**Уважаемые клиенты!**

Данный объект выставлен на продажу в компании Next Point Investment. Стоимость, указанная в описании окончательная, и не меняется в большую сторону. В некоторых случаях возможен торг.

Веб-студия с постоянными контрактами. Прибыль 150 000 руб.

Стоимость 2 200 000 руб.

**ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ**

**Прибыль:**  150 000 руб.

**Оборот:** 1 000 000 руб.

**Затраты:** 850 000 руб.

**Возврат инвестиций:** 15 мес.

**ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |
| --- | --- |
| **Форма собственности/доля на продажу:** | ООО, 100% |
| **Возраст компании:** | 5 лет |
| **Площадь (собственность/аренда):** | 80 кв.м. |
| **Количество сотрудников:** | 5 сотрудников |
| **Обязательные лицензии:** |  |
| **Место расположения:** | СПб. Петроградский р-н |
| **Возможности для роста:** | Увеличить количество заказов, в том числе через тендеры |

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА**

Продается веб-студия с опытом работы в данной сфере 5 лет. Основные услуги - создание сайтов, продвижение сайтов, техподдержка, продвижение в соц. сетях. Также с конца 2014 года студия принимает участие в тендерах, на данный момент в месяц компания получает 1-2 заказа.

В данной компании имеется ценный нематериальный актив - хорошее портфолио, которое помогает привлекать новых заказчиков.

Все алгоритмы привлечение клиентов отлажены. Также сейчас имеется несколько постоянных контрактов на продвижение сайтов и рекламу.

В 2014 году средний оборот веб-студии составлял 1 000 000 рублей в месяц, из которых 180 000 уходили на оплату труда постоянных сотрудников, 300 000 шли на оплату отдела продаж и директора, 150 000 уходило в рекламу, 75 000 аренда офиса, около 100 000 уходило на оплату субпродрядчиков. В среднем прибыль составляла 150 000 - 200 000 рублей. Через р/с компании проходило около 60% от оборота.

На данный момент владелец студии отказался от отдела продаж и директора и взял направление на участие в тендерах.

Из сотрудников в компании на данный момент работают:

Менеджер проекта - 40 000

Менеджер по тендерам - 35 000 + % ~ 55 000

SEO-специалист - 40 000

Программист - 40 000

Бухгалтер - 10 000

Также есть часть сотрудников на удаленной основе, работающих только по факту заказа.

Нынешний собственник готов полностью ввести в курс нового владельца и уделить необходимое количество времени для обучения. Также возможен вариант с продажей доли.

**Материальные активы:**  Мебель, офисная техника

**Нематериальные активы:** Сайт, портфолио, контракты на постоянное обслуживание (SEO, директ), отлаженные бизнес-процессы

**Причина продажи:** Непрофильный актив

**ПОСТОЯННЫЕ КОНТРАКТЫ !!! ОТЛИЧНОЕ ПОРТФОЛИО !!!**

ВОЗНИКЛИ ВОПРОСЫ? ЗВОНИТЕ НАМ! **(812) 670-07-15** Удачи!