



# Mijn bedrijf beginnen en uitbreiden

---

**ZELFREDZAAMHEID**

# INLEIDING

## KAN DEZE GROEP MIJ HELPEN MET HET BEGINNEN OF UITBREIDEN VAN EEN BEDRIJF?

Het is niet eenvoudig om een bedrijf te beginnen of uit te breiden, maar met de hulp van uw zelfredzaamheidsgroep kunt u verstandige beslissingen leren nemen. In groepsbijeenkomsten doet u toezeggingen om bepaalde dingen te doen. De groep geeft u nieuwe ideeën en moedigt u aan. Deze groep heeft niet alleen tot doel om u met uw bedrijf te helpen; maar ook om ertoe bij te dragen dat u met meer gehoorzaamheid en geloof in de Heer zult handelen en zijn beloofde zegeningen van stoffelijke en geestelijke zelfredzaamheid zult ontvangen.

## WAT IS EEN ZELFREDZAAMHEIDSGROEP?

Een zelfredzaamheidsgroep is anders dan de meeste klassen, lessen en workshops in de kerk. Er zijn geen leerkrachten, leiders of instructeurs. Leden van de groep leren samen, steunen elkaar en moedigen elkaar aan. We houden elkaar verantwoordelijk voor de toezeggingen die we doen en we overleggen om problemen op te lossen.

## WAT DOEN DE GROEPSLEDEN?

Tijdens de bijeenkomsten zeggen de groepsleden toe om in actie te komen. We *leren* niet alleen, maar *doen* ook wat we moeten doen om zelfredzaam te zijn. We doen toezeggingen, helpen elkaar met die toezeggingen, en brengen verslag uit over onze vorderingen. Omdat de groep als een soort raad functioneert, is het belangrijk om geregeld en op tijd aanwezig zijn. Neem altijd uw werkboek en de boekjes *Mijn fundament: beginselen, vaardigheden, gewoonten* en *Mijn pad naar zelfredzaamheid* mee. Elke groepsbijeenkomst duurt ongeveer twee uur. Het nakomen van onze toezeggingen kan een tot twee uur per dag vergen.

## WAT DOET EEN BEGELEIDER?

Begeleiders zijn geen deskundige in bedrijfsvoering of onderwijs. Zij leiden de groep niet en onderwijzen niet. Ze helpen de groep met het nauwkeurig volgen van het materiaal. Een zelfredzaamheidsdeskundige leidt de groepsbijeenkomsten; maar de groepsleden kunnen zo nodig na enkele weken de leiding overnemen. Voor meer informatie raadpleegt u de *leidraad* en de video's op [srs.lds.org](http://srs.lds.org).

## CERTIFICAAT VAN VOLTOOIING

Groepsleden die bijeenkomsten bijwonen en hun toezeggingen nakomen, komen in aanmerking voor twee certificaten van LDS Business College: een certificaat in zelfstandig ondernemerschap (zie de pagina's 197–198 voor de vereisten) en een zelfredzaamheidscertificaat (zie pagina 29 in *Mijn fundament*).



*'Er is geen enkel probleem in het gezin, de wijk of de ring dat we niet kunnen oplossen door op de manier van de Heer naar oplossingen te zoeken, namelijk door te overleggen — door echt met elkaar te overleggen.'*

**M. RUSSELL BALLARD,**  
*Counseling with Our Councils*, herziene uitgave (2012), 4

# INHOUDSOPGAVE

|                                                                                                     |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 1. Hoe kan ik een bedrijf beginnen of verbeteren? .....                                             | 1   |
| 2. Wat willen mensen kopen? .....                                                                   | 15  |
| 3. Hoe koop ik mijn producten in en bepaal ik de verkoopprijs? ..                                   | 31  |
| 4. Hoe kan ik bepalen of mijn bedrijf winstgevend is? .....                                         | 45  |
| 5. Hoe houd ik het geld van de zaak en mijn gezin gescheiden? ....                                  | 63  |
| 6. Hoe groeit mijn bedrijf? .....                                                                   | 81  |
| 7. Hoe kan ik mijn bedrijf uitbreiden? .....                                                        | 91  |
| 8. Hoeveel kan ik me veroorloven om mijn bedrijf<br>mee uit te breiden? .....                       | 105 |
| 9. Hoe kan ik te weten komen of ik een lening moet aangaan<br>om mijn bedrijf uit te breiden? ..... | 125 |
| 10. Hoe kan ik meer klanten aantrekken en meer verkopen? ....                                       | 145 |
| 11. Hoe kan ik meer winst maken? .....                                                              | 165 |
| 12. Hoe kan ik ervoor zorgen dat mijn bedrijf blijft groeien? ....                                  | 181 |
| Voltooiingsbrief .....                                                                              | 198 |
| Overzicht zakelijk succes .....                                                                     | 199 |

Een uitgave van De Kerk van Jezus Christus van de Heiligen der Laatste Dagen  
Salt Lake City (Utah, VS)

© 2014 Intellectual Reserve, Inc.  
Alle rechten voorbehouden.

Engels origineel vrijgegeven: 9/14  
Ter vertaling vrijgegeven: 9/14

Titel van het origineel: *Starting and Growing My Business*  
Dutch

12376 120



# 1

*Hoe kan ik een  
bedrijf beginnen  
of verbeteren?*

---

Mijn bedrijf beginnen  
en uitbreiden

# VOOR BEGELEIDERS

## Op de dag van de bijeenkomst:

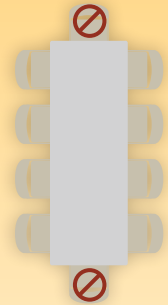
- Sms of bel de groepsleden, als u hun contactgegevens hebt. Vraag of ze naar de bijeenkomst komen. Vraag ze om tien minuten eerder te komen om de presentielijst in te vullen.
- Bereid het materiaal van de bijeenkomst voor:
  - Neem een exemplaar van dit werkboek en van het boekje *Mijn fundament: beginselen, vaardigheden, gewoonten* voor alle cursisten mee.
  - Neem vijf extra exemplaren mee van *Mijn pad naar zelfredzaamheid*, voor het geval enkele groepsleden hun exemplaar niet hebben ontvangen.
  - Zorg ervoor dat u zo mogelijk video's kunt laten zien.
  - Hebt u geen boeken of video's? U kunt ze online op [srs.lds.org](http://srs.lds.org) vinden.

## 30 minuten vóór de bijeenkomst:

- Zet de stoelen rond een tafel neer zodat iedereen dicht bij elkaar kan zitten.
  - De begeleider staat niet tijdens de bijeenkomst en zit niet aan het hoofd van de tafel. De begeleider is niet het middelpunt van de aandacht, maar hij of zij draagt ertoe bij dat de groepsleden zich op elkaar concentreren.

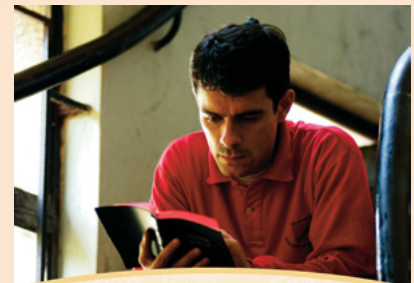
## 10 minuten vóór de bijeenkomst:

- Begroet de aanwezigen hartelijk als ze binnenkomen. Onthoud hun naam.
- Laat een vel papier rondgaan en vraag de groepsleden om hun volledige naam, wijk of gemeente en geboortedatum (dag en maand, *niet het jaar*) op te schrijven.
  - Ga na de bijeenkomst naar [srs.lds.org/report](http://srs.lds.org/report) en volg de instructies om alle groepsleden aan te melden.
  - Na de eerste bijeenkomst stelt u een contactenlijst op om aan de groepsleden te geven.
- Vraag iemand om de tijd bij te houden zodat de groep op schema blijft. Vraag hem of haar om volgens de instructies in het boek een timer te zetten.
  - U ziet bijvoorbeeld: 'Zet de timer op zestig minuten voor het gedeelte Leren.' De timer wordt op een telefoon, horloge of ander apparaat gezet. Dan weet de groep wanneer de tijd voorbij is. Dan kan de groep besluiten of ze aan het volgende gedeelte gaan beginnen of dat ze nog enkele minuten met hun bespreking willen doorgaan.



### Wanneer u begint:

- Zeg: 'Welkom bij deze zelfredzaamheidsgroep.'
- Vraag de aanwezigen om hun telefoon en andere apparatuur uit te zetten.
- Zeg het volgende:
  - 'Deze zelfredzaamheidsgroep wordt "Mijn bedrijf beginnen en uitbreiden" genoemd.' Bent u allemaal hier om een bedrijf te beginnen of uit te breiden?
  - Het Permanent Studiefonds verstrekt geen bedrijfsleningen. Maar aan het eind van deze bijeenkomsten bent u beter voorbereid om beslissingen te nemen betreffende leningen van plaatselijke geldverstrekkers.
  - 'We komen twaalf keer bij elkaar. Elke bijeenkomst duurt ongeveer twee uur. We besteden elke dag ook één tot twee uur aan de toezeggingen nakomen die ons bedrijf ten goede zullen komen. Belooft u die tijd eraan te besteden?'
- Begin met een openingsgebed (en eventueel een lofzang).
- Zeg het volgende:
  - 'Elke keer als we bij elkaar komen, beginnen we met een onderwerp uit het boekje *Mijn fundament: beginselen, vaardigheden, gewoonten*. Op die manier leren en beoefenen we beginselen, vaardigheden en gewoonten die tot geestelijke en stoffelijke zelfredzaamheid leiden.
  - De Heilige Geest geeft u gedurende de week ideeën. Schrijf uw ideeën op en pas ze toe. Als u dat doet, zal de Heer u zegenen en wonderen voor uw bedrijf verrichten.'
- **Zet de timer op twintig minuten voor *Mijn fundament*.**
- Lees de introductiebrief van het Eerste Presidium voor op pagina 2 van *Mijn fundament*. Vul dan beginsel 1 in dat boekje in en ga terug naar dit werkboek.



**Mijn fundament:  
beginselen, vaardigheden,  
gewoonten**

**ZELFREDZAAMHEID**



# LEREN

## WIJ MAKEN DEEL UIT VAN HET 'VOORRAADHUIS VAN DE HEER'.

**Tijd:** Zet de timer op zestig minuten voor het gedeelte Leren.

**Oefenen:** Deel de aanwezigen op in groepjes van drie. Verplaats de stoelen zodat u tegenover elkaar zit.

1. Een van u vertelt de anderen over een prestatie. U kunt zeggen: 'Ik heb op mijn werk de onderscheiding voor "beste klantenservice" ontvangen', 'Ik ben op zending geweest' (of heb een andere kerkroeping vervuld) of 'Ik ben moeder'.
2. Vervolgens noemen de andere twee zo snel mogelijk vaardigheden en talenten die u nodig had om dat te bereiken. Dat doen ze een minuut lang. Als u zegt 'Ik ben op zending geweest', kunnen de anderen snel zeggen: 'Dan ben je moedig, een goede leerling, een harde werker, een leider, een maatschappelijk werker, iemand die doelen stelt, goed in de omgang met anderen, een leerkracht, een goede planner en in staat om moeilijke dingen te doen.'
3. Herhaal dit voor iedere persoon.

**Bespreking:** Wat voor gevoel kreeg u toen anderen iets over uw talenten en vaardigheden zeiden?

**Lezen:** Al onze vaardigheden en talenten maken deel uit van het voorraadhuis van de Heer.

**Bespreking:** Lees de tekst aan de rechterkant. Kan onze groep samenwerken en 'het welzijn' van de andere groepsleden nastreven?

**Oefenen:** Laten we als groep onze eerste actie ondernemen. Laten we vijf minuten de tijd nemen en besluiten wat we onze groep zullen noemen.

Zet de groepsnaam hieronder:

---

*'En dit alles voor het welzijn van de kerk van de levende God, opdat eenieder zijn talent zal kunnen ontwikkelen, opdat eenieder andere talenten zal verwerven, ja, zelfs honderdvoudig, om in het voorraadhuis des Heren te worden gebracht [...] waarbij eenieder het welzijn van zijn naaste nastreeft en alle dingen doet met het oog alleen gericht op de eer van God.'*

**LEER EN VERBONDEN**  
82:18-19

## WAT GAAN WE ALS GROEP DOEN?

- Lezen:** We gaan als groep samenwerken om elkaar te helpen een bedrijf te beginnen en uit te breiden. We hebben ook een groter doel: zelfredzaam worden zodat we anderen beter kunnen helpen. Wanneer we voor onszelf zorgen, zijn we beter in staat om anderen te helpen.
- Bekijken:** Bekijk het succesverhaal 'Samuel: computerreparatie'. (Als u de video niet kunt bekijken, lees dan gewoon verder.)
- Oefenen:** De volgende twaalf weken gaat u de volgende bedrijfsvragen beantwoorden. Lees gezamenlijk de bedrijfsvragen die in deze zelfredzaamheidsgroep beantwoord gaan worden.

| WEEK | MIJN BEDRIJF BEGINNEN                                       | WEEK | MIJN BEDRIJF UITBREIDEN                                                                 |
|------|-------------------------------------------------------------|------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| 1    | Hoe kan ik een bedrijf beginnen of verbeteren?              | 7    | Hoe kan ik mijn bedrijf uitbreiden?                                                     |
| 2    | Wat willen mensen kopen?                                    | 8    | Hoeveel kan ik me veroorloven om mijn bedrijf mee uit te breiden?                       |
| 3    | Hoe koop ik mijn producten in en bepaal ik de verkoopprijs? | 9    | Hoe kan ik te weten komen of ik een lening moet aangaan om mijn bedrijf uit te breiden? |
| 4    | Hoe kan ik bepalen of mijn bedrijf winstgevend is?          | 10   | Hoe kan ik meer klanten aantrekken en meer verkopen?                                    |
| 5    | Hoe houd ik het geld van de zaak en mijn gezin gescheiden?  | 11   | Hoe kan ik meer winst maken?                                                            |
| 6    | Hoe groeit mijn bedrijf?                                    | 12   | Hoe kan ik ervoor zorgen dat mijn bedrijf blijft groeien?                               |

**Lezen:** Elke week doen we toezeggingen, we komen in actie, we wonen op tijd onze bijeenkomsten bij en we brengen verslag uit aan de groep. Wanneer we als groep samenwerken, zullen we samen succes hebben! Hier zijn de vraag en de actie voor deze week.

**Lezen:** **VRAAG VAN DE WEEK — Waar moet ik me op concentreren als ik een bedrijf wil beginnen of uitbreiden?**  
**ACTIE VAN DE WEEK — Met gebruik van het Overzicht zakelijk succes leer ik dagelijks waar ik me op moet concentreren als ik een bedrijf wil beginnen of uitbreiden.**

Gedurende de rest van de bijeenkomst leren we hoe we die vraag moeten beantwoorden en toepassen.

### HOE KAN IK MIJN FINANCIËN VERSTANDIG BEHEREN?

- Lezen:** Als ik zelfredzaam ben, geef ik minder geld uit dan er binnenkomt en heb ik spaargeld. Als we spaargeld hebben, kunnen we onverwachte uitgaven bekostigen of in ons onderhoud voorzien als ons inkomen lager is dan verwacht. Als lid van deze groep zeggen we toe om elke week te sparen, al is het maar een beetje.
- Bespreking:** In sommige gebieden is het verstandig om spaargeld op de bank te zetten. In andere gebieden is dat niet zo'n goed idee, zoals in landen met hoge inflatie of waar de banken niet stabiel zijn. Zijn de omstandigheden in uw gebied goed genoeg om geld op de bank te zetten? Welke banken bieden het beste rentepercentage?
- Lezen:** Een ander onderdeel van zelfredzaamheid is vrij zijn van persoonlijke schulden. Persoonlijke leningen worden gebruikt om meer uit te geven dan we binnenkrijgen. Profeten hebben ons geadviseerd om persoonlijke schulden te vermijden. En naarmate we zelfredzamer worden, zullen we persoonlijke schulden aflossen. Maar zakelijk krediet kan soms wel verstandig zijn. Als lid van deze groep leren we hoe we een lening kunnen gebruiken om ons bedrijf uit te breiden.
- Medische kosten kunnen soms een grote financiële last zijn. Ziektekostenverzekeringen en de gezondheidszorg van de overheid kunnen ons vaak beschermen tegen dergelijke kosten. Een verzekering afsluiten of ons opgeven voor de gezondheidszorg van de overheid kan een belangrijk onderdeel van ons pad naar zelfredzaamheid zijn.
- Bespreking:** Sommige verzekeringen (zoals een ziektekostenverzekering of een levensverzekering) zijn vaak makkelijker verkrijgbaar en nuttiger dan andere soorten verzekeringen. Sommige verzekeringsmaatschappijen zijn goed, maar andere kunnen oneerlijk zijn. Wat zijn de beste verzekeringsmogelijkheden in uw gebied?

## HOE KAN IK EEN SUCCESVOLLE ZELFSTANDIGE ONDERNEMER WORDEN?

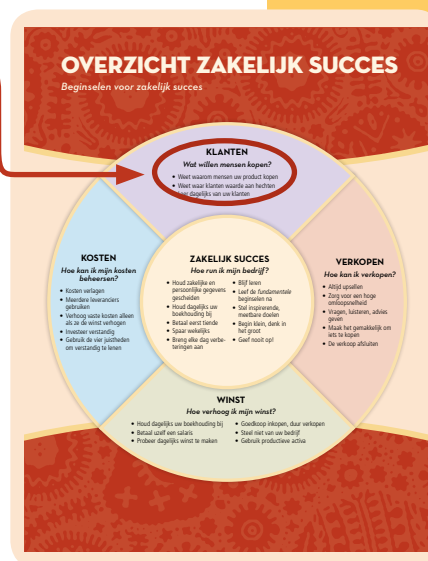
**Oefenen:** Op het Overzicht zakelijk succes staat wat succesvolle ondernemers doen. Kies een partner. Sla het Overzicht zakelijk succes open, op de laatste pagina van dit werkboek.

Lees om de beurt hoe succesvolle ondernemers antwoord vinden op de vraag: 'Wat willen mensen kopen?'

**Bespreking:** Hoe kunt u met behulp van het Overzicht zakelijk succes een succesvolle ondernemer worden?

**Lezen:** Als we in dit werkboek dit symbool zien, weten we dat het beginsel op het Overzicht zakelijk succes staat vermeld.

Het Overzicht zakelijk succes is niet alleen voor onze bijeenkomsten. We gebruiken het ook geregeld doordeweeks. Als er een probleem of een kans op ons pad komt, kunnen we het Overzicht zakelijk succes raadplegen om te zien wat een succesvolle ondernemer zou doen.

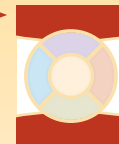


## HOE GA IK MIJN BEDRIJF VERBETEREN?

**Lezen:** Succesvolle ondernemers kunnen hun bedrijf duidelijk omschrijven. Daardoor kunnen ze zich goed concentreren op wat al dan niet geld oplevert. Dan zijn ze ook in staat om hulp van anderen te ontvangen, zoals van andere ondernemers of van geldverstrekkers. Succesvolle ondernemers houden de ontwikkeling van hun bedrijf bij.

Schaf deze week een notitieblok voor uw bedrijf aan. U gaat dat notitieblok gebruiken om gedachten en ideeën voor uw bedrijf in op te schrijven en om zakelijke transacties in bij te houden. We gebruiken ons notitieblok tijdens de bijeenkomsten en gedurende de week.

Als we in dit werkboek dit symbool zien, worden we eraan herinnerd om notities in ons notitieblok te maken.



