



MAIN STREET MILLIONAIRE

Copyright © 2024 by Codie Ventures
All rights reserved.

R.I.C.H – Mua bán doanh nghiệp nhỏ sinh lời

Chiến lược mua lại và quản lý nhiều doanh nghiệp nhỏ
Bản quyền tiếng Việt © Công ty Cổ phần Sách Alpha, 2025

Alpha Books – Better Knowledge, Better Success

Thương hiệu sách Quản trị kinh doanh số 1 thị trường

Alpha Books không chỉ xuất bản sách – chúng tôi đồng hành kiến tạo tri thức quản trị và kinh doanh, khơi dậy nội lực Việt từ tinh hoa thế giới

Không phần nào trong xuất bản phẩm này được phép sao chép hay phát hành dưới bất kỳ hình thức hoặc phương tiện nào mà không có sự cho phép trước bằng văn bản của Công ty Cổ phần Sách Alpha. Chúng tôi luôn mong muốn nhận được những ý kiến đóng góp của quý vị độc giả để sách ngày càng hoàn thiện hơn.

Biên mục trên xuất bản phẩm của Thư viện Quốc gia Việt Nam

Sanchez, Codie

R.I.C.H - Mua bán doanh nghiệp nhỏ sinh lời = Research - Invest - Command - Harness :
Chiến lược đầu tư, mua lại và quản lý nhiều doanh nghiệp nhỏ / Codie Sanchez ; Linh Chi
dịch. - H. : Công Thương ; Công ty Sách Alpha, 2026. - 388 tr. ; 21 cm

Phụ lục: tr. 384-388

1. Thành công 2. Kinh doanh 3. Mua bán 4. Doanh nghiệp nhỏ

650.1 - dc23

C0F0249p-CIP

Góp ý về sách, liên hệ về bản thảo và bản dịch: publication@alphabooks.vn

Liên hệ hợp tác về nội dung số: ebook@alphabooks.vn

Liên hệ hợp tác xuất bản & truyền thông trên sách: publication@alphabooks.vn

Liên hệ dịch vụ tư vấn, đại diện & giao dịch bản quyền: copyright@alphabooks.vn

RICH

RESEARCH
INVEST
COMMAND
HARNESS

MUA BÁN

**DOANH NGHIỆP NHỎ
SINH LỜI**

**CODIE
SANCHEZ**

Linh Chi dịch

Chiến lược đầu tư,
mua lại và quản lý
nhiều doanh nghiệp nhỏ

alpha
books

NHÀ XUẤT BẢN
CÔNG THƯƠNG

HỘI ĐỒNG CỐ VẤN XUẤT BẢN

Đoàn Đức Thuận - Phó Viện trưởng
Viện Nghiên cứu Chiến lược Thương hiệu
và Cạnh tranh (BCSI)

Trần Hồng Quang
CEO HQBC Consulting & Investment

Phan Minh Thu
Chuyên gia Phát triển Thương hiệu
Trưởng ban Nội dung CSMO miền Bắc

Nguyễn T. Quỳnh Trang
Phó Chủ tịch CSMO

Lê Quốc Vinh
Chủ tịch LeBros

Nguyễn Đình Thành
Đồng sáng lập Elite PR School

Lê Hồng Phúc - Phó Chủ tịch Hội
các Nhà QTĐN Việt Nam
Chủ tịch CLB Nhân sự Việt Nam

Nông Vương Phi
CEO Công ty Phi&P

Nguyễn Cảnh Bình
Chủ tịch HĐQT Alpha Books

ĐỘI NGŨ TRIỂN KHAI ALPHA BOOKS

Phụ trách sản xuất: Bùi Hà - Đặng Ly
Điều phối viên: Khánh Ly
Thiết kế bìa: ducchien_
Trình bày: Mỹ Mây

Thư ký xuất bản: Thủy Nguyễn
Bản quyền: Xuân Hồng
Phụ trách marketing: Chu Đức Tấn

Alpha Books không chỉ xuất bản sách – chúng tôi đồng hành kiến tạo tri thức
quản trị và kinh doanh, khơi dậy nội lực Việt từ tinh hoa thế giới

