

Brookz



Handleiding

Hoe schrijf ik een verkoopprofiel dat scoort?

Je maakt maar één keer de eerste indruk

Om via Brookz in contact te komen met potentiële kopers moet je allereerst een verkoopprofiel aanmaken. Dit verkoopprofiel is altijd anoniem en bevat feitelijke informatie over je bedrijf.

Doel van het verkoopprofiel (ook wel teaser genoemd) is het creëren van aandacht en interesse van potentiële kopers. Daarnaast geeft het aantal reacties een indicatie voor de belangstelling voor jouw bedrijf.

Op basis van eigen onderzoek weten we dat een informatief geschreven verkoopprofiel **3 keer zoveel reacties oplevert** dan een summier of ongefundeerd juichend geschreven teaser.

Vier concrete tips voor een informatief verkoopprofiel

#1 Zakelijke schrijfstijl

Schrijf kort en bondig. Gebruik een neutrale, feitelijke schrijfstijl en vermijd gebruik van superlatieven (geweldig, enorm, uniek, top, etc).

#2 Schrijf vanuit de 3e persoon

Niet: wij, zij of ons bedrijf. Maar wel: het bedrijf bestaat sinds 2015, de klanten van deze onderneming bestaan uit, de groeikansen van dit bedrijf zijn, etc.

#3 Perspectief van de koper

Beschrijf je bedrijf vanuit het perspectief van de koper: waarom is het bedrijf voor de koper interessant om over te nemen? En welke feiten of acties kun je aandragen om het risico voor de koper zo klein mogelijk te maken?

#4 Geef niet alle informatie in 1 keer weg

Natuurlijk probeer je zoveel mogelijk wapenfeiten te benoemen. Maar houd ook nog wat (positieve) informatie achter de hand voor een volgende informatieronde. Daarmee overtref je de verwachtingen van de koper en bouw je gelijk vertrouwen op voor de rest van de onderhandelingen.

Voorbeeld verkoopprofiel

Titel

Wat is het voor een bedrijf?

Bijvoorbeeld: Groothandel in glas, decoratieartikelen & keramiek

Ondertitel

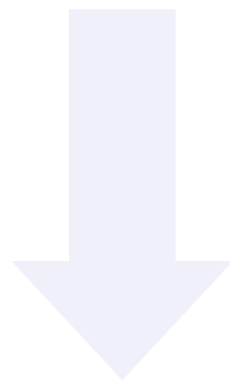
Wat maakt het bedrijf bijzonder?

Bijvoorbeeld: Stabiele performance met internationale groeimogelijkheden

Basisinformatie

Hierbij geef je de belangrijkste kenmerken van het bedrijf weer (zie hieronder) aan de hand van in te vullen cijfers en een optie aan te vinken in het keuzemenu

Sector	Branche	Omzet	Winst
Aantal FTE	Land	Provincie	Regio
Rechtsvorm	Klanttype	Transactievorm	Reden verkoop
Aangeboden belang	Geschikt voor	Type overname	Fase bedrijf



Voorbeeld verkoopprofiel

Bedrijfsbeschrijving

Als aanvulling op de basisinformatie geef je vervolgens specifieke, feitelijke informatie waardoor de koper zich een goed beeld kan vormen van jouw bedrijf

#1 Wat zijn de belangrijkste activiteiten en producten/diensten?

Bijvoorbeeld: Onderneming is een toonaangevend import- en exportbedrijf gespecialiseerd in glas-, keramiek- en decoratieproducten.

#2 Op welke markt(en) richt het bedrijf zich en wat zijn de belangrijkste klantengroep(en)?

Bijvoorbeeld: Bedrijf levert aan een diverse klantenkring van gespecialiseerde glaswinkels en resellers, zowel nationaal als internationaal.

#3 Wat zijn de sterke punten van het bedrijf? Wat maakt het bedrijf uniek?

Bijvoorbeeld: Deze onderneming heeft meer dan 20 jaar ervaring en een sterke reputatie opgebouwd in de sector. Daarnaast een loyaal en stabiel netwerk van handelsagenten door heel Europa.

#4 Hoe ziet de organisatie en de huisvesting van het bedrijf eruit?

Bijvoorbeeld: Het bedrijf bestaat uit 18 medewerkers en wordt geleid door eigenaar ondersteund door salesmanager en senior inkoper. Onderneming is gevestigd in een nieuwbouwpand op een goed bereikbare locatie. Pand is voor 5 jaar gehuurd, contract loopt eind volgend jaar af.

#5 Wat zijn de kansen / groeimogelijkheden van het bedrijf?

Bijvoorbeeld: Naast de consumentenmarkt kan dit bedrijf zich ook op de zakelijke markt gaan richten. Daarnaast biedt samenwerking met internationale winkelketens nog veel mogelijkheden voor groei in met name Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland.

#6 Overige bijzonderheden

Bijvoorbeeld: Het bedrijf heeft sinds de oprichting 10% van haar winst weggeven aan de stichting Jantje Beton, het personeel is daar 2 keer per jaar actief als vrijwilliger.

Over Brookz

Brookz is met ruim 50.000 ondernemers, investeerders en adviseurs het grootste overnameplatform van Nederland.

Wij brengen sinds 2007 kopers, verkopers en adviseurs direct met elkaar in contact. Brookz richt zich met name op bedrijven met een jaarmzet tussen de 0,5 – 30 miljoen euro en 5 – 200 medewerkers.

Brookz is cross-mediaal vertegenwoordigd: naast het online overnameplatform organiseert Brookz jaarlijks meerdere

landelijke events (samen ruim 1.000 deelnemers), waaronder de Nationale Overname Dag en het Fusie & Overname Jaarcongres.

Daarnaast verschijnt ieder jaar in november de Brookz 500, de jaargids met de belangrijkste adviseurs, investeerders en advocaten in de Nederlandse overnamemarkt.