### HOE OBSERVEER IK EEN BEDRIJF EN PLAN IK ZAKELIJK SUCCES?

- Lezen:** Als onderdeel van de toezegging deze week leren we hoe we het Overzicht zakelijk succes kunnen gebruiken om een bedrijf te observeren en te bepalen of het de beginselen van succes volgt.
- Oefenen:** Deel de aanwezigen op in groepjes van drie. Verplaats de stoelen zodat u tegenover elkaar zit. Aan de hand van het Overzicht zakelijk succes volgt u deze instructies:
1. Kies een plaatselijk bedrijf dat u allemaal kent. Laat dan één persoon een vraag uit het overzicht stellen. Bijvoorbeeld: 'Denkt u dat de eigenaar van de meubelzaak weet wat de mensen willen kopen?' Of: 'Denkt u dat hij een goede verkoper is?'
  2. De anderen nemen één of twee minuten de tijd om de vraag te beantwoorden aan de hand van hun kennis van het bedrijf en de beginselen in het overzicht. Bijvoorbeeld: 'Ja, de eigenaar weet wat mensen willen kopen.' Of: 'Nee, de eigenaar is geen goede verkoper.'
  3. Herhaal dit drie of vier keer.
  4. Praat nu over uw eigen bedrijf. Doet u wat succesvolle ondernemers doen?
- Oefenen:** Sla samen met een partner de pagina's 13–14 open. Lees en bespreek hoe u deze week bedrijven gaat observeren.

### WAAROM WIL DE HEER DAT WIJ ZELFREDZAAM ZIJN?

- Bespreking:** Waarom wil de Heer dat wij zelfredzaam zijn?
- Lezen:** Lees het citaat aan de rechterkant.
- Bespreking:** Hoe kunnen onze inspanningen om een bedrijf te beginnen of uit te breiden 'heilige doeleinden' zijn, zoals ouderling Christoferson heeft gezegd?
- Lezen:** De Heiland heeft de macht om ons te helpen zelfredzaam te worden. Hij heeft gezegd: 'Want zie, Ik ben God; en Ik ben een God van wonderen' (2 Nephi 27:23). Als we onze inspanningen in ons bedrijf toewijden aan, of in dienst stellen van, het heilige doel om zelfredzaam te worden, zal de Heer ons inspireren en leiden. Als we ons geloof oefenen door te luisteren naar zijn influisteringen, zal de Heer wonderen verrichten en onze inspanningen grootmaken, meer dan we ooit zelf kunnen doen.

*'Toewijden is iets opdragen of wijden aan God, in dienst stellen van heilige doeleinden.'*

**D. TODD CHRISTOFFERSON,**  
'Bespiegelingen op een toegewijd leven', *Liahona*, november 2010, 16



# NADENKEN

## WAT MOET IK DOEN OM BETER TE WORDEN?

**Tijd:** Zet de timer op tien minuten voor het gedeelte Nadenken.

**Oefenen:** Lees de tekst aan de rechterkant of denk aan een andere tekst. Denk rustig na over wat u leert. Noteer hieronder of in uw notitieblok eventuele indrukken.

---

---

---

---

---

---

**Oefenen:** Wat kunt u doen om deze week uw bedrijf te beginnen of te verbeteren?

Gebruik dit idee als uw wekelijkse bedrijfsdoel. Dat is een toezegging die u creëert.

Voeg uw wekelijkse bedrijfsdoel toe aan uw toezeggingen op de volgende pagina.

**Bespreking:** Is er iemand die iets wil vertellen over zijn of haar wekelijkse bedrijfsdoel of over andere indrukken?

*'De Heer [is] in staat alle dingen volgens zijn wil te doen voor de mensenkinderen, indien zij geloof in Hem oefenen.'*

**1 NEPHI 7:12**



# TOEZEGGEN

## HOE KAN IK DAGELIJKS VOORUITGANG MAKEN?

- Tijd:** Zet de timer op tien minuten voor het gedeelte **Toezege**en.
- Lezen:** Elke week kiezen we een ‘buddy’. Dat is een groepslid dat ons met onze toezege
- Oefenen:** Kies uw buddy. Besluit wanneer en hoe u contact met elkaar opneemt.

---

*Naam buddy*

---

*Contactgegevens*

**Lees elke toezege**ing aan uw buddy voor. Beloof om u aan uw toezege

**handtekening.**

### MIJN TOEZEGGINGEN

**Ik ga alle dagelijkse activiteiten van het Overzicht zakelijk succes voltooien (zie de pagina's 13–14).**

**Ik neem een notitieblok mee naar de volgende bijeenkomst.**

Ik ga mijn wekelijkse bedrijfsdoel bereiken: \_\_\_\_\_

Ik ga het beginsel in *Mijn fundament* van vandaag oefenen en met familieleden bespreken.

Ik ga geld sparen — ook al is het maar een beetje.

Ik ga verslag uitbrengen aan mijn buddy.

---

*Mijn handtekening*

---

*Handtekening buddy*

## HOE BRENG IK VERSLAG UIT VAN MIJN VOORUITGANG?

**Bekijk:** ‘Daadkracht en inzet’ (Geen video? Lees pagina 12.)

**Oefenen:** Gebruik vóór de volgende bijeenkomst dit schema met toezeggingen om uw vooruitgang vast te leggen. In de onderstaande vakjes zet u ‘ja’, ‘nee’ of het aantal keren dat u zich aan de toezegging hebt gehouden.

| Heb<br>dagelijkse<br>activiteiten<br>uit het<br>Overzicht<br>zakelijk<br>succes<br>voltooid<br>(noteer<br>aantal<br>dagen) | Heb<br>notitieblok<br>meegenomen<br>(ja/nee) | Heb<br>wekelijkse<br>bedrijfsdoel<br>bereikt<br>(ja/nee) | Heb een<br>fundamenteel<br>beginsel<br>geoefend<br>en met<br>familieleden<br>besproken<br>(ja/nee) | Heb geld<br>gespaard<br>(ja/nee) | Heb verslag<br>uitgebracht<br>aan buddy<br>(ja/nee) |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------------------------|
|                                                                                                                            |                                              |                                                          |                                                                                                    |                                  |                                                     |

**Lezen:** Vergeet ook niet uw persoonlijke uitgaven op de achterkant van het boekje *Mijn pad naar zelfredzaamheid* bij te houden.

**Lezen:** Tijdens de volgende groepsbijeenkomst tekent de begeleider een toezeggingsschema op het bord (zoals het bovenstaande). We komen tien minuten eerder en noteren onze vooruitgang in het schema.

Kies iemand om volgende week het onderwerp *Mijn fundament* te begeleiden. Vraag hem of haar om de vooromslag van van dit werkboek door te lezen om te weten te komen wat begeleiders doen. Hij of zij begeleidt op dezelfde manier als dat de begeleider vandaag dat heeft gedaan:

- Nodig de Geest uit; moedig de groepsleden aan om naar de Geest te streven.
- Vertrouw op het materiaal; voeg er niets aan toe; doe gewoon wat er staat.
- Maak goed gebruik van de beschikbare tijd.
- Wees energiek en heb plezier!

**Oefenen:** Wie wil een certificaat in zelfstandig ondernemerschap verdienen van LDS Business College in Salt Lake City (Utah, VS)? Sla de pagina's 197–198 open en lees om de beurt de vereisten voor.

**Lezen:** Vraag iemand om een slotgebed uit te spreken.



*‘Als prestaties worden gemeten, treedt er verbetering op. Als prestaties worden gemeten én gerapporteerd, treedt er versnelde verbetering op.’*

**THOMAS S. MONSON,**  
Conference Report,  
oktober 1970, 107

### Noot aan begeleider:

Vergeet niet om kopieën van de contactgegevens te maken voor de volgende bijeenkomst. Vergeet ook niet om alle groepsleden op [srs.lds.org/report](https://srs.lds.org/report) aan te melden.



# Informatiebronnen

## DAADKRACHT EN INZET

Kies welke rol u wilt spelen en beeld het volgende uit.

**VERTELLER 1:** Wij geloven in het doen en nakomen van toezeggingen. In onze zelfredzaamheidsgroepen is alles wat we doen gebaseerd op toezeggingen doen en verslag uitbrengen.

**VERTELLER 2:** Aan het eind van een groepsbijeenkomst nemen we onze acties voor de week door en zetten we onze handtekening om onze toezegging te bekrachtigen. We kiezen ook een buddy voor die week. De buddy ondertekent ons werkboek om zijn of haar steun te beloven. En gedurende de week hebben we elke dag contact met onze buddy om verslag uit te brengen en zo nodig hulp te krijgen.

**VERTELLER 3:** Gedurende de week noteren we onze vooruitgang in ons werkboek en gebruiken we de beschikbare hulpmiddelen, zoals werkbladen of andere formulieren. En als we extra hulp nodig hebben, kunnen we de hulp van familieleden, vrienden of de begeleider inroepen.

**VERTELLER 4:** Aan het begin van onze volgende bijeenkomst brengen we verslag uit over onze toezeggingen. Dat moet voor iedereen een aangename, krachtige erva-

ring zijn. Denk na over wat deze mensen eraan hadden om toezeggingen te doen en daar verslag over uit te brengen.

**GROEPSLID 1:** De eerste keer dat ik verslag uitbracht, dacht ik: 'Dat is vreemd.' Waarom zouden mijn groepsleden interesse hebben in wat ik heb gedaan? Maar toen merkte ik dat ze wel degelijk geïnteresseerd waren. En dat hielp.

**GROEPSLID 2:** Ik besepte dat ik mijn groep niet wilde teleurstellen. Dus werkte ik extra hard om mijn toezeggingen na te komen. Ik weet niet of ik op een andere manier vooruitgang gemaakt zou hebben. Elke week verslag uitbrengen heeft me echt geholpen met mijn prioriteiten.

**GROEPSLID 3:** Toen ik over mijn pad naar zelfredzaamheid nadacht, was ik bang omdat het zo belangrijk was. Maar door de groepsbijeenkomsten werd alles in kleine stappen onderverdeeld. En ik heb van elke stap verslag uitgebracht. Toen maakte ik echt vooruitgang. Ik denk dat het succes is voortgekomen uit de nieuwe gewoonten die ik me heb aangeleerd.

**Terug naar pagina 11**

## HOE GEBRUIK IK HET OVERZICHT ZAKELIJK SUCCES?

Observeer en overweeg deze week elke dag de beginselen van zakelijk succes. Bezoek elke dag één tot twee uur lang bedrijven om ze te observeren. Neem uw notitieblok en dit werkboek met u mee als u plaatselijke bedrijven bezoekt zodat u de volgende vragen en het Overzicht zakelijk succes kunt gebruiken (op de laatste pagina van dit werkboek).

### DAGELIJKSE ACTIVITEITEN:

#### Dag 1

##### Klanten

Observeer wat, wanneer en hoeveel klanten kopen. Neem de klantprincipes in het overzicht door. Noteer hier uw gedachten:

.....

.....

.....

#### Dag 2

##### Verkopen

Hoe verkopen bedrijven hun producten of diensten? Kunnen ze dat beter doen? Neem de verkoopprincipes in het overzicht door. Noteer hier uw gedachten:

.....

.....

.....

#### Dag 3

##### Kosten

Overweeg de kosten die de bedrijven hebben. Hoe verlagen zij hun kosten? Neem de kostenprincipes in het overzicht door. Noteer hier uw gedachten:

.....

.....

.....

#### Dag 4

##### Winst

Hielden de bedrijven hun baten en lasten bij? Als het uw bedrijf was, hoe zou u dan uw cashflow bijhouden? Neem de winstprincipes in het overzicht door. Noteer hier uw gedachten:

.....

.....

.....

## 1: Hoe kan ik een bedrijf beginnen of verbeteren?

Denk en bid de komende twee dagen over de belofte dat de Heer uw inspanningen zal zegenen om met uw bedrijf een heilig doel te bereiken. Noteer de indrukken die u elke dag krijgt terwijl u nadenkt over alle facetten van het Overzicht zakelijk succes.

### DAGELIJKSE ACTIVITEITEN:

**Dag 5**

***Klanten***

.....

.....

.....

***Verkopen***

.....

.....

.....

**Dag 6**

***Winst***

.....

.....

.....

***Kosten***

.....

.....

.....

[Terug naar pagina 8](#)



## 2

*Wat willen  
mensen kopen?*

---

Mijn bedrijf beginnen  
en uitbreiden

# VOOR BEGELEIDERS

### Op de dag van de bijeenkomst:

- Sms of bel alle groepsleden. Vraag de groepsleden tien minuten eerder te komen en verslag uit te brengen over hun toezeggingen.
- Bereid het materiaal van de bijeenkomst voor. Hebt u geen boeken of video's? U kunt ze op [srs.lds.org](http://srs.lds.org) vinden.

### 30 minuten vóór de bijeenkomst:

- Zet de stoelen rond een tafel neer zodat iedereen dicht bij elkaar kan zitten.
- Zet dit schema met toezeggingen op het bord, met de naam van de groepsleden (zie het onderstaande voorbeeld).

**NIEUW!**

| Naam groepslid | Heeft dagelijkse activiteiten uit het Overzicht zakelijk succes voltooid (noteer aantal dagen) | Heeft notitieblok meegenomen (ja/nee) | Heeft wekelijkse bedrijfsdoel bereikt (ja/nee) | Heeft een fundamenteel beginsel geoefend en met familieleden besproken (ja/nee) | Heeft geld gespaard (ja/nee) | Heb verslag uitgebracht aan buddy (ja/nee) |
|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|--------------------------------------------|
| Gloria         | 6                                                                                              | J                                     | J                                              | J                                                                               | J                            | J                                          |
|                |                                                                                                |                                       |                                                |                                                                                 |                              |                                            |
|                |                                                                                                |                                       |                                                |                                                                                 |                              |                                            |

### 10 minuten vóór de bijeenkomst:

- Begroet de aanwezigen hartelijk als ze binnenkomen.
- Wanneer de groepsleden binnenkomen, vraagt u ze om het schema met toezeggingen op het bord in te vullen. Herinner ze eraan om pagina 197 open te slaan en hun vooruitgang naar certificatie bij te werken.
- Vraag iemand om de tijd bij te houden.

**NIEUW!**

### Wanneer u begint:

**NIEUW!**

- Deel kopieën uit van de contactgegevens van de groepsleden (van de laatste bijeenkomst).
- Vraag de aanwezigen om hun telefoon en andere apparatuur uit te zetten.
- Begin met een openingsgebed (en eventueel een lofzang).
- Vraag degenen die later aankomen om hun telefoon uit te zetten en het schema met toezeggingen op het bord in te vullen terwijl de klas verder gaat met de bespreking.
- Zet de timer op twintig minuten voor *Mijn fundament*.
- Vul beginsel 2 in *Mijn fundament* in. Pak dan dit werkboek er weer bij en ga op de volgende pagina verder met lezen.



# VERSLAG UITBRENGEN

## HEB IK ME AAN MIJN TOEZEGGINGEN GEHOUDEN?

**Tijd:** Zet de timer op twintig minuten voor het gedeelte Verslag uitbrengen.

**Bespreking:** Lees het citaat aan de rechterkant. Hoe is dat van toepassing op uw groep?

**Lezen:** Laten we verslag uitbrengen over onze toezeggingen. Wie zich aan alle toezeggingen heeft gehouden, gelieve op te staan. (Applaudiseer voor iedereen die zich aan alle toezeggingen heeft gehouden.)

Sta nu allemaal op. We moeten proberen ons aan al onze toezeggingen te houden. Dat is een van de belangrijkste gewoonten van zelfredzame mensen.

Laten we samen ons thema opzeggen nu we toch al staan. Deze uitspraken herinneren ons aan het doel van onze groep.

**‘En het is mijn bedoeling voor mijn heiligen te zorgen, want alle dingen zijn van Mij.’**

*Leer en Verbonden 104:15*

**Met geloof in de Heer werken we samen om zelfredzaam te worden.**

**Lezen:** Laten we gaan zitten.

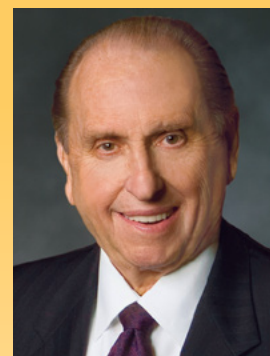
Heeft iedereen zijn of haar notitieblok bij zich? Wie dat niet bij zich heeft, kan iemand om een vel papier vragen. Zorg ervoor dat u de volgende bijeenkomsten een notitieblok bij u hebt.

Als we dit symbool zien, worden we eraan herinnerd dat wat we bespreken belangrijk is —————→ om in ons notitieblok te noteren. We hoeven niet alles meteen op te schrijven, maar tijdens de bijeenkomst of gedurende de week moeten we de punten opschrijven waarmee we ons bedrijf kunnen beginnen en uitbreiden.

**Bespreking:** Laten we met elkaar overleggen en elkaar met ons bedrijf helpen. Dat is het belangrijkste gesprek van deze bijeenkomst.

Wat kwam u te weten toen u de activiteiten uit het Overzicht zakelijk succes deed? Wat heeft uw bedrijf daaraan?

Wat kwam u te weten toen u aan uw wekelijkse bedrijfsdoel werkte?



*‘Als prestaties worden gemeten, treedt er verbetering op. Als prestaties worden gemeten én gerapporteerd, treedt er versnelde verbetering op.’*

**THOMAS S. MONSON,**  
Conference Report,  
oktober 1970, 107



*Noteer in uw notitieblok wat u van het nakomen van uw toezeggingen hebt geleerd.*



# LEREN

## WAT WILLEN MENSEN KOPEN?

**Tijd:** Zet de timer op zestig minuten voor het gedeelte Leren.

**Lezen:** Hoe kunnen we een bedrijf kiezen dat succesvol kan zijn? Als we al een bedrijf hebben, hoe kunnen we dan weten of dat het juiste bedrijf is?

Deze les is gericht op het gedeelte klanten in het Overzicht zakelijk succes.

**Bekijk:** 'Bedrijf op een stokje' (Geen video? Lees pagina 26.)

**Bespreking:** Wat hebt u van deze video geleerd?

**Lezen:** VRAAG VAN DE WEEK — Wat willen mensen kopen?

**ACTIES VAN DE WEEK** — Ik ga met zelfstandige ondernemers en klanten praten en zoek een product of dienst uit waarmee de problemen van de klanten worden opgelost.

Gedurende de rest van de bijeenkomst leert en oefent u vaardigheden waarmee u deze vraag kunt beantwoorden en actie kunt ondernemen. Deze video is een goed hulpmiddel om de juiste vragen te stellen.

**Bekijk:** 'Het juiste bedrijf kiezen' (Geen video? Lees pagina 28.)

**Lezen:** Laten we dit diagram lezen en de oefening op de volgende pagina doen.



## HET JUISTE BEDRIJF KIEZEN



### HOE KIES IK HET JUISTE BEDRIJF?

**Oefenen:** Wat voor soort bedrijven hebt u overwogen: voedsel, horeca, gezondheidszorg, onderhoud, bouw, fabricage, dienstverlening of iets anders?

Gebruik de vier vragen in het diagram op de vorige pagina om uw opties te beperken. **Kijk naar de voorbeelden aan de rechterkant.** Noteer een of twee soorten bedrijven waarin u interesse hebt.

Stel de persoon naast u de volgende vragen. Noteer uw antwoorden.

1. Wat voor *specifieke* klantbehoeften hebt u in uw bedrijf gezien of in de bedrijfscategorie waarin u interesse hebt? Wat zouden klanten kopen?

---

---

2. In welke behoeften kan uw bedrijf voorzien? Waar bent u goed in, of waar hebt u interesse in?

---

---

3. Wat voor bedrijf kunt u gemakkelijk beginnen, of hoe kunt u uw huidige bedrijf uitbreiden of aanpassen om winstgevender te worden? Denk na over concurrenten, leveranciers en benodigd kapitaal.

---

---

4. Hoe kunt u met uw bedrijf meer verdienen en zelfredzamer worden? Waar kunt u winst maken?

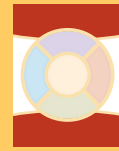
---

---

Noteer nu enkele specifieke bedrijven waar u meer over te weten wilt komen:

---

---



*Succesvolle ondernemers denken in het groot, maar beginnen in het klein.*

#### **Voorbeeld:**

*Voedsel, Verkoop*

*Nagerecht of versnapering*

*Goedkope versnapering voor de middag en de avond.*

*Ik bereid graag voedsel*

*Ik ben een goede verkoper*

*Eenvoudig product  
Lage opstartkosten  
Weinig concurrentie*

*Veel klanten*

*Mobiele versnaperingen?  
Ijs? Vruchten?  
Iets leuks?*

### WAT KAN IK VAN ANDERE ZELFSTANDIGE ONDERNEMERS LEREN?

- Lezen:** Nu we wat meer over andere bedrijven hebben geleerd, gaan we wat marktonderzoek doen om onze ideeën uit te proberen en meer te leren. We observeren mensen, praten met klanten, praten met concurrenten en proberen producten uit. Dan zullen we echte behoeften en antwoorden vinden.
- Bekijk:** 'Met bedrijfseigenaren praten' (Geen video? Lees dan verder.)
- Oefenen:** Oefen met de persoon naast u de vragen die u deze week aan bedrijfseigenaren gaat stellen. Vertel elkaar over uw eigen bedrijf of over het bedrijf dat u wilt beginnen. Stel u om de beurt aan elkaar voor en stel de onderstaande vragen. Geef elkaar feedback en probeer het dan opnieuw.