MỤC LỤC

Bắt đầu	7
BƯỚC 1: R là Nghiên cứu (Research)	43
BƯỚC 2: I là Đầu tư (Invest)	151
BƯỚC 3: C là Điều hành (Command).....	217
BƯỚC 4: H là Khai thác (Harness)	299
Lời kết	372
Lời cảm ơn	379
Phụ lục: Công cụ và tài liệu dành cho chủ sở hữu doanh nghiệp bình dân	384

BẮT ĐẦU

Wayne Huizenga là một tỷ phú thứ thiệt. Ông là chủ của tập đoàn rác thải khổng lồ Waste Management, AutoNation và Blockbuster Video (sau này ông đã bán Blockbuster với giá 8,4 tỷ đô la). Ông cũng sở hữu ba đội thể thao thuộc các giải đấu lớn: Miami Dolphins (NFL), Florida Marlins (MLB) và Florida Panthers (NHL). Chỉ cần tìm kiếm tên của Wayne trên Google, bạn sẽ thấy lặp lại những cụm từ “nhà sáng lập” và “người kiến tạo đế chế”.

Điều ít ai biết về Wayne là trước khi kiếm được hàng tỷ đô la, ông từng là một kẻ thất bại nghèo khó, bỏ học đại học. Cha ông là một người đàn ông nhập cư hay đánh đập vợ con. Tuổi thơ của Wayne đầy bạo lực, hỗn loạn và nhiều bí mật.

Sau khi cha mẹ ly hôn, Wayne nhìn bạn bè lần lượt vào đại học và làm công việc bàn giấy, còn ông thì làm từ công việc lương thấp này đến công việc lương thấp khác. Thực tế là sau sáu tháng ở trong quân ngũ, Wayne vừa mới kết hôn đã phải làm công việc thu gom rác. Một người bạn cũ của ông nhớ lại khi từng

nhìn thấy Wayne làm việc và nghĩ: “Mình phải chăm chỉ học hành mới được. Nếu không thì khổ khổ sẽ như Wayne mất.”

Vậy thì làm thế nào mà một chàng trai trẻ thất bại, không có mối quan hệ, không gia đình và không của cải, lại trở thành tỷ phú? Ông đã tự thân vươn lên, cắm trại trong một gara và mơ về một công ty mới sẽ thống trị tất cả ư? Không, ông nhận một công việc bán dịch vụ thu gom rác tận nhà. Ông lái xe, bán hàng và “nghiên cứu” ông chủ của mình, Wilbur Porter, người điều hành Porter’s Rubbish Service, một trong những công ty rác thải lớn đầu tiên của quận Broward. Ông nghĩ rằng nếu mình nghiên cứu một nhà sáng lập vĩ đại, một ngày nào đó, ông cũng có thể trở thành người như vậy.

Rồi một ngày, mọi thứ bỗng trở nên rõ ràng. *Tại sao phải bắt đầu một công ty trong khi ông có thể mua một công ty đã hoạt động tốt?* Trong nhiều tháng, ông thuyết phục Porter cho phép mình mua lại một phần doanh nghiệp trong một thương vụ mua bán tài sản. Porter đồng ý vào năm 1962. Ông bán cho Wayne một chiếc xe tải mũn ngắn và số khách hàng trị giá 500 đô la. Đến năm 1969, từ một chiếc xe tải duy nhất, Wayne đã phát triển thành một đội xe, làm lu mờ cả Porter’s. Ông mời thêm đối tác và mua lại các tuyến đường cùng công ty từ Key West đến Tampa. Bước tiến của Wayne tiếp tục

từ đó. Năm 1972, ông lái xe đi khắp nước Mỹ và mua đứt 90 công ty vận tải trong vòng chín tháng.

Những năm đầu tiên này đã dạy ông ba điều. Thứ nhất, bạn không cần bằng đại học để kiếm được nhiều tiền. Thứ hai, bạn có thể kiếm được lợi nhuận khổng lồ bằng cách mua một doanh nghiệp nhỏ, mờ nhạt. Và thứ ba? Chính là sức mạnh của tài chính sáng tạo. Wayne Huizenga, một đứa trẻ ban đầu không một xu dính túi, không thể vay được một khoản nào, đã trở thành tỷ phú nhờ những yếu tố thiết yếu này. Nó cho phép ông sở hữu Waste Management, mặc dù ông không phải là người sáng lập. “Thắng làm vua, thua làm giặc” thôi.

