

mana kabata

Kā pārdot savu ārpakalpojumu grāmatvedības praksi?

Daniils Vladimirovs

20+

gadi **GRĀMATVEDĪBĀ**




VID licencētais
ārpakalpojuma
grāmatvedis



Sadarbībā ar **vadošajiem**
nodokļu ekspertiem

 PLATFORMA UZNĒMĒJIEM
UN GRĀMATVEŽIEM

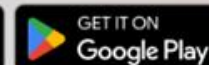
MANAKABATA  nominēta Gada preču zīme – **Latvijai**

Izmanto savu telefonu

Iesniedz dokumentus
grāmatvedim




Grāmatvedība
tavā kabatā




Nodokļi un grāmatvedība.
Tas ir vienkārši!

Pamata - Apmācības un metodikas

 **Apmācības un vebināri**


 **Metodikas un paraugi**

 **Piemēri un skaidrojumi**


Papildu - Padomi un darbarīki

 **Grāmatvežu padomnīca**


 **Ekspertu viedokļi**

 **Grāmatojumu špikeri**

Ekstra - Mācību nodarbības un materiāli

 **Mācību nodarbības**

 **Rokasgrāmatas**

 **Digitālās prasmes**

Saņem jaunumus



Konts



Grāmatvedība



Jaunumi



Bonusi



Jautājums

Pievienot komentāru

Apraksts

Izmanto savu telefonu

**Iesniedz dokumentus
grāmatvedim**

Faili (vairāki)

Izvēlēties failus

Atcelt

Pievienot
komentāru

Komentāri:

Fotografē vai ielādē failu



Kamera



Faili

Atcelt

mana  kabata



Kā pārdot savu ārpakalpojumu grāmatvedības praksi?

Saturs

Ko iegūsiet šajā informatīvajā vebinārā?

1. Uzzināsiet, kā sagatavot savu ārpakalpojumu praksi pārdošanai.
2. Izpratīsiet galvenos riskus, kas saistīti ar klientu bāzi.
3. Iegūsiet praktiskus padomus, kā objektīvi novērtēt sava biznesa vērtību.
4. Iegūsiet praktiskas vadlīnijas, kā veiksmīgi īstenot sava biznesa pārdošanu.

ŠIS IR INFORMATĪVAIS VEBINĀRS AR IESKATU VAIRĀKĀS TĒMĀS

Detalizēta informācija sniegta mūsu apmācību pasākumos: [PASĀKUMU KALENDĀRS](#)

Saturs

1. Klientu un tirgus saistītie riski
2. Personāla un vadības izaicinājumi
3. Finanšu un cenu politikas problēmas
4. Normatīvo aktu un licencēšanas prasības, juridiskie riski
5. Biznesa, personīgie un citi iemesli
6. Praktiski ieteikumi veiksmīgai biznesa pārdošanai



mana  kabata

Jautājumus iespējams uzdot
MANAKABATA.LV lietotnē
sadaļā “Jautājums”
app.manakabata.lv



Klientu un tirgus saistītie riski

Klientu un tirgus saistītie riski

- Klientu bāzes nestabilitāte
- Klientu prasību pieaugums
- Klientu maksātspēja
- Klientu zaudēšana konkurentiem
- Augstās konkurences iedarbība
- Tirgus izmaiņas

Klientu un tirgus saistītie riski

Klientu bāzes nestabilitāte

Grūtības noturēt klientus ilgtermiņā jeb mainīgs klientu skaits

- **Nestabila klientu bāze** – biežas klientu maiņas, sezonāla noslodze vai nevienmērīgs maksājumu disciplīnas līmenis – būtiski ietekmē uzņēmuma ieņēmumu plūsmu un plānošanas iespējas.
- **Tirgus dinamika** – pieaugoša konkurence, cenu spiediens, uzņēmumu konsolidācija vai ekonomiskā nenoteiktība – rada papildus riskus grāmatvedības pakalpojumu nozarē, kur klientu lojalitāte nereti ir zema.

Rezultātā: Šādos apstākļos uzņēmuma **ilgtspēja kļūst grūtāk prognozējama**, kas var būt **būtisks arguments pārdošanas lēmuma pieņemšanā**.

Kā pārdot savu ārpakalpojumu grāmatvedības praksi?