*INTRODUCTIE: Hallo, ik ben \_\_\_\_ (naam). En u? Ik volg een bedrijfsopleiding en we proberen te begrijpen waarom bepaalde bedrijven zo succesvol zijn. Mag ik u wat vragen stellen?*

#### KLANTBEHOEFTE, PRODUCTEN

- Wat kopen uw klanten het meest?
- Waarom kopen uw klanten uw producten?
- Wie zijn uw concurrenten? Waarom is uw bedrijf beter dan hun bedrijf?

#### LEVERANCIERS, WINST

- Waar koopt u uw producten in? Zijn er ook andere leveranciers?
- Zou u een lagere prijs kunnen bedingen als u meer tegelijk zou kopen?
- Wat zijn uw prijzen? Hoe hebt u die prijs bepaald? Maakt u winst?
- Wat zou er gebeuren als u uw prijzen verhoogde of verlaagde?

#### VERKOPEN

- Hoeveel producten kunt u elke dag verkopen?
- Hoe vindt u nieuwe klanten?
- Hoe belangrijk is uw locatie?
- Wat zijn enkele sleutels tot uw succes? Grootste problemen?

- Bespreking:** Als iedereen minimaal één keer geoefend heeft, bespreekt u met de groep: als u met zelfstandige ondernemers praat, wat vraagt u ze dan? Noteer hier wat u hebt geleerd:

---

---

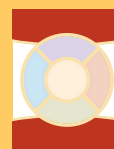
---

- Lezen:** Als u deze week elke dag met bedrijfseigenaren spreekt, noteert u in uw notitieblok wat u hebt geleerd.
- Bekijken:** Zie hoe Joseph en John een nieuw bedrijf zijn begonnen. Bekijk 'Joseph en John: medische producten.' (Geen video? Ga verder naar de volgende pagina.)



### WAT KAN IK VAN MIJN KLANTEN LEREN?

- Lezen:** Succesvolle ondernemers leren dagelijks van hun klanten. We kunnen veel leren als we onze klanten observeren en met ze praten. Ze kunnen ons bedrijf maken of breken. Laten we luisteren en leren!
- Bekijk:** 'Met klanten praten' (Geen video? Lees dan verder.)
- Oefenen:** Oefen met een ander groepslid de vragen die u deze week aan klanten wilt stellen. Stel u voor dat de andere persoon uw klant is. Bespreek enkele van de onderstaande vragen die betrekking hebben op uw bedrijfsidee. Maak aantekeningen! Draai dan de rollen om. Geef elkaar nuttige feedback en oefen eventuele zwakheden.



*Succesvolle ondernemers leren dagelijks van hun klanten.*

*INTRODUCTIE: Hallo, Ik ben \_\_\_\_ (naam). En u? Ik volg een bedrijfsopleiding en we leren nu iets over klanten. Mag ik u enkele vragen stellen?*

#### KLANTBEHOEFTE, PRODUCTEN

- Wat koopt u van dit bedrijf?
- Wat zou u aan dit product veranderen als dat mogelijk was? En aan het bedrijf?
- Hebt u dit product elders gekocht? Was het daar beter of slechter? Waarom?

#### VERKOPEN, WINST

- Waarom koopt u dit product hier?
- Waarom zou u er meer van willen kopen?
- Betaalt u de juiste prijs? Zou u meer kopen tegen een lagere prijs?
- Zou u net zoveel blijven kopen als de prijs omhoog ging?
- Is de locatie belangrijk?

#### OBSERVATIES (Stel de volgende vragen niet, maar observeer de klanten om het antwoord te vinden.)

- Zijn de klanten voornamelijk vrouwen, mannen of een mengsel?
- Zijn ze jong of oud?
- Lijken ze meer of minder geld te hebben?
- Op welke tijd van de dag wordt het meeste verkocht?
- Hoeveel kopen ze?

- Lezen:** Terwijl u deze week elke dag met klanten praat, noteert u in uw notitieblok wat u hebt geleerd.
- Bespreking:** Wat gaat u de klanten deze week vragen? Schrijf hier of in uw notitieblok uw gedachten op.




---



---

### HOE GEBRUIK IK MARKTONDERZOEK?

**Lezen:** Als we marktonderzoek doen, moeten we evalueren wat we leren. Laten we dat evaluatieproces oefenen.

**Oefenen:** Kies een ander groepslid om mee samen te werken. Kijk even naar de winst, de concurrentie en de leveranciers van de volgende twee bedrijven.

| FRUITKRAAM                                |                             | EVALUATIE          |               |
|-------------------------------------------|-----------------------------|--------------------|---------------|
| Verkochte vruchten (dagelijks gemiddelde) | 200 euro                    | Aantal per maand   | 5.000 euro    |
| Verkoopprijs                              | 5 euro per stuk (gemiddeld) | Verkopen per maand | 25.000 euro   |
| Inkoopkosten                              | 4 euro per stuk (gemiddeld) | Kosten per maand   | (20.200 euro) |
| Concurrentie                              | 6 fruitkramen               | <b>WINST</b>       | 4.800 euro    |
| Leveranciers                              | 2 leveranciers, ver weg     |                    |               |

| KINDERKLEDING                              |                               | EVALUATIE          |               |
|--------------------------------------------|-------------------------------|--------------------|---------------|
| Verkochte artikelen (dagelijks gemiddelde) | 20                            | Aantal per maand   | 500 euro      |
| Verkoopprijs                               | 100 euro per stuk (gemiddeld) | Verkopen per maand | 50.000 euro   |
| Inkoopkosten                               | 80 euro per stuk (gemiddeld)  | Kosten per maand   | (40.000 euro) |
| Concurrentie                               | Geen in de buurt              | <b>WINST</b>       | 10.000 euro   |
| Leveranciers                               | 3 leveranciers, dichtbij      |                    |               |

**Bespreking:** Welk bedrijf zou u kiezen? Waarom?

Na wat we vandaag besproken hebben, wat voor andere vragen zou u willen stellen over deze bedrijven of hun klanten?

**Lezen:** Deze week bereiden we ons voor om een beslissing over ons bedrijf te nemen! Gedurende de week herhalen we alles wat we geleerd hebben. De volgende bijeenkomst hebben we een bedrijfsidee bij ons (een nieuw bedrijf of verbetering van een bestaand bedrijf). Als we al een bedrijf hebben, besluiten we of dat het juiste bedrijf voor ons is.



# NADENKEN

## WAT MOET IK DOEN OM BETER TE WORDEN?

**Tijd:** Zet de timer op tien minuten voor het gedeelte Nadenken.

**Oefenen:** Lees de tekst aan de rechterkant of denk aan een andere tekst. Denk rustig na over wat u leert. Noteer hieronder of in uw notatieblok eventuele indrukken.

---

---

---

---

---

---

Aan welk idee zult u deze week het meest hebben? Gebruik dit idee deze week als uw bedrijfsdoel.

Voeg uw wekelijkse bedrijfsdoel toe aan uw toezeggingen op de volgende pagina.

**Bespreking:** Is er iemand die iets wil vertellen over zijn of haar wekelijkse bedrijfsdoel of over andere indrukken?

*'En indien de mensen-  
kinderen de geboden  
Gods onderhouden,  
voedt Hij hen en sterkt  
Hij hen, en verschaft  
Hij de middelen  
waardoor zij kunnen  
volbrengen wat Hij  
hun heeft geboden.'*

**1 NEPHI 17:3**



# TOEZEGGEN

## HOE KAN IK DAGELIJKS VOORUITGANG MAKEN?

**Tijd:** Zet de timer op tien minuten voor het gedeelte Toezeggen.

**Oefenen:** Kies uw buddy. Besluit wanneer en hoe u contact met elkaar opneemt.

\_\_\_\_\_  
*Naam buddy*

\_\_\_\_\_  
*Contactgegevens*

**Lees elke toezegging aan uw buddy voor. Beloof om u aan uw toezeggingen te houden! Zet hieronder uw handtekening.**

### MIJN TOEZEGGINGEN

**Ik observeer en praat met minimaal tien eigenaren en klanten.  
(Zie de vragen op pagina 29–30.)**

**Ik kies een nieuw bedrijf of besluit hoe ik mijn bedrijf kan verbeteren.**

Ik ga mijn wekelijkse bedrijfsdoel bereiken: \_\_\_\_\_

Ik ga het beginsel in *Mijn fundament* van vandaag oefenen en met familieleden bespreken.

Ik ga geld sparen — ook al is het maar een beetje.

Ik ga verslag uitbrengen aan mijn buddy.

\_\_\_\_\_  
*Mijn handtekening*

\_\_\_\_\_  
*Handtekening buddy*

## HOE BRENG IK VERSLAG UIT VAN MIJN VOORUITGANG?

**Oefenen:** Gebruik vóór de volgende bijeenkomst dit schema met toezeggingen om uw vooruitgang vast te leggen. In de onderstaande vakjes zet u 'ja', 'nee' of het aantal keren dat u zich aan de toezegging hebt gehouden.

| Heb minimaal tien eigenaren en klanten (aantal) geobserveerd en gesproken | Heb een nieuw bedrijf gekozen of een nieuwe manier gevonden om mijn bedrijf te verbeteren (ja/nee) | Heb wekelijkse bedrijfsdoel bereikt (ja/nee) | Heb een fundamenteel beginsel geoefend en met familieleden besproken (ja/nee) | Heb geld gespaard (ja/nee) | Heb verslag uitgebracht aan buddy (ja/nee) |
|---------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|--------------------------------------------|
|                                                                           |                                                                                                    |                                              |                                                                               |                            |                                            |

**Lezen:** Vergeet ook niet uw persoonlijke uitgaven op de achterkant van het boekje *Mijn pad naar zelfredzaamheid* bij te houden.

**Lezen:** Tijdens de volgende groepsbijeenkomst tekent de begeleider een toezeggingsschema op het bord (zoals het bovenstaande). We komen tien minuten eerder en noteren onze vooruitgang in het schema.

Kies iemand om volgende week het onderwerp *Mijn fundament* te begeleiden. Herinner hem of haar eraan om het bestaande materiaal te gebruiken en geen extra materiaal mee te nemen. (Weet u niet hoe u een onderwerp uit *Mijn fundament* moet begeleiden? Lees pagina 11 en de binnenkant van de voorkant.)

Vraag iemand om een slotgebed uit te spreken.

### **Feedback is welkom**

Gelieve uw ideeën, feedback, suggesties en ervaringen naar [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org) te sturen.

# Informatiebronnen

## EEN BEDRIJF OP EEN STOKJE

Kies welke rol u wilt spelen en beeld het volgende uit.

**CONTEXT:** Drie ontmoedigde mensen zitten op een bankje; er komt een vierde persoon naast hen zitten.

**VERTELLER:** Dus wat is een succesvol bedrijf? Mensen hun problemen oplossen. Het gaat erom dat we onze klanten begrijpen. Als iemand een bepaalde behoefte heeft waarin u voorziet, zullen ze u BETALEN. En dat is goed! Maar hoe kunnen we erachter komen wat klanten nodig hebben?

**VIERDE PERSOON:** Hallo. Zeg, ik probeer een bedrijf te beginnen. Heeft een van u weleens een eigen bedrijf gehad?

**ANDERE MENSEN:** 'Ja.' 'Ja.' 'Ja.'

**VIERDE PERSOON:** O, dat is geweldig. Wat voor bedrijf?

**EERSTE PERSOON:** Nou, ik hou van vleermuizen, dus verkoop ik vleermuizen op een stokje. Als een soort huisdier, weet u. Ze zijn zo leuk. Je kunt ze vliegen voeren.

**VIERDE PERSOON:** Echt waar?

**EERSTE PERSOON:** Ja.

**VIERDE PERSOON:** En hoe loopt dat?

**EERSTE PERSOON:** Nou, niet zo goed. Het lijkt wel of de mensen het niet begrijpen. En ze bijten weleens.

**VIERDE PERSOON:** O, en uw bedrijf?

**TWEEDE PERSOON:** Ja, ik kan heel goed koken.

**VIERDE PERSOON:** Koken?

**TWEEDE PERSOON:** Ja. Ik heb dit recept voor boter op een stokje.

**VIERDE PERSOON:** Op een stokje?

**TWEEDE PERSOON:** Ja. In een koude tortilla gewikkeld. Dat kan ik echt heel goed.

**VIERDE PERSOON:** En hoe loopt dat?

**TWEEDE PERSOON:** Ik heb er twee verkocht..., nou eigenlijk één.

**VIERDE PERSOON:** En u?

**DERDE PERSOON:** Nou, ik heb op verschillende tijden op straat mensen geobserveerd. En ik heb ze vragen gesteld. Ik heb gezien wat ze kopen, wanneer en voor hoeveel. En ik heb met verkopers gesproken en gevraagd wat er al dan niet werkte. Ik had interesse in een voedselbedrijf. Daar kun je gemakkelijk mee beginnen, en ik hou van voedsel en van mensen.

**VIERDE PERSOON:** Echt waar? Dat hebt u allemaal gedaan?

**DERDE PERSOON:** Ja, dagenlang. Dat was heel interessant.

**VIERDE PERSOON:** Dat geloof ik graag! En wat hebt u ontdekt?

**Wordt op de volgende pagina vervolgd**

**DERDE PERSOON:** Nou, Ik was verbaasd. Ik kwam erachter dat mensen 's middags en 's avonds iets zoets en gemakkelijk willen eten dat niet te duur is — een lekkernij om ze op te beuren of met een vriend of familielid te delen. Dus toen heb ik enkele dingen geprobeerd en met meer mensen gesproken.

**VIERDE PERSOON:** En hebt u een antwoord gevonden?

**DERDE PERSOON:** Ja. Ik ben erachter gekomen dat als je een banaan op een stokje zet en er een laagje goede chocola omheen doet, en er hagelslag op strooit, de mensen dat heerlijk vinden — vooral als je op de juiste tijd op de juiste locatie bent.

**VIERDE PERSOON:** Echt waar?

**DERDE PERSOON:** Ja, mijn vriend en ik hebben er de eerste paar dagen vierhonderd verkocht en veel geld verdiend. We voorzien echt in een behoefte; het was eenvoudig en winstgevend.

**VIERDE PERSOON:** Allemachtig! Dus wat is de volgende stap?

**DERDE PERSOON:** Ik hou ermee op.

**VIERDE PERSOON:** U houdt ermee op?

**DERDE PERSOON:** Ja, het is veel werk, vooral op warme dagen.

**VIERDE PERSOON:** Nou. Zou u het erg vinden als ik uw idee overnam?

**DERDE PERSOON:** Nee hoor. Geen probleem. Ga uw gang.

**VERTELLER:** Kijk. Stel vragen.

Ken uw klanten.

Werk hard, verdien geld.

Geniet van de bananen!

**Terug naar pagina 18**

### HET JUISTE BEDRIJF KIEZEN

Lees om de beurt een van de volgende alinea's.

*Hoe kunt u het juiste bedrijf kiezen? Of, als u al een bedrijf hebt, hoe kunt u te weten komen of dat het juiste bedrijf is? Hier zijn vier kernvragen waarmee u de beste beslissing kunt nemen.*



(1) Wat willen mensen kopen... (2) wat ik hun kan leveren, (3) wat een bedrijf is dat ik vrij gemakkelijk kan beginnen, en (4) waarmee ik meer kan verdienen om zelfredzamer te worden?

Met andere woorden, ik moet mijn beslissing baseren op (1) klanten en producten, (2) mijn eigen vaardigheden, interesses en ervaring, (3) de omgeving, waaronder concurrenten, leveranciers en geld, en (4) de mogelijkheid voor omzet en winst.

Een voorbeeld: Maria is jarenlang serveerster in restaurants en hotels geweest. Maar haar inkomen was onregelmatig. Ze verdiende niet genoeg om in het onderhoud van haar gezin te voorzien. Dus besloot ze om naast haar baan als serveerster een eigen bedrijfje te beginnen. Maar wat dan?

Om met de eerste vraag te beginnen: Maria had gehoord dat koks in verschillende restaurants klaagden dat ze niet genoeg verse eieren konden krijgen. Dus ze wist dat

er een probleem was. Twee: haar vader had kippen gehouden, en hij had haar enkele tips gegeven om de productie van eieren op te voeren. Ze wist ook dat ze hard zou moeten werken! Drie: ze wist niet veel over haar concurrentie,

maar ze wist dat ze op een open plek vlakbij haar huis klein en goedkoop zou kunnen beginnen. Vier: en ze wist wat restaurants voor eieren betaalden. Ze rekende uit dat ze veel winst kon maken als ze voldoende eieren kon verkopen.

Ziet u dat ze met behulp van die vier vragen het juiste bedrijf kon kiezen?

Maar Maria had meer vragen. Ze moest meer te weten komen over haar mogelijke klanten, de concurrentie, leveranciers, prijzen en de vaardigheden om een eigen bedrijf te leiden. Waar kan ze hulp krijgen? Hoe kan ze de volgende stap zetten om een beslissing te nemen?

Wat gaat u doen om de informatie te krijgen die u nodig hebt om goede beslissingen te nemen?

**Terug naar pagina 18**

### INFORMATIE OVER SOORTGELIJKE BEDRIJVEN

U aan uw toezeggingen houden, soortgelijke bedrijven (uw concurrenten) bezoeken en observeren. Wat doen ze goed? Wat gaat niet zo goed? Praat met de mensen die de bedrijven leiden. Om gevoelens van concurrentie te vermijden, kunt u het best met mensen buiten uw branche praten.

Gebruik de onderstaande vragen. Bedenk ook andere vragen. Maak er een gesprek van. Zorg ervoor dat u uw dankbaarheid uit.

Doe dat deze week elke dag (behalve zondag). Noteer de antwoorden en uw ondervindingen in uw notitieblok.

*INTRODUCTIE: Hallo, ik ben \_\_\_\_ (naam). En u? Ik volg een bedrijfsopleiding en we proberen te begrijpen waarom bepaalde bedrijven zo succesvol zijn. Mag ik u wat vragen stellen?*

#### KLANTBEHOEFTE, PRODUCTEN

- Wat kopen uw klanten het meest?
- Waarom kopen uw klanten uw producten?
- Wie zijn uw concurrenten? Wat is er zo uniek aan uw bedrijf?

#### LEVERANCIERS, WINST

- Waar koopt u uw producten in? Zijn er ook andere leveranciers?
- Zou u een lagere prijs kunnen bedingen als u meer tegelijk zou kopen?
- Wat zijn uw prijzen? Hoe hebt u die prijs bepaald? Maakt u winst?
- Wat zou er gebeuren als u uw prijzen verhoogde of verlaagde?

#### VERKOPEN

- Hoeveel producten kunt u elke dag verkopen?
- Hoe vindt u nieuwe klanten?
- Hoe belangrijk is uw locatie?
- Wat zijn enkele sleutels tot uw succes? En wat zijn uw grootste problemen?

### KOM MEER TE WETEN OVER SOORTGELIJKE KLANTEN

Praat met mensen die klant zijn bij bedrijven in de markt waarin u wilt opereren. Observeer ze en leer zoveel mogelijk.

Gebruik de onderstaande vragen. Bedenk ook andere vragen. Maak er

een gesprek van. Zorg ervoor dat u uw dankbaarheid uit.

Doe dat deze week elke dag (behalve zondag). Noteer de antwoorden en uw ondervindingen in uw notitieblok.

