

Built To Sell Creating A Business That Can Thrive Without You

John Warrillow

As recognized, adventure as competently as experience more or less lesson, amusement, as capably as settlement can be gotten by just checking out a books **Built To Sell Creating A Business That Can Thrive Without You John Warrillow** after that it is not directly done, you could take on even more roughly this life, roughly speaking the world.

We allow you this proper as without difficulty as simple mannerism to acquire those all. We offer Built To Sell Creating A Business That Can Thrive Without You John Warrillow and numerous books collections from fictions to scientific research in any way. among them is this Built To Sell Creating A Business That Can Thrive Without You John Warrillow that can be your partner.

Creativity, inc. Ed Catmull 2014-08-29 Creativity, Inc. is een boek voor managers die hun werknemers willen leiden naar excellentie, een handleiding voor iedereen die streeft naar originaliteit, en de allereerste, all-access reis naar het hart van Pixar Animation Studios. Het neemt je mee naar de story meetings, de postmortems en de Braintrust-sessies en laat zien hoe je een cultuur bouwt waar creativiteit ontstaat en floreert. Pixar domineert al bijna 20 jaar de animatiewereld. Films als de Toy Story-trilogie, Monsters, Inc., Finding Nemo, The Incredibles, Up en WALL-E hebben box-office records gevestigd en wonnen samen 27 Academy Awards. Het plezier in het vertellen van verhalen, de inventieve plots en de emotionele authenticiteit laten zien wat creativiteit werkelijk is. In dit boek onthult Catmull de ideeën en technieken achter het succes en de winstgevendheid. Bij Pixar is een unieke omgeving gecreëerd met processen die creativiteit beschermen en die ingaan tegen conventies: - Geef een goed idee aan een middelmatig team en ze verkloten het. Geef een middelmatig idee aan een fantastisch team en ze repareren het of verzinnen iets beters. - Als je er niet naar streeft om het onzichtbare zichtbaar te maken en het te begrijpen, dan ben je slecht voorbereid om

leiding te geven. - Managers zijn er niet om risico's te vermijden. Ze moeten een omgeving creëren waar het veilig is voor anderen om risico's te nemen. - De kosten om fouten te voorkomen zijn vaak hoger dan de kosten om fouten te herstellen. - De communicatiestructuur van het bedrijf is niet gelijk aan de organisatiestructuur. Iedereen moet elkaar kunnen praten. - Ga er niet vanuit dat algemene overeenstemming leidt tot verandering - zelfs als iedereen aan boord is, kost het veel energie om een groep in beweging te krijgen.

Semco-stijl Ricardo Semler 2015-04-24 !--[if gte mso 9] Normal 0 21 false false false MicrosoftInternetExplorer4 ![endif]--!-[if gte mso 9] ![endif]--!- /* Font Definitions */ @font-face {font-family:Verdana; panose-1:2 11 6 4 3 5 4 4 2 4; mso-font-charset:0; mso-generic-font-family:swiss; mso-font-pitch:variable; mso-font-signature:536871559 0 0 0 415 0;} /* Style Definitions */ p.MsoNormal, li.MsoNormal, div.MsoNormal {mso-style-parent:""; margin:0cm; margin-bottom:.0001pt; mso-pagination:widow-orphan; font-size:12.0pt; font-family:"Times New Roman"; mso-fareast-font-family:"Times New Roman";} p.normaal, li.normaal, div.normaal {mso-style-name:normaal; mso-margin-top-alt:auto; margin-right:0cm; mso-margin-bottom-alt:auto;

margin-left:0cm; mso-pagination:widow-orphan; font-size:10.0pt; font-family:Verdana; mso-fareast-font-family:"Times New Roman"; mso-bidi-font-family:"Times New Roman"; color:black;} @page Section1 {size:612.0pt 792.0pt; margin:70.85pt 70.85pt 70.85pt 70.85pt; mso-header-margin:35.4pt; mso-footer-margin:35.4pt; mso-paper-source:0;} div.Section1 {page:Section1;} --!-[if gte mso 10] mce:style! /* Style Definitions */ table.MsoNormalTable {mso-style-name:Standaardtabel; mso-tstyle-rowband-size:0; mso-tstyle-colband-size:0; mso-style-noshow:yes; mso-style-parent:""; mso-padding-alt:0cm 5.4pt 0cm 5.4pt; mso-para-margin:0cm; mso-para-margin-bottom:.0001pt; mso-pagination:widow-orphan; font-size:10.0pt; font-family:"Times New Roman"; mso-ansi-language:ε mso-fareast-language:ε mso-bidi-language:ε} --!-[endif]-- Semco is in Brazilië het meest geliefde bedrijf om voor te werken: zonder vaste werktijden en andere verplichtingen, zoals bedrijfskleding. Velen bepalen zelf hoeveel ze verdienen, werknemers kiezen en beoordelen zelf hun baas, financiële informatie is beschikbaar voor iedereen - en er wordt winst gemaakt, veel winst. Bij Semco werken ze in Semco-stijl: een nieuwe, menselijke, productieve, stimulerende en in alle opzichten lonende manier van werken. Semco-stijl inspireert en daagt uit tot een nieuwe manier van werken.