Klientu un tirgus saistītie riski

Klientu prasību pieaugums

Uzņēmuma resursus noslogojums jeb pakalpojuma rentabilitātes mazināšana

Pieaug klientu gaidas pēc:

- personalizēta servisa
- digitāliem risinājumiem
- tūlītējas reakcijas
- plašāka konsultāciju klāsta
- citas klientu “kaprīzes”

Rezultātā: Neizpildīti pakalpojumi un neapmierināti klienti.

Kā pārdot savu ārpakalpojumu grāmatvedības praksi?

Klientu un tirgus saistītie riski

Klientu maksātnespēja

Kavēti maksājumi, parādu uzkrāšanās vai maksātnespējas procesi

- Cieša, **ilggadēja sadarbība ar klientu rada uzticības sajūtu**, kas liek ticēt, ka apsolītais – lai arī kavētais – maksājums tiks veikts
- Pakalpojumu sniegšana tiek turpināta

Rezultātā:

- **negatīvi ietekmēta naudas plūsma**
- **radīts administratīvais slogs**
- **samazināts uzņēmuma attīstībai pieejamo investīciju apjoms**

Kā pārdot savu ārpakalpojumu grāmatvedības praksi?

Klientu un tirgus saistītie riski

Klientu zaudēšana konkurentiem

Grūtības nodrošināt stabilu ieņēmumu plūsmu un papildu klientu izdevumi

Klientu rotācija – uzņēmumi arvien biežāk izvēlas sniedzēju, kuram ir:

- zemāka cena, plašākais serviss vai modernākie digitālie risinājumi
- spēja reaģēt uz klienta biznesa pārmaiņām vai pielāgot grāmatvedības pakalpojumu jaunajām klienta vajadzībām

Rezultātā:

Pat ilggadēji klienti var pieņemt pēkšņus lēmumus par sadarbības pārtraukšanu.

Klientu un tirgus saistītie riski

Augstās konkurences iedarbība

Grāmatvedības pakalpojumu tirgus kļūst arvien piesātinātāks

- Pieaug jauno spēlētāju skaits (gan “lielie”, gan “mazie”), gan klientu izvēles iespējas.
- Intensīva cenu konkurence, tostarp no “lētiem” un “nelicencētajiem” grāmatvežiem, **spiež samazināt pakalpojumu cenas**, vienlaikus saglabājot kvalitātes līmeni.

Rezultātā:

- klientu rotācijas pieaugums – klientu pārdalīšana, samazinot peļņu
- vairāk resursu ieguldīšana servisa uzlabošanā un klientu noturēšanā

Klientu un tirgus saistītie riski

Tirgus izmaiņas

Nepārtraukta pielāgošanās tirgus pārmaiņām, ieguldījumi tehnoloģijās, procesos, pakalpojumu modeļa pārveide un jaunas pieejas darba organizācijā

- **Ekonomiskās pārmaiņas**, tirgus nestabilitāte.
- **Ģeopolitisko problēmu ietekme** uz biznesa vidi, piemēram, ierobežojumi.
- **Straujas izmaiņas nozarē**: pieaug automatizācijas nozīme, klienti pieprasa digitālus risinājumus, un aug pieprasījums pēc elastīga, pielāgota servisa.
- **Mainās klientu segmentācija**: uzņēmumi apvienojas vai pārstrukturējas.

Rezultātā: nepārtraukti nepieciešams iguldīt resursus uzņēmuma transformācijā

Personāla un vadības izaicinājumi

Personāla un vadības izaicinājumi

- Personāla trūkums
- Pieaugošas izglītības un pieredzes prasības
- Pakalpojumu kvalitātes līmeņa kritums

Kā pārdot savu ārpakalpojumu grāmatvedības praksi?

Personāla un vadības izaicinājumi

Personāla trūkums

Grūtības piesaistīt profesionālu komandu

- Augsta speciālistu noslodze
- Grūtības piesaistīt un noturēt kvalificētus darbiniekus
- Efektīvas vadības trūkums
- “Nemoderna nozare” jauno speciālistu skatījumā

Rezultātā:

Tiek kavēta uzņēmuma izaugsme, negatīvi ietekmēta klientu apkalpošanas kvalitāte

Kā pārdot savu ārpakalpojumu grāmatvedības praksi?

