

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ АЛЕКСЕЯ СИТНИКОВА	5
ВВЕДЕНИЕ	9
Театр одного зрителя	10
Не «гламурная» стажировка	13
Что там, выше и дальше?	16
Образ действия.....	18
ГЛАВА 1. ГРАНИ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С ФИНАНСАМИ	21
Дурман ненужных трат.....	24
Какова цель — таков капитал.....	29
Мастер-план приумножения ресурсов.....	32
Риски, баланс и ревизия.....	35
Жить здесь и сейчас	37
Что такое «достаточно денег»?.....	40
Ощущение успеха	42
ГЛАВА 2. ОСНОВНЫЕ ОШИБКИ В ОБРАЩЕНИИ С ДЕНЬГАМИ	45
Ошибка 1: использовать деньги, не представляя достаточно четко, что с ними будет дальше и на что они пойдут	47
Недетские вопросы партнерам по бизнесу	50
Ошибка 2: отсутствие диверсификации.....	53
Инвестиции в бизнес: риск или прибыльный инструмент?.....	59
Ошибка 3: «сидеть» на деньгах	61
Ошибка 4: тратить в ноль и копить долги	63
Ошибка 5: тратить деньги на то, что реально не нужно	64
Ошибка 6: не продавать вовремя	66

ГЛАВА 3. ЦЕЛИ БИЗНЕСА («ЗАЧЕМ?»)	69
Зачем?	72
Стратегическое видение	80
Черты основателя в бизнесе	82
ГЛАВА 4. ЦЕННОСТЬ БИЗНЕСА («ЧТО?»)	85
Оценка: теория и практика	91
В чем «фишка»?	96
Продающий тезис	102
Две концепции оценки бизнеса	105
ГЛАВА 5. ВЫБОР КОНСУЛЬТАНТА	109
Чем полезен консультант	112
Я вам — ресурсы, вы мне — вознаграждение	115
Работа с возражениями	117
Где найти консультанта и как сделать так, чтобы он работал на вас	123
Совет консультанту: как заработать на первой сделке	129
Что консультант предоставляет бизнесу	133
ГЛАВА 6. СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ПРОДАЖИ БИЗНЕСА («КАК?») ...	139
Предпродажная подготовка и «упаковка» компании	140
Выход на продажу	170
Структурирование и закрытие сделки	199
Переговоры	224
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	257
Госпожа Удача	258
Неслучайные случайности	264
На пути к Омеге	268
Как продать любой бизнес. Десять шагов	269