*INTRODUCTIE: Hallo, ik ben \_\_\_\_ (naam). En u? Ik volg een bedrijfsopleiding en we leren nu iets over klanten. Mag ik u enkele vragen stellen?*

#### KLANTBEHOEFTE, PRODUCTEN

- Wat koopt u van dit bedrijf?
- Wat zou u aan dit product veranderen als dat mogelijk was? En aan het bedrijf?
- Hebt u dit product elders gekocht? Was het daar beter of slechter? Waarom?

#### VERKOPEN, WINST

- Waarom koopt u dit product hier?
- Waarom zou u er meer van willen kopen?
- Betaalt u de juiste prijs? Zou u meer kopen tegen een lagere prijs?
- Zou u net zoveel blijven kopen als de prijs omhoog ging?
- Is de locatie belangrijk?

#### OBSERVATIES (Stel de volgende vragen niet, maar observeer de klanten om het antwoord te vinden.)

- Zijn de klanten voornamelijk vrouwen, mannen of een mengsel?
- Zijn ze jong of oud?
- Lijken ze meer of minder geld te hebben?
- Op welke tijd van de dag wordt het meeste verkocht?
- Hoeveel kopen ze?



# 3

*Hoe koop ik mijn  
producten in  
en bepaal ik de  
verkoopprijs?*

---

**Mijn bedrijf beginnen  
en uitbreiden**

## VOOR BEGELEIDERS

#### Op de dag van de bijeenkomst:

- Sms of bel alle groepsleden. Vraag de groepsleden tien minuten eerder te komen en verslag uit te brengen over hun toezeggingen.
- Bereid het materiaal van de bijeenkomst voor.

#### 30 minuten vóór de bijeenkomst:

- Zet de stoelen rond een tafel neer zodat iedereen dicht bij elkaar kan zitten.
- Zet dit schema met toezeggingen op het bord, met de naam van de groepsleden (zie het onderstaande voorbeeld).

| Naam groepslid | Heeft minimaal tien eigenaren en klanten (aantal) geobserveerd en gesproken | Heeft een nieuw bedrijf gekozen of een nieuwe manier gevonden om mijn bedrijf te verbeteren (ja/nee) | Heeft wekelijkse bedrijfsdoel bereikt (ja/nee) | Heeft een fundamenteel beginsel geoefend en met familieleden besproken (ja/nee) | Heeft geld gespaard (ja/nee) | Heeft verslag uitgebracht aan buddy (ja/nee) |
|----------------|-----------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|----------------------------------------------|
| Gloria         | 15                                                                          | J                                                                                                    | J                                              | J                                                                               | J                            | J                                            |
|                |                                                                             |                                                                                                      |                                                |                                                                                 |                              |                                              |
|                |                                                                             |                                                                                                      |                                                |                                                                                 |                              |                                              |

#### 10 minuten vóór de bijeenkomst:

- Begroet de aanwezigen hartelijk als ze binnenkomen.
- Wanneer de groepsleden binnenkomen, vraagt u ze om het schema met toezeggingen op het bord in te vullen. Herinner ze eraan om pagina 197 open te slaan en hun vooruitgang naar certificatie bij te werken.
- Vraag iemand om de tijd bij te houden.

#### Wanneer u begint:

- Vraag de aanwezigen om hun telefoon en andere apparatuur uit te zetten.
- Begin met een openingsgebed (en eventueel een lofzang).
- Vraag degenen die later aankomen om hun telefoon uit te zetten en het schema met toezeggingen op het bord in te vullen terwijl de klas verder gaat met de bespreking.
- Zet de timer op twintig minuten voor *Mijn fundament*.
- Vul beginsel 3 in *Mijn fundament* in. Pak dan dit werkboek er weer bij en ga op de volgende pagina verder met lezen.



# VERSLAG UITBRENGEN

## HEB IK ME AAN MIJN TOEZEGGINGEN GEHOUDEN?

**Tijd:** Zet de timer op twintig minuten voor het gedeelte Verslag uitbrengen.

**Lees:** Laten we verslag uitbrengen over onze toezeggingen. Wie zich aan alle toezeggingen heeft gehouden, gelieve op te staan. (Applaudissee voor iedereen die zich aan alle toezeggingen heeft gehouden.)

Sta nu allemaal op. Laten we samen ons thema opzeggen:

**'En het is mijn bedoeling voor mijn heiligen te zorgen, want alle dingen zijn van Mij.'**

*Leer en Verbonden 104:15*

**Met geloof in de Heer werken we samen om zelfredzaam te worden.**

**Lees:** Laten we gaan zitten.

**Bespreking:** Wat kwam u te weten toen u zelfstandige ondernemers en klanten waarnam en met hen sprak? Wat heeft uw bedrijf daaraan?

Als u nog geen bedrijf hebt gekozen, wat voor ideeën hebt u dan?

Als u gewoon een bedrijf hebt gekozen, wat hebt u dan gekozen?

Als u al een bedrijf hebt, wat voor verbeteringen wilt u dan aanbrengen?

Wat kwam u te weten toen u aan uw wekelijkse bedrijfsdoel werkte?



*Noteer in uw notitieblok wat u van het nakomen van uw toezeggingen hebt geleerd.*



## HOE KAN IK WINST MAKEN?

**Lezen:** De partners die meloenen verkochten, moeten winst maken.

|               |                                   |
|---------------|-----------------------------------|
| Verkoopprijs: | 200 euro (200 meloenen x 1 euro)  |
| Inkoopprijs:  | -200 euro (200 meloenen x 1 euro) |
| <hr/>         |                                   |
| Winst:        | <b>0 euro</b>                     |

Er zijn twee manieren om winst te maken.

|               |                                             |
|---------------|---------------------------------------------|
| Verkoopprijs: | 200 euro (200 meloenen x 1 euro)            |
| Inkoopprijs:  | -100 euro (200 meloenen x <b>0,5 euro</b> ) |
| <hr/>         |                                             |
| Winst:        | <b>100 euro</b>                             |

**Verlaag de inkoop-  
prijs (de prijs die  
u de leveran-  
cier betaalt).**

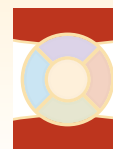
|               |                                            |
|---------------|--------------------------------------------|
| Verkoopprijs: | 300 euro (200 meloenen x <b>1.5 euro</b> ) |
| Inkoopprijs:  | -200 euro (200 meloenen x 1 euro)          |
| <hr/>         |                                            |
| Winst:        | <b>100 euro</b>                            |

**Verhoog de  
verkoopprijs (de  
prijs die u de klant  
laat betalen).**

Soms kunt u beide doen: laag inkopen *en* hoog verkopen!

|               |                                             |
|---------------|---------------------------------------------|
| Verkoopprijs: | 300 euro (200 meloenen x <b>1.5 euro</b> )  |
| Inkoopprijs:  | -100 euro (200 meloenen x <b>0,5 euro</b> ) |
| <hr/>         |                                             |
| Winst:        | <b>200 euro</b>                             |

**Lezen:** We hebben geen onbeperkte controle over de verkoopprijs en onze kosten. Maar we hebben wel wat controle. Succesvolle ondernemers proberen de verkoopprijs te verhogen en de inkoopprijs te verlagen.



*Succesvolle onderne-  
mers kopen laag in en  
verkopen hoog.*

### 3: Hoe koop ik mijn producten in en bepaal ik de verkoopprijs?

**Bespreking:** Denkt u dat de bedrijven waar u voedsel, brandstof en kleding koopt, winst maken?

**Lezen:** Dit is nog een reden om laag in te kopen en hoog te verkopen. Alle bedrijven hebben meer kosten dan alleen de inkoopkosten. Denk maar aan de meloenverkopers. Stel u voor dat ze leren om lager in te kopen en hoger te verkopen. Maar ze hebben ook andere kosten, zoals transport en salarissen. Kijk hier maar eens naar.

300 euro (200 meloenen × 1,5 euro)  
-100 euro (200 meloenen × 0,5 euro)  
-20 euro (huur vrachtwagen)  
-20 euro (brandstof)  
-150 euro (salaris voor de twee mannen)

---

**10 euro** WINST

**Lezen:** Door laag in te kopen en hoog te verkopen, waren de mannen in staat om hun kosten te dekken en een beetje winst te maken. Hun bezigheden gaan op een echt bedrijf lijken!

**Bespreking:** Als we een dienstverlenend bedrijf hebben, hoe kunnen we dan onze kosten beheersen en winstgevend zijn?

#### HOE KAN IK MIJN KOSTEN VERLAGEN?

**Bekijk:** ‘Sluit uw bedrijf niet’ (deel 1 en 2) (Geen video? Lees pagina 43.)

**Bespreking:** Wat zou u hebben gedaan? Hoeveel leveranciers zou u moeten hebben?



## HOE WERK IK MET LEVERANCIERS SAMEN?

- Lezen:** Het is essentieel dat wij met onze leveranciers praten.
- Bekijk:** ‘Met leveranciers praten’ (Geen video? Lees dan gewoon verder.)
- Lezen:** Praat deze week met mensen die uw goederen of de ingrediënten daarvan kunnen leveren. Als u een dienstverlenend bedrijf hebt, praat dan met de mensen die u helpen met die dienstverlening. Schrijf in uw notitieblok wat u hebt geleerd.
- Oefenen:** Oefen met een partner de vragen die u deze week aan leveranciers wilt stellen. Leg aan uw partner uit met wat voor leverancier u moet praten. Stel om de beurt de vragen en geef elkaar nuttige feedback. Maak notities in uw notitieblok. Stel specifieke vragen waarmee u uw bedrijf kunt verbeteren.

INTRODUCTIE: Hallo, ik ben \_\_\_\_ (naam). En u? Ik overweeg een bedrijf te beginnen en heb wellicht de producten nodig die u verkoopt. Mag ik u enkele vragen stellen?

### PRODUCT

- Welke producten verkopen het best?
- Waarom kopen ondernemers uw producten?
- Hoe controleert u de kwaliteit? (Probeer te bepalen hoe de kwaliteit is.)
- Hoeveel kunt u leveren? Hebt u bepaalde limieten?

### PRIJS

- Hoeveel kosten ze? Biedt u korting aan?
- Hoe bepaalt u de prijs?
- Wat zou er gebeuren als u uw prijs aanpaste?

### VERKOPEN, CONCURRENTIE

- Helpt u uw kopers met de verkoop van uw producten?
- Wie koopt de meeste producten bij u? Waarom zijn ze succesvol?
- Wie zijn uw concurrenten? Wat is er zo uniek aan uw producten?

U kunt ook andere vragen stellen. Zorg ervoor dat u ze bedankt en dat u noteert wat u ervan opsteekt!

**Bespreking:** Als iedereen minimaal één keer geoefend heeft, bespreekt u samen:

Wat gaat u doen als u deze week met leveranciers praat? Wilt u ze nog andere vragen stellen? Schrijf hier of in uw notitieblok uw gedachten op.

---

---

---

## HOE BEPAAL IK MIJN PRIJZEN ZODAT IK WINST KAN MAKEN?

**Lezen:** Elk bedrijf moet meer verdienen dan uitgeven. We weten hoe we met leveranciers gaan praten om kwaliteitsproducten voor een lage prijs in te kopen. En hoe gaan we onze prijs bepalen om voor een hoge prijs te verkopen? Wanneer we deze week die beslissing nemen, kunnen we ons afvragen:

- Wat is de beste prijs die ik van mijn leveranciers kan krijgen?
- Wat voor andere kosten heb ik? (Nutsvoorzieningen, benodigdheden, huur enz.)
- Wat voor salaris betaal ik mezelf en anderen?
- Hoe kan ik waarde toevoegen en mijn product uniek maken? Gemak, service, vriendelijkheid en kwaliteit kunnen allemaal waarde toevoegen en mij onderscheiden.
- Wat voor prijs hebben de concurrenten? Kan ik mijn prijs verhogen vanwege de toegevoegde waarde?
- Hoeveel kan ik gezien deze factoren in rekening brengen zodat mijn bedrijf kan groeien en succesvol kan zijn? Meer is goed!

**Oefenen:** Lees met een partner het volgende en bespreek hoeveel de klanten van Grace voor het water zouden willen betalen.

Grace is van mening dat haar flessenwater waardevoller is — ze heeft een manier gevonden om het koel te houden en ze bevindt zich in een goede locatie. Haar concurrenten bieden geen koud water; en ze bevinden zich ook niet in goede locatie.

|                                                 |                    |
|-------------------------------------------------|--------------------|
| Grace koopt water voor:                         | 5 euro per fles    |
| Haar salaris-, transport- en afleveringskosten: | 2 euro per fles    |
| Concurrenten verkopen hun flessen voor:         | 8–10 euro per fles |
| Ze moet zoveel mogelijk winst maken:            | ? per fles         |

Vertel aan de groep voor hoeveel Grace volgens u haar flessen moet verkopen en waarom.

**Bespreking:** Hoe kan Grace erachter komen hoeveel klanten bereid zijn te betalen?

Hoe kunt u uw kosten beheersen, waarde toevoegen en de juiste prijs bepalen zodat u met uw bedrijf winst kunt maken?



# NADENKEN

## WAT MOET IK DOEN OM BETER TE WORDEN?

**Tijd:** Zet de timer op tien minuten voor het gedeelte Nadenken.

**Oefenen:** Lees de tekst aan de rechterkant of denk aan een andere tekst. Denk rustig na over wat u leert. Noteer hieronder of in uw notitieblok eventuele indrukken.

---

---

---

---

---

Aan welk idee zult u deze week het meest hebben? Gebruik dit idee deze week als uw bedrijfsdoel.

Voeg uw wekelijkse bedrijfsdoel toe aan uw toezeggingen op de volgende pagina.

**Bespreking:** Is er iemand die iets wil vertellen over zijn of haar wekelijkse bedrijfsdoel of over andere indrukken?

*'En ik, Nephi, beklom dikwijls de berg, en ik bad dikwijls tot de Heer; daarom toonde de Heer mij grote dingen.'*

**1 NEPHI 18:3**



# TOEZEGGEN

## HOE KAN IK DAGELIJKS VOORUITGANG MAKEN?

**Tijd:** Zet de timer op tien minuten voor het gedeelte Toezeggen.

**Oefenen:** Kies uw buddy. Besluit wanneer en hoe u contact met elkaar opneemt.

\_\_\_\_\_  
*Naam buddy*

\_\_\_\_\_  
*Contactgegevens*

**Lees elke toezegging aan uw buddy voor. Beloof om u aan uw toezeggingen te houden! Zet hieronder uw handtekening.**

### MIJN TOEZEGGINGEN

**Ik ga met minimaal vier leveranciers praten en bronnen voor mijn product zoeken. (Zie de vragen op pagina 37.)**

Noteer het aantal leveranciers waar u mee gaat praten: \_\_\_\_\_

**Ik ga mijn aanvankelijke verkoopprijs vaststellen.**

Ik ga mijn wekelijkse bedrijfsdoel bereiken: \_\_\_\_\_

Ik ga het beginsel in *Mijn fundament* van vandaag oefenen en met familieleden bespreken.

Ik ga geld sparen — ook al is het maar een beetje.

Ik ga verslag uitbrengen aan mijn buddy.

\_\_\_\_\_  
*Mijn handtekening*

\_\_\_\_\_  
*Handtekening buddy*

## HOE BRENG IK VERSLAG UIT VAN MIJN VOORUITGANG?

**Oefenen:** Gebruik vóór de volgende bijeenkomst dit schema met toezeggingen om uw vooruitgang vast te leggen. In de onderstaande vakjes zet u 'ja', 'nee' of het aantal keren dat u zich aan de toezegging hebt gehouden.

| Heb met minimaal vier leveranciers gesproken (Noteer aantal) | Heb mijn aanvankelijke verkoopprijs bepaald (ja/nee) | Heb een fundamenteel beginsel geoefend en met familieleden besproken (ja/nee) | Heb geld gespaard (ja/nee) | Heb verslag uitgebracht aan buddy (ja/nee) |
|--------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|--------------------------------------------|
|                                                              |                                                      |                                                                               |                            |                                            |

**Lezen:** Vergeet ook niet uw persoonlijke uitgaven op de achterkant van het boekje *Mijn pad naar zelfredzaamheid* bij te houden.

**Lezen:** Kies iemand om volgende week het onderwerp *Mijn fundament* te begeleiden. Herinner hem of haar eraan om het bestaande materiaal te gebruiken en geen extra materiaal mee te nemen. (Weet u niet hoe u een onderwerp uit *Mijn fundament* moet begeleiden? Lees pagina 11 en de binnenkant van de voorkant.)  
Vraag iemand om een slotgebed uit te spreken.

### **Feedback is welkom**

Gelieve uw ideeën, feedback, suggesties en ervaringen naar [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org) te sturen.

# Informatiebronnen

---

## EEN GROTERE VRACHTWAGEN?

Lees om de beurt een van de volgende alinea's.

*Twee mannen begonnen samen een bedrijf. Ze bouwden een kraam langs een drukke weg. Ze kochten een vrachtwagen en reden naar een boer, waar ze een lading meloenen voor een euro per stuk kochten.*

*Ze reden terug naar hun kraam langs de weg en verkochten de meloenen voor een euro per stuk.*

*Toen reden ze met de vrachtwagen weer naar de boer en kochten nog een lading meloenen voor een euro per stuk.*

*Ze reden weer naar hun kraam langs de weg en verkochten de meloenen voor een euro per stuk.*

*Toen ze weer naar de boer reden, zei de een tegen de ander: 'We verdienen niet veel geld met dit bedrijf, vind je ook niet?'*

*'Nee, inderdaad', zei de ander.*

*'Denk je dat we een grotere vrachtwagen nodig hebben?'* (Zie Dallin H. Oaks, 'Focus en prioriteiten', Liahona, juli 2001, 82.

**Terug naar pagina 34**

## SLUIT UW BEDRIJF NIET

Kies welke rol u wilt spelen en beeld het volgende uit.

**JOSEPHINE:** Wat is er aan de hand, Grace? Je ziet er niet gelukkig uit.

**GRACE:** Ik weet niet wat ik moet doen. Ik begon net een beetje winst te maken toen dit gebeurde.

**PRISCILLA:** Wat is er gebeurd?

**GRACE:** De man van wie ik drinkwater koop, heeft gisteren zijn prijzen verhoogd, en nu ben ik gedwongen om mijn bedrijf te sluiten.

**PRISCILLA:** Dat vind ik heel erg, Grace. Waarom?

**GRACE:** Nou, ik kan mijn water alleen maar voor tien euro per fles verkopen. De klanten zijn niet bereid om meer te betalen. En ik kon ze altijd voor zeven euro inkopen.

Verkoopprijs: 10 euro  
Inkoopprijs: -7 euro

Winst: **3 euro**

**GRACE:** Maar nu heeft mijn leverancier zijn prijzen naar tien euro verhoogd. Dan kan ik geen winst meer maken! Wat moet ik nou doen?

Verkoopprijs: 10 euro  
Nieuwe inkoopprijs: -10 euro

Winst: **0 euro**

**PRISCILLA:** Heb je met de leverancier gesproken? Je bent een van zijn beste klanten.

**GRACE:** Nee. Dat heeft volgens mij geen zin. Dat is nu eenmaal zijn prijs.

**PRISCILLA:** Nee. Je moet met hem praten. Hij moet begrijpen dat hij anders een belangrijke klant kwijtraakt. Hij kan zijn prijs aanpassen om jou te houden. Je moet altijd met leveranciers praten om een zo laag mogelijke prijs te bedingen.

**GRACE:** Nou, goed dan. Ik zal het proberen.

**JOSEPHINE:** En je moet ook altijd andere opties hebben. Ik ken iemand die je het water wel voor 5 euro per fles wil verkopen. Het spijt me dat ik je dat niet eerder heb verteld. Ik wist niet dat je 7 euro betaalde — en nu zelfs 10! Ik stel je wel aan die persoon voor.

Verkoopprijs: 10 euro  
Betere inkoopprijs: -5 euro

Winst: **5 euro**

**GRACE:** Echt waar? O, Josephine. Dank je wel. Ja, als je ons aan elkaar kunt voorstellen. En bedankt, Priscilla. Ik zal beter onderhandelen om een zo laag mogelijke prijs voor mijn water te betalen.