Personāla un vadības izaicinājumi

Pieaugošas izglītības un pieredzes prasības

Grāmatvedības likuma prasības grāmatvežu kvalifikācijai

- Uzņēmumiem jānodrošina sertificēti vai profesionāli kvalificēti speciālisti ar atbilstošu izglītību un pieredzi.
- Papildu izaicinājumi personāla atlasei un noturēšanai, mazajos un vidējos uzņēmumos.
- Vadības kapacitātes trūkums un grūtības strukturēt ilgtspējīgu komandu var ietekmēt grāmatvedības ārpakalpojumu uzņēmuma nākotni, tostarp mazināt tā konkurētspēju.

Grāmatvedības likums 34. pants

Rezultātā: nepieciešams ieguldīt resursu personāla piesaistē un apmācībā

Personāla un vadības izaicinājumi

Pakalpojumu kvalitātes līmeņa kritums

Trūkumi pakalpojumu sniegšanas procesos

- Kvalificēta personāla trūkums un vadības resursu ierobežojumi tieši ietekmē pakalpojumu kvalitāti.
- Pieaugoša darbinieku noslodze, personāla kustība, nepietiekama procesa uzraudzība var novest pie kļūdām, kavējumiem un klientu neapmierinātības.
- Samazinās uzņēmuma vērtība un ilgtermiņa izaugsmes potenciāls.

Rezultātā: nepieciešams ieguldīt resursu pakalpojumu kvalitātes nodrošināšanā

Finanšu un cenu politikas problēmas

Finanšu un cenu politikas problēmas

- Neatbilstoša cenu politika
- Pārāk optimistisks sava biznesa novērtējums
- Pieaugošas izmaksas tehnoloģiju ieviešanā un personāla apmācībā

Kā pārdot savu ārpakalpojumu grāmatvedības praksi?

Finanšu un cenu politikas problēmas

Neatbilstoša cenu politika

Nepārdomāta cenu pozicionēšana tirgū

- Pārāk zemas cenas
- Nepārdomāts un neefektīvs pārdošanas un reklāmas process
- Neskaidri pakalpojumu apjoma nosacījumi vai sniegtais pakalpojums
- Nekonsekventa pieeja klientu segmentēšanai
- Strukturētas pieejas trūkums izmaksu analīzei un peļņas maržas kontrolei

Rezultātā:

Grūti noteikt, kuri klienti rada zaudējumus, bet kuri – nodrošina reālu vērtību

Kā pārdot savu ārpakalpojumu grāmatvedības praksi?

Finanšu un cenu politikas problēmas

Pārāk optimistisks sava biznesa novērtējums

Nepamatoti augstas cerības attiecībā uz biznesa cenu

- Pakalpojumi tiek piedāvāti **par zemām cenām**, neņemot vērā faktiskās izmaksas, darba apjomu vai klientu rentabilitāti.
- Tas mākslīgi **saglabā klientu skaitu, bet kropļo peļņas rādītājus** un nesniedz patieso priekšstatu par uzņēmuma finansiālo stāvokli.

Rezultātā:

Uzņēmuma īpašnieki nereti pārāk optimistiski novērtē sava biznesa vērtību, balstoties uz apgrozījumu, nevis uz ilgtspējīgu peļņu.

Finanšu un cenu politikas problēmas

Pieaugošas izmaksas tehnoloģiju ieviešanā un personāla apmācībā

Izmaksu kāpums modernizācijā un apmācību procesos

- **Spiediens investēt jaunākajās tehnoloģijās** – automatizācijā, datu drošībā un mākonrisinājumos, klientu izpētē, e-rēķinos, lai saglabātu konkurētspēju.
- **Regulāras personāla apmācības**, lai nodrošinātu atbilstību normatīvajām prasībām un izmaiņām nodokļu un grāmatvedības regulējumā.

Rezultātā:

Ja uzņēmumam trūkst pārdomātas un uz izmaksu analīzi balstītas cenu politikas, rodas risks, ka pakalpojumu cenas vairs nepadz ieguldījumus. Tas noved pie peļņas samazināšanās, uzņēmuma vērtības krišanās un finanšu nestabilitātes.

Normatīvo aktu un licencēšanas prasības, juridiskie riski

Normatīvo aktu un licencēšanas prasības, juridiskie riski

- Regulāras normatīvo aktu izmaiņas
- NILLTPFN un Sankciju likumu prasības
- Licencēšana un subjektu uzraudzība
- Sodi un darbības apturēšana
- Citi juridiskie un reputācijas riski

Kā pārdot savu ārpakalpojumu grāmatvedības praksi?

