

## 盘购一家企业

盘购一家企业需要时间和精力。重要的是，您要做些调查研究，确保您盘购的企业适合于您，并且您付出的价格是公平的。

## 评价一家企业

在决定盘购一家企业之前，您应该评价一下该企业的条件和潜力。您需要考虑：

- 有关房舍、设备及库存运转正常吗？
- 该企业是否有良好的声誉？
- 顾客对该企业的知晓程度如何？能否方便地联系该公司或买到其产品和服务？它位于城里还是城区以外？如果您远离您的供货商和客户，您将必须考虑必要的运输成本。
- 有关产品和服务能实现销售收入吗？目前的销售是在增加、降低或与以往持平呢？
- 该企业与跟它常打交道的供货商和银行有良好的工作关系吗？

如果一项交易看上去好的难以置信，那它就是不可信的。要当心！

## 确定为该企业付出多少

作为买家，您要在谈判开始之前就知道您到底可以负担得起多少。谈到盘购，您应该灵活机动，但也要保持您的预算并让物有所值。

该企业的价值是什么？

- 知道有关资产的价值，如房舍、设备和产品。
- 其它要考虑的还有该企业的财务报表、年度报告和知识产权（譬如，专利和商标）。
- 任何企业都有的一些宝贵资产包括企业声誉、客户名单和雇员素质。

与直接购买该企业产品的客户谈谈。签订合约之前先了解一下企业的声誉总是比较稳妥的。银行更愿意接受一家已经实现盈利的企业。

## 最终考虑

- 在您承诺盘购之前，花点时间核实一下对方给您的所有资料。
- 盘购一家您所熟悉的行业内的企业，而且您对销售有关产品和服务感到轻车熟路。
- 盘购决定要基于投资回报而不是价格。
- 不要用您全部的现金去盘购。
- 盘购之前，调查一下供货商、客户和该企业的声誉。