**Terug naar pagina 36**

## NOTEN

[illegible]



# 4

*Hoe kan ik bepalen  
of mijn bedrijf  
winstgevend is?*

---

Mijn bedrijf beginnen  
en uitbreiden

## VOOR BEGELEIDERS

### Op de dag van de bijeenkomst:

- Sms of bel alle groepsleden. Vraag de groepsleden tien minuten eerder te komen en verslag uit te brengen over hun toezeggingen.
- Bereid het materiaal van de bijeenkomst voor.

### 30 minuten vóór de bijeenkomst:

- Zet de stoelen rond een tafel neer zodat iedereen dicht bij elkaar kan zitten.
- Zet dit schema met toezeggingen op het bord, met de naam van de groepsleden (zie het onderstaande voorbeeld).

| Naam groepslid | Heeft met minimaal vier leveranciers gesproken (Noteer aantal) | Heeft de aanvankelijke verkoopprijs bepaald (ja/nee) | Heb een fundamenteel beginsel geoefend en met familieleden besproken (ja/nee) | Heb geld gespaard (ja/nee) | Heb verslag uitgebracht aan buddy (ja/nee) |
|----------------|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|--------------------------------------------|
| Gloria         | 6                                                              | J                                                    | J                                                                             | J                          | J                                          |
|                |                                                                |                                                      |                                                                               |                            |                                            |
|                |                                                                |                                                      |                                                                               |                            |                                            |

### 10 minuten vóór de vergadering:

- Begroet de aanwezigen hartelijk als ze binnenkomen.
- Wanneer de groepsleden binnenkomen, vraagt u ze om het schema met toezeggingen op het bord in te vullen. Herinner ze eraan om pagina 197 open te slaan en hun vooruitgang naar certificatie bij te werken.
- Vraag iemand om de tijd bij te houden.

### Wanneer u begint:

- Vraag de aanwezigen om hun telefoon en andere apparatuur uit te zetten.
- Begin met een openingsgebed (en eventueel een lofzang).
- Vraag degenen die later aankomen om hun telefoon uit te zetten en het schema met toezeggingen op het bord in te vullen terwijl de klas verder gaat met de bespreking.
- Zet de timer op twintig minuten voor *Mijn fundament*.
- Vul beginsel 4 in *Mijn fundament* in. Pak dan dit werkboek er weer bij en ga op de volgende pagina verder met lezen.



# VERSLAG UITBRENGEN

## HEB IK ME AAN MIJN TOEZEGGINGEN GEHOUDEN?

**Tijd:** Zet de timer op twintig minuten voor het gedeelte Verslag uitbrengen.

**Lees:** Laten we verslag uitbrengen over onze toezeggingen. Wie zich aan alle toezeggingen heeft gehouden, gelieve op te staan. (Applaudiseer voor iedereen die zich aan alle toezeggingen heeft gehouden.)

Sta nu allemaal op. Laten we samen ons thema opzeggen:

**‘En het is mijn bedoeling voor mijn heiligen te zorgen, want alle dingen zijn van Mij.’**

*Leer en Verbonden 104:15*

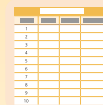
**Met geloof in de Heer werken we samen om zelfredzaam te worden.**

**Lees:** Laten we gaan zitten.

**Bespreking:** Wat kwam u te weten toen u met leveranciers sprak om de beste prijzen en bronnen te vinden (om laag in te kopen)? Wat heeft uw bedrijf daaraan?

Wat kwam u te weten toen u uw verkoopprijzen bepaalde (om hoog te verkopen)? Wat heeft uw bedrijf daaraan?

Wat kwam u te weten toen u aan uw wekelijkse bedrijfsdoel werkte?



*Noteer in uw notitieblok wat u van het nakomen van uw toezeggingen hebt geleerd.*



# LEREN

## HOE KAN IK TE WETEN KOMEN HOE HET MET MIJN BEDRIJF GAAT?

**Tijd:** Zet de timer op zestig minuten voor het gedeelte Leren.

**Bekijk:** 'Ik weet het niet' (Geen video? Lees pagina 60.)

**Bespreking:** Hoe kun je zonder boekhouding weten of je bedrijf winstgevend is? Hoe kun je dan weten of alle klanten hun rekening betaald hebben? Hoe kun je dan je totale uitgaven vaststellen?

**Lees:** VRAAG VAN DE WEEK — Hoe kan ik bepalen of mijn bedrijf winstgevend is?

**ACTIE VAN DE WEEK** — Vanaf nu houd ik elke dag al mijn inkomsten en uitgaven bij.

Gedurende deze bijeenkomst leren we vaardigheden waarmee we deze vraag kunnen beantwoorden en actie kunnen ondernemen.

Gedurende de week houden we ook daadwerkelijk onze inkomsten en uitgaven bij zodat we weten of we winst maken. Laten we het gedeelte winst in het Overzicht zakelijk succes doorlezen.



### WAAROM MOET IK EEN BOEKHOUDING BIJHOUDEN?

**Oefenen:** U hoeft voor deze oefening niets op te schrijven. Neem samen met een partner een minuut de tijd om op pagina 61 iets over Daniels meubelbedrijf te lezen. Schrijf niets op. Kom dan hier terug.

**Bespreking:** Probeer deze vragen uit het hoofd te beantwoorden:

- Hoeveel geld heeft het bedrijf deze week uitgegeven?
- Hoeveel geld heeft het bedrijf deze week binnengekregen?
- Hoeveel winst of verlies heeft het bedrijf deze week gemaakt?

Kunt u zich zonder te kijken de inkomsten, uitgaven en winst herinneren? Hoe belangrijk is de boekhouding?

**Oefenen:** Ga nu met uw partner terug naar de samenvatting van Daniels meubelbedrijf op pagina 61 en tel de uitgaven en inkomsten op en reken de winst uit. Zou het gemakkelijker zijn geweest als de eigenaar een boekhouding had bijgehouden?

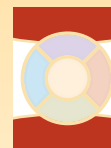
### HOE KAN IK ER EEN GEWOONTE VAN MAKEN OM DE BOEKHOUDING BIJ TE HOUDEN?

**Bespreking:** Succesvolle ondernemers houden dagelijks de boekhouding bij. Vindt u het leuk om de boekhouding bij te houden? Is het een gewoonte voor u? Wat weerhoudt u ervan?

**Lees:** Soms is het moeilijk om ergens aan te beginnen, zelfs als we weten hoe belangrijk het is. Hier zijn vijf strategieën om de boekhouding bij te houden:

1. Bedenk 'waarom' — we kunnen gemotiveerd worden als we denken aan de mensen die iets aan onze boekhouding hebben, zoals onze kinderen.
2. Vaardigheden ontwikkelen — we moeten wellicht nieuwe vaardigheden ontwikkelen om de boekhouding goed bij te houden. Onze bespreking van vandaag zal bijdragen aan de ontwikkeling van die vaardigheden.
3. Kies vrienden, geen handlangers — een vriend is iemand die ertoe bijdraagt dat u het goede doet. Een handlanger is iemand die ertoe bijdraagt dat u het verkeerde doet. Vraag de mensen om u heen, zoals uw huwelijkspartner, om u te stimuleren uw boekhouding bij te houden.
4. Gebruik beloningen en straffen verstandig en spaarzaam — beloon uzelf voor het bijhouden van de boekhouding.
5. Gebruik de beschikbare hulpmiddelen — kunt u zich voorstellen dat u zonder hulpmiddelen een put moet graven? Zorg ervoor dat u de hulpmiddelen hebt om te doen wat er gedaan moet worden. Welk hulpmiddel gebruikt u om de boekhouding bij te houden? Later in deze bijeenkomst zullen we het over enkele hulpmiddelen hebben.

**Bespreking:** Hoe gaan we deze strategieën gebruiken om de belangrijke gewoonte te ontwikkelen om de boekhouding bij te houden?



*Succesvolle ondernemers houden dagelijks de boekhouding bij.*

#### HULPMIDDELEN OM DE BOEKHOUDING BIJ TE HOUDEN:

- Kopieën van de staat van baten en lasten en de resultatenrekening op pagina 55
- Grootboek
- Notatieblok bij verkooppunt

### HOE HOUD IK EEN STAAT VAN BATEN EN LASTEN BIJ?

**Lees:** Een staat van baten en lasten is een gebruikelijk bedrijfsformulier. We moeten het elke dag gebruiken om de inkomsten en uitgaven van ons bedrijf vast te leggen.

Herinnert u zich Daniel nog in de video 'Ik weet het niet'? Hij begon zijn inkomsten en uitgaven als volgt bij te houden.

**Oefenen:** Zoek samen met een partner de bijbehorende getallen in de staat van baten en lasten op de volgende pagina op.

#### STAPPEN OM EEN STAAT VAN BATEN EN LASTEN OP TE STELLEN

|                  |                                                                                                                              |
|------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                  | <b>1</b> Daniel heeft <b>1.500 euro</b> in zijn kassa. Aan het begin van de week noteert hij dat bedrag als zijn beginsaldo. |
| <b>Maandag</b>   | <b>2</b> Verkoopt vier stoelen. In de kolom met inkomsten noteert hij <b>200 euro</b> .                                      |
|                  | <b>3</b> Hij telt de 200 euro bij zijn saldo op. Nieuw saldo = <b>1.700 euro</b> .                                           |
|                  | <b>4</b> Hij betaalt 100 euro aan huur. In de kolom met uitgaven noteert hij <b>-100 euro</b> .                              |
|                  | <b>5</b> Hij trekt 100 euro van het saldo af. Nieuw saldo = <b>1.600 euro</b> .                                              |
| <b>Dinsdag</b>   | <b>6</b> Betaalt 500 euro aan Maxwell. In de kolom met uitgaven noteert hij <b>-500 euro</b> .                               |
|                  | <b>7</b> Trekt 500 euro van het saldo af. Nieuw saldo = <b>1.100 euro</b> .                                                  |
| <b>Woensdag</b>  | <b>8</b> Verkoopt een tafel met stoelen. In de kolom met inkomsten noteert hij <b>400 euro</b> .                             |
|                  | <b>9</b> Hij telt de 400 euro bij zijn saldo op. Nieuw saldo = <b>1.500 euro</b> .                                           |
| <b>Donderdag</b> | <b>10</b> Verkoopt slaapkamerameublement. In de kolom met inkomsten noteert hij <b>1.000 euro</b> .                          |
|                  | <b>11</b> Hij telt de 1.000 euro bij zijn saldo op. Nieuw saldo = <b>2.500 euro</b> .                                        |
| <b>Vrijdag</b>   | <b>12</b> Koopt materiaal. In de kolom met uitgaven noteert hij <b>-1.500 euro</b> .                                         |
|                  | <b>13</b> Trekt 1.500 euro van het saldo af. Nieuw saldo = <b>1.000 euro</b> .                                               |
| <b>Zaterdag</b>  | <b>14</b> Verkoopt een tafel. In de kolom met inkomsten noteert hij <b>400 euro</b> .                                        |
|                  | <b>15</b> Hij telt de 400 euro bij zijn saldo op. Nieuw saldo = <b>1.400 euro</b> .                                          |
|                  | <b>16</b> Daniel sluit de week af met <b>1.400 euro</b> in zijn kassa.                                                       |

#### 4: Hoe kan ik bepalen of mijn bedrijf winstgevend is?

**Lees:** Daniel noteert elke dag zijn inkomsten en uitgaven. Zijn staat van baten en lasten ziet er aan het eind van de week als volgt uit.

| STAAT VAN BATEN EN LASTEN DANIELS MEUBELS: 14–20 MEI |                                |                       |                      |                      |
|------------------------------------------------------|--------------------------------|-----------------------|----------------------|----------------------|
| Datum                                                | Omschrijving                   | Uitgave               | Inkomen              | Saldo                |
| Daniels <b>beginsaldo</b>                            |                                |                       |                      | 1.500 euro <b>1</b>  |
| Maandag 14/5.                                        | 4 stoelen verkocht             |                       | 200 euro <b>2</b>    | 1.700 euro <b>3</b>  |
| Maandag 15/5.                                        | Huur betaald                   | -100 euro <b>4</b>    |                      | 1.600 euro <b>5</b>  |
| Dinsdag 16/5                                         | Salaris van Maxwell uitbetaald | -500 euro <b>6</b>    |                      | 1.100 euro <b>7</b>  |
| Woensdag 17/5                                        | Een tafel met stoelen verkocht |                       | 400 euro <b>8</b>    | 1.500 euro <b>9</b>  |
| Donderdag 18/5                                       | Slaapkamerameublement verkocht |                       | 1.000 euro <b>10</b> | 2.500 euro <b>11</b> |
| Vrijdag 19/5                                         | Voor materiaal betaald         | -1.500 euro <b>12</b> |                      | 1.000 euro <b>13</b> |
| Zaterdag 20/5                                        | Een tafel verkocht             |                       | 400 euro <b>14</b>   | 1.400 euro <b>15</b> |
| <b>Eindsaldo</b> van Daniels bedrijf                 |                                |                       |                      | 1.400 euro <b>16</b> |

**Bespreking:** In de video zegt Daniels medewerker, Maxwell, dat hij niet betaald is. Hoe kan Daniel dat aan de hand van de boekhouding aantonen?

### WAT IS EEN RESULTATENREKENING?

**Lees:** Een ander belangrijk bedrijfsformulier is de resultatenrekening. Weet u nog hoe moeilijk het was om tijdens de activiteit de winst uit het hoofd uit te rekenen? Een resultatenrekening is echt nuttig! Alle transacties worden samengevat voor een week, maand, kwartaal of jaar. De samenvatting geeft aan of het bedrijf in die periode winstgevend was.

Een resultatenrekening toont:

- Inkomsten
- Uitgaven
- Winst (of verlies)

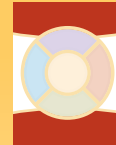
**Oefenen:** Zoek samen met een partner de bijbehorende getallen op in de resultatenrekening op de volgende pagina.

#### STAPPEN OM EEN RESULTATENREKENING OP TE STELLEN

|                           |           |                                                                                             |
|---------------------------|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Inkomen</b>            | <b>1</b>  | Voor de verkoop van de stoelen noteert hij 200 euro.                                        |
|                           | <b>2</b>  | Voor de verkoop van de tafels noteert hij 400 euro.                                         |
|                           | <b>3</b>  | Voor de verkoop van de tafel met stoelen noteert hij 400 euro.                              |
|                           | <b>4</b>  | Voor de verkoop van het slaapkamerameublement noteert hij 1.000 euro.                       |
|                           | <b>5</b>  | Hij telt al zijn verkopen bij elkaar op. Zijn totale inkomsten die week: 2.000 euro.        |
| <b>Uitgaven</b>           | <b>6</b>  | Voor de kosten van de huur noteert hij -100 euro.                                           |
|                           | <b>7</b>  | Voor de kosten van materiaal noteert hij -1.500 euro.                                       |
|                           | <b>8</b>  | Voor salariskosten noteert hij -500 euro.                                                   |
|                           | <b>9</b>  | Hij telt al zijn uitgaven bij elkaar op. Zijn totale uitgaven die week: <b>-2.100 euro.</b> |
| <b>Winst (of verlies)</b> | <b>10</b> | Hij trekt zijn uitgaven van zijn inkomsten af: $2.000 - 2.100 = \mathbf{-100}$ euro.        |

**Bespreking:** Wat zegt de resultatenrekening over Daniels bedrijf?  
 Welke periode beslaat deze resultatenrekening?  
 Was Daniels bedrijf deze week winstgevend?  
 Kan Daniel zijn bedrijf elke week zo blijven runnen?  
 Waarom wel/niet?

| Resultatenrekening Daniels meubels:<br>(maandag – zaterdag) |                   |    |
|-------------------------------------------------------------|-------------------|----|
| <b>Inkomen</b>                                              |                   |    |
| Verkoop van stoelen                                         | 200 euro          | 1  |
| Verkoop van tafel                                           | 400 euro          | 2  |
| Verkoop van tafel met stoelen                               | 400 euro          | 3  |
| Verkoop van slaapkamerameublement                           | 1.000 euro        | 4  |
| <i>Totale inkomsten</i>                                     | <b>2.000 euro</b> | 5  |
| <b>Uitgaven</b>                                             |                   |    |
| Huur                                                        | -100 euro         | 6  |
| Materiaal                                                   | -1.500 euro       | 7  |
| Salaris werknemer                                           | -500 euro         | 8  |
|                                                             | <b>-2.100</b>     |    |
| <i>Totale kosten</i>                                        | <b>euro</b>       | 9  |
| <b>Winst (of verlies)</b>                                   | <b>-100 euro</b>  | 10 |



Succesvolle ondernemers streven naar dagelijkse winst.

### HOE KAN IK EEN STAAT VAN BATEN EN LASTEN EN EEN RESULTATENREKENING OPSTELLEN?

**Lees:** Om te weten of ons bedrijf winstgevend is, hebben we een resultatenrekening nodig. Om een resultatenrekening op te stellen, hebben we een staat van baten en lasten nodig.

**Oefenen:** U hebt gezien dat Daniel een staat van baten en lasten opstelde en die gebruikte om een resultatenrekening aan te maken. Werk nu samen met een partner om een resultatenrekening voor Joseph op te stellen. Vul de staat van baten en lasten en de resultatenrekening op de volgende pagina in.

1. Maak een staat van baten en lasten aan voor Josephs bouwbedrijf.
2. Maak een resultatenrekening aan voor Josephs bouwbedrijf.
3. Als u dat probeert en hulp nodig hebt om de staat van baten en lasten of de resultatenrekening op te stellen, slaat u pagina 56 open voor de antwoorden.

**Maandag** Een aanbetaling van 50% ontvangen voor een klus: 2.000 euro

**Dinsdag** 1.500 euro betaald voor materiaal.

**Woensdag** Aan de klus gewerkt.

**Donderdag** Aan de klus gewerkt.

**Vrijdag** Nog 1.000 euro aan materiaal uitgegeven.

**Zaterdag** De klus afgemaakt. 500 euro aan een medewerker betaald. De resterende 2.000 euro ontvangen.

## Staat van baten en lasten van maandag–zaterdag

| Datum                                    | Omschrijving | Uitgave | Inkomen | Saldo             |
|------------------------------------------|--------------|---------|---------|-------------------|
| <i>Beginsaldo van het <b>bedrijf</b></i> |              |         |         | <i>3.000 euro</i> |
|                                          |              |         |         |                   |
|                                          |              |         |         |                   |
|                                          |              |         |         |                   |
|                                          |              |         |         |                   |
|                                          |              |         |         |                   |
|                                          |              |         |         |                   |
|                                          |              |         |         |                   |
|                                          |              |         |         |                   |
|                                          |              |         |         |                   |
|                                          |              |         |         |                   |
|                                          |              |         |         |                   |
|                                          |              |         |         |                   |
|                                          |              |         |         |                   |
| <i>Totale inkomsten en uitgaven</i>      |              |         |         |                   |

## Resultatenrekening Josephs bouw- bedrijf (maandag–zaterdag)

### Inkomen

*Totale inkomsten*

### Uitgaven

*Totale kosten*

### Winst (of verlies)

**Bespreking:** Wat bent u aan de hand van de resultatenrekening over Josephs bedrijf te weten gekomen?

Zelfstandige ondernemers over de hele wereld vertrouwen op de kracht van deze formulieren. Houd u een staat van baten en lasten en een resultatenrekening bij? Zo ja, wat hebt u eraan?

**Oefenen:** Als u nog geen boekhouding bijhoudt, neem dan de bovenstaande staat van baten en lasten en resultatenrekening over in uw notitieblok.

**Lees:** Leg elke dag uw inkomsten en uitgaven vast, en stel aan het eind van de week een resultatenrekening op. Blijf dat elke dag en week doen terwijl uw bedrijf groeit. U hebt die bedrijfsformulieren nodig voor de groepsbijeenkomsten in week 7 en 8.

**Bekijken:** Zie hoe het bijhouden van de boekhouding Vangelis hielp met de groei van zijn bedrijf. Bekijk het succesverhaal 'Vangelis: straatgoochelaar'. (Geen video? Lees dan verder.)