Résumé de 3 minutes de « Built to Sell Creating a Business That Can Thrive Without You » par John Warrillow thimblesofplenty thimblesofplenty est un groupe d'amis qui sont également des businessmen et des fervents lecteurs. Nous voulions suivre les derniers livres de business mais nous trouvions que le temps était un facteur important à prendre en compte. Nous avons donc divisé le travail et chacun d'entre nous a pris un livre et l'a résumé pour les autres. Nous pensions que cela pouvait être une excellente idée de partager ces résumés avec vous. Pour un prix réduit et un investissement de 3 minutes, nos résumés vous offrent un peu de sagesse du livre, de quoi alimenter vos pensées et avec espérons-le, vous donneront envie de prendre le temps de lire le livre en entier.

Built to Sell John Warrillow 2012-12-24 Run your company. Don't let it run you. Most business owners started their company because they

wanted more freedom—to work on their own schedules, make the kind of money they deserve, and eventually retire on the fruits of their labor. Unfortunately, according to John Warrillow, most owners find that stepping out of the picture is extremely difficult because their business relies too heavily on their personal involvement. Without them, their company—no matter how big or profitable—is essentially worthless. But the good news is that entrepreneurs can take specific steps—no matter what stage a business is in—to create a valuable, sellable company. Warrillow shows exactly what it takes to create a solid business that can thrive long into the future.

De zon en de maan en de Rolling Stones Rich Cohen 2017-04-27 Rich Cohen ging in de jaren negentig als jonge verslaggever voor muziekblad Rolling Stone mee op tournee met de Rolling Stones. Hij viel als een blok voor hun humor en camaraderie, het onderlinge geplaag, het harde leven. En dat is zo gebleven. Voor Cohen zijn de Rolling Stones de grootste rock-'n-roll band aller tijden. Het verhaal begint bij het prille begin, als Mick en Keith elkaar in 1962 ontmoeten op een perron, en volgt de band langs de vele hoogte- en dieptepunten. Cohen staat stil bij de momenten die niet alleen aantonen dat de Stones getalenteerde muzikanten en de meest innovatieve songwriters van hun generatie zijn, maar ook de iconen van onze moderne cultuur. Want uiteindelijk, na de drugs, de vriendinnen, de ruzies en de eindeloze reünies, is er de muziek. Na De zon en de maan en de Rolling Stones wil je alle oude nummers opnieuw beluisteren, én de obscure pareltjes die je nog nooit hebt gehoord. De muziek zal, samen met Cohens frisse en energieke benadering van de band, voor eens en voor altijd duidelijk maken waarom de Stones er altijd toe blijven doen. Rich Cohen is journalist en schrijft onder meer voor Vanity Fair, The New Yorker en Rolling Stone. Daarnaast publiceerde hij tien boeken, waaronder Tough Jews en Sweet and Low. Ook schreef hij het script voor de HBO-serie Vinyl. Cohen ontving meerdere prijzen voor zijn werk.

Built to Sell John Warrillow 2011-04-28 According to John Warrillow, the number one mistake entrepreneurs make is to build a business that relies too heavily on them. Thus, when the time comes to sell, buyers aren't

confident that the company-even if it's profitable-can stand on its own. To illustrate this, Warrillow introduces us to a fictional small business owner named Alex who is struggling to sell his advertising agency. Alex turns to Ted, an entrepreneur and old family friend, who encourages Alex to pursue three criteria to make his business sellable: * Teachable: focus on products and services that you can teach employees to deliver. * Valuable: avoid price wars by specialising in doing one thing better than anyone else. * Repeatable: generate recurring revenue by engineering products that customers have to repurchase often.

Start at the End David Lavinsky 2012-10-23 Re-focus your business plan and achieve the success your business deserves Business owners, and their teams, often lose their way in the midst of the day-to-day stress of generating sales and profits. Whether your goal is selling millions of your product, expanding operations to a new location, or generating more profits, Start at the End offers a unique approach and action steps for business owners and entrepreneurs to redevelop your business plan and achieve ultimate success. You'll learn how to re-create your long-term vision and then make continuous progress in achieving that vision while continuing to hit your short-term goals. Start at the End offers inspiring stories of other entrepreneurs who have achieved significant success in this area, as well as easy-to-follow exercises and next steps. Shows how to develop a realistic business and financial model based on market data Explains how to identify and pursue new opportunities, raise capital, and build growth strategies Start at the End gives business owners a chance to take a step back, re-evaluate your business, and redesign your business plan to achieve the success you dreamed of when you first launched your company.

