



9000 България, гр. Варна, бул. Владислав Варненчик 9 ет. 2 ап. офис шоу-рум
9000 Bulgaria, Varna, 9 Vladislav Varnenchik Blv., fl. 2, office-showroom
Company Registration № (ЕИК): 206032947 Web page: www.temperi-logistics.com
VAT Number: BG206032947 E-mail: temperilogistics.bg@gmail.com

Ако търсите инвеститор или купувач на Вашия бизнес в Република България, изразяваме готовността си да разгледаме Вашата оферта. За тази цел искаме да научим повече за Вашия бизнес като описание и генерирани суми, за да придобием представа в общ план и да преценим, за което Ви молим да отговорите на въпросите по-долу.

Ако не можете да отговорите на някой от въпросите поради липса на информация - моля, напишете „без информация“. Ще разгледаме липсващите въпроси по-късно при подписването на „меморандум за намерения“. Моля да ни предоставите и други данни за Вашия бизнес, които смятате, че биха ни били полезни.

Общи въпроси

1. Вашата търговска дейност е с цел извършване на продажби или е свързана с намирането на партньор инвеститор?
2. Данни за фирмата - наименование, уебсайт, производствен адрес.
3. Какви разрешителни притежавате?
4. Брой на персонала, ангажиран в производствения процес и административния такъв.
5. Брой на ключовите служители, тяхната специализация, вероятност за прекратяване на трудовите им правоотношения.
6. Текучество на персонала, обща прогноза за напускане на персонала след продажбата.
7. Организационна структура на фирмата.
8. Бизнес репутация на мениджърите.
9. История на развитието на организацията, динамиката на развитие.
10. Списък на съдебните производства на предприятието, ако има такива.

Въпроси за окръжаващата среда

1. Заета пазарна ниша
2. Основни предимства, свързани с конкурентноспособността
3. Описание на бизнес направленията и производствения процес
4. Описание на видовете продукти, характеристики и особености на продуктите.
5. Описание на основното оборудване, поддръжка и престой.
6. Често срещани проблеми в бизнеса и възможни рискове.
7. Перспективи на компанията.

Въпроси за продажбите

1. Целеви потребителски сегмент.
2. Описание на системата за продажби и рекламната дейност.
3. Общо състояние на пазара, динамика на неговото развитие, сезонност на търговската дейност.

4. Степен на конкуренция в Република България и в Европа.
5. Списък на основните конкуренти, кой е лидерът на пазара.
6. Местоположение на продажбите и описание на логистиката.
7. Описание на договори за наем, лизинг и др.
8. Описание на доставчиците и възможните алтернативи.
9. Открояващи се големи корпоративни клиенти, структура и обем на тяхното потребление на стоки.
10. Възможности и рискове за увеличаване на продажбите.

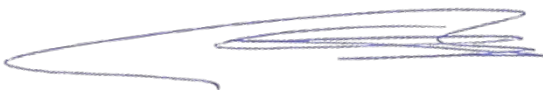
Въпроси относно активите

1. Активи, снимки и описание.
 - притежавани - състояние, амортизация, стойност.
 - Наети активи, описание, състояние, договорни срокове и условия.
2. Наложени тежести върху активите.
3. Счетоводен баланс за инвентара и готовата продукция.
4. Данъчни декларации, данъчни задължения.
5. Наличие и собственост на патенти и др.

**Счетоводство на управление,
за предпочитане на тримесечие за последните 2-3 години**

1. Приходи.
2. Разходи, с разбивка на постоянни и променливи, и:
 - Остойностяване на продукта и рентабилност;
 - ведомости и размер на данъците върху заплатите.
3. Печалба.
4. Задължения на предприятието, подробно описание на текущи задължения, както и размера, сроковете и условията за погасяване по:
 - кредити;
 - изплащане на заплати;
 - разчетите с бюджета;
 - разчетите с доставчици;
 - глоби, други.
5. Вземания и подробно описание на текущи задължения, суми, срокове и условия на погасяване.
6. Прогноза на необходимите ресурси за успешно развитие на бизнеса за годината.
7. Вашата визия за текущата рентабилност, срок на изплащане и защо мислите така.
8. Цена на бизнеса според Вас и по какъв начин е извършено нейното изчисляване, чрез изплащане, чрез инвестиция или по друг начин.

С уважение,
Едноличен собственик на капитала
temperilogistics.bg@gmail.com



Борис Левит

Отдел „Развитие на проекти“
Ръководител на проекта - Серж Космо
projects@temperi-logistics.com
+372 5989 4890 Telegram, Viber, WA