Tại sao chúng ta không được nghe nhiều câu chuyện tuyệt vời như của Wayne Huizenga? Vì chúng ta đã bị lừa dối về việc ai làm giàu và làm giàu như thế nào trong nhiều thập kỷ. Hôm nay, chúng ta sẽ vén bức màn che đó.

Đây là cuốn sách viết về cách nhìn ra các cơ hội để đạt được tự do tài chính, trong các doanh nghiệp bình thường và khiêm tốn mà tất cả chúng ta vẫn thường bỏ qua. Là một người chuyên về các thương vụ tốt, có lợi nhuận, tôi có thể hứa với bạn rằng thành công không đòi hỏi các công ty khởi nghiệp hào nhoáng hoặc sản phẩm mới tiên tiến. Trên thực tế, đó là nơi bạn mất tiền. Thay vào đó, bạn sẽ hiểu vì sao việc tìm kiếm một “doanh nghiệp bình dân” với dòng tiền ổn

định, mua lại nó và dùng lợi nhuận để sống theo cách bạn muốn là một cách thông minh để xây dựng sự giàu có phi thường.

Tôi sẽ đồng hành và chỉ cho bạn thấy. Nhưng trước tiên, ta cần nhìn nhận “lời nói dối”, rồi mới có thể lật mở sự thật.

CÁI BÃY 9 GIỜ SÁNG ĐẾN 5 GIỜ CHIỀU: THOÁT KHỎI HỆ THỐNG KHIẾN BẠN NGHÈO KHÓ

Bạn đã bao giờ cảm thấy mình sẽ không bao giờ kiếm đủ tiền chưa? Như thể bạn đã bị kết án suốt đời với phải gắn chặt với căng thẳng, lo lắng và bất an về tài chính? Rằng dù có làm việc chăm chỉ đến đâu, bạn cũng sẽ không bao giờ có thể thư giãn và cảm thấy tự do về tài chính?

Nếu vậy, bạn không hề đơn độc. Hàng tỷ người lao động đang hối hả khắp thế giới, cố gắng theo kịp lạm phát, chỉ đủ ăn và mất hy vọng về hưu. Nhưng điều quan trọng là: đó không phải lỗi của họ. Tất cả chúng ta đều bị lập trình để sống *nghèo khó*.

Đây là cách chúng ta được dạy để kiếm tiền ở Mỹ. Đầu tiên, ngồi yên và nghe theo những người có thẩm quyền [giám hộ] trong tám tiếng một ngày cho đến khi chúng ta 18 tuổi. Sau đó, vào đại học và gánh khoản nợ không thể xóa bỏ hơn 30.000 đô la, để đổi lấy tấm bằng. Người ta nói rằng nếu không có tấm bằng đó, bạn sẽ

không bao giờ thành công. Chúng ta cũng không được phép tích lũy kỹ năng thực tế thông qua các kỳ thực tập không lương (những kỳ thực tập mà bạn thực sự làm những công việc hữu ích thay vì chỉ là lý thuyết suông) trừ phi chúng được gắn với một chương trình giáo dục, vì nếu không, chúng sẽ bị coi là bất hợp pháp.

Rồi đến ngày tốt nghiệp. Cuối cùng, chúng ta cũng được phép tham gia vào thế giới công việc. Nhưng chẳng bao lâu sau, ta nhận ra rằng phần lớn công việc thực ra không hề yêu cầu bằng đại học. Dù vậy, tất cả chúng ta vẫn chen nhau giành lấy những công việc mà thu nhập chỉ vừa đủ để trả các hóa đơn, chứ đừng nói đến việc trả các khoản nợ. Những người có thành tích cao nhất trong số chúng ta theo đuổi hai công việc được trả lương cao nhất nhưng ít sáng tạo nhất: tư vấn doanh nghiệp và làm ở Phố Wall. Hoặc sẽ “đánh cược” bằng cách gia nhập một công ty khởi nghiệp bắt họ ngủ trên sàn nhà và gánh thêm nợ từ các nhà đầu tư mạo hiểm. Khái niệm “còng tay vàng”¹ trở nên thật chân thật.