Een werkweek van 4 uur Timothy Ferriss 2017-01-25 Vergeet het oude concept van hard werken tot aan je pensioen en stel je spannende levensplannen niet uit Vraag Timothy Ferriss wat hij aan het doen is, en de kans is groot dat je als antwoord krijgt: 'skiën in de Andes', 'duiken in Panama' of 'tangodansen in Buenos Aires'. Ferriss heeft namelijk het achterhaalde idee van 'eerst werken, dan leven' ingeruild voor een rijk leven in het hier en nu. Niet geld stelt je daartoe in staat, maar de

nieuwe economische factoren tijd en mobiliteit. Wacht niet langer, zeker niet in tijden van economische onzekerheid. En vergeet het achterhaalde idee van werken tot je pensioen. Of je nu die grote wereldreis wilt maken, een maandelijks salaris van vijf cijfers wilt met zo weinig mogelijk inspanning, of gewoon minder wilt werken en meer wilt genieten - Een werkweek van vier uur geeft het antwoord. Dit revolutionaire boek wijst je de weg naar een nieuw leven van weinig werkuren, veel vrije tijd en geld in overvloed, of je nu een overwerkte loonslaaf bent of een ondernemer die klem zit in het succes van zijn bedrijf. De pers over Een werkweek van 4 uur 'Geweldig! Dit boek zal je leven veranderen.' The New York Times 'Zijn adviezen snijden en hout en zijn soms verfrissend anders en eigenwijs.' Aktueel 'Het kan: veel verdienen, weinig werken.' Intermediair

The Automatic Customer John Warrillow 2015-02-05 In The Automatic Customer, John Warrillow provides the essential blueprint for turning your customers into subscribers The lifeblood of your business is repeat customers. But customers can be fickle, markets shift and competitors are ruthless. So how do you ensure a steady flow of business? The secret - no matter what industry you're in - is finding and keeping automatic customers. These days virtually anything you need can come through a subscription. Far beyond Spotify and Netflix, companies in nearly any industry, from home contractors to florists, can build subscriptions into their business. Subscription is the key to increasing cash flow, igniting growth and boosting the value of your company. Whether you want to transform your entire business into a recurring revenue engine or just pick up an extra 5 per cent of sales growth, The Automatic Customer will be your secret weapon. 'Read, apply and watch your bank deposits grow every month' Chris Guillebeau, bestselling author of The \$100 Startup 'If you have a business, or are thinking about starting one, this book will be the best investment you've ever made' Bo Burlingham, editor-at-large of Inc. and author of Small Giants and Finish Big John Warrillow, the author of Built to Sell, is the founder of The Value Builder System™ where advisors help company owners increase the value of their business. Previously, he founded Warrillow & Co., a subscription-based research

business dedicated to helping Fortune 500 companies market to small business owners. A sought-after speaker and popular Inc.com columnist, he lives in Toronto.

De passietest Janet Bray Attwood 2012-10-03 Wat doe je heel graag? Waar ben je goed in? Wat zijn jouw unieke vaardigheden en talenten? Hoe ziet je ideale leven eruit? Leven volgens onze passie is de sleutel tot een gelukkig en voldaan leven, maar hoe ontdek je wat je echte passie is? En hoe laat je je dromen in vervulling gaan? Als je helder hebt wat je echt wilt en je werkelijk verbonden leeft met je passies, kun je het leven creëren dat jij wilt. De Passietest biedt de meest simpele en heldere manier om erachter te komen wat jij wilt. Stap voor stap zul je in dit boek ontdekken wat voor jou écht belangrijk is, wat je echte passies zijn. Aan de hand van interviews met bekende mensen die volgens hun passie leven, leer je hoe jij een succesvol leven vorm kunt geven.

Serious Business: Build to Sell or Grow for Cash Arjuna Samarakoon 2014-03-03 Practical, straightforward advice on how to make your small-medium business turn a profit and thrive! Contains website link to a wealth of resources, including business templates for every area of your business - from marketing and sales to human resources and finance. Arjuna Samarakoon and Andrew Oldham possess extensive knowledge on how to create and successfully market businesses of all kinds, sharing their business tools and templates with you!

