

Егор Падалкин

Как купить или продать бизнес

ЛитРес:
Москва

ISBN 978-5-532-92305-8

УДК 016
ББК 92
Е30

Егор Падалкин

Как купить или продать бизнес / Егор Падалкин —
Москва: ЛитРес, 2022. — 224 с.

ISBN 978-5-532-92305-8

Хотите узнать, как продать или купить бизнес самостоятельно и не платить никому комиссию? Почему продавцы продают прибыльный бизнес и доходную недвижимость? Реально ли купить что-то действительно прибыльное, статусное, безопасное и стабильно приносящее доход? В этой книге — секретная информация из реальной практики лидера рынка брокерских услуг, которая поможет вам стать богаче. Рекомендовано для начинающих и опытных бизнесменов, стремящихся стать успешнее в бизнесе.

© Егор Падалкин, текст, 2018
© ООО «ЛитРес», оформление, 2022

Содержание

Благодарности	7
Глава 1. Короткое вступление	9
Почему эта книга полезна и принесет тебе много денег	9
Обыкновенная история	12
Кто ты: Инвестор – Предприниматель – Бизнесмен?	15
Купить и перепродать в минус	17
Купить и перепродать в плюс	17
Глава 2. Пять основных вопросов о сегодняшнем рынке готового бизнеса	19
Что выгоднее: купить бизнес или создать?	19
Почему люди продают курицу, несущую золотые яйца? Почему ошибаются в оценке бизнеса его Упаковать бизнес – провести предпродажную подготовку	32
Основные причины продажи бизнеса	33
Хорошие причины продажи бизнеса	34
Нехорошая причина продажи бизнеса	40
Российский или зарубежный бизнес – что прибыльнее?	43
Что покупают и продают чаще?	46
А что покупать выгоднее?	48
Бизнес как актив с пассивным доходом	53
Глава 3. Секретная информация!	55
Как продать бизнес самому, никому не выплачивая комиссию	55
Четко уяснить для себя, что ты продаешь.	
Точнее, является ли то, что ты продаешь,	

бизнесом вообще или иным продуктом хотя бы в каком-либо виде	57
Оценить реальную рыночную стоимость бизнеса	59
Почему ошибаются в оценке бизнеса его Владельцы	61
Что и как обычно оценивают Инвесторы	66
Какой метод используют профессионалы	68
Упаковать бизнес – провести предпродажную подготовку	71
Как подготовить свой бизнес к продаже	73
Сделать для твоего бизнеса продающий сайт и правильно разместить на нем предложение	74
Разослать предложения партнерам, друзьям и всем подряд	75
Рассчитать бюджет и запустить рекламную кампанию в Интернете	75
Начать принимать звонки и обрабатывать их (телефонные продажи)	76
Проводить встречи и продавать лично	77
Тараканы в голове Покупателя. Что на самом деле движет Клиентом при желании купить бизнес	79
В случае успеха подготовить бизнес и персонал к продаже	82
Подписать предварительный договор, получить задаток	85
Корректно передать бизнес новому Владельцу	88
Не допустить пять основных ошибок, из-за которых Продавцы теряют деньги	89
Как купить бизнес самостоятельно, никому не выплачивая комиссию	93
Разобраться в тенденциях рынка и точно знать, что сейчас приносит деньги	95

Разобраться, чего ты хочешь на самом деле	96
Промониторить тематические интернет-ресурсы (доски объявлений, сайты брокерских компаний и агентств недвижимости) . . .	97
Провести телефонные переговоры с целью получения более подробной информации о предложениях	99
Много-много раз ездить на просмотры, чтобы понять, что тебе нужно совсем не то, что предлагается	99
Много-много раз ездить на просмотры, чтобы понять, что ты нашел именно то, что хотел	99
Самостоятельно оценить чужой бизнес. Есть за что платить-то?	103
Купить так, чтобы не приобрести в нагрузку к бизнесу еще и кучу проблем (как во время покупки, так и после ее совершения)	104
Купил бизнес. Что делать теперь?	107
Глава 4. Что нужно знать, чтобы не проиграть	111
Истории из практики: грязь и мерзость этого бизнеса . .	111
Обман как он есть	117
Как разоблачить Продавца-обманщика?	123
Зачем Продавец так делает? Что от тебя скрывают Продавцы?	128
Друзья, представители и родственники: что на самом деле стоит за их желанием тебе помочь	131
Немного позитива	139
Что отличает успешных Инвесторов от всех остальных	147
Глава 5. Кто такой Бизнес-брокер (Бизнес-партнер)?	
Чем он выгоден, а чем опасен?	154

Что нужно знать про Бизнес-брокера как своего Врача и Телохранителя в одном лице	154
Что полезного для тебя может сделать профессиональный Брокер	157
«Черные» посредники: какой Брокер/Агент/ Юрист опасен для тебя	162
«Черные» Брокеры: коварные помощнички, врачи-убийцы или аморфные дилетанты?	164
Как понять, что ты нарвался на опасного Агента или «черного» Брокера	166
В чем отличие Бизнес-брокера от Агента и Юриста . . .	175
Юристы и Консультанты	181
Бизнес-партнеры и «трудности перевода»	182
Как выбрать выгодного тебе Брокера- Телохранителя: по зубам или по шрамам?	189
Что значит «правильный» Брокер	196
Какой Брокер тебе нужен	199
Как, за что и сколько платить своему Телохранителю . .	207
А может, все-таки не платить?	207
Как правильно Продавцу платить вознаграждение Брокеру	210
За что Покупателю платить вознаграждение Брокеру	212
Заклучение	223

Благодарности

Огромное спасибо всем Клиентам организаций «Центр Продажи Бизнеса», «Северо-Западный Центр Консалтинга и Продажи Бизнеса» и некоммерческого партнерства «Коллегия Бизнес-Брокеров»! Без вас не было бы этой книги: ни материала, ни эмоций, ни большинства друзей, в которых переросли многие из вас за эти годы, да что греха таить – не было бы денег и того, каким я стал сейчас. :) Я рад, что многие из вас за эти годы стали нашими друзьями!