Hầu hết chúng ta đều nghi ngờ rằng trò chơi này gian lận. Chúng ta không thể mua nổi nhà, chúng ta ghét công việc của mình và các khoản vay cứ chồng chất. Tuy nhiên, chúng ta không thể ngừng chơi. Chúng ta có các hóa đơn phải trả, với những hậu quả rất thực tế

1. Golden handcuffs: bị ràng buộc bởi một công việc lương cao. (BTV)

nếu chúng không được thanh toán. Vì vậy, chúng ta tuân theo những gì mình biết. *Tiếp tục công việc, yêu cầu tăng lương mỗi năm một lần và tìm kiếm một công việc khác trả lương cao hơn chút.* Khi chúng ta không còn muốn chơi nữa, thế hệ giữ tư duy bảo thủ, truyền thống lại tức giận với chúng ta vì không làm việc “đủ chăm chỉ” và “lặng lẽ bỏ việc”. Không có gì lạ khi rất nhiều người không còn tin tưởng vào hệ thống này nữa.

Như người ta vẫn nói: *Chơi trò ngu ngốc, nhận phần thưởng ngu ngốc.*¹ May mắn thay, mọi người đang bắt đầu thức tỉnh. Họ đã quyết định chơi một trò chơi khác tốt hơn, mà họ thực sự có cơ hội giành được tự do. Hàng triệu người đang bỏ việc (rủi ro!) và trở thành những người làm nghề tự do (thực tế là một nửa lực lượng lao động thuộc thế hệ Z). Tại sao? Vì chúng ta muốn tự chủ, có tiềm năng tăng thu nhập và công việc phù hợp với các giá trị của chúng ta. Nhưng có một vấn đề: làm nghề tự do cũng giống làm công ăn lương ở chỗ gần như không thể xây dựng sự giàu có thực sự. Một sai lầm mà những người thông minh mắc phải là cố gắng làm giàu khi làm nghề tự do. Tôi có một tin xấu là: điều này có thể sẽ không hiệu quả.

1. “Play stupid games, win stupid prizes.” Câu đó cũng giống lời bài hát của Taylor Swift – nhưng thôi, tôi lạc đề rồi.

Tại sao lại như vậy? Vì có một quy tắc đơn giản mà những người giàu có tuân theo. Một quy tắc phân biệt họ với tất cả những người khác đang phải vật lộn với tiền bạc. Tôi đã phải làm việc hơn một thập kỷ trong lĩnh vực tài chính lớn để học được điều đó. Còn bạn sẽ học vài giờ với cuốn sách này. Nó sẽ kích hoạt cái được gọi là hệ thống kích hoạt dạng lưới của bạn, một bó dây thần kinh ở thân não của chúng ta, có chức năng lọc bỏ thông tin không cần thiết để những thứ quan trọng lọt qua. Một khi bạn nhìn thấy sự thật của quyền sở hữu, bạn không thể không nhìn thấy nó nữa. Đây là bài học đầu tiên và quan trọng nhất:

Mức lương của bạn sẽ không bao giờ giúp bạn tự do. Tự do tài chính chỉ có thể có thông qua *quyền sở hữu*. Cụ thể hơn là thông qua vốn chủ sở hữu được thực hiện đúng cách.

Đây không phải là điều mà hầu hết chúng ta được dạy. Mỗi ngày ở trường cho đến khi có được công việc đầu tiên, bạn đã được “huấn luyện” như chú chó của Pavlov¹ để đi theo con đường *không sở hữu*. Bạn đã bị giật điện và cho ăn bánh quy để tin rằng một công việc

1. Ý tưởng từ phản xạ Pavlov: khái niệm tâm lý học mô tả việc hình thành phản ứng tự động sau khi một kích thích được kết hợp với một kết quả. Trong đoạn văn, tác giả ám chỉ việc chúng ta đã được huấn luyện tự động chấp nhận con đường làm việc để kiếm tiền mà không nhận thức được sự thiếu tự do tài chính. (BTV)

tốt là mấu chốt thực sự để ổn định tài chính. Dối trá. Dù bạn có làm việc chăm chỉ đến đâu, bạn sẽ mãi mãi là một chú chó sục Cocker chỉ biết xin ăn bánh quy. Đó là vì bạn đang đánh đổi *thời gian* của mình lấy tiền, có nghĩa là bạn không thể thoát ra được. Warren Buffett có câu nói rất hay: “Nếu bạn không tìm ra cách kiếm tiền ngay cả khi đang ngủ, bạn sẽ phải làm việc cho đến khi chết.” Đã đến lúc rũ bỏ những lời dối trá đó và theo đuổi sự thật.