Launch (Updated & Expanded Edition) Jeff Walker 2021-07-27 From the creator of Product Launch Formula: A new edition of the #1 New York Times best-selling guide that's redefined online marketing and helped countless entrepreneurs make millions. The revised and updated edition of the #1 New York Times bestseller Launch will build your business - fast. Whether you've already got an online business or you're itching to start one, this is a recipe for getting more traction and a fast start. Think about it: What if you could launch like Apple or the big Hollywood studios? What if your prospects eagerly counted down the days until they could buy your product? And you could do it no matter how humble your business or budget? Since 1996, Jeff Walker has been creating hugely successful online launches. After bootstrapping his first

Internet business from his basement, he quickly developed a process for launching new products and businesses with unprecedented success. And once he started teaching his formula to other entrepreneurs, the results were simply breathtaking. Tiny, home-based businesses started doing launches that brought in tens of thousands, hundreds of thousands, and even millions of dollars. Whether you have an existing business or you're starting from scratch, this is how you start fast. This formula is how you engineer massive success. Now the question is this: Do you want to start slow, and fade away from there? Or are you ready for a launch that will change the future of your business and your life?

Brave New Work Aaron Dignan 2019-08-31 In 'Brave New Work' doet Aaron Dignan uit de doeken hoe je je organisatie opnieuw kunt uitvinden. Ondanks alle technologische vooruitgang blijkt er fundamenteel weinig veranderd te zijn op ons werk: gebrek aan vertrouwen, trage besluitvorming, een overmaat aan zinloze vergaderingen en mailwisselingen, en moeizame budgetdiscussies. Aaron Dignan laat zien dat er bij veel bedrijven een grondige transformatie van het operating system nodig is: de principes en werkvormen die de bedrijfscultuur bepalen. Want je repareert een team, afdeling of organisatie nu eenmaal niet door quick fixes en wat gerommel in de marge. 'Brave New Work' leert je op een andere manier naar je organisatie te kijken en laat zien hoe je de werkprincipes van Dignan ook binnen jouw bedrijf kunt toepassen. Met als resultaat werknemers die met meer plezier en energie en ongehinderd door frustraties hun werk uitvoeren en zo veel meer waarde toevoegen.

Summary: Built to Sell BusinessNews Publishing 2014-11-12 The must-read summary of John Warrillow's book: "Built to Sell: Creating a Business that Can Thrive Without You". This complete summary of the ideas from John Warrillow's book "Built to Sell" shows how difficult it can be for business owners to become less involved in their business. In his book, the author explains an eight-step process that entrepreneurs can use to ensure that the business can run without them and become a valuable asset that can be sold. By following this plan, you can increase the value of your business and ensure it is successful in its own right.

Added-value of this summary: • Save time • Understand key principles • Expand your business knowledge To learn more, read “Built to Sell” and follow the eight-step process to make your company more independent and a high-value asset.

De nieuwe one minute manager Kenneth Blanchard 2015-05-29
Volledig herziene editie

The Game Entrepreneur George Konstand 2014-07-03 “The rules are ... there are no rules.” — Aristotle Onassis An entrepreneur has to make a conscious decision to play or be played. It is the idea of consciously choosing to win or lose that nurtures the spirit of entrepreneurialism and heartens an unrelenting appetite for success. Winning is simply a matter of wanting to! Uncover the underlying constructs that work to create meaning in the world: • reinvent the way you perceive fear; • approach winning as a matter of perspective; • know that you are in the business of selling to humans. This book is a step-by-step guide to building a brand, generating value around that brand and exchanging that value for money. The power to invent ideas is the essence of the The Game, Entrepreneur

De wet Frédéric Bastiat 1851

Business Exit Companion Koos Kruger 2015-09-25 Even if youve only begun to think about launching a business, its not too early to plan your exit. Koos Kruger, who advises business owners on transitions, explores the important steps you need to take throughout the life of your company to unlock its full value when its time to make a transition. In laymans terms, he outlines the pitfalls that come with exiting a business and what you can do to avoid them. Learn how to assess your current situation; determine what your business is worth and how to maximize its value; evaluate whether the time is right to make a transition; reduce uncertainty among staff and family members; and minimize taxes and fees associated with a transition. Exiting a business must be carefully orchestrated, planned, and organized and its critical to take steps to head in the right direction before you get to the final destination. Youll need time to execute your plan if you want to reap the rewards you deserve. Change the way you look at the most valuable asset you own, and build a

brighter future for yourself and your loved ones with the Business Exit Companion.

3 Minute Summary of Built to Sell Creating a Business That Can Thrive Without You by John Warrillow thimblesofplenty thimblesofplenty is a group of friends who also happen to be business people and avid readers. We wanted to keep up with the latest business books but found that time was a factor. So we divided out the work and each of us took a book and summarised it for the others. We though it might be a great idea to share these summaries with you. For a small price and a 3 minute time investment, our summary gives you some of the wisdom from the book, some food for thought and hopefully the impetus to make some time to read the whole book!

