



# Intermodel

## Valuation

### 1. Propósito do Projeto

Identificamos inicialmente que a intenção do seu sócio proprietário é construir uma visão financeira clara do valor da sua empresa para suportar decisões e escolhas estratégicas no sentido de uma possível venda total ou parcial do seu negócio.

A Empresa necessita de serviços de assessoria financeira para definição precisa do Valor do seu negócio, preparação de uma apresentação completa com sua história de crescimento, resultados conquistados e projeções futuras de geração de valor, e finalmente será necessário a identificação de potenciais compradores /investidores, além da intermediação do processo de negociação e venda de participação acionária.

### 2. Etapas do Projeto - A





# Intermodel

## Valuation

### 2. Etapas do Projeto - B

● Potenciais Compradores - Contato

Teaser de  
Oportunidade

Acordo  
Confidencialidade

Agenda de  
apresentações

● Negociação

Oferta Preliminar

Info Adicionais

Revisões de Oferta

● Due Dilligence - Suporte

Coordenação

Reunião com Auditores

● Fechamento do Negócio

Ajuste de Preço

Garantias

Acordo Acionistas

Contrato Compra e  
Venda

Liquidação



# Intermodel

## Valuation

### 3. Escopo do Trabalho



#### Reunião Inicial

- Alinhamento de expectativas com os acionistas
- Nomeação do responsável pelo Projeto na Bike Way
- Definir Cronograma detalhado do Projeto
- Agenda de reuniões de atualização



#### Diagnóstico - Situação Atual da Empresa

- Levantamento do Histórico da Empresa.
- Avaliação Financeira – 2018 a 2021
- Levantamento de Mercado/Segmento
- Construção do Plano de Negócios 2022 até 2027
- Aplicação dos Modelos de Valuation
- Finalização do Book da Empresa



#### Prospecção de Compradores – Apresentação da Empresa

- Validação dos Valores / Modelos de abordagem
- Criação do Teaser e Acordo de confidencialidade
- Abordagem aos Compradores Potenciais
- Apresentação da Empresa



#### Negociação

- Análise de Ofertas de Compra
- Acordo de compra e Venda

Fase 1

Fase 2