Normatīvo aktu un licencēšanas prasības, juridiskie riski

Regulāras normatīvo aktu izmaiņas

NILLTPFN likums tiek regulāri grozīts, pielāgojoties ES direktīvām un riska novērtējumiem.

Ārpakalpojumu grāmatvežiem jāseko līdzī:

- VID paziņojumiem un metodiskajiem materiāliem,
- FID (Finanšu izlūkošanas dienesta) rekomendācijām,
- Profesionālās asociācijas (piemēram, LZRA) vadlīnijām.

Obligāts regulārs personāla apmācību pienākums par NILLTPFN.
(saskaņā ar NILLTPFN likuma 6. p. un Sankciju likuma 13.1 pantu)

Kā pārdot savu ārpakalpojumu grāmatvedības praksi?

Normatīvo aktu un licencēšanas prasības, juridiskie riski

NILLTPFN un Sankciju likumu prasības

Galvenie ārpakalpojumu grāmatvežu pienākumi saskaņā ar NILLTPFN likumu

- **Klientu identificēšana, izpēte un risku vērtēšana:**
Identificēt klientus un patiesos labuma guvējus, izvērtēt darījumu mērķi un būtību, piemērot riska līmeņa atbilstošus izpētes pasākumus.
- **Iekšējās kontroles sistēmas izveide un uzturēšana:**
Dokumentēta politika un procedūras, atbildīgās personas iecelšana, darbinieku apmācība.
- **Klientu monitorings un aizdomīgu darījumu ziņošana:**
Ziņot Finanšu izlūkošanas dienestam (FID) par iespējamiem aizdomīgiem darījumiem, ziņošanas pienākums pastāv pat bez klienta informēšanas.

Kā pārdot savu ārpakalpojumu grāmatvedības praksi?

Normatīvo aktu un licencēšanas prasības, juridiskie riski

NILLTPFN un Sankciju likumu prasības

Galvenie ārpakalpojumu grāmatvežu pienākumi saskaņā ar Sankciju likumu

- **Sankciju režīmu ievērošana:**

Jānodrošina, ka klienti un darījumi nav pakļauti ES, ANO vai nacionālajām sankcijām, jāveic sankciju riska novērtējums un uzraudzība.

- **Sankciju subjektu pārbaude:**

Regulāri jāpārbauda klienti pret sankciju sarakstiem (piemēram, OFAC, ANO, ES saraksti), kā arī jānodrošina pārbaudes pret citiem sankciju riskiem (preces, pakalpojumi, jurisdikcijas utt.)

- **Ziņošana par sankciju pārkāpumiem:**

Obligāts ziņošanas pienākums Finanšu izlūkošanas dienestam.

Kā pārdot savu ārpakalpojumu grāmatvedības praksi?

Normatīvo aktu un licencēšanas prasības, juridiskie riski

Licencēšana un subjektu uzraudzība

Uzraugošā iestāde – Valsts ieņēmumu dienests (VID)

- Reģistrācijas datu izvērtēšana un pārbaudes.
- Risku izvērtējums (pēc nozares, klientu tipiem, ģeogrāfiskā riska).
- Kontroles pasākumus – dokumentu pārbaude (klātienē vai attālināti).
- Administratīvā procesa uzsākšana, ja netiek ievērotas likuma prasības.
- “Dubultā” pārbaude – NILLTPFN likuma subjekta pārbaude un tematiskā pārbaude grāmatvedības uzskaitē.

Rezultātā:

Sodu sankcijas no uzraugošās iestādes

Kā pārdot savu ārpakalpojumu grāmatvedības praksi?

Normatīvo aktu un licencēšanas prasības, juridiskie riski

Sodi un darbības apturēšana

VID sankcijas par NILLTPFN likuma prasību neievērošanu

- Naudas sodi līdz 1 000 000 EUR vai 10% no apgrozījuma.
- Licences zaudēšana vai darbības ierobežošana.
- Kriminālatbildība (atkarībā no pārkāpuma smaguma).
- Reputācijas zaudējums.

Kā pārdot savu ārpakalpojumu grāmatvedības praksi?