Work Toward Reward Chia-Li Chien 2012-09 Presents the results of the author's Business Value Drivers Study. This two-year study reveals challenges business owners face and the Mission Critical Activities crucial to building a business in value. Using examples of business owners she interviewed in the study, the author illustrates the successes and challenges of their businesses to inspire and motivate us to focus on value creation through Mission Critical Activities--and how those activities can transform not only a business, but communities and even our world as well. Work Toward Reward helps you start building your business in value, and when you are ready, cash out with the reward you deserve after the risks you've taken and the years you've spent.

Cambridge Business English Dictionary Cambridge University Press 2011-11-10 The most up-to-date business English dictionary created specially for learners of English.

Scaling up Verne Harnish 2015-10-21 Succesauteur en consultant Verne Harnish beantwoordt de belangrijkste vragen over groei voor jouw bedrijf. Met inzichten die toepasbaar zijn bij elke groeifase. Verne Harnish biedt met ‘Scaling up’ een beproefd recept waarmee je groei initieert en begeleidt. Hij beantwoordt hierin vragen als: hoe kan ik mijn organisatie laten groeien dit jaar? En daarna? Hoe richt ik mijn organisatie in voor duurzame en constante groei? Hoe maak ik een helder strategisch én operationeel plan voor mijn mensen? Hoe haal ik

meer uit mijzelf en mijn team? 'Scaling up' is een praktische, gedegen methode om een langetermijnstrategie op te zetten en die vervolgens terug te brengen tot wat de organisatie het komend kwartaal moet doen. De methode is een combinatie van effectiviteit (met de juiste mensen de goede dingen doen) en efficiëntie (de dingen goed doen). Naast een gezonde basis voor groei biedt dit boek ook een eenvoudig model om de groei inzichtelijk te maken en te bewaken. Je beperkt je tot vier beslissingsvelden: mensen, strategie, uitvoering en cashflow. Zo kost een effectieve uitvoering minder dan vijf uur per week! Met dit werkboek houd je de vinger aan de pols van de bedrijfs groei.

De Rockefeller-strategie Verne Harnish 2010-04-28 Verne Harnish is expert op het gebied van strategische groei. Uitgangspunt voor dit handboek zijn drie basisprincipes voor succesvol management, afkomstig uit de biografie van oliemagnaat John D. Rockefeller, ooit de rijkste zakenman in de VS, die Harnish uitwerkte tot een managementtool voor snelgroeiende bedrijven. De drie principes van Rockefeller zijn: . Prioriteiten: hebben we duidelijke prioriteiten voor de korte en lange termijn? Heeft iedereen zijn eigen prioriteiten daarop afgestemd? . Informatie: is er genoeg informatie om de performance en de wensen van onze klanten te peilen? Werkt iedereen ook met en volgens die informatie? . Ritme: zijn er regelmatig vergaderingen om de koers en de verantwoordelijkheden scherp te houden? Worden die effectief en zinvol gehouden? De Rockefeller-strategie biedt het gereedschap om de juiste strategische beslissingen te nemen en deze vervolgens ook uit te voeren en te checken of er ook gedaan wordt wat gedaan moet worden. Harnish legt de theorie uit aan de hand van cases en je kunt direct aan de slag met het strategisch plan op één A4tje, het stappenplan en de financieringstactiek. Een onmisbaar handboek voor ambitieuze ondernemers, die liever ondernemer dan manager zijn, maar wél op koers willen blijven. '

Waarom sommige landen rijk zijn en andere arm Daron Acemoglu 2012-11-02 Het is een van de grote wereldvraagstukken: waarom zijn sommige landen rijk en andere arm? Ligt de verklaring in culturele verschillen, het klimaat of geografische omstandigheden? Of is er een