Tin tốt là vẫn có hướng giải quyết. Và không, bạn không cần phải đưa ra một phát minh thiên tài, mua tiền điện tử hay sở hữu cả dãy căn hộ ở Miami. Thay vào đó, như Wayne Huizenga, bạn chỉ cần thực hiện một vài bước đi chiến lược để nhanh chóng trở thành chủ sở hữu một cách hiệu quả. Và một khi bạn trải nghiệm được sự tự do của việc làm chủ, bạn sẽ không bao giờ muốn quay lại lối cũ nữa.

Phần tuyệt nhất là: bạn thậm chí có thể bắt đầu mà không tốn một xu nào.

Lập luận trung tâm của cuốn sách này là mua lại các doanh nghiệp sinh lời, ổn định và có dòng tiền là con đường làm giàu thường bị đánh giá thấp. Một con đường mà nếu bạn đi đúng hướng và sẵn sàng bỏ công sức, nó không chỉ mang lại cho bạn đủ tiền để nghỉ việc mà còn cho phép bạn thuê người khác cùng bạn

điều hành. Đúng vậy: bạn sở hữu doanh nghiệp, kiếm được một mức lương toàn thời gian, nhưng không nhất thiết phải mắc kẹt với một công việc toàn thời gian khác mãi mãi.

Và không giống mua một căn nhà, bạn không phải lúc nào cũng cần một khoản trả trước lớn để sở hữu doanh nghiệp này. Chủ sở hữu trước có thể sẽ giao cho bạn chìa khóa doanh nghiệp của họ với mức giá thấp hơn bạn tưởng. Nhưng bạn phải hiểu luật chơi. Họ sẽ muốn ba điều này từ bạn:

1. Tạo điều kiện để họ rút khỏi doanh nghiệp và nghỉ hưu.
2. Duy trì sự sống và di sản của doanh nghiệp.
3. Chia sẻ một phần lợi nhuận trong tương lai.

Nghe có vẻ quá tốt để là sự thật? Không hề. Đây là một con đường đã được chứng minh, cho phép những người bình thường trở nên giàu có. Tất cả mọi người ư? Không. Chỉ những người sẵn sàng làm việc và cống hiến hết mình cho điều hiếm hoi nhất: trở thành người xây dựng trong một thế giới của những người tiêu dùng. Đó là những gì tôi đã làm, hơn 100 lần. Đó là lý do tại sao một góc nhỏ trên internet biết đến tôi với cái tên “cô gái mua các cửa hàng giặt là” – không phải là danh hiệu yêu thích của tôi, nhưng dù sao thì tôi cũng từng bị gọi bằng những cái tên tệ hơn thế.

Tôi cũng đã giúp hàng ngàn người giống như bạn thực hiện điều đó.

Chẳng hạn Renan, một nhân viên kinh doanh thiết bị y tế đã trở thành triệu phú sở hữu một doanh nghiệp dịch vụ mà anh ta mua hoàn toàn bằng tài chính sáng tạo.

Hoặc Katie, một nhân viên đã trở thành chủ sở hữu một doanh nghiệp chăm sóc chó có doanh thu hàng trăm nghìn đô la và sắp sửa mua thêm doanh nghiệp thứ hai...

Hay Chris, chủ sở hữu mới của một doanh nghiệp sửa ống nước, một doanh nghiệp thợ sửa khóa, và hiện đang xây dựng một công ty cổ phần có doanh thu 8 con số.

