

# Onko yrityksen myynti ajankohtainen?

- Ei.
- Kyllä!
- Ehkä..?





Ymmärrämme kyllä.

Yrityksen arvoa kannattaakin kasvattaa suunnitelmallisin toimenpitein:

**3J Elinkaari** on työkalu yrityksen arvon pitkäjänteiseen kehittämiseen. Projektin alkaessa yritykselle määritellään 3–5 vuoden kehityssuunnitelma ja rahamääräiset tavoitteet yhdessä yritysjohton kanssa. Tuemme kehityssuunnitelman toteuttamista kuhunkin tilanteeseen sopivan asiantuntijan kanssa, ja kun tavoitteet on saavutettu, toteutamme tarvittaessa myös yrityksen myyntiprojektin.

**3J Täsmäarvo** on yrityksen liiketoiminta-analyysi ja arvonmääritys yhdessä paketissa. 3J Täsmäarvo sopii yritysjärjestelyiden taustatyökaluksi, mutta sen avulla on myös helppoa selvittää vuosittain yrityksen arvon kehitys.



Erinomaista! **Meidän tehtävämme on saattaa yrityksen ostaja ja myyjä yhteen** sekä varmistaa yrityskaupan sujuminen **lakien ja säädösten** mukaan.

**3J Myyntihoito** kattaa koko yrityskaupan alusta loppuun saakka. Me pidämme huolen siitä, että yrityksen myyjä voi keskittyä oman liiketoimintansa hoitamiseen yrityskaupan jokaisessa vaiheessa. Kun päätös yrityksen myynnistä on tehty, me hoidamme loput.

**3J Perusarvo** sopii pienten ja keskusuurten yritysten yritysjärjestelyihin. Siinä selvitetään yrityksen taloudellinen kehitys aiempina vuosina ja määritellään yrityksen realistinen markkinahinta – kaikki yrityksen potentiaalista ostajaa kiinnostavat asiat tiiviissä paketissa.



**Ota yhteyttä**, niin mietitään asiaa yhdessä. ”Saako naapuri tietää myyntiaikeistani?” ”Entä työntekijät?” ”Miten yrityskauppa etenee käytännössä?” ”Mikä olisi sopivin ajankohta ja toteutustapa kun tuo selekkin reistaa?” Yhteydenotto maksaa vain vaivan verran.

**Onnistuneet yritysjärjestelyt toteutetaan yhdessä**



3J Consulting Oy  
Ylistönmäentie 26  
40500 JYVÄSKYLÄ  
(Technopolis 1. krs)

+358 50 581 3381  
info@3j.fi  
www.3j.fi