andere oorzaak? Waarom is bijvoorbeeld Botswana een van de snelst groeiende economieën ter wereld en blijven andere Afrikaanse landen, zoals Zimbabwe en Congo, ondergedompeld in geweld en armoede? Daron Acemoglu en James Robinson laten overtuigend zien dat het de politieke en economische instituties zijn die het economische succes of falen van een land bepalen; instituties die innovatie en economische groei stimuleren en welvaart en vrede garanderen. De auteurs illustreren hun betoog met tal van fascinerende voorbeelden. Eén daarvan is Korea, een in wezen homogene staat. In Zuid-Korea legt de overheid verantwoording af aan de burgers en heeft de bevolking volop economische kansen; het land is zeer welvarend. Noord-Korea wordt dictatoriaal geregeerd en kent al tientallen jaren onderdrukking en hongersnood. Op basis van vijftien jaar veldonderzoek en historische research hebben de auteurs een nieuwe, overtuigende politiek-economische theorie geformuleerd. Waarom sommige landen rijk zijn en andere arm laat ons met andere ogen naar de wereld kijken en geeft een dieper inzicht in de oorzaken van armoede en rijkdom. Daron Acemoglu is hoogleraar economie aan het MIT. Hij ontving de John Bates Clark Medal. Degenen die deze onderscheiding krijgen, worden beschouwd als belangrijke kanshebbers voor de Nobelprijs. James Robinson is politiek wetenschapper en econoom. Hij is hoogleraar aan Harvard University en een wereldberoemde Latijns-Amerikaan Afrikadeskundige. 'Acemoglu en Robinson hebben een boeiend en zeer lezenswaardig boek geschreven.' Niall Ferguson 'In Why Nations Fail staan zo veel goede dingen, dat ik onmogelijk alles kan opnoemen.' Charles C. Mann 'Acemoglu en Robinson hebben een belangrijk boek geschreven, dat het verdient te worden gelezen door politici en economen waar ook ter wereld.' Het Financieele Dagblad 'Waarschijnlijk leest u net als ik dit boek in één keer uit en neemt u het daarna nog vaak ter hand.' Jared Diamond, auteur van Zwaarden, paarden & ziektekiemen

De beslissende voorsprong Patrick Lencioni 2013-07-19 Wie zoekt naar manieren om de concurrentie voor te blijven, komt al snel op het terrein van marketing, innovatie of strategie. Je wilt in feite slimmer zijn dan de rest. Maar ook de concurrentie volgt de ontwikkelingen op de

voet, zodat je je behaalde voorsprong vaak al snel weer kwijt bent. Patrick Lencioni laat in dit toegankelijke maar diepgravende boek zien dat er een wereld te winnen is door niet slimmer maar gezonder te worden: wie politieke spelletjes, gebrekkige communicatie en slecht leiderschap weet uit te wieden, kan alle aanwezige ervaring, kennis en energie in zijn bedrijf maximaal inzetten. Een gezonde organisatie weet management, werkvloer en cultuur tot één geheel te smeden en dat is de enige manier om duurzaam concurrentievoordeel te behalen. Aan de hand van voorbeelden en tips uit zijn eigen praktijk laat Lencioni zien hoe uw organisatie gezond kan worden. Zo krijgt ook u de beslissende voorsprong.

The Art of Selling Your Business John Warrillow 2021-01-12 Freedom. It's the ability to do whatever you want, whenever you want. It's the ultimate reward of selling your business. But selling a company can be confusing, and one wrong step can easily cost you dearly. The Art of Selling Your Business: Winning Strategies & Secret Hacks for Exiting on Top is the last in a trilogy of books by author John Warrillow on building value. The first, Built to Sell, encouraged small business owners to begin thinking about their business as more than just a job. The Automatic Customer tagged recurring revenue as the core element in a valuable company and provided a blueprint for transforming almost any business into one with an ongoing annuity stream. Warrillow completes the set with The Art of Selling Your Business. This essential guide to monetizing a business is based on interviews the author conducted on his podcast, Built to Sell Radio, with hundreds of successfully cashed-out founders. What's the secret for harvesting the value you've created when it's time to sell? The Art of Selling Your Business answers important questions facing any founder, including— • What's your business worth? • When's the best time to sell? • How do you create a bidding war? • How can you position your company to maximize its attractiveness? • Who will pay the most for your business? • What's the secret for punching above your weight in a negotiation to sell your company? The Art of Selling Your Business provides a sleeves-rolled-up action plan for selling your business at a premium by an author with consummate credibility.

Walk Away Wealthy Mark Tepper 2014-07-01 The essential guide to selling your business—and walking away with maximum wealth Nearly every entrepreneur dreams of one day selling their business for big bucks, but far too many aren't aware of exactly what it takes to do so. The sobering truth is that it's very easy for the entrepreneurs who don't know what they're doing to walk away from a sale without the financial freedom they hoped for. In fact, only about 20 percent of businesses for sale will successfully transfer to another owner! In Walk Away Wealthy, Mark Tepper—a leading authority on wealth management and financial planning for entrepreneurs—shows you how to build a strong exit plan, an absolute requirement if you hope to get the full value from a sale. Tepper's twelve secrets debunk myths and deliver practical advice as he walks you through what most people don't know (or refuse to believe) about the process of planning their exit. And although it's best to start planning the exit as early as possible, the book also delivers advice for those who may have waited too long and feel lost in the face of a rapidly approaching sale. Selling the business you worked so hard to build can be a confusing and intimidating proposition. Let Mark Tepper clear away the misconceptions, steer you clear of common mistakes, and help you walk away wealthy!