Normatīvo aktu un licencēšanas prasības, juridiskie riski

Sodi un darbības apturēšana

VID sankcijas par NILLTPFN likuma prasību neievērošanu, 01.01.2025 – 14.03.2025

Pārkāpuma būtība	Pārkāpumu skaits
NILLTPFN iekšējās kontroles sistēma nav izstrādāta vai nav aktualizēta	33
Nav veikts NILLTPF riska novērtējums	30
Nav veikta klientu identifikācija vai izpēte	32
Nevar uzrādīt klientu dokumentus vai pieprasīto informāciju	35
Nav paziņots VID par darbības uzsākšanu	14
Nav reģistrēts Finanšu izlūkošanas dienestā	13
Grāmatvedības ārpakalpojumi sniegti bez licences	38
Nav veikta darījumu uzraudzība	18
Nav veikts sankciju riska novērtējums	21
Nav ziņots par aizdomīgiem darījumiem	11
Nav izpildīta VID prasība nodrošināt pārbaudi	15
KOPĀ	260

Avots: <https://www.vid.gov.lv/lv/media/28398/download?attachment>

Kā pārdot savu ārpakalpojumu grāmatvedības praksi?

Normatīvo aktu un licencēšanas prasības, juridiskie riski

Sodi un darbības apturēšana

VID sankcijas par NILLTPFN likuma prasību neievērošanu, 01.01.2025-14.03.2025

- Kopējais sodīto personu skaits: **69**
- Vidēji vienām subjektam bija konstatēti: **~4 pārkāpumi**
- Kopējā piemērotā soda nauda: **42 250 EUR**
- **Apturētas darbības vai anulētas licences, piemēroti citi liegumi**

Avots: <https://www.vid.gov.lv/lv/media/28398/download?attachment>

Kā pārdot savu ārpakalpojumu grāmatvedības praksi?

Normatīvo aktu un licencēšanas prasības, juridiskie riski

Sodi un darbības apturēšana

VID sankcijas par NILLTPFN likuma prasību neievērošanu

VID izsniegto licenču skaits ārpakalpojuma grāmatvežu darbībai **uz 04.03.2025:**

3550 licences

no tām:

- apturētas ir 133 licences
- anulēta 71 licence

Avots: <https://www.vid.gov.lv/>

Kā pārdot savu ārpakalpojumu grāmatvedības praksi?

Normatīvo aktu un licencēšanas prasības, juridiskie riski

Citi juridiskie un reputācijas riski

Iespējamās juridiskās sekas un uzņēmuma reputācijas ietekme

- **Publiska informācija par pārkāpumiem:**
VID mājaslapā tikt publicēta uzņēmuma nosaukums un informācija par pārkāpumiem.
- **Klientu uzticības zudums:**
Nepietiekama atbilstība likuma prasībām var radīt bažas klientiem un sadarbības partneriem.
- **Ietekme uz licencēm, dalību iepirkumos, sertifikātiem:**
Negatīvas sekas uz profesionālajām tiesībām un sadarbības iespējām.

Biznesa, personīgie un citi iemesli

Biznesa, personīgie un citi iemesli

Biznesa attīstības, pašrealizācijas un stratēģiskie iemesli

- **Vēlme realizēt uzņēmuma vērtību** – pārdot biznesu, kad tas ir peļņu nesošs, lai gūtu finansiālu ieguvumu.
- **Apvienošanās iespējas** – izdevīgs piedāvājums no lielāka uzņēmuma vai tirgus spēlētāja.
- **Nepietiekami resursi tehnoloģiju attīstībai** – nespēja sekot līdzi digitālās grāmatvedības tendencēm.
- **Stagnējoša izaugsme vai samazināta peļņa** – konkurences spiediens, cenu dempings, pieaugošas izmaksas.

Biznesa, personīgie un citi iemesli

Nozares un konkurences ietekmes iemesli

- **Grūtības piesaistīt vai noturēt kvalificētus darbiniekus**, īpaši strauji mainīgā darba tirgū.
- **Pastāvīgās izmaiņas nodokļu un grāmatvedības regulējumā** – nepieciešams sekot līdz izmaiņām, lai nepalaistu garām svarīgāko, kā arī patstāvīgi jāapgūst jaunas zināšanas un jāapmāca citi.
- **Mainīgie normatīvie akti un liels atbildības slogs** – pieaugošas prasības (piemēram, NILLTPFN), kas prasa ievērojamu laika un finanšu ieguldījumu.
- **NILLTPFN pārbaudes negatīvi rezultāti un sodu sankcijas no uzraugošām iestādēm** – tiešā ietekme uz turpmāko saimniecisko darbību.

