Продажа стоматологического бизнеса – дело не простое. Уровень доходов участников стоматологического рынка куда выше, чем у других представителей российского бизнеса. Именно поэтому важно найти и определить нужного покупателя вашего бизнеса, которому можно было бы продать стоматологическую клинику.

Ищем подходящих клиентов, чтобы осуществилась продажа стоматологического бизнеса

Чтобы приобрести данный род бизнеса не потребуется больших усилий, а вот продать стоматологический бизнес, ой как нелегко. Начнем с того, что чтобы найти покупателя на данный вид предпринимательской деятельности, потребуется потратить немало времени, и потрепать себе нервы придется, общаясь с потенциальными покупателями.

Сегодня в объявлениях о продаже подобного дела мы замечаем, что в 99 случаев из 100, создается следующая картина. В описании выставленной на торги клиники обязательно встретишь такие параметры, как отличное состояние помещения, уникальное месторасположение, обеспечивающее постоянный наплыв клиентов. Но при всех этих достоинствах владелец умалчивает информацию о главном качестве, продаваемом  коммерческом предприятии. Для начала зададимся вопросом – кому нужны подобные клиники? Потенциальными покупателями могут быть:

* Врачи-стоматологи
* Бизнесмены, решившие попробовать себя на стезе стоматологического дела
* Профессионалы рынка

Теперь давайте рассмотрим каждую категорию покупателей более подробно.

**К первой категории** покупателей большей частью можно отнести профессиональных врачей, желающих приобрести собственное рабочее место. Зачастую в роли покупателя выступают обеспеченные родители, желающие приобрести зубной кабинет детям, которые только что получили диплом врача данной специализации.

**Ко второму типу** относятся наиболее распространенная группа клиентов. Стойкое желание попробовать себя в сфере стоматологических услуг в основном базируется на принципе, зубы болят всегда, а количество подобных заведений, лишь укрепляют веру в безоблачное будущее. Но никто при этом не интересуется, почему не публикуются финансовые отчеты данного дела, его прибыли и убытки.

**К последней категории** можно отнести крупные сетевые клиники, желающие расширить собственное дело.

Продажа стоматологического бизнеса определяет свои потребности для каждой из вышеперечисленных групп потенциальных клиентов.

Тут важно понять, кому из потенциальных покупателей можно предложить ваше дело. Для врачей – специалистов или родителей интернов не понадобится большая больница, достаточно будет одного – двух кресел. Для них важно месторасположение кабинета и состояние оборудования, так как большинство из них весьма ограничено в средствах.