



投资汽车销售:你做功课

本文试图帮助投资者更广阔的依据,以决定是否值得自己行为时金钱和注意力.

访谈工厂和金融机构

放款完全有义务不透露 **promiscuously** 债务人的财务状况. 此外,大多数销售含有保密协议和服务协议,就擅自披露交易业务. 因此,针对工厂及财务问题,应限于有关公司、非机密的问题.

买方责任

230 松 684、640 个专业和 1235 年举行的,不仅是在任何一家银行的信息披露义务,以借款有意购买行为但是,投资者无法避免的责任,采取合理措施保护自己. 看到太:nw2d373387773f2d(爱荷华)、771(七号税务局). 买方不得放弃一切谨慎和负责保护他自己和受信关系单方面强加在另一个无自觉担任这些职务的人作为谋求受托追究责任. sw2d724343

法院甚至认为,卖方市场会计师发现客户的财务报表误导的时间给他们出没有责任纠正他们,即使他们被列入了章程. 见:513608 百合 fsupp 共性

身体检查的行为

尽职更需要从身体检查的行为然后寻找缺点设施环保局或美国 OSHA 或潜在的问题. 熟练顾问推论是如何运作的一个潜在卖方访问设施. 这些东西究竟是人们充满活力的销售,或者暮气沉沉;所需时间需销售人员迎接顾客;无论是清洁、保养良好的商店;是否最新奖奖牌,所有的行为显示财政状况.

新闻

数据可从公共信息不仅决定财务实力的行为但也提出了如何构建一个以提供更具有吸引卖方. 有时卖方因钱少接受哪种方式提供的结构. 卖方需要什么,然后想办法让他或她找到.

法典-1 标题和技工的所有供应信息检索连战不需申请获得信用报告和违反合约关系的放款.

在于证券商的财务报表

交易商须提交每月财务报表. 这些言论,但实质上不应依赖作出预测.

部门与地方失去了盈利可能意味着服务处服务处做不好,还是强烈的恐吓零部件经理服务经理成付出太多的一部分.

导游业供各方面的行为和行动. 导游,但队伍是好的,但坏大师. 他们准备了许多不同的群体,采用不同的渠道. 有意购买者应:

- (1)比较经销商销售的实际表现人物,并获得了导游差额作任何解释;与
- (2)编写形式上的声明,并预测基于预期销售毛利及费用,根据个人的经验,而非销售商的经验.
- (3)认识不一致的违规报表,并进行更彻底的调查项目.

财务报表并未提供答案约行为;他们制定了一种智能化问题现在为了追求答案.

本期证券财务报表分析

基本的"旗"当证券商财务报表分析:见我们的网站:<http://www.automotiveadvisors.com> 有一套一些基本彩旗.

应该存在一致性每个月在每个帐户. 所有库存和费用帐应该比较. 解释说明,并接受有关重大波动.

买无凭

购买行为而不单凭卖方在财务报表中一样,打开了新的制造点. 这些办法一般着越来越大的差异,以买方有利. 举例来说,当一个品牌开新店,就没有存在的零部件批发业务,零售基地;黄页广告;或车辆排队第二天代管服务关闭.

买一个现有企业,另一方面,也让所有到,以及"历史"与"预测",用数据与预测.

除审查财务报表,应回答三个问题,然后才作出了新的预测行为:

(一)当前零售业销售量;

(二)规划的潜力,在闭幕;与

(三)新租的因素.

与这三个数字,就可以猜测的行为的收益进行适当管理;;这些问题的答案, he 可以从工厂、阅读契约.

主任董事及股东批准

多数经销商都纳入,或者 llcs,一、检查与监理公司国务卿或股东会披露,公司董事及高级职员、一名成员链路. 方志将普遍检查显示 d.b.a.或普通合伙,是否合伙协议或承诺或股票已押,如果有的话,谁.

信息,就应该获得股东及人员来源除了工厂、由于工厂可能没有全部资料向买方跟他或她是拥有权力的人作出了合同. 经销商有时沉默伙伴,或出售业务感兴趣,没有通知工厂. 不论来说,是一个潜在的买主可与错误.

你需要的资料,可以肯定你是跟党权. f2d796345(第 10 次循环)、迈克尔艾森豪威尔总统艾森豪威尔迈克尔雪佛兰,签署一项"谅解协议"推销店. 他没有得到任何董事或股东的公司. 随后,艾森豪威尔拒绝了董事会和股东的批准,并签订协议,收购销售协议这是党与另一圆满.

艾森豪威尔状告董事会和股东. 国家法院驳回,艾森豪威尔重新向联邦法院提起. 联邦法院认为,当艾森豪威尔(经销商)签订了"谅解协议"卖他没有得到董事会或股东要么"没有这种权力(他)未能有效合同出售该公司的资产"

太知道:对不同国家的股东人数须选票. 有的要求 100%,有些三分之二票和一些简单多数.

律师、会计师、经纪人等汽车顾问

试图确定对方的参谋和是否拥有人才;学识渊博就汽车业务;为保持其声誉,其真实性、词. 调查完毕后,应该作出决定是否进行. 避免购买更好一些,不管吸引力.

问题询问业务

为什么成功或失败的行为吗?

如"估价经销商"(专题另一篇)关键的问题不在于一个卖行为的财务报表反映盈利或亏损,而是为什么?

事实上财务报表显示大量净经营利润和出售大批车辆不够答案回答为什么是有利可图. 见我们网站 (automotiveadvisors.com)有一套提问. 必须回答的问题,然后预测是否会赚钱、新管理,然后才决定提供一个合理的行为.

实际销售潜力与规划

规划几个重要的潜在原因,如配车、建行分配,合理的资本要求和期望. 高潜力和低规划销售数量可能意味着周转所需,都是不切实际的. 这几乎是不可能的,当一个行为是可以赚钱的资本太高,或太低.

当工厂约讯问规划潜力,不仅为研人数、而且以哪种方式,是根据规划,确定日期,预计何时可以更新,是否反映实际面积和市场销售,如果没有,何不.

销售和服务领域的责任

<证券商的销售地域范围和服务方面均是重要的责任,对周边经销商而对于是否有意关闭工厂商店公开、开设新店. 过去服务和销售数量将较预测值为日后若有意增设工厂或删除点.

询问工厂,至于什么潜在需求将规划、考虑到新开或关闭点.

大量文件清单

虽然部分项目如下处理更重要的股票买卖,与资产出售浏览网页(advisingdealers.com)文件清单买主应搜集其顾问.

此外,顾问应核实地址就一定保险正如我们所遇到的情况下,解决被保险人的行为而不是地址所在地.

最后,适当的顾问应了解过去,等待和潜在的诉讼拔除,工厂及公司财务问题,连同任何定居点支付销售税,是否有利于国家的失业保险金额可以转让.

约翰微微持理学博士学位,是美国副总统的汽车顾问、而在过去的 33 年,公司已完成 1000 证券交易. 除讲授有关买卖汽车经销商、盖碧已出版了两本书和许多文章的主题.

更多小费,并列出参考来源及经验,深入 <http://www.advisingdealers.com/>

©美国汽车顾问股份有限公司

一个地方去请教,当汽车经销商投资顾问是美国汽车股份有限公司