#### 4: Hoe kan ik bepalen of mijn bedrijf winstgevend is?

##### Staat van baten en lasten van maandag–zaterdag

| Datum                               | Omschrijving      | Uitgave       | Inkomen      | Saldo      |
|-------------------------------------|-------------------|---------------|--------------|------------|
| <b>Beginsaldo van het bedrijf</b>   |                   |               |              | 3.000 euro |
| 21                                  | Aanbetaling       |               | 1 2.000 euro | 5.000 euro |
| 22                                  | Materiaal         | 2 -1.500 euro |              | 3.500 euro |
| 25                                  | Materiaal         | 3 -1.000 euro |              | 2.500 euro |
| 26                                  | Salaris werknemer | 4 -500 euro   |              | 2.000 euro |
| 26                                  | Laatste betaling  |               | 5 2.000 euro | 4.000 euro |
|                                     |                   |               |              |            |
|                                     |                   |               |              |            |
|                                     |                   |               |              |            |
|                                     |                   |               |              |            |
|                                     |                   |               |              |            |
|                                     |                   |               |              |            |
|                                     |                   |               |              |            |
| <b>Totale inkomsten en uitgaven</b> |                   |               |              | 4.000 euro |

##### Resultatenrekening Josephs bouwbedrijf (maandag–zaterdag)

###### Inkomen

|                         |                   |
|-------------------------|-------------------|
| Aanbetaling             | 2.000 euro        |
| Laatste betaling        | 2.000 euro        |
|                         |                   |
| <b>Totale inkomsten</b> | <b>4.000 euro</b> |

###### Uitgaven

|                      |                    |
|----------------------|--------------------|
| Materiaal            | -2.500 euro        |
| Salaris werknemer    | -500 euro          |
|                      |                    |
| <b>Totale kosten</b> | <b>-3.000 euro</b> |

|                           |                   |
|---------------------------|-------------------|
| <b>Winst (of verlies)</b> | <b>1.000 euro</b> |
|---------------------------|-------------------|

Als de klus is afgemaakt, zet Joseph deze bedragen in een resultatenrekening om te zien hoeveel hij heeft verdiend.

Joseph berekent zijn nieuwe saldo terwijl hij elke transactie noteert.

- 1 Op maandag krijgt Joseph een aanbetaling, dus wordt dat bedrag in de kolom met inkomsten genoteerd.
- 2 Op dinsdag wordt het bedrag dat Joseph aan materiaal uitgeeft in de kolom met uitgaven genoteerd.
- 3 Op woensdag en donderdag werkt Joseph aan het project.
- 3 Op vrijdag wordt het bedrag dat Joseph voor materiaal uitgeeft in de kolom met uitgaven genoteerd.
- 5 Op zaterdag wordt het bedrag dat Joseph aan salaris uitbetaalt in de kolom met uitgaven genoteerd. Het bedrag dat hij ontvangt als de klus is afgemaakt, wordt in de kolom met inkomsten genoteerd.



# NADENKEN

## WAT MOET IK DOEN OM BETER TE WORDEN?

**Tijd:** Zet de timer op tien minuten voor het gedeelte Nadenken.

**Oefenen:** Lees de tekst aan de rechterkant of denk aan een andere tekst. Denk rustig na over wat u leert. Noteer hieronder of in uw notitieblok eventuele indrukken.

---

---

---

---

---

Aan welk idee zult u deze week het meest hebben? Gebruik dit idee deze week als uw bedrijfsdoel.

Voeg uw wekelijkse bedrijfsdoel toe aan uw toezeggingen op de volgende pagina.

**Bespreking:** Is er iemand die iets wil vertellen over zijn of haar wekelijkse bedrijfsdoel of over andere indrukken?

*'Ik onderwijs u en leer u de weg die u moet gaan; ik geef raad, mijn oog is op u.'*

**PSALMEN 32:8**



# TOEZEGGEN

## HOE MAAK IK DAGELIJKS VOORUITGANG?

**Tijd:** Zet de timer op tien minuten voor het gedeelte Toezeggen.

**Oefenen:** Kies uw buddy. Besluit wanneer en hoe u contact met elkaar opneemt.

---

*Naam buddy*

---

*Contactgegevens*

**Lees elke toezegging aan uw buddy voor. Beloof om u aan uw toezeggingen te houden! Zet hieronder uw handtekening.**

### MIJN TOEZEGGINGEN

**Ik ga elke dag een staat van baten en lasten gebruiken.**

**Ik ga aan het eind van de week een resultatenrekening opstellen.**

Ik ga mijn wekelijkse bedrijfsdoel bereiken: \_\_\_\_\_

Ik ga het beginsel in *Mijn fundament* van vandaag oefenen en met familieleden bespreken.

Ik ga geld sparen — ook al is het maar een beetje.

Ik ga verslag uitbrengen aan mijn buddy.

---

*Mijn handtekening*

---

*Handtekening buddy*

### HOE BRENG IK VERSLAG UIT VAN MIJN VOORUITGANG?

**Oefenen:** Gebruik vóór de volgende bijeenkomst dit schema met toezeggingen om uw vooruitgang vast te leggen. In de onderstaande vakjes zet u 'ja', 'nee' of het aantal keren dat u zich aan de toezegging hebt gehouden.

| <i>Heb staat van baten en lasten gebruikt (noteer aantal dagen)</i> | <i>Heb resultatenrekening opgesteld (ja/nee)</i> | <i>Heb wekelijkse bedrijfsdoel bereikt (ja/nee)</i> | <i>Heb een fundamenteel beginsel geoefend en met familieleden besproken (ja/nee)</i> | <i>Heb geld gespaard (ja/nee)</i> | <i>Heb verslag uitgebracht aan buddy (ja/nee)</i> |
|---------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------------------|
|                                                                     |                                                  |                                                     |                                                                                      |                                   |                                                   |

**Lees:** Vergeet ook niet uw persoonlijke uitgaven op de achterkant van het boekje *Mijn pad naar zelfredzaamheid* bij te houden.

**Lees:** Kies iemand om volgende week het onderwerp *Mijn fundament* te begeleiden. (Weet u niet hoe u een onderwerp uit *Mijn fundament* moet begeleiden? Lees pagina 11 en de binnenkant van de voorkant.)

Vraag iemand om een slotgebed uit te spreken.

#### **Feedback is welkom**

Gelieve uw ideeën, feedback, suggesties en ervaringen naar [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org) te sturen.

# Informatiebronnen

## GEEN IDEE!

Kies welke rol u wilt spelen en beeld het volgende uit.

### Deel 1

**MAXWELL:** Daniel, ik kom mijn geld ophalen voor het werk dat ik afgelopen woensdag heb gedaan.

**DANIEL:** Heb ik je daar niet al voor betaald? Ik weet zeker dat ik je betaald heb.

**MAXWELL:** Nee, dat heb je niet. De andere persoon waar ik voor werk

schrijft het altijd op. Heb je nergens genoteerd dat je me betaald hebt?

**DANIEL:** Nee, maar volgens mij heb ik dat wel gedaan.

**MAXWELL:** Hoe kun je dat weten als je het nergens hebt genoteerd?

**Daniel:** Ik denk het gewoon. ... Ik weet het niet.

### Deel 2

**JAMES:** Daniel, leuk om je weer te zien. Hoe gaan de zaken?

**DANIEL:** Ik heb het druk.

**JAMES:** Druk is goed. Maak je winst?

**DANIEL:** Ja... ik denk van wel.

**JAMES:** Je denkt van wel? Wat bedoel je?

**DANIEL:** Nou, ik leg eigenlijk niets vast. Ik heb het te druk met het maken van meubels. Ik probeer alles te onthouden en hoop dat het goed gaat.

**JAMES:** Echt waar? Je noteert je inkomsten en uitgaven niet? En je berekent niet of je winst of verlies maakt?

**DANIEL:** Nee. Ik ben geen boekhouder. Ik maak meubels.

**JAMES:** Elk bedrijf moet een boekhouding bijhouden. Dat is de enige manier om te weten of het bedrijf al dan niet goed loopt. Goed, ik zal het je opnieuw vragen. Maak je winst?

**DANIEL:** Uh... Ik weet het niet.

**JAMES:** Verdien je deze maand meer of minder dan vorige maand?

**DANIEL:** Ik weet het niet.

**JAMES:** Volg alsjeblieft mijn advies op en zorg voor een goede boekhouding zodat je het wel weet.

**Terug naar pagina 48**

### EEN WEEK BIJ HET MEUBELBEDRIJF VAN DANIEL

**Lees:** Lees het volgende voorbeeld van Daniels meubelbedrijf.

Na wat onderzoek te hebben verricht door met concurrenten en klanten te praten is Daniel tot de conclusie gekomen dat (1) mensen liever geen metalen meubels willen hebben omdat ze in de zomer heet worden, (2) metalen meubels moeilijker te maken zijn, en (3) metaal duurder is dan hout. Hij besloot om houten meubels te maken en geen metalen.

Zijn klanten zijn gek op zijn meubels! Hij verkoopt veel houten meubels en denkt dat zijn bedrijf goed loopt.

|                  |                                                                      |
|------------------|----------------------------------------------------------------------|
| <b>Maandag</b>   | 4 stoelen verkocht voor 50 euro per stuk. 100 euro aan huur betaald. |
| <b>Dinsdag</b>   | 500 euro aan een medewerker uitbetaald.                              |
| <b>Woensdag</b>  | een tafel en stoelen voor 400 euro verkocht.                         |
| <b>Donderdag</b> | een slaapkamerameublement voor 1.000 euro verkocht.                  |
| <b>Vrijdag</b>   | 1.500 euro aan materiaal uitgegeven.                                 |
| <b>Zaterdag</b>  | een tafel voor 400 euro verkocht.                                    |

[Terug naar pagina 49](#)

## NOTEN



# 5

*Hoe houd ik het  
geld van de zaak  
en het gezin  
gescheiden?*

---

**Mijn bedrijf beginnen  
en uitbreiden**

# VOOR BEGELEIDERS

## Op de dag van de bijeenkomst:

- Sms of bel alle groepsleden. Vraag de groepsleden tien minuten eerder te komen en verslag uit te brengen over hun toezeggingen.
- Bereid het materiaal van de bijeenkomst voor.

## 30 minuten vóór de bijeenkomst:

- Zet de stoelen rond een tafel neer zodat iedereen dicht bij elkaar kan zitten.
- Zet dit schema met toezeggingen op het bord, met de naam van de groepsleden (zie het onderstaande voorbeeld).

| Naam<br>groepslid | Heeft staat<br>van baten<br>en lasten<br>gebruikt<br>(noteer<br>aantal<br>dagen) | Heb<br>resultatenrekening<br>opgesteld<br>(ja/nee) | Heb<br>wekelijkse<br>bedrijfsdoel<br>bereikt<br>(ja/nee) | Heb een<br>fundamenteel<br>beginsel<br>geoefend<br>en met<br>familieleden<br>besproken<br>(ja/nee) | Heb geld<br>gespaard<br>(ja/nee) | Heb verslag<br>uitgebracht<br>aan buddy<br>(ja/nee) |
|-------------------|----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Gloria            | 6                                                                                | J                                                  | J                                                        | J                                                                                                  | J                                | J                                                   |
|                   |                                                                                  |                                                    |                                                          |                                                                                                    |                                  |                                                     |
|                   |                                                                                  |                                                    |                                                          |                                                                                                    |                                  |                                                     |

## 10 minuten vóór de vergadering:

- Begroet de aanwezigen hartelijk als ze binnenkomen.
- Wanneer de groepsleden binnenkomen, vraagt u ze om het schema met toezeggingen op het bord in te vullen. Herinner ze eraan om pagina 197 open te slaan en hun vooruitgang naar certificatie bij te werken.
- Vraag iemand om de tijd bij te houden.

## Wanneer u begint:

- Vraag de aanwezigen om hun telefoon en andere apparatuur uit te zetten.
- Begin met een openingsgebed (en eventueel een lofzang).
- Vraag degenen die later aankomen om hun telefoon uit te zetten en het schema met toezeggingen op het bord in te vullen terwijl de klas verder gaat met de bespreking.
- Zet de timer op twintig minuten voor *Mijn fundament*.
- Vul beginsel 5 in *Mijn fundament* in. Pak dan dit werkboek er weer bij en ga op de volgende pagina verder met lezen.



# VERSLAG UITBRENGEN

## HEB IK ME AAN MIJN TOEZEGGINGEN GEHOUDEN?

**Tijd:** Zet de timer op twintig minuten voor het gedeelte Verslag uitbrengen.

**Lezen:** Laten we verslag uitbrengen over onze toezeggingen. Wie zich aan alle toezeggingen heeft gehouden, gelieve op te staan. (Applaudiseer voor iedereen die zich aan alle toezeggingen heeft gehouden.)

Sta nu allemaal op. Laten we samen ons thema opzeggen:

**‘En het is mijn bedoeling voor mijn heiligen te zorgen, want alle dingen zijn van Mij.’**

*Leer en Verbonden 104:15*

**Met geloof in de Heer werken we samen om zelfredzaam te worden.**

**Lezen:** Laten we gaan zitten.

**Bespreking:** Wat kwam u te weten toen u een staat van baten en lasten bijhield? Wat heeft uw bedrijf daaraan?

Wat kwam u te weten toen u een resultatenrekening van uw bedrijf opstelde? Wat heeft uw bedrijf daaraan?

Wat kwam u te weten toen u aan uw wekelijkse bedrijfsdoel werkte?

*Noteer in uw notitieblok wat u van het nakomen van uw toezeggingen hebt geleerd.*



# LEREN

## HOE KAN IK ZOWEL VOOR MIJN BEDRIJF ALS MIJN GEZIN ZORGEN?

**Tijd:** Zet de timer op zestig minuten voor het gedeelte Leren.

**Lees:** We hadden een boekhouding moeten bijhouden van al het geld dat het bedrijf inkomt en uitgaat. Dat is geweldig! Maar wat gebeurt er als we geld voor onszelf of ons gezin nodig hebben?

**Bekijk:** 'Dood de kippen niet: deel 1' (Geen video? Lees pagina 76.)

**Bespreking:** Maria's broer wil dat ze hem geld uit haar bedrijf geeft. En zij wil graag helpen. Maar dat schaadt haar bedrijf en daardoor kan het zelfs ten onder gaan. En ze heeft zich eraan toegewijd om zelfredzaam te worden. Wat moet Maria doen?

**Lees:** VRAAG VAN DE WEEK — Hoe houd ik het geld van de zaak en mijn gezin gescheiden?

ACTIES VAN DE WEEK — Ik heb aparte rekeningen en houd een aparte boekhouding bij van mijn bedrijf en mijn gezin, en ik betaal mezelf een salaris.

Gedurende deze bijeenkomst leren we vaardigheden waarmee we deze vraag kunnen beantwoorden en actie kunnen ondernemen.

Gedurende de week zetten we de nodige stappen om het geld van het bedrijf en het gezin te scheiden. Dat zal een grote zegen voor ons en ons gezin zijn! Laten we het gedeelte Zakelijk succes in het Overzicht zakelijk succes doorlezen.



### WAAROM MOET IK HET GELD VAN DE ZAAK EN HET GEZIN GESCEIDEN HOUDEN?

**Bekijk:** 'Dood de kippen niet: deel 2' (Geen video? Lees pagina 77.)

**Bespreking:** Waarom is het volgens deze video zo belangrijk om het geld van de zaak en het gezin apart te houden en jezelf een salaris te betalen?

**Lees:** Een zelfstandig ondernemer is zowel eigenaar als medewerker. Dat kan enkele interessante vragen oproepen.

We weten dat we enorm gezegend zullen worden als we tiende betalen. Als we het geld van de zaak en ons eigen geld gescheiden houden, is het eenvoudiger om uit te rekenen hoeveel tiende we moeten betalen.

Onthoud deze stappen:

1. Houd geld van de zaak en eigen geld op aparte rekeningen of locaties.
2. We betalen tiende over ons persoonlijke inkomen (salaris of provisie) dat we uit het bedrijf betaald krijgen.
3. Over geld dat in het bedrijf blijft, wordt geen tiende betaald. Het geld in het bedrijf wordt gebruikt om te betalen voor zakelijke kosten, salarissen en groei.

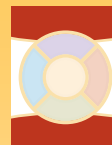
**Bespreking:** En als vrienden of familieleden geld nodig hebben, zoals de broer van Maria?

Laat iemand de gelijkenis van de tien maagden voorlezen of samenvatten (zie Mattheüs 25:1-13). Zijn er momenten waarop we niet helpen als iemand om hulp vraagt?

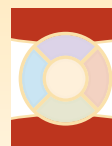
**Bekijk:** 'Dood de kippen niet: deel 3' (Geen video? Lees pagina 78.)

**Bespreking:** Nam Maria de juiste beslissing?

**Lees:** Succesvolle ondernemers stelen niet van hun eigen bedrijf.



*Succesvolle ondernemers betalen eerst tiende.*



*Succesvolle ondernemers stelen niet van hun eigen bedrijf.*



### HOE HOUD IK EEN APARTE BOEKHOUDING BIJ?

**Lees:** Hoe houden we geld van het bedrijf en persoonlijk geld gescheiden? Door een aparte boekhouding bij te houden! Maria houdt dagelijks bij hoeveel geld er binnenkomt en hoeveel geld er uitgaat. Ze houdt ook bij hoeveel geld haar gezin binnenkrijgt en hoeveel geld ze uitgeeft. Dergelijke verslagen worden een 'staat van baten en lasten' genoemd. Ze houdt twee volledig afzonderlijke verslagen bij — één voor het bedrijf en één voor zichzelf.

Geldverstrekkers willen meestal een staat van baten en lasten zien voordat ze geld uitlenen. Als we de boekhouding nauwkeurig bijhouden, zijn we voorbereid als we geld voor ons bedrijf willen lenen.

**Oefenen:** Kijk naar dit voorbeeld van haar staat van baten en lasten. Op 16 augustus (de dag dat haar broer haar om geld vroeg) had Maria 3.200 euro op haar zakelijke bankrekening staan.

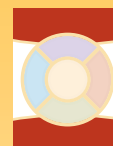
#### Maria's **ZAKELIJKE** inkomsten en uitgaven: 14–20 augustus

| Datum                          | Omschrijving    | Uitgave       | Inkomen  | Saldo      |
|--------------------------------|-----------------|---------------|----------|------------|
| Maria's <b>zakelijke</b> saldo |                 |               |          | 2.600 euro |
| 14 augustus                    | Voer gekocht    | -300 euro     |          | 2.300 euro |
| 15 augustus                    | Verkoop eieren  |               | 500 euro | 2.800 euro |
| 16 augustus                    | Verkoop eieren  |               | 400 euro | 3.200 euro |
| 17 augustus                    | Maria's salaris | (-3.000 euro) |          | 200 euro   |
| 18 augustus                    | Verkoop eieren  |               | 600 euro | 800 euro   |
| 19 augustus                    | Voer gekocht    | -600 euro     |          | 200 euro   |
| 20 augustus                    | Verkoop eieren  |               | 700 euro | 900 euro   |
|                                |                 |               |          |            |

- Bespreking:** Wat zou er met Maria's bedrijfsgeld gebeuren als ze haar broer 1.000 euro zou geven? Zou ze dan de volgende dag haar eigen salaris van 3.000 euro kunnen uitbetalen?
- Zou Maria zich schuldig moeten voelen als ze geen geld uit haar bedrijf aan een familielid in nood geeft?
- Kijk naar haar zakelijke en persoonlijke boekhouding en zoek de regels op met haar salaris. Ziet u dat haar salaris een kostenpost voor haar bedrijf en een inkomstenpost voor haar persoonlijk is?
- Lees:** Zoals we eerder hebben geleerd, is het juist dat Maria tiende over haar persoonlijke inkomen betaalt.

