**АНКЕТА**

**ИНФОРМАЦИЯ О БИЗНЕСЕ**

|  |
| --- |
| **1.1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О БИЗНЕСЕ** |
| 1.1.1. | **Что продаете? (заголовок)** |  |
| 1.1.2. | **Организационно-правовая форма** ИП/ ООО/ КФХ/ ЗАО/ ПАО |  |
| 1.1.3. | Система налогообложения ОСНО/ УСНО(упрощенка)/ ЕНВД (вмененка)/ ЕСХН |  |
| 1.1.4. | **Местонахождение бизнеса:**Регион, область,город, адрес |  |
| 1.1.5. | **Площадь помещения****Площадь земельного участка****Собственность****Аренда****Срок договора аренды****Стоимость аренды****Стоимость коммунальных платежей**  | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| **1.2 ФИНАНСОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ** |
| 1.2.1. | **Средняя ежемесячная выручка**  | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| 1.2.2. | **Средняя ежемесячная чистая прибыль**Если бизнес сезонный показать сколько в сезон и внесезон | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| 1.2.3. | **Средние ежемесячные затраты,** в том числе:ФОТНалогиАрендаКоммунальныеРекламаЗакуп сырья/материалов/товара/прочееОбязательные платежи (кредиты, лизинг, займы, прочее)Ремонт и хоз.нуждыПрочее ИТОГО за месяц: | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| 1.2.4. | **Оборотные средства:**Ежемесячные оборотные деньги на закуп сырья/материалов/товаров/пр. | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| 1.2.5. | **АКТИВЫ материальные:**недвижимость (год постройки, материал)оборудование (год выпуска, тех.состояние)орг.техника мебель авто/спец.техника (год выпуска, тех.состояние)прочее(указывать закупочную стоимость) | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| 1.2.6. | **АКТИВЫ нематериальные:**Торговая марка/бренд (зарегистрированная)ПатентИнновации и ноу-хауСайт компании CRM-система / спец.программы / приложенияГруппы ВК / ОК / FB / Инстаграм / Ютуб / прочее(кол-во посетителей/подписчиков)Подписанные контракты с Покупателями/КлиентамиПодписанные договора с ПоставщикамиПодписанный долгосрочный договор арендыОбученный персонал (если остаются)Клиентская база (количество постоянных клиентов)Лицензии (алкогольная, медицинская, ФСБ, МЧС, СРО и прочие разрешения) Срок окончанияпрочее  | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| 1.2.7. | **ПАССИВЫ:**КредитЛизингЗаймыЗалоговые обязательстваЗадолженность перед поставщикамиЗадолженность по з/ппрочее | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| **1.3. ИНФОРМАЦИЯ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** |
| 1.3.1. | **Истории создания компании** |  |
| 1.3.2. | **Распишите подробную суть вашего бизнеса**Опишите бизнес-процессы вкратцеОсновные уникальные наработки, разработки, фишкиЧем ваш бизнес отличается от других?В чем он лучше или хуже конкурентов | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| 1.3.3. | Возраст бизнеса |  |
| 1.3.4. | Узнаваемый бренд. Зарегистрированная торговая марка |  |
| 1.3.5. | Бизнес сейчас работает? |  |
| 1.3.6. | Клиентская база – ПЦА-потенциально целевая аудиториярасписать кто они ваша ПЦА  | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| 1.3.7. | Сезонность бизнеса |  |
| 1.3.8. | Конкуренты кол-во и их влияние на Ваш бизнесПрямые конкурентыКосвенные конкурентыПрочая конкурентная среда | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| 1.3.9. | Основные методы привлечения клиентов (как организован трафик) | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| 1.3.10. | Сильные стороны бизнеса | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| 1.3.11. | Слабые стороны бизнеса |  |
| 1.3.12. | Перспективы развития бизнеса иперспективы развития при дополнительных инвестициях и как изменятся ПОКАЗАТЕЛИ доходов, расходов и прибыли | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| 1.3.13. | Риски данного бизнеса |  |
| 1.3.14. | Подводные камни для нового владельца (скелеты в шкафу) |  |
| 1.3.15. | Роль и обязанностей владельца(ев) в управлении бизнесом |  |
| 1.3.16. | Помощь в управлении бизнесом после продажиОбучениеКонсультацииПрямая помощь прочее |  |
| 1.3.17. | **Количество работников (специальность, фонд оплаты труда каждого).**Например:1. Менеджер оклад 15 т.р. + 1-5% от проданной продукции/услуги2. Стилист получает 35% с оборота, работает на косметике салона | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| 1.3.18. | **Сотрудники останутся и продолжат работу?** |  |
| 1.3.19. | **Причины продажи бизнеса:**Непрофильный актив/ Усталость/ Переезд/ Нехватка оборотки/ Сильная конкуренция/ Падение продаж/ Низкая рентабельность/ Долговые обязательства/ Срочно нужны деньги/ прочее |  |
| 1.3.20. | **Если мы** (наш отдел продаж) **увеличим продажи** Вашей продукции/услуг/прочее в два и более раз, Вы все равно будете продавать бизнес или подумаете? |  |
| **2. УСЛОВИЯ ПРОДАЖИ** |
| 2.1. | **Цена продажи** |  |
| 2.2. | **Обосновать стоимость из чего сложилась такая цена:**Недвижимость кадастровая стоимостьОборудованиеМебельОрг.техникаАвто/спец.техникаСкладские запасыСайтCRM-системаБренд/торговая маркаРаскрученные соц.сети и подписчикиПодготовленный и обученный персоналКлиентская базаУникальная технология производстваНоу-хау/патентыУникальная технология привлечения клиентовДействующие контракты поставокПерспективные контрактыМощный запас производственного потенциалаИные перспективы и возможности развития бизнеса Прочие нематериальные активы | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| 2.3. | **Комиссия агентства 10% в цене или сделать наценку сверху к цене?** |  |
| 2.4. | **Особые условия** |  |
| 2.5. | **Готовность предоставить Покупателю всю документальную отчетность, подтверждающую доходную и расходную часть?** |  |
| **3. КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ** |
| 3.1. | **Уполномоченное лицо Продавца бизнеса****ФИО, должность** |  |
| 3.2. | **Телефон** |  |
| 3.3. | **E-mail** |  |