Tất cả những người này đã chọn con đường của triệu phú Phố Main (làm giàu từ doanh nghiệp nhỏ).¹ Các công ty của họ không kinh doanh những mặt hàng phù du, vô nghĩa mà là những doanh nghiệp thiết yếu đã đóng góp giá trị thực cho cộng đồng địa phương trong nhiều thập kỷ. Họ có hàng trăm khách hàng trả

1. Lưu ý: Các lời chứng thực được cung cấp là kết quả thực tế từ những khách hàng đã làm việc với tôi, nhưng xin hiểu rằng những kết quả này không phải là điển hình. Kết quả của bạn sẽ khác và phụ thuộc vào nhiều yếu tố, bao gồm nhưng không giới hạn ở nền tảng, kinh nghiệm và đạo đức làm việc của bạn. Tất cả các hoạt động kinh doanh đều tiềm ẩn rủi ro, cũng như đòi hỏi nỗ lực lớn và hành động nhất quán. Nếu bạn không sẵn lòng chấp nhận điều đó, vui lòng không tiếp tục đọc cuốn sách này. Nghiêm túc đấy. Như bà tôi vẫn nói: "Kinh doanh không dành cho những kẻ yếu tim." Và vâng, bà tôi đã nói như vậy.

tiền và tỷ suất lợi nhuận mang lại cho chủ sở hữu một nguồn thu nhập rất tốt cùng khả năng mới để sống cuộc đời theo ý mình.

Thật đáng sợ, nhưng có lẽ đó là cách bạn nhận ra được điều đó là xứng đáng. Tôi ở đây để tìm bạn, người chủ sở hữu đầy khát vọng trong một thế giới của những người bị sở hữu. Bạn có phải là một trong số chúng tôi không? Chúng ta là một nhóm người từ chối hiện thực và tất cả các hệ thống đổ vỡ gắn liền với nó. Cùng nhau, chúng ta dành lại Phố Main.

• • •

*Trong khi phần còn lại của thế giới cười nhạo
"tiệm giặt khô", chúng tôi kiếm được hàng triệu đô.*

– JIM BOWEN, CEO CỦA FIRST TRUST

Bạn có thể tự hỏi: Thế nào là một doanh nghiệp Phố Main?

Đó là một doanh nghiệp nhỏ, địa phương – thường do gia đình tự quản – liên quan đến tài sản trí tuệ tối thiểu và cung cấp một sản phẩm hoặc dịch vụ thiết yếu. Tôi đang nói về các tiệm rửa xe, cửa tiệm giặt là, máy bán hàng tự động, trung tâm lưu trữ, cửa hàng sửa chữa, trung tâm đóng gói và vận chuyển, cho thuê nhà vệ sinh di động, dịch vụ làm vườn, dịch vụ điện, kế toán, giặt thảm, ốp lát và chít mạch, sửa ống nước, chăm sóc thú cưng và lắp đặt HVAC. Đây là những doanh nghiệp khiêm tốn nhưng có lợi nhuận mà hầu hết mọi người đều bỏ qua.

Tôi gọi chúng là các doanh nghiệp Phố Main hoặc “mờ nhạt” vì chúng thiếu sức hấp dẫn xã hội của Phố Wall, các công ty khởi nghiệp công nghệ và các công việc tay trái trên mạng xã hội. Chủ sở hữu của chúng hiếm khi xuất hiện trên trang bìa tạp chí hoặc được phỏng vấn trên *Good Morning America*. Thay vào đó, họ âm thầm trở nên giàu có. Họ xây dựng “sự giàu có âm thầm” bằng cách sở hữu các loại hình doanh nghiệp tạo nên xương sống của nước Mỹ. Những doanh nghiệp này đáng tin cậy, ý nghĩa, thành công và tạo ra dòng tiền. Tuy nhiên, chúng hiếm khi được coi là lựa chọn phù hợp cho doanh nhân. (Tôi mong muốn thay đổi điều đó bằng cuốn sách này.) Đừng để bị lừa; doanh nghiệp bình dân không đồng nghĩa với sự nhạt nhòa. Một doanh nghiệp có dòng tiền ổn định, cho phép bạn ở bên gia đình, sống đơn giản, có những khách hàng tuyệt vời, mang lại cho bạn một cuộc sống hạnh phúc... đó mới là kỳ lân THỰC SỰ.