Спасибо команде «Центра Продажи Бизнеса», которая каждый день поднимает мне и нашим Клиентам настроение, а также благосостояние своей работой и профессионализмом, команде моих партнеров, которая стала для меня семьей. Особенно хочу поблагодарить Михаила Никитина и Анастасию Дахновскую (очень хочу поставить их обоих на первую ступень пьедестала наикрутейших специалистов переговорного процесса, не разделяя на первое или второе места), которые помогли мне с написанием этой книги и поделились своим опытом и мудростью. Особое спасибо Михаилу Кузнецову, надежному партнеру и соратнику! Спасибо вам всем за то, что верите в меня и уже долгие годы идете со мной по этому пути, поддерживаяте и помогаете!

Отдельное и самое огромное спасибо моей любимой Стасе за поддержку, любовь и титаническое терпение! :)

Маме Галине, сестре Наташе и дочке Алине огромный привет со страниц этой первой книги!

Спасибо крутому и скандальному бизнес-тренеру, бойцу;) Виктору Маркелову и его обаятельной супруге Ольге Ивановой.

Спасибо моему другу и партнеру Всеволоду Васильеву за бесценный опыт и надежное многомиллионное партнерство на протяжении многих лет!!!

Спасибо моему первому учителю Андрею Александровичу Бирюкову, который открыл для меня, что все мысли материальны.

Глава 1. Короткое вступление

Почему эта книга полезна и принесет тебе много денег

Привет!

Если откровенно, долго думал о том, в каком формате начать писать книгу и поделиться с тобой опытом. Я и моя команда компании «Центр Продажи Бизнеса» каждый день начиная с июня 2002 года помогаем в покупке и продаже, управлении, создании, улучшении и ликвидации бизнеса. Каждый день я и мои Бизнес-брокеры находимся на передовой, между молотом и наковальней, между Продавцом и Покупателем, между их обоюдными страхами, алчностью, нерешительностью и многими другими пороками или добродетелями.

Итак, о чем поведать? О бизнесе? О чем тебе будет интересно узнать? Про реальные ситуации из жизни моих клиентов? Про историю успеха или краха? Похвастаться или, наоборот, выступить в роли эдакого старца, умудренного опытом и сединами?:) Решил рассказать обо всем по чуть-чуть. И главное, в книге будет много реальных историй и опыт... много опыта из области продажи бизнеса. За подлинность ручаюсь: все, о чем здесь написано, имело, имеет и будет иметь место в реальности.

Ты услышишь истории из практики – моей и моих любимых Брокеров. Истории, в которых нет хороших и плохих героев. Есть просто люди, такие же, как ты и я, каждый со своими проблемами и особенностями, желаниями и опасениями. Все имена, разумеется, изменены, а все выводы – это мое видение, с которым ты можешь согласиться или нет. Прошу не винить и не осуждать, так как я ничего не навязываю и не поучаю, а просто делюсь мыслями и историями. А выводы из них делай сам.:

Я хочу, чтобы ты воспринимал эту книгу как нечто личное, ведь в ней я делюсь секретами своей профессиональной жизни. Но все же

это, упаси боже, не учебник и не методичка, скорее доверительная беседа «под чаек» или что-то алкоголесодержащее (на твой вкус:)), но непременно душевная и доверительная. Именно поэтому я обращаюсь к тебе, дорогой читатель, на «ты», а не на «вы». Как к другу или деловому партнеру. Надеюсь, тебя это не обидит.

А теперь переходим к главному. Зачем тебе читать эту книгу?

Чтобы узнать:

- как продать или купить бизнес самостоятельно и не платить никому комиссию;
- как порвать в клочья миф, что «никто не будет продавать курицу, несущую золотые яйца»;
- почему Продавцы продают прибыльный бизнес и доходную недвижимость и можно ли купить действительно что-то прибыльное, статусное и при этом безопасное и стабильно приносящее доход (раскрою секрет – можно! Как и почему? Читай дальше!);
- что происходит на рынке продажи бизнеса и что это такое. Что выгоднее: покупать бизнес или создавать;
- реальные истории из моего опыта и опыта моих коллег о том, как Продавцы и Покупатели кидают и обманывают друг друга и почему они это делают;
- истории из практики, которые помогут тебе сохранить миллионы и в которых нет плохих или хороших людей: они такие же, как и все, со своими проблемами, безысходностью, расчетливостью, драйвом и азартом;
- про друзей, нанятых представителей и родственников (кто они – помощники или убийцы твоего капитала?);
- кто такие Агенты, Юристы и Бизнес-брокеры: алчные посредники или благородные рыцари в сияющих доспехах, стоящие на страже твоих интересов? Нужны ли они;
- секретную и запретную информацию из реальной практики лидера рынка брокерских услуг, которая позволит тебе обогатиться (эти секретные сведения я спрячу в разных местах книги, поскольку только ее полное прочтение позволит ими правильно воспользоваться);