



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	<ul style="list-style-type: none">• Sovitaan tapaamisen ajankohta, tapa ja paikka
2. Ostaja ja motiivit	<ul style="list-style-type: none">• Millainen henkilö, koulutus, työkokemus ja osaaminen, yrittäjävalmiudet? • Miksi ostamassa liiketoimintaa? • Millainen rooli yrityskaupan jälkeen?

	<ul style="list-style-type: none">• Millaiset yhteydet yritysostossa ja yrittämisessä tarvittaviin asiantuntijoihin?
<p>3. Ostokohde, kaupan kohteena oleva liiketoiminta</p>	<ul style="list-style-type: none">• Millaiset ostokriteerit? • Ostokohteen riskien kartoittamisen periaatteet (DD) tai ostokohteiden etsimisen askelmerkit • Ostokohteen (jos on) tuloslaskelma ja tase

4. Yrityksen arvo yrityskaupassa	<ul style="list-style-type: none">• Yrityksen arvonmäärittämisen keskeiset periaatteet • Toimialan tulevaisuuden näkymät • Ostajan liiketoimintasuunnitelma
5. Yrityksen ostaminen	<ul style="list-style-type: none">• Osake- ja liiketoimintakaupan keskeiset periaatteet

	<ul style="list-style-type: none">• Rahoitusjärjestelyt • Haltuunotto
6. Yhteenveto ja suositukset jatkotoimenpiteiksi	<ul style="list-style-type: none">• Tilanne • Tavoite

MOP

- | | |
|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none">• Toimenpiteet ja ehdotus parhaista asiantuntijoista edistämään ostajan tavoitteiden saavuttamista |
|--|--|



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