Rework Jason Fried 2010-10-11 Twee succesvolle ondernemers die het softwarebedrijf signals opzetten en tot een succes maakten laten ons zien dat niet altijd meer beter is, maar dat je juist met minder meer kan bereiken. Rework is inspirerend en innoverend. Twee prettig tegendraadse succesvolle ondernemers benaderen complexe zaken heerlijk eenvoudig. Fried & Heinemeier Hansson zetten je aan het denken en helpen je op weg. Verplichte kost voor iedereen die ondernemer of ondernemend is.' Erwin Blom (Handboek Communities)Meer is niet altijd beter, juist met minder kan je meer bereiken. Fried en Hansson hanteren een eenvoudige bedrijfsfilosofie: hou het simpel, wees transparant en eerlijk. Met die filosofie in gedachten schreven ze dit boek: Rework is een no-nonsenseboek voor deze tijd. Fried en Hansson bewijzen dat een bedrijf heel succesvol kan worden zonder mission statement, zonder eindeloze vergaderingen, en

met medewerkers die gewoon aan het einde van de dag naar huis gaan, in plaats van twaalf tot veertien uur op kantoor te zitten. In deze tijd is een goed idee meer waard is dan een duur consultancyrapport, informatie moet je delen, en naar je klant moet je luisteren. Rework is het boek voor iedere (startende!) ondernemer.

Summary of John Warrillow's Built To Sell Milkyway Media 2022-06-27 Buy now to get the main key ideas from John Warrillow's Built To Sell What's the best way to build a successful company that can run without its owner? And what's the best way to share that information? John Warrillow created a theoretical story packed with information based on years of experience with business owners and the advice he received from his mentors. In Built to Sell (2011), Alex Stapleton, a fictional business owner, seeks the help of Ted Gorden, an imaginary entrepreneur. Using Ted's wise advice, Alex goes through the process of turning his company from a worthless one into a \$5 million business. Warrillow makes sure that his points are clear by including a more traditional step-by-step guide at the end of the book as well.

Finding Your New Owner Jack Beauregard 2011-08-05
Het 80/20-principe Richard Koch 2017-11-18 Nieuwe editie van 'Het 80/20-principe', de klassieker van Richard Koch waar wereldwijd meer dan een miljoen exemplaren van verkocht zijn. Het 80/20-principe klinkt als een aardige vuistregel, maar het is meer dan dat: het is een wetenschappelijk bewezen principe. Richard Koch toont in dit boek aan dat het 80/20-principe voor organisaties te gebruiken is als analyse-instrument (met welke producten behalen we de hoogste winst?), en op persoonlijk vlak als denkmethode (op welke thema's moet ik focussen, wat zijn de beste oplossingen?). In beide gevallen is het resultaat: betere beslissingen, minder gedoe, meer effectiviteit. Op strategisch niveau, maar ook in je dagelijkse werk. Iedereen, van de CEO tot de professional, kan met dit boek zijn voordeel doen. Het helpt je te kiezen, te beslissen en sneller vooruit te komen. De jubileumeditie van dit standaardwerk is aangevuld met nieuwe hoofdstukken over de werking van het principe in (online) netwerken.

Built to Sell John Warrillow 2010-02-01 From the Publisher: America's

27 million business owners want to build sellable companies so that they can retire, travel, cash out, or just sleep well at night knowing they could sell. Unfortunately, just 1 out of 100 business owners are successful in selling their company each year because too many have built unsellable companies. Readers of Built To Sell will learn: -The 8 steps to creating a sellable company -How to attract multiple strategic bidders for their business -How to maximize their valuation and get the highest possible price for their business -The secret to getting their cash up front and avoiding a lengthy earn out Described by one reader as "John Grisham meets Jim Collins", John Warrillow's new book provides business owners with a blueprint for creating a sellable company.

Zest for Success Victoria Berry 2016-08-24 A Quick Start Guide to taking your dreams to concept and beyond. A no-nonsense guide to starting a business.

Vos 8 George Saunders 2019-03-01 Vos 8 is een dromer. Zijn medevossen nemen hem niet altijd even serieus. Maar hij spreekt mooi wel Mens, een taal die hij zichzelf heeft geleerd door bij een raam naar verhaaltjes voor het slapengaan te luisteren. Vos 8 heeft dus best wat in zijn mars. En wanneer het nieuwe gebouw VosZichtStaete de leefwereld van de vossen bedreigt, vindt hij het geen tijd meer voor dromen maar voor daden.

