

ANG PAGBENTA NG IYONG NEGOSYO

Kapag napagpasiyahan mong ibenta ang iyong negosyo, ang pagbenta ay bahagi lamang ng proseso. Maaaring may ilang mga karagdagang bagay na dapat isaalang-alang: ang iyong dahilan kung bakit ibinebenta ang negosyo, ang impormasyon na kakailanganin mong kunin, ang halaga ng iyong negosyo, ang pagpapanatili ng pagiging kompidensiyal, ang paningin ng bumibili, ang pagkuha ng mga propesyonal, at ang pag-aaral sa mga offer. Kung mayroon kang mga empleyado, maigi rin ang sabihin sa kanila na plano mong ibenta ang negosyo.

MAGKARON NG MABUTING DAHILAN UPANG MAGBENTA

Kadalasan ay nais malaman ng isang taong gustong bumili kung bakit mo ipinagbibili ang iyong negosyo. Kapag nagbigay ka ng mabuting dahilan, matutulungan mo ang bumibili na gumawa ng may-kaalamang desisyon.

Ang ilan sa mga pinaka-karaniwang dahilan para ibenta ang isang negosyo ay:

- **Mga personal na dahilan:** Ang pagbabago sa buhay ng isang may-ari ay isa sa mga pinaka-karaniwang motibasyon sa pagbenta ng isang negosyo. Kabilang sa mga personal na dahilan ang mga pagbabago sa kalusugan, mga obligasyon sa pamilya, pagretiro o mga hindi inaasahang emergency.
- **Nais magkaroon ng personal liquidity:** Kung ang karamihan ng iyong personal na kayamanan ay nakapuhunan sa negosyo, ang pagbenta ay isang oportunidad upang gawing cash ang holdings at magkaroon ng iba't-ibang investments.
- **Nangangailangan ng pagbabago:** Nais bawasan ng maraming negosyante ang hirap ng pagmamay-ari ng negosyo upang magawa nila ang ibang mga bagay na gusto nila. Kapag ibinenta ang negosyo, maaaring baguhin ang kabuhayan o magkaroon ng mga bagong propesyonal na oportunidad.
- **Mga high risk at personal na liyabilidad:** Mga liyabilidad tulad ng mga buwis, product liability, at mga personal na garantiya ng mga utang ng kompanya ay maaaring dumami sa katagalan ng panahon. Kapag ibinenta mo ang negosyo, maaaring mabawasan ang problemang ito sa pananalapi.

KUNIN ANG IMPORMASYON NA KINAKAILANGAN MO UPANG I-MARKET AT IBENTA ANG IYONG NEGOSYO

May ilang mga dokumento na maaaring kailanganin kapag ibebenta mo ang iyong negosyo, at kabilang dito ang:

- tatlong taong financial statements
- tatlong taong tax returns
- iba't-ibang mga sertipiko ng clearance
- listahan ng fixtures at equipment
- humigit-kumulang na halaga ng imbentaryo
- listahan ng mga empleyado
- mga listahan ng mga customer
- mga kopya ng lease
- ang franchise agreement (kung naaangkop)
- listahan ng mga utang nang may balanse at iskedyul ng pagbabayad
- mga kopya ng equipment leases
- mga pangalan ng panlabas na tagapayô (halimbawa, - business broker, abogado, accountant)

GUMAWA NG MAKATOTOHANANG PAGPAPAHALAGA NG IYONG NEGOSYO

Ang presyo ng pagbenta ng mga katulad na negosyo sa iyong lugar ay makapagbibigay sa iyo ng ideya kung gaano kahalaga ang iyong negosyo.

Kapag tinitiyak ang halaga ng iyong negosyo, mahalagang isalang-alang ang physical at intangible assets nito. Dapat handang magbayad ng mas mataas na presyo ang mga bumibimili para sa isang matagal nang tumatakbong negosyo na may intangible assets, kabilang ang:

- pagkakaroon ng reputasyon ng iyong negosyo
- pagkakatiwala ng iyong mga kliyente
- ang iyong kahusayan sa pakikitungo sa mga customer
- ang kahusayan na nakamit ng iyong negosyo sa kahabaan ng panahon

ANG PAGPAPANATILI NG PAGIGING KOMPIDENSIYAL

Upang iwasan ang magbigay ng impormasyon na magagamit upang makipagkompetensiya ang iba sa iyo, magbigay lamang ng pinansiyal na impormasyon sa mga seryosong gustong bumili. Maaari mo ring hilingin sa isang gustong bumili na pumirma ng isang non-disclosure agreement.

SA PANINGIN NG BUMIBILI

Ipaliwanag ang iyong negosyo sa isang bumibili sa paraang gusto mong makita ito kung ikaw ang bibili sa negosyo. Siguraduhing nalalaman ng mga bumibili ang mga aspeto ng iyong negosyo kung saan sila kikita.

ISIPING KUMUHA NG MGA PROPESYONAL

Sa ilang mga kaso, maigi ang kumuha ng isang business broker o abogado na tutulong sa iyo na ibenta ang negosyo.

Ang ilan sa kabutihan ng pag-hire ng isang business broker ay:

- Ang isang broker ay maaaring kumilos bilang ahente para sa iyo at makakatipid ka ng panahon dahil siya ang makikipag-usap sa mga taong gustong bumili.
- Ang ilan sa mga gustong bumili ay maaaring mas komportableng kumausap sa isang propesyonal na broker.
- Ang isang broker na espesyalista sa isang partikular na industriya ay maaaring may mga kilalang interesadong bumili sa iyong kompanya.

Ang isang abogado ay maaaring konsultahin para sa tulong sa anumang mga legal na bagay, tulad ng:

- paghahanda ng isang buod ng iyong negosyo para sa mga gustong bumili
- pagsulat ng isang kasunduan upang bumili at magbenta
- pagsulat o pagrebyu ng anumang mga kontrata na kinakailangang pirmahan

HUWAG MAGMADALI AT PAG-ARALAN NANG MABUTI ANG BAWAT OFFER

Maglaan ng panahon upang pagkasunduan ang pagbenta ng iyong negosyo. Pag-aralan ang mga offer na natatanggap mo bago ka tumanggap at magbigay ng isang counter offer, kung kinakailangan.

MGA EMPLEYADO

Siguraduhing malalaman ng iyong mga empleyado mula sa iyo at hindi mula sa iba na ibinebenta mo ang negosyo. Pipiliin mo mang sabihin sa kanila bago ka magbenta o pagkatapos mong makahanap ng isang bibili, ang ilan sa iyong mga tauhan ay maaari pa ring magpasiyang humanap ng trabaho sa ibang lugar. Tandaan na maaaring mangyari ito at magplano para dito upang bawasan ang epekto nito sa pagbenta ng iyong negosyo.