



ETELÄ-POHJANMAAN

Yritysmarkkinat

Vinkkejä myyjien ja ostajien esittelyn valmisteluun



ETELÄ-POHJANMAAN Yritysmarkkinat

YLEISTÄ

Yritysmarkkinoilla osallistujille jaetaan erittäin tiivis, kirjallinen esittelymateriaali myytävistä yrityksistä ja yrityksen ostamisesta kiinnostuneista tahoista. Materiaalista löytyvät mm. myytävien yritysten nimet, yhteystiedot, toimialakuvaukset sekä liikevaihto- ja henkilöstömäärät. Potentiaalisista ostajista löytyvät ostajien nimet, yhteystiedot ja kiinnostuksen kohteena olevat toimialat.

Yritysmarkkinoilla pidettävässä suullisessa esittelyssä myyjien ja ostajien toivotaan kertovan osallistujille asioita, jotka eivät välttämättä käy ilmi jaettavasta esittelymateriaalista.

Tapahtumassa myyjien ja ostajien käytössä oleva esittelyaika on vain **yksi minuutti**. Esittely kannattaa siis valmistella huolella etukäteen ja tarvittaessa kirjata tärkeimpiä kohtia muistiin.



ETELÄ-POHJANMAAN
Yritysmarkkinat

SUULLISEN ESITTELYN SISÄLTÖ - MYYJÄT

1. Yritysnúmero (esittelymateriaalista)
2. Oma nimi ja rooli yrityksessä
3. Yrityksen nimi
4. Yrityksen sijaintipaikkakunta
5. Yrityksen toiminnan laajuus (liikevaihto ja maantiede)
6. Yrityksen henkilöstömäärä
7. Yrityksen päätuote/-palvelu ja erikoisosaaminen
8. Yrityksen kiinteä omaisuus
9. Yrityksen pääasiakkaat ja olemassa olevien toimitussopimusten laajuus/kesto
10. Yrityksen alihankinta- ja toimittajaverkostot
11. Yrityksen omistajuussuhteet
12. Myyntikohde (koko yritys, osakkuus tms.)
13. Minkälaiselle ostajalle yritystoiminta mielestäsi sopisi?



ETELÄ-POHJANMAAN
Yritysmarkkinat

SUULLISEN ESITTELYN SISÄLTÖ - OSTAJAT

1. Ostajanumero (esittelymateriaalista)
2. Oma nimi
3. Oma ammattitaito / aikaisempi työkokemus
4. Hankinnassa oleva ostokohde (koko yritys, osakkuus tms.)
5. Yrityksen toivottu toimiala (tuote/palvelu, erikoisosaaminen tms.)
6. Yrityksen toiminnan toivottu laajuus (maantieteellinen, liikevaihdollinen tms.)
7. Minkälaista erityisosaamista toisit tullessasi yritykseen?

TERVETULOA YRITYSMARKKINOILLE!