

Società di coaching di carriera completamente a distanza



MERGERSCORP

Società di coaching di carriera completamente a distanza

Si tratta di un'azienda di career e executive coaching in rapida crescita che aiuta i professionisti più esperti a ottenere colloqui, offerte di lavoro e promozioni in una frazione del tempo normalmente necessario. Grazie alla sua metodologia proprietaria di coaching end-to-end e al suo modello di fornitura completamente sistematizzato, l'azienda ottiene costantemente ottimi risultati occupazionali su scala, un risultato che la distingue dalla maggior parte dei concorrenti del settore.

Operando in un mercato globale del coaching professionale valutato a 5,34 miliardi di dollari e in espansione di anno in anno, l'azienda è strategicamente posizionata all'incrocio tra la crescente domanda di avanzamento di carriera dei dirigenti e la continua professionalizzazione del settore del coaching. La reputazione consolidata del suo marchio, gli eccezionali risultati ottenuti dai clienti e l'infrastruttura scalabile l'hanno portata a un fatturato di oltre 7 milioni di dollari negli ultimi 12 mesi, sostenuto da margini elevati e da una pipeline in espansione di professionisti in cerca di migliori opportunità di lavoro.

L'azienda si avvale di un sofisticato ecosistema digitale che comprende una piattaforma software proprietaria per le carriere, un elenco di abbonati di oltre 100.000 professionisti e sistemi di onboarding automatizzati che le consentono di acquisire, coltivare e fornire valore ai clienti su larga scala. Con un valore medio degli ordini di circa 8.000 dollari e tassi di conversione superiori al 20% dal momento della scoperta alla chiusura, l'azienda continua a dimostrare una forte performance finanziaria e un'economia unitaria altamente prevedibile.

Costruita per garantire la stabilità operativa, l'azienda opera utilizzando SOP completamente documentate, un solido sistema di controllo della qualità e una forza lavoro distribuita a distanza composta da dirigenti con sede negli Stati Uniti e appaltatori globali. L'attuale proprietario non ha responsabilità nei confronti dei clienti e lavora "sull'attività" piuttosto che "nell'attività", garantendo una transizione senza problemi per un nuovo operatore.

Grazie al suo modello di fornitura scalabile, alla solida infrastruttura digitale e alla comprovata esperienza di successo dei clienti, l'azienda è eccezionalmente ben posizionata per una continua espansione sotto la nuova proprietà.

Vantaggi principali

- **Sistema collaudato e scalabile:** Metodologia proprietaria end-to-end
- **Alto valore medio dell'ordine:** ~\$8K per cliente con forti margini di guadagno
- **Recensioni di alto livello:** 4,7 voti di Trustpilot e 5,0 voti di Reviews.io
- **Acquisizione efficiente dei clienti:** >20% di conversione delle vendite dalla chiamata di scoperta alla chiusura
- **Basso rischio di persone chiave:** SOP completamente documentate, controlli di qualità e un gruppo di talenti selezionati garantiscono continuità e scalabilità.
- **Una solida infrastruttura digitale:** Strumento software costruito su misura, lista di email da 123K+, onboarding automatizzato e stack tecnologico completo.
- **Facile transizione del proprietario:** L'attività è strutturata in modo da garantire una transizione senza problemi, in quanto l'attuale proprietario non ha responsabilità nei confronti dei clienti.

TARGET PRICE

\$ 7,000,000

GROSS REVENUE

\$ 7,107,715

EBITDA

\$ 1,715,664

BUSINESS TYPE

Software e SAAS

COUNTRY

Stati Uniti

BUSINESS ID

L#20251047

Marketing

L'azienda utilizza una strategia di marketing bilanciata che combina canali a pagamento orientati alla performance con sforzi organici e basati su referral. Le campagne sociali a pagamento su Meta, LinkedIn e YouTube portano la maggior parte del traffico, mentre il feedback NPS e le testimonianze forti aiutano a trasformare i clienti soddisfatti in sostenitori attivi. Un'ulteriore crescita è data dai contenuti di LinkedIn, dai webinar, dai workshop e dai gruppi privati della community. Inoltre, l'azienda nutre i potenziali clienti top of funnel con casi di studio interessanti e approfondimenti pratici che li incoraggiano a prenotare le chiamate di scoperta.

