

Propozycja sprzedaż y agencji PR

Juicy Relations Business Communication



Kluczowe informacje:

Profil agencji:	Public Relations B2B
Lata obecności na rynku:	5
Zakres usług:	PR, Content Marketing, Client Relations
Wielkość zespołu:	2
Liczba klientów (obecnych + przeszłych):	15 (lista klientów: www.juicyrelations.pl)

Juicy Relations jest jedną z niewielu na polskim rynku agencji PR wyspecjalizowanych w obsłudze klientów B2B. Zdecydowanie najważniejszą usługą świadczoną przez agencję, są typowe działania PR, jednak dla części klientów realizowane są także działania z zakresu utrzymywania dobrych relacji z klientami, a także etykiety biznesowej. Od momentu powstania w 2011 roku, agencja świadczyła usługi dla 15 różnych klientów, z branż: marketingowej, HoReCa, rozwoju biznesu/networkingu, specjalistycznych usług dla biznesu (tłumaczenia, print management), project managementu, wsparcia eksportu. Agencja nie jest w żaden sposób zadłużona, ani obciążona jakimikolwiek prawami lub roszczeniami osób trzecich.

Zakres oferty:

Sprzedaż y podlegają w całości:

- Marka: nazwa, logo, wzór wizytówek, papier firmowy, strona www (wraz z hostingiem, serwerem, domeną juicyrelations.pl i pocztą e-mail w tej domenie).
- Zasoby: bazy danych dziennikarzy wraz z profilowaniem pod konkretnego klienta, bazy danych wykonawców i partnerów, baza danych klientów agencji i baza potencjalnych klientów, dane kontaktowe osoby współpracujące z agencją, pracujące przy obsłudze wszystkich aktualnych klientów agencji.
- Forma prawna: w momencie pojawienia się zainteresowanego Inwestora, agencja zostanie przekształcona z indywidualnej działalności gospodarczej w spółkę z o.o., w której Inwestor obejmie 100% udziałów. Za całość realizacji procesu przekształcenia odpowiedzialny będzie aktualny właściciel.
- Wsparcie dotychczasowego właściciela: w ramach transakcji oferowane jest bezpłatne, trzymiesięczne wsparcie/doradztwo dla osób odpowiedzialnych za działalność i rozwój agencji a także wstępne szkolenie dla nowego zespołu agencji, omawiające specyfikę pracy w PR B2B. Warunki wspomnianego wsparcia będą indywidualnie ustalone z Inwestorem.

Profil idealnego Inwestora:

Z uwagi na specyfikę sprzedawanej agencji, idealna sytuacja to taka, w której nabywcą jest Inwestor już aktywny w branży marketingowej/promocyjnej, lub posiadający wypracowane w niej kontakty do osób decyzyjnych. Jednak jest to sugestia a nie wymagany warunek transakcji.

Dane kontaktowe do aktualnego właściciela:

Michał Żółdkowski,

michal@juicyrelations.pl

+48 660 750 341

Zapraszam do współpracy!
Zdzisław