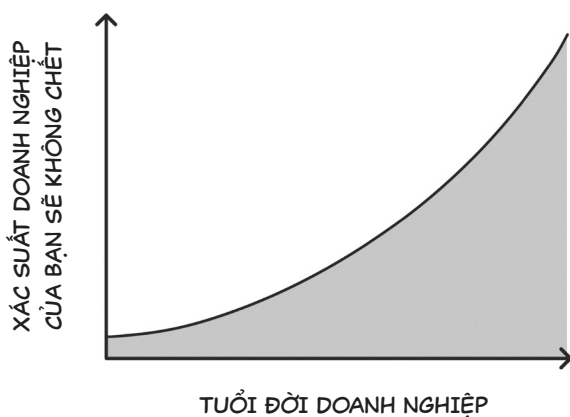
Hơn 100 doanh nghiệp mà tôi đã sở hữu và đầu tư phần lớn là các hoạt động kinh doanh thông thường đã tồn tại từ lâu, sống sót và phát triển mạnh mẽ qua các cuộc suy thoái kinh tế, mang lại lợi nhuận từ năm này qua năm khác. Chúng có giai đoạn suy thoái không? Có. Nhưng chúng không phải những con tàu vũ trụ, hoặc là cất cánh hoặc là nổ tung một cách ngoạn mục.

Tại sao? Có một khái niệm gọi là hiệu ứng Lindy. Hiệu ứng này khẳng định rằng nếu một thứ gì đó đã thành công trong một thời gian dài, thì thành công của nó có khả năng sẽ tiếp tục trong khoảng thời gian dài tương tự. Nassim Taleb có một câu rất hay trong cuốn sách *Antifragile* của mình:

“Nếu một cuốn sách đã được xuất bản trong 40 năm, tôi có thể kỳ vọng nó sẽ được xuất bản thêm 40 năm nữa. Nhưng... nếu nó tồn tại thêm một thập kỷ nữa, thì người ta sẽ kỳ vọng nó được xuất bản thêm 50 năm nữa. Nói một cách đơn giản, theo quy luật, điều này cho bạn biết tại sao những thứ đã tồn tại từ lâu không “lão hóa” như con người, mà là “lão hóa” ngược. Mỗi năm trôi qua mà không bị tuyệt diệt thì sẽ tăng gấp đôi tuổi thọ dự kiến.”

Tôi sử dụng lý thuyết đó để đảm bảo mình không thất bại trong kinh doanh và nó đã phát huy tác dụng tuyệt vời. Tuy nhiên, trong thế giới khởi nghiệp có nhịp độ nhanh, nơi tiếng mời gọi quyến rũ của việc bắt đầu một công ty hoàn toàn mới lấn át mọi thứ khác, hiệu ứng Lindy tiếp tục bị bỏ qua. Thất bại trong kinh doanh xảy ra tràn lan, với việc những người sáng lập coi chữ F (Fail – Thất bại) như những huy hiệu danh dự.

HIỆU ỨNG LINDY



Càng tồn tại lâu, doanh nghiệp càng có khả năng tiếp tục tồn tại.

Đoán xem: 35% doanh nghiệp do thế hệ bùng nổ dân số¹ sở hữu đã hoạt động được hơn một thập kỷ. Gần 80% trong số đó có lợi nhuận, với lượng khách hàng ổn định, trung thành. Bạn có muốn đoán xem thành công của họ sẽ tiếp tục trong bao lâu nữa không? Hãy hỏi Lindy.

Đây là bí mật mà các triệu phú Phố Main biết và hầu hết các doanh nhân hiện đại hoàn toàn bỏ qua: **Dòng tiền ổn định KHÔNG tồn tại ở các công ty khởi**

1. Thế hệ boomer (Baby Boomers): thuật ngữ chỉ những người sinh ra trong khoảng thời gian từ 1946 đến 1964, sau Thế chiến II, khi tỷ lệ sinh cao đột biến ở nhiều quốc gia, đặc biệt là ở Mỹ. (BTV)

nghiệp hào nhoáng hoặc các sản phẩm mới hợp thời. Nó nằm ở những doanh nghiệp nhỏ đã thành lập trong khu phố của bạn, những doanh nghiệp bạn vẫn lướt qua mà không hề chú ý. Đây chính là nơi hàng triệu đô la đang được tạo ra.

BẠN SẼ NHẬN ĐƯỢC GÌ TỪ CUỐN SÁCH NÀY

Đây là một câu hỏi lớn, quan trọng dành cho bạn: Thay vì làm việc hàng chục năm để kiếm được 1 triệu đô la, làm thế nào bạn có thể mua lại một doanh nghiệp tạo ra dòng tiền đang kiếm được 1 triệu đô la ngay bây giờ?

