**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:  ФОТ  Налоги  Аренда  Коммунальные  Реклама  Закуп сырья/материалов/товара/прочее  Обязательные платежи (кредиты, лизинг, займы, прочее)  Ремонт и хоз.нужды  Прочее  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)  Патент  Инновации и ноу-хау  Сайт компании  CRM-система / спец.программы / приложения  Группы ВК / ОК / FB / Инстаграм / Ютуб / прочее  (кол-во посетителей/подписчиков)  Подписанные контракты с Покупателями/Клиентами  Подписанные договора с Поставщиками  Подписанный долгосрочный договор аренды  Обученный персонал (если остаются)  Клиентская база (количество постоянных клиентов)  Лицензии (алкогольная, медицинская, ФСБ, МЧС, СРО и прочие разрешения) Срок окончания  прочее | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| 1.2.7. | **ПАССИВЫ:**  Кредит  Лизинг  Займы  Залоговые обязательства  Задолженность перед поставщиками  Задолженность по з/п  прочее | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| **1.3. ИНФОРМАЦИЯ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** | | |
| 1.3.1. | **Истории создания компании** |  |
| 1.3.2. | **Распишите подробную суть вашего бизнеса**  Опишите бизнес-процессы вкратце  Основные уникальные наработки, разработки, фишки  Чем 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 аудитория  расписать кто они ваша ПЦА | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| 1.3.7. | Сезонность бизнеса |  |
| 1.3.8. | Конкуренты кол-во и их влияние на Ваш бизнес  Прямые конкуренты  Косвенные конкуренты  Прочая 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  и  перспективы 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 продажи  Обучение  Консультации  Прямая помощь  прочее |  |
| 1.3.17. | **Количество работников (специальность, фонд оплаты труда каждого).**  Например:  1. Менеджер оклад 15 т.р. + 1-5% от проданной продукции/услуги  2. 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 стоимость  Оборудование  Мебель  Орг.техника  Авто/спец.техника  Складские запасы  Сайт  CRM-система  Бренд/торговая марка  Раскрученные соц.сети и подписчики  Подготовленный и обученный персонал  Клиентская база  Уникальная технология производства  Ноу-хау/патенты  Уникальная технология привлечения клиентов  Действующие контракты поставок  Перспективные контракты  Мощный запас производственного потенциала  Иные 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** |  |