Biznesa, personīgie un citi iemesli

Personīgie iemesli

- **Izdegšana un nogurums** – ilgstošs stress, liels darba apjoms, klientu prasību slogs.
- **Pensijas vecums vai vēlme mainīt dzīves ritmu** – vēlme pārtraukt aktīvu uzņēmējdarbību.
- **Veselības apsvērumi** – personīgi vai ģimenes locekļu veselības izaicinājumi.
- **Fokusēšanās uz citiem projektiem** – vēlme pievērsties jaunai uzņēmējdarbībai, investīcijām vai personīgajai izaugsmei.
- **Dzīvesvietas maiņa** – pārcelšanās uz citu pilsētu vai valsti.

Praktiski ieteikumi veiksmīgai biznesa pārdošanai

Praktiski ieteikumi veiksmīgai biznesa pārdošanai

- Palīdzība biznesa pārdošanā
- Kritēriji klienta vērtības noteikšanai
- Dažādi biznesa pārdošanas scenāriji
- Sadarbības partneri darījuma procesā

Kā pārdot savu ārpakalpojumu grāmatvedības praksi?

Praktiski ieteikumi veiksmīgai biznesa pārdošanai

Palīdzība biznesa pārdošanā

Sagatavošanās soļi biznesa pārdošanai

Solis Nr. 1: Novērtēt biznesa iekšējo stāvokli un vidi

- **Kopējie finanšu rādītāji** (piemēram, likviditāti, rentabilitāti, klientu ilgtspēja), papildus nosakot viena klienta rentabilitāti attiecībā uz uzņēmuma apgrozījumu kopumā.
- **Laika patēriņa uzskaitē** (pa klientiem/klientu grupām, pakalpojumiem un katru darbinieku).
- **Līgumsaistības ar klientiem** (līguma termiņu, atbildības un nosacījumu pārbaude).
- **Personāla/darbinieku iesaistes vērtēšana** – tiešās sasaistes ar klientu vērtēšana (klientu pārņemšanas risks, klientu vēlmes sadarboties ar konkrētiem cilvēkiem u.c.)
- **Regulējums un IKS** (licences, NILLTPFN/sankciju riski, nodokļu riski), ieskaitot iespējamos nākotnes auditus nodokļu un NILLTPFN jomā par iepriekšējiem periodiem.

Kā pārdot savu ārpakalpojumu grāmatvedības praksi?

Praktiski ieteikumi veiksmīgai biznesa pārdošanai

Kritēriji klienta vērtības noteikšanai

Sagatavošanās soļi biznesa pārdošanai

Solis Nr. 2: Novērtēt klienta portfeļa vērtību

- **Bruto ieņēmumi no klienta** – līgumsaistības.
- **Klienta “iekšējā cena”** – klienta izmaksas pēc iesaistītā personāla patērētā laika.
- **Klienta ietekme uz kopējiem ieņēmumiem** – ieņēmumu procentuāls sadalījums pa klientiem.
- **Klienta ilgspēja** – līgumsaistību laiks, darbības cikls, klienta riski un citi nosacījumi.

Kā pārdot savu ārpakalpojumu grāmatvedības praksi?