Trọng tâm của *RICH - Mua bán doanh nghiệp nhỏ sinh lời* nằm ở câu trả lời cho câu hỏi đó – một công thức đơn giản nhưng cực kỳ hiệu quả: R.I.C.H (giàu có). Từ viết tắt này gói gọn quy trình từng bước mà bạn sẽ sử dụng để mua đường vào hàng ngũ chủ doanh nghiệp Phố Main:

R là Nghiên cứu (Research) đảm bảo rằng bạn theo đuổi các cơ hội kinh doanh phù hợp nhất với bạn. Bạn sẽ xác định rõ các kỹ năng độc đáo của mình, loại hình trải nghiệm chủ sở hữu mà bạn mong muốn, mức độ chấp nhận rủi ro và số tiền bạn cần được trả. Bạn cũng sẽ học cách tìm kiếm những người bán có động lực, cách đúng đắn để nói chuyện với họ về triển vọng mua lại doanh nghiệp của họ và cách đánh giá xem đó có phải là một vụ mua lại tốt hay không.

I là Đầu tư (Investment) mở ra một thế giới mới đầy cơ hội, với nhiều chiến lược để mua các doanh nghiệp có dòng tiền ổn định bằng mức tiền đặt cọc thấp hoặc sử dụng tài chính sáng tạo. Bạn sẽ học cách đề xuất một thỏa thuận không chính thức với chủ sở hữu, làm việc với các chuyên gia về thẩm định, đạt được nguồn tài chính phù hợp, soạn thảo các giấy tờ và hoàn tất thỏa thuận. Bạn cũng sẽ nhận được các mẹo đàm phán đã được thử nghiệm trong thực tế đã giúp tôi tiết kiệm hàng triệu đô la trong thập kỷ qua.

C là Điều hành (Command) chỉ cho bạn cách tránh cái bẫy “ô, tôi đã mua cho mình một công việc” hoặc tệ hơn nữa là “ô, tôi đã mua cho mình một cơn ác mộng”. Bạn sẽ học cách tìm kiếm, phỏng vấn và thuê một người điều hành, và cuối cùng là một nhóm những người có thể giúp điều hành doanh nghiệp của bạn. Bạn sẽ học được những điều quan trọng nhất cần làm (và tránh) trong 90 ngày đầu tiên. Bạn sẽ thiết lập một văn hóa cải tiến liên tục, theo dõi tiền của mình và triển khai các hệ thống marketing đơn giản giúp tăng gấp đôi lợi nhuận của bạn.

H là Khai thác (Harness) là nơi bạn sẽ học cách quản lý nhiều doanh nghiệp ở chế độ tự động, mà không làm mất đi sự tỉnh táo. Bạn sẽ nhận được

một bảng điểm đơn giản giúp các doanh nghiệp của bạn đi đúng hướng, tăng thêm nguồn doanh thu và chuẩn bị cho lần mua lại tiếp theo (hoặc một lối thoát).

R.I.C.H. là con đường hiệu quả nhất mà tôi tìm thấy để đạt được tự do tài chính. Tại sao? Vì nó không phụ thuộc vào việc có nguồn vốn lớn hoặc những ý tưởng sáng tạo để bắt đầu. Bạn có thể mua lại một doanh nghiệp tạo ra dòng tiền, doanh nghiệp này không chỉ thay thế tiền lương của bạn mà còn giúp bạn tự do về tài chính. Tôi đã làm được và vô số chủ doanh nghiệp cũng đã làm được. Bạn cũng có thể làm được.



NGHIÊN CỨU:

- TÌM DOANH NGHIỆP HOÀN HẢO CỦA BẠN
- TÌM NGƯỜI BÁN HOÀN HẢO CỦA BẠN



ĐẦU TƯ:

- KIỂM TIỀN
- TÌM RA SỰ THẬT
- ĐÀM PHÁN ĐỂ CHIẾN THẮNG



ĐIỀU HÀNH:

- TRÁNH CÁC CẠM BẤY
- TUYỂN DỤNG ĐỘI NGŨ
- VẬN HÀNH DOANH NGHIỆP



KHAI THÁC:

- MỞ RỘNG
- THÊM DOANH NGHIỆP KHÁC