение: от 15 000 рублей</p> <p><u>Комиссия за продажу: нет</u></p> <p><u>Ограничения: нет</u></p>	<p>Оценка и первичная консультация: бесплатно</p> <p>Оплата рекламно-брокерских услуг: включена в стоимость встреч с покупателями</p> <p>Организация и проведение встреч с покупателями: 5 000 рублей с участием брокера (может оплачивать покупатель)</p> <p>Разработка договоров и юридическое сопровождение: от 15 000 рублей</p> <p><u>Комиссия за продажу: нет</u></p> <p><u>Ограничения: нет</u></p>	<p>Оценка и первичная консультация: бесплатно</p> <p>Оплата рекламно-брокерских услуг: включена в комиссию</p> <p>Организация и проведение встреч с покупателями: включена в комиссию</p> <p>Разработка договоров и юридическое сопровождение: включена в комиссию</p> <p>Комиссия за продажу: есть</p> <p>Ограничения: нельзя отказаться от продажи и проводить самостоятельные переговоры с покупателями</p>

Для дальнейшего сотрудничества, свяжитесь с нами любым удобным для Вас способом:

- по телефону: (495) 374-6707 или (495) 999-3710

- по e-mail: info@proday-biznes.ru

Полный перечень услуг по продаже бизнеса для тарифа «почасовая оплата»

(По данному тарифу можно выбрать как отдельные услуги, так и пакеты услуг)

Услуги по продаже бизнеса	Состав участников
<p>ПРЕДПРОДАЖНАЯ ПОДГОТОВКА БИЗНЕСА (ЭТАП 1)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Бесплатная первичная консультация по продаже бизнеса в офисе компании или по телефону ★ХИТ ➤ Сбор аналитики по продаже аналогичных объектов на рынке из закрытых и открытых источников ★ХИТ ➤ Осмотр объекта, анкетирование собственника и ключевых лиц в бизнесе ★ХИТ ➤ Фотографирование объекта для рекламных материалов ➤ Сбор и обработка данных в электронный вид по имуществу, оборудованию, финансам, персоналу, НМА ➤ Предварительная устная экспресс-оценка бизнеса, исходя из данных осмотра и сравнительного анализа ★ХИТ ➤ Консультация по определению справедливой цены, условиям по сохранению конфиденциальности, определению категорий потенциальных покупателей и стратегии продажи ★ХИТ ➤ Экспресс-оценка состояния и рыночной стоимости имущества и оборудования с написанием письменного заключения ➤ Подготовка экспертного заключения о рыночной стоимости бизнеса по сравнительному, затратному и доходному подходам в целом и перспективах продажи ➤ Аудит бухгалтерской отчетности с составлением отчета или пояснительной записки ➤ Юридический аудит правоустанавливающих документов и договоров с контрагентами ➤ Составление маркетингового плана рекламной и коммуникационной компании с учетом специфики объекта ★ХИТ ➤ Разработка текстов для рекламной и коммуникационной компании ★ХИТ ➤ Обработка фотографий для рекламной и коммуникационной компании ★ХИТ ➤ Подготовка презентации по продаже бизнеса для коммуникационной компании ➤ Подготовка инвестиционного меморандума для коммуникационной компании ➤ Подготовка инвестиционного брифа (коммерческого предложения) для коммуникационной компании 	<ul style="list-style-type: none"> ○ <u>Руководитель проекта</u> ○ Бизнес-брокер ○ Маркетолог ○ Оценщик ○ Аудитор ○ Юрист ○ Дизайнер ○ Копирайтер ○ Фотограф
<p>ПОИСК И ОТБОР ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ (ЭТАП 2)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Сбор контактных данных потенциальных покупателей, согласно плану коммуникационной программы в закрытых и открытых источниках ★ХИТ ➤ Адресные обращения к потенциальным покупателям в соответствии со списком контактных данных ★ХИТ ➤ Размещение рекламы согласно плану рекламной компании ★ХИТ ➤ Обновление рекламы согласно плану рекламной компании ★ХИТ ➤ Телефонные переговоры с потенциальными покупателями ★ХИТ ➤ Проверка благонадежности потенциального покупателя в закрытых и открытых источниках для недопущения к объекту недобросовестных лиц и мошенников ★ХИТ ➤ Проведение встреч и переговоров для выявления добросовестности и платежеспособности покупателя с сохранением конфиденциальности на нейтральной территории (в офисе компании) ➤ Проведение показов объекта проверенным потенциальным покупателям с учетом конфиденциальности ★ХИТ ➤ Согласование цены и условий сделки с потенциальным покупателем на стороне продавца 	<ul style="list-style-type: none"> ○ <u>Руководитель проекта</u> ○ Бизнес-брокер ○ Маркетолог ○ Контент-менеджер ○ Оператор call-центра
<p>ЮРИДИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ СДЕЛКИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ БИЗНЕСА (ЭТАП 3)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Организация и проведение трехсторонней встречи с разработкой оптимальной структуры сделки ★ХИТ ➤ Разработка договора купли-продажи с условием о задатке ★ХИТ ➤ Взятие компанией обязательств гаранта сделки в лице третьей стороны ★ХИТ ➤ Контроль обязательств сторон договора и сопровождение на всех этапах ➤ Организация и проведение финальных взаиморасчетов 	<ul style="list-style-type: none"> ○ <u>Руководитель проекта</u> ○ Бизнес-брокер ○ Юрист



Руководитель проекта по продаже бизнеса:

МЕЛЬНИКОВ Виталий Викторович – бизнес-консультант, практик бизнес-брокерской деятельности с 2009 года, зарегистрированный член международной ассоциации бизнес-брокеров, автор ряда статей и интервью на тему продажи и покупки готового бизнеса