### Salaris of provisie?

*Als er niet voldoende geld in Maria's bedrijf is om haar een vast salaris te betalen, kan ze zichzelf provisie over haar verkopen betalen.*



*Succesvolle ondernemers houden dagelijks de boekhouding bij.*

### Maria's **PERSOONLIJKE** inkomsten en uitgaven: 14–20 augustus

| Datum                             | Omschrijving       | Uitgave              | Inkomen      | Saldo      |
|-----------------------------------|--------------------|----------------------|--------------|------------|
| Maria's <b>persoonlijke</b> saldo |                    |                      |              | 600 euro   |
| 14 augustus                       | Voedsel            | -100 euro            |              | 500 euro   |
| <del>15 augustus</del>            | <del>Kleding</del> | <del>-200 euro</del> |              | 300 euro   |
| 16 augustus                       | Buskaart           | <del>-200 euro</del> |              | 100 euro   |
| 17 augustus                       | Salaris            |                      | (3.000 euro) | 3.100 euro |
| 17 augustus                       | Tiende             | -300 euro            |              | 2.800 euro |
| 19 augustus                       | Voedsel            | -1.500 euro          |              | 1.300 euro |
| 20 augustus                       | Huur               | -600 euro            |              | 700 euro   |
|                                   |                    |                      |              |            |

### HOE HOUD IK MIJN GELD GESCHEIDEN?

**Lees:** Laten we oefenen om ons zakelijke en persoonlijke geld gescheiden te houden. Stel u voor dat u een bedrijf hebt dat drinkwater verkoopt.

**Bekijk:** 'Uw waterbedrijf' (Geen video? Ga gewoon verder.)

**Oefenen:** Volg de volgende vijf stappen, en gebruik de formulieren op de volgende pagina om onderscheid tussen uw zakelijke en persoonlijke geld te maken.

1. Kijk elke dag van de week naar de persoonlijke en zakelijke inkomsten en uitgaven.
2. Leg al uw zakelijke geld vast in een staat van baten en lasten.
3. Leg al uw persoonlijke geld vast in een staat van baten en lasten.
4. Stel aan de hand van uw zakelijke staat van baten en lasten een resultatenrekening op.
5. Stel aan de hand van uw persoonlijke staat van baten en lasten een resultatenrekening op.

Controleer uw werk aan de hand van de antwoorden op pagina 79.

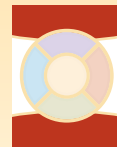
**Bespreking:** Wat hebt u van deze oefening geleerd? Als u fouten maakt, begrijpt u dan waarom? Wie het goed begrijpen, kunnen anderen helpen die nog geen duidelijk begrip hebben.

**Lees:** Succesvolle zelfstandige ondernemers houden dagelijks hun boekhouding bij en gebruiken die om verstandige bedrijfsbeslissingen te nemen.

Hoewel Maria het niet leuk vindt om de boekhouding bij te houden, houdt ze dagelijks een afzonderlijke boekhouding bij van haar zakelijke en persoonlijke financiën. Dat is een verstandige manier van zaken doen!

Ze weet ook dat als ze ooit een lening nodig heeft, geldverstrekkers haar dagelijkse boekhouding willen zien.

**Bekijk:** Kijk hoe Daniel aan de hand van zelfredzaamheidsbeginselen, zoals een boekhouding, zijn bedrijf uitbreidde. Bekijk het succesverhaal 'Daniel & Christiana: winkel'. (Geen video? Ga verder naar de volgende pagina.)



*Succesvolle ondernemers houden hun zakelijke en persoonlijke geld gescheiden.*

## 5: Hoe houd ik het geld van de zaak en het gezin gescheiden?

**Maandag 2/9** 100 flessen verkocht voor 10 euro per stuk. Voedsel voor ons gezin gekocht voor 300 euro.

**Dinsdag 3/9** 800 euro aan zakelijke goederen uitgegeven. 30 flessen verkocht voor 10 euro per stuk.

**Woensdag 4/9** 500 euro aan schoolgeld betaald. Uw eigen salaris van 1.000 euro uitbetaald. 100 euro aan tiende betaald.

**Donderdag 5/9** 500 euro voor persoonlijke huur betaald. 10 blokken ijs verkocht voor 10 euro per stuk.

**Vrijdag 6/9** 100 flessen verkocht voor 10 per stuk. 200 euro aan bedrijfskosten betaald.

**Zaterdag 7/9** 20 flessen verkocht voor 10 euro per stuk. Nieuwe kleren gekocht voor 100 euro.

### Mijn ZAKELIJKE inkomsten en uitgaven: 2/9-7/9

| Datum                        | Omschrijving | Uitgave | Inko-<br>men | Saldo      |
|------------------------------|--------------|---------|--------------|------------|
| <b>Zakelijke</b> contanten   |              |         |              | 1.000 euro |
|                              |              |         |              |            |
|                              |              |         |              |            |
|                              |              |         |              |            |
|                              |              |         |              |            |
|                              |              |         |              |            |
|                              |              |         |              |            |
|                              |              |         |              |            |
|                              |              |         |              |            |
|                              |              |         |              |            |
| Totale uitgaven en inkomsten |              |         |              |            |

### Mijn ZAKELIJKE resultatenrekening (2/9-7/9)

#### Inkomen

Verkoop waterflessen

Verkoop ijsblokken

Totale bedrijfsinkomsten

#### Uitgaven

Voorraden

Bedrijfskosten

Salaris

Totale bedrijfskosten

#### Bedrijfswinst (of -verlies)

(Inkomsten – uitgaven = )

### Mijn PERSOONLIJKE inkomsten en uitgaven: 2/9-7/9

| Datum                        | Omschrijving | Uitgave | Inko-<br>men | Saldo      |
|------------------------------|--------------|---------|--------------|------------|
| <b>Persoonlijk</b> saldo     |              |         |              | 1.000 euro |
|                              |              |         |              |            |
|                              |              |         |              |            |
|                              |              |         |              |            |
|                              |              |         |              |            |
|                              |              |         |              |            |
|                              |              |         |              |            |
|                              |              |         |              |            |
|                              |              |         |              |            |
|                              |              |         |              |            |
| Totale uitgaven en inkomsten |              |         |              |            |

### Mijn PERSOONLIJKE resultatenrekening: 2/9-7/9

#### Inkomen

Salaris

Totale persoonlijke inkomsten

#### Uitgaven

Tiende

Huur

Voedsel

Overige

Totale persoonlijke uitgaven

#### Persoonlijke winst (of verlies)

(Inkomsten – uitgaven = )

## 5: Hoe houd ik het geld van de zaak en het gezin gescheiden?

**Lees:** We hebben vandaag enkele belangrijke vaardigheden geleerd waarmee we succes kunnen boeken. Laten we deze week hard werken om van deze vaardigheden gewoonten te maken. Laten we zakelijke en persoonlijke gelden gescheiden houden.

**Bespreking:** Door wie of wat wordt het soms moeilijk gemaakt om dagelijks een afzonderlijke boekhouding bij te houden? U kunt een plan maken om het gemakkelijker te maken. U kunt het bijvoorbeeld elke dag op hetzelfde tijdstip doen. U kunt de boekhouding op een vaste plek bewaren. U kunt uzelf er steeds aan herinneren. Noteer uw plan hieronder.

---

---

---

### HOE PRESENTEER IK MIJN BEDRIJF?

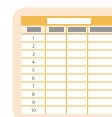
**Lees:** Volgende week presenteren we ons bedrijf aan de groep. We moeten in staat zijn om ons bedrijf aan anderen te beschrijven. We willen ideeën voor ons bedrijf horen.

**Lees:** Volg deze instructies of presenteer ze op een manier die bij u past.

#### MIJN BEDRIJF IN DRIE MINUTEN — INSTRUCTIES

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Deel 1</b> | Beschrijf uw bedrijf <b>in minder dan één minuut</b> .                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Deel 2</b> | Beschrijf <b>in minder dan één minuut</b> hoe het beantwoorden van de volgende vragen aan uw bedrijf heeft bijgedragen.<br>1. Wat willen mensen kopen?<br>2. Hoe kan ik verkopen?<br>3. Hoe beheers ik mijn kosten?<br>4. Hoe verhoog ik mijn winst?<br>5. Hoe run ik mijn bedrijf? |
| <b>Deel 3</b> | Beschrijf <b>in minder dan één minuut</b> wat u gaat doen om uw bedrijf te verbeteren.                                                                                                                                                                                              |

**Lees:** Denk gedurende de week na over wat u wilt vertellen. Beschrijf uw bedrijf in uw notitieblok. Als u wilt, kunt u uw presentatie aan familieleden of vrienden geven om te oefenen. Kom volgende week voorbereid om uw bedrijf te presenteren.





# NADENKEN

## WAT MOET IK DOEN OM BETER TE WORDEN?

**Tijd:** Zet de timer op tien minuten voor het gedeelte Nadenken.

**Oefenen:** Lees de tekst aan de rechterkant of denk aan een andere tekst. Denk rustig na over wat u leert. Noteer hieronder of in uw notitieblok eventuele indrukken.

---

---

---

---

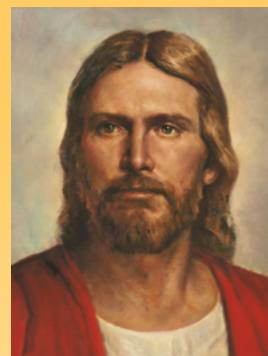
---

---

Aan welk idee zult u deze week het meest hebben? Gebruik dit idee deze week als uw bedrijfsdoel.

Voeg uw wekelijkse bedrijfsdoel toe aan uw toezeggingen op de volgende pagina.

**Bespreking:** Is er iemand die iets wil vertellen over zijn of haar wekelijkse bedrijfsdoel of over andere indrukken?



*'Nadert tot Mij en  
Ik zal tot u naderen;  
zoekt Mij naartig en  
gij zult Mij vinden;  
vraagt en gij zult ont-  
vangen; klopt en u zal  
worden opengedaan.'*

**LEER EN VERBONDEN**  
**88:63**



# TOEZEGGEN

## HOE KAN IK DAGELIJKS VOORUITGANG MAKEN?

**Tijd:** Zet de timer op tien minuten voor het gedeelte Toezeggen.

**Oefenen:** Kies uw buddy. Besluit wanneer en hoe u contact met elkaar opneemt.

---

*Naam buddy*

---

*Contactgegevens*

**Lees elke toezegging aan uw buddy voor. Beloof om u aan uw toezeggingen te houden! Zet hieronder uw handtekening.**

### MIJN TOEZEGGINGEN

**Ik ga een afzonderlijke boekhouding voor zakelijke en persoonlijke gelden bijhouden.**

**Ik betaal mezelf geregeld een salaris of provisie en houd dat persoonlijke geld gescheiden van mijn zakelijke geld.**

**Ik bereid een presentatie van drie minuten voor over mijn bedrijf.**

Ik ga mijn wekelijkse bedrijfsdoel bereiken: \_\_\_\_\_

Ik ga het beginsel in *Mijn fundament* van vandaag oefenen en met familieleden bespreken.

Ik ga geld sparen — ook al is het maar een beetje.

Ik ga verslag uitbrengen aan mijn buddy.

---

*Mijn handtekening*

---

*Handtekening buddy*

### HOE BRENG IK VERSLAG UIT VAN MIJN VOORUITGANG?

**Oefenen:** Gebruik vóór de volgende bijeenkomst dit schema met toezeggingen om uw vooruitgang vast te leggen. In de onderstaande vakjes zet u 'ja', 'nee' of het aantal keren dat u zich aan de toezegging hebt gehouden.

| <i>Ik houd een afzonderlijke boekhouding bij (ja/nee)</i> | <i>Ik betaal mezelf een salaris dat gescheiden van mijn bedrijf is (ja/nee)</i> | <i>Ik heb mijn bedrijfspresentatie voorbereid (ja/nee)</i> | <i>Heb wekelijkse bedrijfsdoel bereikt (ja/nee)</i> | <i>Heb een fundamenteel beginsel geoefend en met familieleden besproken (ja/nee)</i> | <i>Heb geld gespaard (ja/nee)</i> | <i>Heb verslag uitgebracht aan buddy (ja/nee)</i> |
|-----------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------------------|
|                                                           |                                                                                 |                                                            |                                                     |                                                                                      |                                   |                                                   |

**Lees:** In onze volgende bijeenkomst doen we opnieuw onze zelfbeoordeling om te bepalen of we zelfredzamer worden. We nemen ons boekje *Mijn pad naar zelfredzaamheid* mee.

**Lees:** Kies iemand om volgende week het onderwerp *Mijn fundament* te begeleiden. (Weet u niet hoe u een onderwerp uit *Mijn fundament* moet begeleiden? Lees pagina 11 en de binnenkant van de voorkant.)

Vraag iemand om een slotgebed uit te spreken.

#### **Feedback is welkom**

Gelieve uw ideeën, feedback, suggesties en ervaringen naar [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org) te sturen.

#### **Noot aan begeleider:**

Neem volgende week vijf extra exemplaren van *Mijn pad naar zelfredzaamheid* mee.

# Informatiebronnen

## DOOD DE KIPPEN NIET: DEEL I

Kies welke rol u wilt spelen en beeld het volgende uit.

**CONTEXT:** Maria heeft verscheidene kippen en voorziet in het onderhoud van haar gezin door eieren aan plaatselijke winkels en restaurants te verkopen. Mateo, Maria's broer, komt op bezoek.

**MATEO:** Maria!

**MARIA:** Hallo Mateo. Hoe gaat het?

**MATEO:** Alles gaat goed. Allemachtig! Wat een hoop eieren. Je bedrijfje loopt goed!

**MARIA:** Ja, en daar ben ik heel dankbaar voor. Ik gebruik de beginselen die ik in mijn groep voor zelfstandige ondernemers heb geleerd. Ik hou me aan al mijn toezeggingen en het gaat goed! De Heer zegent

ons echt. Al het harde werk werpt zijn vruchten af.

**MATEO:** Dat is geweldig. Misschien moet ik ook lid van zo'n groep worden. Maar ik heb ook goed nieuws! Ik heb een flat voor ons gezin gevonden! Dan hebben we eindelijk stromend water — en een raam! Maat ik heb momenteel niet genoeg geld. Ik heb 1.000 euro nodig om daarnaartoe te verhuizen. En ik wil die kans niet voorbij laten gaan, Maria. Het is een ideale woning voor ons. Kun jij me helpen?

**MARIA:** Mateo, ik wil je best helpen, en ik zou je de 1.000 euro kunnen geven, maar dan moet ik mijn kippen verkopen.

**Terug naar pagina 66**

### DOOD DE KIPPEN NIET: DEEL II

Lees om de beurt een van de volgende alinea's.

*Stel u voor dat u voor een hotel werkt. Zou u op elk willekeurig moment geld van het hotel kunnen gebruiken? Zou uw broer dat kunnen doen? Ze zouden hem in de gevangenis gooien!*

*Denk nu eens even aan uw bedrijf. Uw bedrijf moet groeien en bloeien zodat u het gebod kunt naleven om zelfredzaam te zijn. Uw bedrijf is een hulpmiddel dat de Heer kan gebruiken om u tot zegen te zijn. Als u succes hebt, kunt u veel anderen tot zegen zijn. Dus hoe beschermt u uw bedrijf zodat u succes kunt hebben? Zou u op elk willekeurig moment geld uit uw bedrijf kunnen halen voor persoonlijke behoeften? En uw broer of uw burens?*

*Hier gaat het om: u en uw bedrijf zijn verschillend! Er is een plek voor geld van de zaak en een plek voor uw eigen geld. U kunt afzonderlijke dozen of bankrekeningen gebruiken. U moet ook een afzonderlijke boekhouding voor uw bedrijf en u persoonlijk bijhouden: afzonderlijke locaties en een afzonderlijke administratie. Maar hoe kunt u dan geld uit uw bedrijf halen voor uw familie?*

*Nou, hoe zou dat gaan als u voor iemand anders werkte? Die persoon of dat bedrijf zou u een salaris betalen. Of als u verkoper was, zou dat bedrijf u provisie betalen. Uw salaris of provisie is dan uw inkomen — en daar zou u tiende over betalen. Dan gebruikt u de rest voor persoonlijke behoeften, zoals voedsel of kleding — of om uw broer te helpen.*

*Als zelfstandig ondernemer moet u zichzelf ook een salaris betalen — elke week een vast bedrag bijvoorbeeld. Als er niet voldoende geld in uw bedrijf is om u een vast bedrag te betalen, kunt u uzelf provisie betalen — een percentage van de verkopen. Hoe dan ook, het salaris of de provisie is uw persoonlijke inkomen. U betaalt tiende over dat inkomen. De rest kunt u gebruiken voor voedsel, huur, medicijnen en om te sparen.*

*Met deze eenvoudige stap — het geld van uw bedrijf en van u persoonlijk gescheiden houden — beschermt u uzelf en uw bedrijf. Uw bedrijf kan groeien en bloeien. Dan weet u ook hoeveel geld u van uw persoonlijke rekening kunt gebruiken of weggeven.*

**Terug naar pagina 67**

### DOOD DE KIPPEN NIET: DEEL III

Kies welke rol u wilt spelen en beeld het volgende uit.

**MARIA:** Mateo, als ik al mijn kippen verkoop, dan weet je wel wat er met mijn bedrijf gebeurt. Dan zou ik helemaal geen eieren meer kunnen verkopen. En dan gaat mijn bedrijf failliet. Hoe kan ik dan in het onderhoud van mijn gezin voorzien? Het spijt me. Maar ik hoop dat je begrijpt dat ik niet zomaar geld uit het bedrijf kan halen als ik dat nodig heb. Ik betaal mezelf een gewoon salaris. De rest is bestemd om het bedrijf gaande te houden en uit te breiden, zodat we volledig zelfredzaam kunnen zijn. We worden zelf-

redzaam zodat we ook anderen tot zegen kunnen zijn.

**MATEO:** Dat begrijp ik.

**MARIA:** Maar ik heb wel 200 euro op mijn spaarrekening staan die ik je kan geven, als je daar wat aan hebt.

**MATEO:** Dat zou geweldig zijn. Dank je wel, Maria.

**MARIA:** Graag gedaan. Ik ben blij dat ik je een beetje kan helpen.

**Terug naar pagina 67**

## UW WATERBEDRIJF: ANTWOORDEN

Maandag 2/9 ① 100 flessen verkocht voor 10 euro per stuk.

Dinsdag 3/9 ③ 800 euro aan zakelijke goederen uitgegeven.

Woensdag 4/9 ⑤ 500 euro aan schoolgeld betaald.

⑦ 100 euro aan tiende betaald.

Donderdag 5/9 ⑧ 500 euro voor persoonlijke huur betaald.

Vrijdag 6/9 ⑩ 100 flessen verkocht voor 10 euro per stuk.

Zaterdag 7/9 ⑫ 20 flessen verkocht voor 10 euro per stuk.

② Voedsel voor ons gezin gekocht voor 300 euro.

④ 30 flessen verkocht voor 10 euro per stuk.

⑥ Uw eigen salaris van 1.000 euro uitbetaald.

⑨ 10 blokken ijs verkocht voor 10 euro per stuk.

⑪ 200 euro aan bedrijfskosten betaald.

⑬ Nieuwe kleren gekocht voor 100 euro.