Lean in Sheryl Sandberg 2013-03-12 Website van de Lean in-community Volg Lean in op Facebook Volg Lean in op Twitter

De vier Scott Galloway 2018-02-21 Amazon, Apple, Facebook, en Google zijn vier van de invloedrijkste bedrijven ter wereld. Bijna iedereen denkt te weten hoe ze dat geworden zijn. Bijna iedereen heeft het fout. Over De vier is de laatste twintig jaar ongelooflijk veel geschreven. Niemand beschrijft hun macht en fenomenale succes zo inzichtelijk als Scott Galloway. Hij gaat op zoek naar antwoorden op een aantal fundamentele vragen: Hoe is het De vier gelukt ons leven zo te infiltreren dat ze bijna onmogelijk te vermijden (of te boycotten) zijn? Waarom vergeeft de beurs ze zondes die andere bedrijven zouden verwoesten? Is er, in hun race om als eerste het bedrijf te worden dat een biljoen dollar waard is, nog iemand die de strijd met ze kan aangaan? Op zijn eigen unieke manier,

die hem ook een van de meest gevierde business-professoren heeft gemaakt, deconstrueert hij de strategieën van De vier die schuilgaan onder het glanzende oppervlak. Hij laat zien hoe zij – met een niet te evenaren snelheid en bereik – onze fundamentele emotionele behoeftes manipuleren die ons al sinds de oertijd drijven. En hij onthult hoe je deze inzichten kunnen toepassen voor de groei van je eigen bedrijf of carrière. Of je nu de concurrentie met ze wilt aangaan, zaken met ze wilt doen of gewoon in de wereld wilt leven die zij domineren, je moet De vier begrijpen.

The Success Cage P. Bruce Hunter 2013-08-01 Entrepreneurs are a special breed. With clear-eyed vision and sheer grit -- and in the face of incredible odds and challenges -- they create new, successful enterprises. They also share a secret pain. Once their business is built, they suffer in the day-to-day management roles they've fashioned for themselves, burdened with responsibilities they hadn't foreseen or don't want. But they can't or don't know how to let go. In this practical and compelling book, Bruce Hunter provides entrepreneurs with candid insight, no-nonsense advice, and powerful tools for focused action. The Success Cage is an invaluable guide to building a high-performance business that thrives without the owner/entrepreneur's day-to-day involvement. And the result for entrepreneurs? A much happier life -- and a much more valuable business.

Waarom we altijd tijd te kort komen Dan Ariely 2010-04-28 Wanneer je mensen herinnert aan de tien geboden, zijn ze minder snel geneigd te liegen, ook als het atheïsten zijn. Een aspirientje van een duur merk helpt beter tegen hoofdpijn dan een goedkoop eigen merk, zelfs al zijn de pilletjes identiek. Als we érgens op kunnen rekenen, dan is het wel op de irrationaliteit van menselijk gedrag. En dus maakt het niet uit hoeveel voorlichting een overheid geeft over de gevaren van onbeschermd seks: zodra de opwinding toeslaat, wordt het gezonde verstand overboord

gekieperd, zoals Ariely met een amusant experiment laat zien. Waarom we altijd tijd te kort komen toont met verrassende voorbeelden en onderzoeken aan hoe slecht we in staat zijn de juiste beslissingen te nemen en hoe we met dat besef ons voordeel kunnen doen. Net als Malcolm Gladwell slaagt Ariely erin om de nieuwste inzichten over menselijk gedrag voor iedereen bruikbaar te maken

#Girldboss Sophia Amoruso 2015-10-01 In #GIRLBOSS vertelt Sophia Amoruso het verhaal van haar ongelooflijke succes. Ze laat zien hoe iedereen succesvol kan worden, als je op jezelf vertrouwt en je instinct volgt. Sophia Amoruso is de oprichter en CEO van kledingbedrijf Nasty Gal, een organisatie met een omzet van meer dan 100 miljoen dollar en meer dan 350 mensen in dienst. Maar het eerste wat ze ooit online verkocht was geen kledingstuk – het was een boek dat ze ergens gestolen had. Tot haar tweeëntwintigste had ze allerlei verschillende baantjes en geen enkel idee wat ze wilde doen met haar leven. Toen besloot ze eens te proberen wat vintage kleding te verkopen op eBay. De rest is geschiedenis

3 Minuten Zusammenfassung von Built to Sell Creating a Business That Can Thrive Without You von John Warrillow

thimblesofplenty 2015-09-23 Thimblesofplenty ist eine Gruppe von Freunden, die zufällig auch Geschäftsleute und Bücherwürmer sind. Wir wollten zu halten mit den neuesten Geschäfts-Bücher, fand aber Zeit war ein Faktor. So wir haben die Arbeit geteilt und jeder von uns nahm ein Buch und es für die anderen zusammengefasst haben. Wir haben gedacht dass es eine gute Idee wäre, diese Zusammenfassungen mit Ihnen zu teilen. Für einen kleinen Preis und eine 3 Minuten Zeitaufwand unsere Zusammenfassungen bietet Ihnen einige der Weisheit aus dem Buch, einige Denkanstöße und hoffentlich den Anstoß, Zeit machen, das ganze Buch zu lesen!