

future

business

Продажа агентства/продакшна,
как и кому продаются компании?

rivals

**future
business
rivals**

Чернов Евгений.

Управляющий партнёр PR агентства

futurebusinessrivals

Партнер консалтинговой группы **KMDA**

Совладелец агентства **IDEM**

Основатель **d\$anticonf**

Экс СМО qb.digital, CEO бюробюро, СМО MST.agency

Топ эксперт ИРИ, приглашённый лектор МГИМО,
МИРБИС, Плеханова, РанХигс.



future
business
rivals

Зачем **покупать агентство/продакшн?**

future
business
rivals

Primax



Ради денег.



| ААРОН ЛЛОЙД МЕДИА



future
business
rivals

Тех самых, которых не видят
большинство компаний в диджитал
рынке.

future
business
rivals

Кто покупает?

future
business
rivals

Bce.

future
business
rivals

10 лет

горизонт планирования крупных компаний

future
business
rivals

1-2 года.

**горизонт планирования подавляющего
большинства агентств/продакшнов.**

future
business
rivals

Компании покупают экспертизы.

future
business
rivals

**Большие компании покупают
большие компании.**

future
business
rivals

Первичная оценка - пацанские*
ДОГОВОРЕННОСТИ.

девчачьи*

****мало ли**

future
business
rivals

X2

future
business
rivals

Due diligence - ТОЛЬКО начало.

future
business
rivals

Меморандум - условный рубикон.

future
business
rivals

Аудит.

future
business
rivals

Аудит - ТОЖЕ НЕ КОНЕЦ.

future
business
rivals

Где вас отождмят (не надейтесъ,
что нет) по деньгам?

future
business
rivals

Всегда! ВСЕГДА!

Нужна стратегия отхода.

future
business
rivals

commitment - welcome on board, slaves.

future business rivals

1. Проведение due dil
2. Согласование объема и договорной стоимости продаваемых акций
3. Составление, согласование и подписание Меморандума о намерениях касательно ключевых положений Соглашения о проведении сделки
4. Определение KPI's, выполнение которых будет являться существенным условием заключения сделки
5. Утверждение бизнес плана на период до конца текущего года г.
6. Утверждение стратегии развития компании на ближайшие два года
7. Составление и согласование интеграционного плана
8. Контроль выполнения KPI's и достигнутых ранее договоренностей для перехода на следующий этап.
9. Исполнение интеграционного плана

future
business
rivals

Nobody buys crap.
At least, wrap it.

future
business
rivals

KMDA 

d\$ anticonf

Чернов Евгений

