

12 PASOS PARA aumentar el valor de su empresa antes de VENDERLA

Dedicado a todos los propietarios de PYMES



01. Diagnóstico inicial

Basándonos en el diagnóstico, diseñamos una estrategia a medida para su negocio. Este plan detalla los pasos específicos necesarios para optimizar su empresa y prepararla para una transición exitosa.

Realizamos un análisis exhaustivo de su empresa, examinando todas las áreas clave: finanzas, operaciones, recursos humanos, mercado y ventas. Esto nos permitirá identificar las fortalezas y oportunidades de mejora.



02. Plan de acción a medida



03. Optimización de procesos

Introducimos herramientas digitales clave que modernizan su negocio sin perder su esencia. Esto puede incluir sistemas de gestión, plataformas de venta online o software de análisis de datos, adaptados a las necesidades específicas de su empresa.

Revisamos y mejoramos los procesos internos de su empresa para aumentar la eficiencia y productividad. Esto puede incluir la automatización de tareas repetitivas, la eliminación de cuellos de botella y la implementación de mejores prácticas.



04. Digitalización selectiva



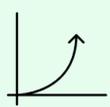
05. Preparación de equipos

Optimizamos la estructura financiera de su empresa, mejorando la gestión de costos, optimizando deudas si es necesario y asegurando una sólida posición financiera que resulte atractiva para potenciales compradores.

Capacitamos a su personal en nuevas habilidades y tecnologías, asegurando que estén preparados para los cambios. Esta formación no solo mejora la eficiencia, sino que también aumenta el valor de su equipo humano.



06. Revisión financiera



07. Propuesta de valor

Documentamos el conocimiento clave de su negocio, incluyendo procesos, relaciones con clientes y proveedores, y secretos del oficio. Esto asegura que el valor intangible de su experiencia se preserve y transmita.

Destacamos y potenciamos lo que hace único su negocio. Esto puede implicar ajustes en su oferta de productos o servicios, o en la forma en que se comunica el valor de su empresa al mercado.



08. Captura del know-how



09. Plan de transición

Realizamos una valoración de su empresa, considerando tanto los activos tangibles como los intangibles. Esta valoración proporciona una base sólida para las negociaciones con potenciales compradores.

Desarrollamos un plan detallado para la transición del negocio, incluyendo la preparación de la estructura organizativa, los sistemas y los empleados para operar bajo una nueva dirección.



10. Valoración del negocio



11. Contacto con inversores

Gestionamos el proceso de negociación, desde las ofertas iniciales hasta el cierre final. Nuestro objetivo es asegurar las mejores condiciones posibles, tanto en términos económicos como en la preservación de los valores de su empresa.

Identificamos y contactamos con compradores potenciales que no solo ofrezcan un buen precio, sino que también compartan los valores y la visión de su empresa, asegurando la continuidad de su legado.



12. Negociación y cierre de la venta