Praktiski ieteikumi veiksmīgai biznesa pārdošanai

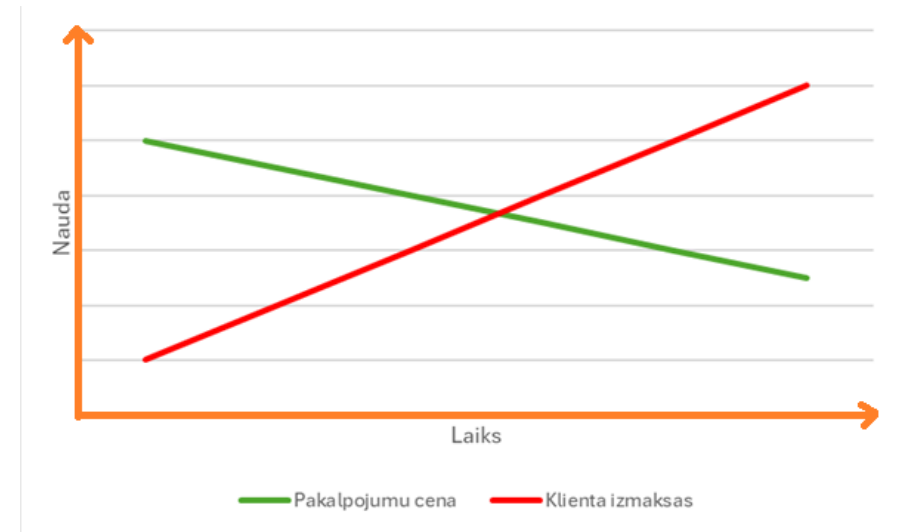
Kritēriji klienta vērtības noteikšanai

Sagatavošanās soļi biznesa pārdošanai

Solis Nr. 2: Novērtēt klienta portfeļa vērtību

Klienta vērtība = (Bruto ieņēmumi no klienta - Klienta "iekšējā cena") \times Klienta ietekme uz kopējiem ieņēmumiem \times Klienta ilgspēja

- Klienta tirgus vērtība grāmatvedības biznesā: 40-80% no klienta gada neto apgrozījuma.
- Taču to ietekmē vairāki faktori un biznesa pārdošanas scenāriji.



Kā pārdot savu ārpakalpojumu grāmatvedības praksi?

Praktiski ieteikumi veiksmīgai biznesa pārdošanai

Dažādi biznesa pārdošanas scenāriji

Sagatavošanās soļi biznesa pārdošanai

Solis Nr. 3: Novērtēt iespējamus biznesa pārdošanas scenārijus

- **Juridiskās personas pārdošana**
 - Uzņēmuma daļu pārdošana ar visām saistībām
 - Uzņēmuma daļu pārdošana, nokārtojot iepriekšējās saistības
 - Uzņēmuma daļu pārdošanas, paredzot turpmākās līgumsaistības, nodokļu un sodu riskus
- **Klienta portfeļa pārdošana vai nodošana**
 - Klientu pārdošana pēc klientu noteiktās vērtības
 - Klientu nodošana “nomā” vai “referālā sistēma”
- **Citas sadarbības iespējas, piemēram, franšīzes vai apakšuzņēmēja darbības ietvaros**

Kā pārdot savu ārpakalpojumu grāmatvedības praksi?

Praktiski ieteikumi veiksmīgai biznesa pārdošanai

Sadarbības partneri darījuma procesā

Sagatavošanās soļi biznesa pārdošanai

Solis Nr. 4: Izvēlēties sadarbības partneri, kam pārdot biznesu vai klientus

- Pārbaudīt sadarbības partnera uzticamību, reputāciju un pakalpojumu kvalitāti
- Izskatīt sadarbības līgumu, kas detalizēti apraksta biznesa pārdošanas vai klientu nodošanas procesu, kā arī ietvers tādus nosacījumus, kas nav pretrunā ar esošām klientu saistībām un sadarbības nosacījumiem
- Informēt klientus par izmaiņām un pirms darījuma veikšanas pārliecinieties, ka biznesa nodošana sasniegs to mērķi (klienti turpinās darbu pie jaunā pakalpojuma sniedzēja)
- Izpildīt savas līgumsaistības un garantijas attiecībā uz sadarbības partneri, kam pārdots bizness vai nodots klientu portfelis

Kā pārdot savu ārpakalpojumu grāmatvedības praksi?

Praktiski ieteikumi veiksmīgai biznesa pārdošanai

Sadarbības partneri darījuma procesā

Midarius Finance & Audit



- pārdot ārpakalpojumu grāmatvedības praksi
- saņemt konsultāciju par biznesa pārdošanu
- pieteikt sava biznesa/klientu vērtējumu
- personīgi izrunāt biznesa pārdošanas jautājumus
- izrunāt citas sadarbības iespējas

[Pieteikt konsultāciju](#)

info@midarius.com | +371 20 630 600

mana  kabata



mana  kabata

Jautājumus iespējams uzdot
MANAKABATA.LV lietotnē
sadaļā “Jautājums”
app.manakabata.lv



mana kabata

Grāmatvedības pakalpojumi un apmācības

Sākt darbu platformā 