

投資新生意前的思索

20 個問答題

1. 許多朋友都在尋找新的機會，新的生意，而在投資一種新生意之前，你是否考慮過一些問題？以下的 20 個問答或許會給你一些啓示和幫助。
2. 你是否做好艱苦奮鬥，獨立創業的準備？是否能夠闖進一個斬新的服務行業并處理一些一想不到的挫折？當你對這些問題考慮周到之後，再請教一下其他人對這些問題的看法。
3. 買生意之前你是否做好多看，多調差的準備。不要一看就買。要用充分的時間，多做一些調差，多看一些生意，權衡各方面的利弊。
4. 在買生意的時候，也許你會因為別的購買人付出比你更高的價格，或者比你更先一步而失掉一個好機會。你能承受這種失望嗎？不要因為這次的失望在下次購買生意時為了盡快成功而做出草率決定。要具體情況具體分析。
5. 如果你對一個生意的各方面都很滿意，你能在價格上讓步嗎？要面對實際，接收想買個好生意有時就要付出高價格這個事實。許多生意，從第一次看到最後買需要三個月的時間，如果因為價格相差 5% - 10% 而失掉購買這個好生意的機會就不值得了。如果它真是個好生意的話，你也許在六個月內就把這筆錢賺回來了。
6. 你知道一個生意的真正利潤是怎么產生的嗎？如果你想多掙工資，那麼生意就顯不出利潤了，所以許多小生意人是不拿 market salaries 的。這就是為什麼和大生意相比，小生意人的收入往往被低估的原因。如果象對待大企業高級管理人員那樣對待小生意人，the earnings mutiple 會是很高的。就這一點，要小心，小生意人所聲稱的利潤是比他帳簿上的利潤高得多的，因為帳目上沒有顯示出它的真正價值。
7. 由于利潤和虧損表，資金平衡表比較複雜，那麼查看現金月報表會很快提供給你對這個生意的評估。對於小生意來說，現金是緊隨可獲利潤率的，如果生意顯示利潤但沒有現金積累，那麼這裡就有問題了。
8. 你是否過於相信經紀人，要記住他們是代表出售人的。
9. 你是否只評估一個生意而沒有評估它的行業？要知道，同一個行業中的每個生意都會產生非常不同的效益。在你評估某一個生意本身情況時，也要了解這個生意的經營地點，比較它和其他生意的經營情況。
10. 你是否有依靠自己的管理技能去制定一個長遠的生意發展計劃？不要因為只顧日常瑣事而埋沒了自己的管理經驗。
11. 你知道自己經營一個小生意的局限性嗎？特別是當你想外出度假的時候。
12. 當你建立一個生意后，你是否關注它的長壽性？用一句俗語說：“如果這個生意經營五年左右，那麼風險性就大。如果超過十年，那麼就是一個安全的賭注。”
13. 你是否非常仔細地檢察各種數據，并希望它能圓滿地反映生意的情況。那麼你就要請教行家的看法，找出異常。
14. 在你經營這個生意之前，你是否準備象做學徒那樣，邊做邊學。每個生意都有自己專門的知識和細節。要盡早學起，甚至在沒買生意之前就開始學，以便生意成功。許多生意人

在賣生意的時候都包擴一段培訓時間. 如果你需要更長的培訓時間, 是否考慮聘用賣主一段時間.

15. 當你剛接收生意時, 也許生意會有滑坡. 不要為之驚訝. 在更換業主的時候 這是正常現象. 有些生意在剛交換之後會下跌 20%的營業額. 這種現象不發生就是你的幸運. 總有一些謹慎對待新雇主的入.
16. 你是否注意到以前那個業主的個性, 特別是他經營了這個生意很長時間. 這一點也許對你來說是個危險. 就服務行業講, 這是非常重要的. 你一定要有自己的見解.
17. 你是否考慮過一個不賺錢的生意? 雖然有些人會拒絕那些不賺錢的生意, 你也許會考慮?
18. 你是否探查過連鎖店式生意? 它們各有利弊. 連鎖店應該是一個 基礎良好, 利潤較高的模式. 可惜的是, 為了賺更多更快的錢, 現今有不少的新生意被推銷者推銷成連鎖店的模式.
19. 在連鎖店上投入太多的資金, 會造成資金上的負擔和財務上的風險. 你要考慮資金成本, 經營過程中的費用. 這些會有大約 5% 到 7.8%的差別.
20. 買一個連鎖店就會賺錢嗎? 雖然反覆的實驗證明連鎖店模式的生意是賺錢的, 但是最終的成功還是取決于你的資本成本和經營管理. 當然 如果你按照一個成功的模式來經營管理, 失敗的可能性自然會小一些.
21. 你是否對連鎖店模式的各方面都了解, 甚至于包擴將來你自己也可能會打進這個領域.