

Algunas preguntas que le puede hacer un comprador interesado en su negocio son:

1 ¿POR QUÉ QUIERE VENDER SU NEGOCIO?



Es una pregunta capciosa porque si su negocio realmente tiene un futuro brillante y quiere que el comprador crea que ese es el caso, la pregunta obvia es: ¿Por qué querría vender alguien un negocio exitoso? La verdad es que hay muchas razones financieras y no financieras por las cuales usted puede considerar la venta de su negocio. Usted debe estar preparado a responder esta pregunta de una forma auténtica, de tal forma que el comprador se sienta cómodo.

2 ¿CUÁL ES EL COSTO POR CADA NUEVO CLIENTE?

El comprador quiere averiguar si existe una fórmula predecible, económica y escalable para encontrar nuevos clientes.

3 ¿CUÁL ES SU TASA DE PENETRACIÓN EN EL MERCADO?

El comprador, con miras al crecimiento futuro, está tratando de comprender qué tan grande es el mercado potencial para su producto o servicio y qué parte del campo queda por cosechar.

4 ¿QUIÉNES SON LOS MIEMBROS CRÍTICOS DE SU EQUIPO?



El comprador desea comprender la capacidad y perfil de su equipo para determinar específicamente qué miembros debe retener y motivar después de la compra.

5 ¿QUIÉN COMPRA LO QUE USTED VENDE?

Cuanto más sepa sobre los datos demográficos de sus clientes, mejor podrá el comprador preparar su plan estratégico.

6 ¿CÓMO PRODUCE USTED LO QUE VENDE?



Esta pregunta se hace en un esfuerzo por analizar la singularidad de su fórmula para crear su producto o servicio. Los compradores potenciales quieren saber si tiene algún sistema específico que sea difícil de replicar para un competidor.

7 ¿QUÉ ES LO QUE HACE QUE SU PRODUCTO SEA ÚNICO?

El comprador está tratando de comprender qué tan grande es el “diferenciador” alrededor de su negocio y qué tipo de protección ofrece de los competidores que pueden decidir competir con usted en el futuro.

8 ¿PUEDE DESCRIBIR SU BACK OFFICE?



La mayoría de los compradores quieren comprender con qué facilidad pueden integrar su back office (Oficina de Soporte) en sus operaciones y saber qué software de contabilidad y facturación utiliza, cómo pagan los clientes y cómo usted paga a los proveedores.