

GUÍA PARA ASESORES CON ACUERDO FIRMADO

SUBE TU OPERACIÓN

Lo que tienes que hacer, y lo que no, para que tu operación se publique a la primera.



ENTRA EN
/portal-asesor



OBLIGATORIO
4 datos



ANTES DE PUBLICAR
La revisamos



TU PLAZA SIN CUOTA
Al publicarse

LO QUE NECESITAS TENER A MANO

Con estos datos del último ejercicio cerrado la subes de una vez. Si te falta alguno, guárdala como borrador y termínala otro día.



Facturación

La del último ejercicio cerrado. Redondeada: 1,8 M€ basta.



EBITDA y margen

El EBITDA es el resultado bruto de explotación. El margen es el EBITDA entre la facturación.



Empleados y antigüedad

Cuántas personas trabajan en la empresa y desde qué año existe.



Precio o rango

Lo que pide el dueño, aunque sea orientativo. Y si acepta pago aplazado.



Motivo y transición

Por qué vende el dueño y cuántos meses puede acompañar al comprador.



Permiso del dueño

Su autorización para vender esta empresa. Mejor si la tienes por escrito.

UN CONSEJO

Prepara las cifras antes de entrar. Si llegan incompletas o no cuadran, la operación vuelve a borrador y tarda más en publicarse.

SEIS PASOS EN EL PORTAL

Entra en plataforma.relevofamiliar.com/portal-asesor con tu correo y tu contraseña.

1**Pulsa «Nueva oportunidad»**

Está arriba, en el menú del portal y en «Mis operaciones».

**2****Rellena lo obligatorio**

Título anónimo, sector, localización y motivo de venta. Sin esto no se puede enviar.

**3****Añade las cifras**

Facturación, EBITDA, margen, precio, empleados, antigüedad y porcentaje en venta.

**4****Cuenta la historia**

Qué hace la empresa, cuánto depende del fundador, cómo será la transición y si hay pago aplazado.

**5****Pon la imagen de portada**

El portal la crea con inteligencia artificial a partir del sector y la zona. Si subes una, que no sea de la empresa real.

**6****Marca la casilla y envía**

Confirma que el dueño te autoriza a vender y pulsa «Enviar a revisión». Esa casilla no se publica.

**GUARDAR BORRADOR**

Puedes guardar cuantas veces quieras. Mientras esté en borrador o en revisión, puedes cambiar lo que quieras.

QUE SE ENTIENDA Y QUE NADIE LA RECONOZCA

Un comprador tiene que entender el negocio en un minuto. Un competidor no tiene que saber cuál es.

Lo que no

- ✗ Nombre, marca, pueblo o clientes
- ✗ Fotos de la nave, el logo o la gente
- ✗ Tu teléfono, web o correo
- ✗ Cifras que no cuadran
- ✗ La misma empresa dos veces

Lo que sí

- ✓ Sector y una región amplia
- ✓ Cifras del último ejercicio
- ✓ Un margen que cuadre
- ✓ Precio o rango orientativo
- ✓ Motivo de venta y transición

ASÍ NO, ASÍ SÍ

Así no

«Talleres García, en Elche»

«Trabajamos para Mercadona»

«Precio a consultar»

Así sí

«Taller mecánico en la Comunidad Valenciana»

«Clientes de gran distribución»

«Entre 1,5 y 2 M€, con un 20% aplazado»

LO QUE PASA CON TU OPERACIÓN

Revisamos cada operación antes de publicarla. Estos son los estados que vas a ver en «Mis operaciones».

1

En revisión

La miramos: cifras, anonimato, precio y permiso del dueño. Todavía puedes cambiarla.



2

Cambios pedidos

Si falta algo, vuelve a borrador con nuestras notas. La corriges y la envías otra vez.



3

Publicada

Sale en su ficha pública con el botón «Me interesa». Ya no se edita: los cambios, pídenoslos.



4

Interesados

Cada uno te llega en el correo «Nuevo comprador interesado» con su nombre, contacto, capital y mensaje.



5

Retirada o vendida

Usa «Retirar operación» o «Marcar como vendida». Deja de verse y no admite más interesados.

**CON CADA INTERESADO**

Tú decides a quién abres la información y cómo sigue el proceso. Te recomendamos contestar en menos de 48 horas.

SIGUIENTE PASO

SUBE TU PRIMERA OPERACIÓN

Entra en plataforma.relevofamiliar.com/portal-asesor y pulsa «Nueva oportunidad». Si te atascas, escíbeme por WhatsApp al +34 669 419 222.



Tu plaza sin cuota

Se ocupa al publicarse.
Quedan 2 hasta el 31 de octubre.



Revisión

Si falta algo, te decimos exactamente qué.



Interesados

Te llegan por correo y en el portal.

Toño Álvarez | Socio fundador

WhatsApp +34 669 419 222 | hola@relevofamiliar.com
plataforma.relevofamiliar.com/portal-asesor

**VENDEMOS EMPRESAS CON HISTORIA,
PERO SIN RELEVO.**