

# Оглавление

<b>Благодарности</b> . . . . .	7
<b>Глава 1. Короткое вступление</b> . . . . .	9
Почему эта книга полезна и принесет тебе много денег . . . . .	10
Обыкновенная история . . . . .	13
Кто ты: Инвестор — Предприниматель — Бизнесмен? . . . . .	16
Купить и перепродать в минус . . . . .	18
Купить и перепродать в плюс . . . . .	19
<b>Глава 2. Пять основных вопросов о сегодняшнем рынке готового бизнеса</b> . . . . .	21
Что выгоднее: купить бизнес или создать? . . . . .	22
Почему люди продают курицу, несущую золотые яйца? . . . . .	36
Основные причины продажи бизнеса . . . . .	37
Хорошие причины продажи бизнеса . . . . .	38
Нехорошая причина продажи бизнеса . . . . .	45
Российский или зарубежный бизнес — что прибыльнее? . . . . .	48
Что покупают и продают чаще? . . . . .	51
А что покупать выгоднее? . . . . .	53
Бизнес как актив с пассивным доходом . . . . .	58
<b>Глава 3. Секретная информация!</b> . . . . .	61
Как продать бизнес самому, никому не выплачивая комиссию. . . . .	62
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 . . . . .	64
Оценить реальную рыночную стоимость бизнеса . . . . .	66

Почему ошибаются в оценке бизнеса его Владельцы . . . . .	69
Что и как обычно оценивают Инвесторы . . . . .	75
Какой метод используют профессионалы . . . . .	77
Упаковать бизнес — провести предпродажную подготовку . . . . .	80
Как подготовить свой бизнес к продаже . . . . .	82
Сделать для твоего бизнеса продающий сайт и правильно разместить на нем предложение . . . . .	84
Разослать предложения партнерам, друзьям и всем подряд . . . . .	84
Рассчитать бюджет и запустить рекламную кампанию в Интернете . . . . .	85
Начать принимать звонки и обрабатывать их (телефонные продажи) . . . . .	85
Проводить встречи и продавать лично . . . . .	86
Тараканы в голове Покупателя. Что на самом деле движет Клиентом при желании купить бизнес . . . . .	88
В случае успеха подготовить бизнес и персонал к продаже . . . . .	92
Подписать предварительный договор, получить задаток. . . . .	96
Корректно передать бизнес новому Владельцу . . . . .	99
Не допустить пять основных ошибок, из-за которых Продавцы теряют деньги. . . . .	100
Как купить бизнес самостоятельно, никому не выплачивая комиссию . . . . .	104
Разобраться в тенденциях рынка и точно знать, что сейчас приносит деньги . . . . .	107
Разобраться, чего ты хочешь на самом деле . . . . .	108
Промониторить тематические интернет-ресурсы (доски объявлений, сайты брокерских компаний и агентств недвижимости) . . . . .	109
Провести телефонные переговоры с целью получения более подробной информации о предложениях . . . . .	111

---

Много-много раз ездить на просмотры, чтобы понять, что тебе нужно совсем не то, что предлагается . . . . .	112
Много-много раз ездить на просмотры, чтобы понять, что ты нашел именно то, что хотел. . . . .	112
Самостоятельно оценить чужой бизнес. Есть за что платить-то? . . . . .	116
Купить так, чтобы не приобрести в нагрузку к бизнесу еще и кучу проблем (как во время покупки, так и после ее совершения). . . . .	117
Купил бизнес. Что делать теперь? . . . . .	120
<b>Глава 4. Что нужно знать, чтобы не проиграть . . . . .</b>	<b>125</b>
Истории из практики: грязь и мерзость этого бизнеса . . . . .	126
Обман как он есть . . . . .	133
Как разоблачить Продавца-обманщика? . . . . .	140
Зачем Продавец так делает? Что от тебя скрывают Продавцы? . . . . .	146
Друзья, представители и родственники: что на самом деле стоит за их желанием тебе помочь . . . . .	149
Немного позитива . . . . .	158
Что отличает успешных Инвесторов от всех остальных . . . . .	167
<b>Глава 5. Кто такой Бизнес-брокер (Бизнес-партнер)?</b>	
<b>Чем он выгоден, а чем опасен? . . . . .</b>	<b>175</b>
Что нужно знать про Бизнес-брокера как своего Врача и Телохранителя в одном лице . . . . .	176
Что полезного для тебя может сделать профессиональный Брокер . . . . .	179
«Черные» посредники: какой Брокер/Агент/Юрист опасен для тебя . . . . .	184
«Черные» Брокеры: коварные помощнички, врачи-убийцы или аморфные дилетанты? . . . . .	186
Как понять, что ты нарвался на опасного Агента или «черного» Брокера . . . . .	189

В чем отличие Бизнес-брокера от Агента и Юриста. . . . .	198
Юристы и Консультанты . . . . .	205
Бизнес-партнеры и «трудности перевода». . . . .	206
Как выбрать выгодного тебе Брокера-Телохранителя: по зубам или по шрамам? . . . . .	213
Что значит «правильный» Брокер. . . . .	221
Какой Брокер тебе нужен . . . . .	224
Как, за что и сколько платить своему Телохранителю . . . . .	233
А может, все-таки не платить? . . . . .	233
Как правильно Продавцу платить вознаграждение Брокеру	236
За что Покупателю платить вознаграждение Брокеру . . . . .	239
<b>Заключение.</b> . . . . .	251