



09

출구전략 컨설턴트가 ExitWise를 써야 하는 이유

전략은 탁월한데, 첫 미팅에서 왜 **신뢰**를 못 살까

매각 타이밍·구조·시나리오를 꿰뚫어도, 말로만 하면 “컨설팅”의 값이 안 섭니다. **전략을 분석서로** 보여줄 때 계약이 따라옵니다.

ACT 01	ACT 02	ACT 03	ACT 04
현실 THE REALITY	위기 THE RISK	전환 THE SHIFT	결과 THE RESULT
매각 시나리오와 출구 타이밍을 제안해도, 근거 자료 없이 말로 하면 고객은 확신하지 못합니다.	첫 미팅에서 신뢰를 못 사니 계약 전환이 낮고, 컨설팅은 “조언” 수준으로 저평가됩니다.	ExitWise가 매각가·시점·구조별 시나리오를 분석서로 즉석 생성. 전략을 데이터로 증명합니다.	첫 미팅 성사율이 오르고, 연간 자문 건수가 늘어 컨설팅이 본격 비즈니스가 됩니다.

출구전략의 무기가 되는 4가지 CORE CAPABILITIES

01	02	03	04
매각 시나리오 분석	전략 IM 자동 생성	수익·DCF 분석	공공데이터 자동 연동
시점·구조·가격별 세후 수익을 비교한 출구전략 분석서를 즉석 생성.	출구전략을 매각 IM에 통합해 첫 미팅에서 신뢰를 확보합니다.	보유 vs 매각, 시점별 수익을 정량 비교해 의사결정을 뒷받침합니다.	실거래가·시세·금리를 자동 반영해 시나리오의 현실성을 높입니다.

첫 미팅 성사율

평균 → 85%

분석서가 신뢰를 만듭니다

연 자문 건수

정체 → +73%

전환율이 비즈니스를 키웁니다

컨설팅 지위

조언 → 분석

말이 아니라 데이터로 설득

통찰은 자료로 증명될 때 비즈니스가 됩니다.

ExitWise는 출구전략을 ‘즉석 분석서’로 만듭니다.

— 첫 미팅에서 신뢰를 얻는 자가, 계약을 가져갑니다