

## IT OUT STAFF & OUTSOURCE

НОВЫЙ СОТРУДНИК  
В ВАШЕЙ КОМАНДЕ  
УЖЕ ЗАВТРА



[info@evapps.ru](mailto:info@evapps.ru)  
[evapps.ru](http://evapps.ru)  
+7 (499) 653-59-22

# Как не надо продавать digital-агентство: вредные советы

Новый сотрудник  
в вашей команде  
уже завтра



+7 (499) 653-59-22  
info@evapps.ru  
Outstaff.evapps.ru

# Информация о сделке

- Продажа агентства Russian Promo в агентство Ingate
- Период закрытия сделки: 2014-2015гг.
- Итого продано за: 100+ млн рублей
- Оборот агентства: 240+ млн рублей
- Основатели компании: Руслан Ишмухамедов и Роман Белоусов
- Количество сотрудников: 120+
- Услуги агентства: seo, smm, контекст-разработка

# Что влияет на СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ

- Оборот
- Чистая прибыль
- Темпы роста компании
- Потенциал роста
- Известность компании
- Клиенты
- Менеджмент

# Подводные камни Due diligence

- Правильный NDA
- Привлечение команды
- Прозрачность отчетности

# Как получить большую оценку

- Подготовить компанию к продаже заранее:
  - Убрать лишние косты и людей
  - Привести отчетность в порядок
  - В идеале вместо себя оставить CEO, который продолжит работу с новым владельцем
  - Минимизировать налоговые риски
- Договориться с новыми партнерами, что итоговый расчет стоимости будет привязан к KPI. Далее - делать с командой этот KPI
  - Наградить команду при выполнении KPI
- Если строите компанию на продажу, постоянно держите это в голове
  - Держите оптимальные косты
  - Анализируйте действия - приведет ли действие к повышению капитализации
- При оценки есть несколько подходов, но в итоге либо нравится цена либо нет + переговоры
- Если не продадите – это затормозит рост

# Зачем продавать компанию или долю?

- Нужны деньги на развитие – возьми кредит
- Я устал – я ухожу
- Новый партнер приносит синергию
- Предложили хорошую цену

# Юридическое оформление сделки

- Наймите хорошего юриста или компанию
- Продумайте гарантии выплаты денег
- Посчитайте на берегу какие затраты будут по налогам и кто их несет
- Договоритесь заранее откуда придут деньги
- Обезопасить себя от претензий от рисков, что актив не вырос у покупателя



# Психологические аспекты продажи

- Не бойтесь продать свое детище или долю
- Готовьте команду к мысли о возможности продажи
- Не обещайте команде, что будет все как прежде в процессе продажи
- Поймите чем будете заниматься после выхода

# Что делать с деньгами?

- Отдохнуть
- В идеале, при выходе в кэш, у тебя должна быть команда и идея во что реинвестировать деньги
- Разделить деньги, которые можно потратить на себя и те, что для нового бизнеса
- Не афишировать деньги, т.к. сразу набегает много «иждивенцев»

# Свобода - это порой сложно

- Свобода - это сложности с выбором
- Без работы/любимого дела скучно
- Жена не готова видеть тебя целый день дома
- От путешествий может тошнить (мой рекорд - 2 месяца)
- Обучение не эффективно, если нет цели

# Что дальше?

- Мы готовы к диалогу о слиянии.
- У нас сильная коммерция - мы научим и поможем продавать дороже и, соответственно, расти быстрее и зарабатывать больше.

Пишите/звоните: [ruslan@evapps.ru](mailto:ruslan@evapps.ru)

+79051140419

# Вопросы?

Новый сотрудник  
в вашей команде  
уже завтра



+7 (499) 653-59-22  
info@evapps.ru  
Outstaff.evapps.ru