Operazioni

L'azienda opera al 100% in remoto, con un team centrale con sede negli Stati Uniti e un supporto globale da parte dei contractor:

Fondatore e CEO: lavora 40-50 ore a settimana per gestire il team, supervisionare il prodotto, la supervisione del coaching, la strategia di iscrizione, le partnership con i marchi, il collegamento con la finanza e la contabilità, il collegamento legale e il curriculum del coaching.

Il team è composto da 6 dipendenti a tempo indeterminato negli Stati Uniti e da oltre 20 collaboratori a tempo pieno e parziale negli Stati Uniti, in Sud America e in Asia.

Forza finanziaria

L'attività si è spostata con successo verso servizi di maggior valore senza sacrificare i margini. Negli ultimi 12 mesi l'azienda ha superato i 7 milioni di dollari di fatturato annuo, a testimonianza della forte domanda sottostante e dell'efficienza operativa. Con ricavi annuali in crescita, un'identità di marca ben sviluppata e margini eccellenti, questa attività è perfettamente posizionata per un nuovo proprietario che possa portare il sito al prossimo livello di crescita.

The information contained herein does not constitute an offer to sell or a solicitation of an offer or a recommendation to purchase securities under the securities laws of any jurisdiction, including the United States Securities Act of 1933, as amended, or any US state securities laws, or a solicitation to enter into any other transaction

The projected financial information contained in the Memorandum is based on judgmental estimates and assumptions made by the management of the target Company, about circumstances and events that have not yet taken place. Accordingly, there can be no assurance that the projected results will be attained. In particular, but without prejudice to the generality of the foregoing, no representation or warranty whatsoever is given in relation to the reasonableness or achievability of the projections contained in the Memorandum or in relation to the bases and assumptions underlying such projections and you must satisfy yourself in relation to the reasonableness, achievability and accuracy thereof.

By delivering this Memorandum, neither MergersUS Inc., nor its authorized agents are making any recommendations regarding the acquisition or strategies outlined herein. Interested parties shall exercise independent judgment in, and have sole responsibility for, determining whether an acquisition of the Company is suitable for them, and neither MergersUS Inc, nor its authorized agents have responsibility to, and will not, monitor the condition of interested parties to determine that an acquisition is or remains suitable for them. Among other things, suitability of an acquisition will depend upon an interested party's investment and business plans and financial situation.

This document is prepared for information purposes only. It is made available on the express understanding that it will be used for the sole purpose of assisting the recipients to decide whether they wish to proceed with a further investigation of the Proposed Transaction.

The recipients realize and agree that this document is not intended to form the basis of any investment decision or any other appraisal or decision regarding the Proposed Transaction, and does not constitute the basis for the contract which may be concluded in relation to the Proposed Transaction.

All information contained in this document may subsequently be updated and adjusted. MergersUS Inc. has not independently verified any of the information contained herein or on which this document is based. Neither the Company, nor its management or shareholders, nor MergersUS Inc. , nor any of their respective directors, partners, officers, employees or affiliates make any representation or warranty (express or implied) or accept or will accept any responsibility or liability regarding or in relation to the accuracy or completeness of the information contained in this document or any other written or oral information made available to any interested party or its advisers. Any liability in respect of any such information or any inaccuracy in or omission from the document is expressly disclaimed.

MERGERSCORP

© 2026 MergersCorp M&A International. All rights reserved.

© 2026 MergersCorp M&A International. MergersCorp™ M&A International is the collective brand name of independent affiliates of MergersCorp M&A International. For more details on the nature of our affiliation, please visit us on our website <https://www.mergerscorp.com/disclaimer>. MergersCorp M&A International is not a registered broker-dealer under the U.S. securities laws. MergersCorp M&A International does not offer or sell securities or provide investment advice or underwriting services. The articles or publications contained in this presentation are not intended to provide specific business or investment advice. The author or MergersCorp M&A International shall not be liable for any errors or omissions, or for any loss suffered by any person or organization acting or refraining from acting as a result of the content of this website. It is recommended that specific independent advice be sought before making any business or investment decision.

MERGERSCORP

WWW.MERGERSCORP.COM