## Mijn ZAKELIJKE inkomsten en uitgaven: 2/9-7/9

| Datum                        | Omschrijving             | Uitgave     | Inkomsten  | Saldo      |
|------------------------------|--------------------------|-------------|------------|------------|
| <b>Zakelijke contanten</b>   |                          |             |            | 1.000 euro |
| 2/9                          | 100 flessen verkocht ①   |             | 1.000 euro | 2.000 euro |
| 3/9                          | Zakelijke goederen ③     | -800 euro   |            | 1.200 euro |
| 3/9                          | 30 flessen verkocht ④    |             | 300 euro   | 1.500 euro |
| 4/9                          | Salaris ⑥                | -1.000 euro |            | 500 euro   |
| 5/9                          | 10 ijsblokken verkocht ⑨ |             | 100 euro   | 600 euro   |
| 6/9                          | 100 flessen verkocht ⑩   |             | 1.000 euro | 1.600 euro |
| 6/9                          | Bedrijfskosten ⑪         | -200 euro   |            | 1.400 euro |
| 7/9                          | 20 flessen verkocht ⑫    |             | 200 euro   | 1.600 euro |
| Totale inkomsten en uitgaven |                          | 2.000 euro  | 2.600 euro | 1.600 euro |

## Mijn ZAKELIJKE resultatenrekening: 2/9-7/9

## Inkomsten

Verkoop waterflessen ① ④ ⑩ ⑫ 2.500 euro

Verkoop ijsblokken ⑨ 100 euro

Totale bedrijfsinkomsten 2.600 euro

## Uitgaven

Goederen ③ 800 euro

Bedrijfskosten ⑪ 200 euro

Salaris ⑥ 1.000 euro

Totale bedrijfskosten 2.000 euro

## Bedrijfswinst (of -verlies)

(Inkomsten – uitgaven = )

600 euro

## Mijn PERSOONLIJKE inkomsten en uitgaven: 2/9-7/9

| Datum                        | Omschrijving | Uitgave    | Inkomsten  | Saldo      |
|------------------------------|--------------|------------|------------|------------|
| <b>Persoonlijk saldo</b>     |              |            |            | 1.000 euro |
| 2/9                          | Voedsel ②    | -300 euro  |            | 700 euro   |
| 4/9                          | Schoolgeld ⑤ | -500 euro  |            | 200 euro   |
| 4/9                          | Salaris ⑥    |            | 1.000 euro | 1.200 euro |
| 4/9                          | Tiende ⑦     | -100 euro  |            | 1.100 euro |
| 5/9                          | Huur ⑧       | -500 euro  |            | 600 euro   |
| 7/9                          | Kleding ⑬    | -100 euro  |            | 500 euro   |
| Totale inkomsten en uitgaven |              | 1.500 euro | 1.000 euro | 500 euro   |

## Mijn PERSOONLIJKE resultatenrekening: 2/9-7/9

## Inkomsten

Salaris ⑥ 1.000 euro

Totale persoonlijke inkomsten 1.000 euro

## Uitgaven

Tiende ⑦ 100 euro

Huur ⑧ 500 euro

Voedsel ② 300 euro

Overige ⑤ ⑬ 600 euro

Totale persoonlijke uitgaven 1.500 euro

## Persoonlijke winst (of verlies)

(Inkomsten – uitgaven = )

-500 euro

## NOTEN



# 6

## *Hoe groeit mijn bedrijf?*

---

**Mijn bedrijf beginnen  
en uitbreiden**

# VOOR BEGELEIDERS

## Op de dag van de bijeenkomst:

- Sms of bel alle groepsleden. Vraag de groepsleden tien minuten eerder te komen en verslag uit te brengen over hun toezeggingen.
- Bereid het materiaal van de bijeenkomst voor.
- Neem vijf extra exemplaren mee van *Mijn pad naar zelfredzaamheid*.

**NIEUW!**

## 30 minuten vóór de bijeenkomst:

- Zet de stoelen rond een tafel neer zodat iedereen dicht bij elkaar kan zitten.
- Zet dit schema met toezeggingen op het bord, met de naam van de groepsleden (zie het onderstaande voorbeeld).

| Naam<br>groepslid | Ik houd een<br>afzonderlijke<br>boekhouding<br>bij<br>(ja/nee) | Ik betaal<br>mijzelf een<br>salaris dat<br>gescheiden<br>van mijn<br>bedrijf is<br>(ja/nee) | Heb<br>bedrijfspresentatie<br>voorbereid<br>(ja/nee) | Heb<br>wekelijkse<br>bedrijfsdoel<br>bereikt<br>(ja/nee) | Heb een<br>fundamenteel<br>beginsel<br>geoefend<br>en met<br>familieleden<br>besproken<br>(ja/nee) | Heb geld<br>gespaard<br>(ja/nee) | Heb verslag<br>uitgebracht<br>aan buddy<br>(ja/nee) |
|-------------------|----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Gloria            | J                                                              | J                                                                                           | J                                                    | J                                                        | J                                                                                                  | J                                | J                                                   |
|                   |                                                                |                                                                                             |                                                      |                                                          |                                                                                                    |                                  |                                                     |
|                   |                                                                |                                                                                             |                                                      |                                                          |                                                                                                    |                                  |                                                     |

## 10 minuten vóór de vergadering:

- Begroet de aanwezigen hartelijk als ze binnenkomen.
- Wanneer de groepsleden binnenkomen, vraagt u ze om het schema met toezeggingen op het bord in te vullen. Herinner ze eraan om pagina 197 open te slaan en hun vooruitgang naar certificatie bij te werken.
- Vraag iemand om de tijd bij te houden.

## Wanneer u begint:

- Vraag de aanwezigen om hun telefoon en andere apparatuur uit te zetten.
- Begin met een openingsgebed (en eventueel een lofzang).
- Vraag degenen die later aankomen om hun telefoon uit te zetten en het schema met toezeggingen op het bord in te vullen terwijl de klas verder gaat met de bespreking.
- Zet de timer op twintig minuten voor *Mijn fundament*.
- Vul beginsel 6 in *Mijn fundament* in. Pak dan dit werkboek er weer bij en ga op de volgende pagina verder met lezen.



# VERSLAG UITBRENGEN

## HEB IK ME AAN MIJN TOEZEGGINGEN GEHOUDEN?

**Tijd:** Zet de timer op twintig minuten voor het gedeelte Verslag uitbrengen.

**Lezen:** Laten we verslag uitbrengen over onze toezeggingen. Wie zich aan alle toezeggingen heeft gehouden, gelieve op te staan. (Applaudiseer voor iedereen die zich aan alle toezeggingen heeft gehouden.)

Sta nu allemaal op. Laten we samen ons thema opzeggen:

**‘En het is mijn bedoeling voor mijn heiligen te zorgen, want alle dingen zijn van Mij.’**

*Leer en Verbonden 104:15*

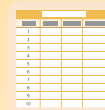
**Met geloof in de Heer werken we samen om zelfredzaam te worden.**

**Lezen:** Laten we gaan zitten.

**Bespreking:** Wat kwam u te weten toen u persoonlijke en zakelijke financiën gescheiden hield? Wat heeft uw bedrijf daaraan?

Wat kwam u te weten toen u uzelf een salaris uitbetaalde en dat gescheiden van uw bedrijf hield? Wat heeft uw bedrijf daaraan?

Wat kwam u te weten toen u aan uw wekelijkse bedrijfsdoel werkte?



*Noteer in uw notitieblok wat u van het nakomen van uw toezeggingen hebt geleerd.*



# LEREN

### HOE BESCHRIJF IK MIJN BEDRIJF?

**Lezen:** Vandaag geven we een presentatie over ons bedrijf. Als we ons bedrijf aan anderen beschrijven, ontdekken we dingen over ons bedrijf waardoor we verbeteringen kunnen aanbrengen. Wanneer we tijdens of na de presentaties ideeën hebben, laten we die dan in ons notitieblok noteren.

---

**Lezen:** VRAAG VAN DE WEEK — Hoe kan ik mijn bedrijf aan anderen uitleggen?

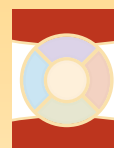
**ACTIE VAN DE WEEK —** Ik vraag anderen om ideeën om mijn bedrijf uit te breiden.

---

**Tijd:** Voor iedere persoon die een presentatie geeft, zet u de timer op drie minuten. Geef hem of haar een seintje als er nog een minuut over is.

**Lezen:** We luisteren nu naar de eerste presentatie. Wie gaat eerst? Vergeet niet dat u drie minuten voor de presentatie hebt, gevolgd door twee minuten voor een bespreking.

**Lezen:** Volg de instructies op de volgende pagina.



*Succesvolle ondernemers verbeteren elke dag iets.*

## MIJN BEDRIJF IN DRIE MINUTEN — INSTRUCTIES

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Deel 1</b> | Beschrijf uw bedrijf <b>in minder dan één minuut</b> .                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Deel 2</b> | <p>Beschrijf <b>in minder dan één minuut</b> hoe het beantwoorden van de volgende vragen aan uw bedrijf heeft bijgedragen.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Wat willen mensen kopen?</li> <li>2. Hoe kan ik verkopen?</li> <li>3. Hoe beheers ik mijn kosten?</li> <li>4. Hoe verhoog ik mijn winst?</li> <li>5. Hoe run ik mijn bedrijf?</li> </ol> |
| <b>Deel 3</b> | Beschrijf <b>in minder dan één minuut</b> wat u gaat doen om uw bedrijf te verbeteren.                                                                                                                                                                                                                                                                            |

**Tijd:** Zet de timer op twee minuten voor de bespreking.

**Bespreking:** Stel elkaar vragen. Overleg met elkaar. Draag bij aan de uitbreiding van het bedrijf van dit groepslid.

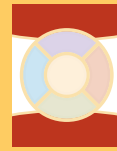
**Lezen:** Herhaal deze stappen voor elk groepslid totdat iedereen zijn of haar presentatie heeft gegeven.

### WAT HEB IK GELEERD?

- Bespreking:** Succesvolle ondernemers leren voortdurend. Wat hebt u van andere groepsleden geleerd waarmee u uw eigen bedrijf kunt verbeteren?
- Lezen:** In de volgende zes bijeenkomsten leren we hoe we ons bedrijf kunnen uitbreiden. Voor de volgende bijeenkomst nemen we een staat van baten en lasten en een resultatenrekening over de laatste twee weken mee.
- Als we nog geen eigen bedrijf hebben, helpen we anderen met hun staat van baten en lasten en hun resultatenrekening. Dat is een goede oefening voor ons.
- Bekijken:** Kijk hoe Felix aan de hand van zelfredzaamheidsbeginselen zijn bedrijf verbeterde. Bekijk 'Felix: koelkastonderdelen'. (Geen video? Ga gewoon verder.)

### WORD IK ZELFREDZAAM?

- Lezen:** Ons doel is stoffelijke en geestelijke zelfredzaamheid. Een succesvol bedrijf is daar slechts een onderdeel van.
- Bespreking:** Wat voor veranderingen hebt u in uw leven gezien door de beginselen uit *Mijn fundament* toe te passen en met anderen te bespreken?
- Oefenen:** Open uw boekje *Mijn pad naar zelfredzaamheid* en zoek een blanco zelfbeoordeling op (achterin). Volg de stappen.
- Als u daarmee klaar bent, neem dan drie minuten de tijd om over het volgende na te denken:
- Bent u nu meer bekend met uw uitgaven? Kunt u nu 'vaak' of 'altijd' op deze vragen antwoorden? Hebt u nu meer vertrouwen in het bedrag dat u als zelfredzaam inkomen hebt aangegeven? Bent u nu dichterbij het bereiken van uw zelfredzame inkomen? Wat kunt u doen om beter te worden?



*Succesvolle ondernemers leren voortdurend.*





# NADENKEN

## WAT MOET IK DOEN OM BETER TE WORDEN?

**Tijd:** Zet de timer op tien minuten voor het gedeelte Nadenken.

**Oefenen:** Lees de tekst aan de rechterkant of denk aan een andere tekst. Denk rustig na over wat u leert. Noteer hieronder of in uw notitieblok eventuele indrukken.

---

---

---

---

---

Aan welk idee zult u deze week het meest hebben? Gebruik dit idee deze week als uw bedrijfsdoel.

Voeg uw wekelijkse bedrijfsdoel toe aan uw toezeggingen op de volgende pagina.

**Bespreking:** Is er iemand die iets wil vertellen over zijn of haar wekelijkse bedrijfsdoel of over andere indrukken?

*'Zoekt ijverig, bidt altijd en weest gelovig, en alle dingen zullen voor uw welzijn samenwerken.'*

**LEER EN VERBONDEN**  
90:24



# TOEZEGGEN

## HOE KAN IK DAGELIJKS VOORUITGANG MAKEN?

**Tijd:** Zet de timer op tien minuten voor het gedeelte Toezeggen.

**Oefenen:** Kies uw buddy. Besluit wanneer en hoe u contact met elkaar opneemt.

---

*Naam buddy*

---

*Contactgegevens*

**Lees elke toezegging aan uw buddy voor. Beloof om u aan uw toezeggingen te houden! Zet hieronder uw handtekening.**

### MIJN TOEZEGGINGEN

**Ik neem mijn notitieblok met mijn staat van baten en lasten mee naar onze volgende bijeenkomst.**

Ik ga mijn wekelijkse bedrijfsdoel bereiken: \_\_\_\_\_

Ik ga het beginsel in *Mijn fundament* van vandaag oefenen en met familieleden bespreken.

Ik ga geld sparen — ook al is het maar een beetje.

Ik ga verslag uitbrengen aan mijn buddy.

---

*Mijn handtekening*

---

*Handtekening buddy*

## HOE BRENG IK VERSLAG UIT VAN MIJN VOORUITGANG?

**Oefenen:** Gebruik vóór de volgende bijeenkomst dit schema met toezeggingen om uw vooruitgang vast te leggen. In de onderstaande vakjes zet u 'ja', 'nee' of het aantal keren dat u zich aan de toezegging hebt gehouden.

| <i>Heb staat van baten en lasten meegenomen (ja/nee)</i> | <i>Heb wekelijkse bedrijfsdoel bereikt (ja/nee)</i> | <i>Heb een fundamenteel beginsel geoefend en met familieleden besproken (ja/nee)</i> | <i>Heb geld gespaard (ja/nee)</i> | <i>Heb verslag uitgebracht aan buddy (ja/nee)</i> |
|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------------------|
|                                                          |                                                     |                                                                                      |                                   |                                                   |

**Lezen:** Kies iemand om volgende week het onderwerp *Mijn fundament* te begeleiden. (Weet u niet hoe u een onderwerp uit *Mijn fundament* moet begeleiden? Lees pagina 11 en de binnenkant van de voorkant.)

Vraag iemand om een slotgebed uit te spreken.

### **Feedback is welkom**

Gelieve uw ideeën, feedback, suggesties en ervaringen naar [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org) te sturen.

# Informatiebronnen

## NOTEN

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.



# 7

## *Hoe kan ik mijn bedrijf uitbreiden?*

---

Mijn bedrijf beginnen  
en uitbreiden

# VOOR BEGELEIDERS

## Op de dag van de bijeenkomst:

- Sms of bel alle groepsleden. Vraag de groepsleden tien minuten eerder te komen en verslag uit te brengen over hun toezeggingen.
- Bereid het materiaal van de bijeenkomst voor.

## 30 minuten vóór de bijeenkomst:

- Zet de stoelen rond een tafel neer zodat iedereen dicht bij elkaar kan zitten.
- Zet dit schema met toezeggingen op het bord, met de naam van de groepsleden (zie het onderstaande voorbeeld).

| Naam groepslid | Heeft staat van baten en lasten meegenomen (ja/nee) | Heb wekelijkse bedrijfsdoel bereikt (ja/nee) | Heb een fundamenteel beginsel geoefend en met familieleden besproken (ja/nee) | Heb geld gespaard (ja/nee) | Heb verslag uitgebracht aan buddy (ja/nee) |
|----------------|-----------------------------------------------------|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|--------------------------------------------|
| Gloria         | J                                                   | J                                            | J                                                                             | J                          | J                                          |
|                |                                                     |                                              |                                                                               |                            |                                            |
|                |                                                     |                                              |                                                                               |                            |                                            |

## 10 minuten vóór de vergadering:

- Begroet de aanwezigen hartelijk als ze binnenkomen.
- Wanneer de groepsleden binnenkomen, vraagt u ze om het schema met toezeggingen op het bord in te vullen. Herinner ze eraan om pagina 197 open te slaan en hun vooruitgang naar certificatie bij te werken.
- Vraag iemand om de tijd bij te houden.

## Wanneer u begint:

- Vraag de aanwezigen om hun telefoon en andere apparatuur uit te zetten.
- Begin met een openingsgebed (en eventueel een lofzang).
- Vraag degenen die later aankomen om hun telefoon uit te zetten en het schema met toezeggingen op het bord in te vullen terwijl de klas verder gaat met de bespreking.
- Zet de timer op twintig minuten voor *Mijn fundament*.
- Vul beginsel 7 in *Mijn fundament* in. Pak dan dit werkboek er weer bij en ga op de volgende pagina verder met lezen.



# VERSLAG UITBRENGEN

## HEB IK ME AAN MIJN TOEZEGGINGEN GEHOUDEN?

**Tijd:** Zet de timer op twintig minuten voor het gedeelte Verslag uitbrengen.

**Lezen:** Laten we verslag uitbrengen over onze toezeggingen. Wie zich aan alle toezeggingen heeft gehouden, gelieve op te staan. (Applaudissee voor iedereen die zich aan alle toezeggingen heeft gehouden.)

Sta nu allemaal op. Laten we samen ons thema opzeggen:

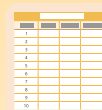
**‘En het is mijn bedoeling voor mijn heiligen te zorgen, want alle dingen zijn van Mij.’**

*Leer en Verbonden 104:15*

**Met geloof in de Heer werken we samen om zelfredzaam te worden.**

**Lezen:** Laten we gaan zitten.

**Bespreking:** Wat voor ideeën hebt u voor uw bedrijf gebruikt?  
Wat kwam u te weten toen u die ideeën uitprobeerde?  
Wat kwam u te weten toen u aan uw wekelijkse bedrijfsdoel werkte?



*Noteer in uw notitieblok wat u van het nakomen van uw toezeggingen hebt geleerd.*



# LEREN

## WAARMEE KAN IK IN MIJN BEDRIJF MEER GELD VERDIENEN?

**Tijd:** Zet de timer op zestig minuten voor het gedeelte Leren.

**Bekijk:** ‘Fiets of kippen?’ (Geen video? Zie het script op pagina 102.)

**Lezen:** Activa zijn waardevolle eigendommen van een bedrijf. U kunt activa kopen en verkopen. Maria kan bijvoorbeeld een stoel kopen om op te zitten terwijl ze eieren verkoopt. En ze kan een kip verkopen. Dat zijn de activa.

Productieve activa dragen bij aan de omzet van een bedrijf. Maria’s kippen zijn productieve activa omdat ze eieren leggen, die Maria verkoopt. Stoelen zijn activa, maar niet productief. Ze brengen geen geld in het laatje.

**Bespreking:** Succesvolle ondernemers gebruiken productieve activa om hun bedrijf uit te breiden. Hoe kunnen een naaimachine of een fiets productieve activa zijn?

**Oefenen:** Kies een partner. Noteer de productieve activa die u al in uw bedrijf hebt:

---

---

---

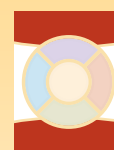
---

---

---

---

---



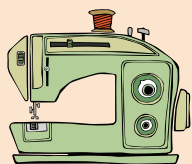
*Succesvolle ondernemers gebruiken productieve activa om hun bedrijf uit te breiden.*

**Lezen:** VRAAG VAN DE WEEK — Hoe kan ik productieve activa gebruiken om mijn bedrijf uit te breiden?

**ACTIE VAN DE WEEK** — Ik ga vaststellen of ik de activa in mijn bedrijf productiever kan maken. Ik ga ook kijken of ik andere activa nodig heb.

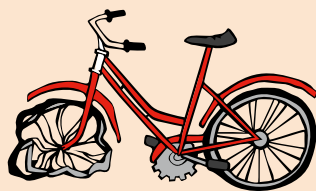
## HOE KAN IK MIJN ACTIVA PRODUCTIEVER MAKEN?

- Lezen:** Lees de tekst aan de rechterkant. We moeten activa verstandig gebruiken. We zorgen goed voor onze activa zodat ze productief kunnen zijn.
- Bespreking:** Wat zou er met Maria's bedrijf gebeuren als ze niet goed voor haar productieve activa (haar kippen) zorgde?
- Oefenen:** Kijk nu even naar deze activa. Welke van deze activa zijn momenteel productieve activa?



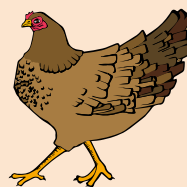
### NAAIMACHINE

Gloria naait vandaag veel overhemden.



### KAPOTTE FIETS

David hoopt dat hij zijn fiets kan repareren en snel weer kan gebruiken.



### KIP DIE GEEN EIEREN LEGT

Maria wacht af of haar kip eieren gaat leggen.

- Lezen:** We moeten onze activa zo productief mogelijk gebruiken. Lees het volgende voorbeeld van een verstandige rentmeester voor.

### GLORIA'S NAAIWINKELTJE:

Gloria had één naaimachine. Ze zorgde er goed voor. Ze kon elke dag vijf overhemden naaien. Maar er was meer vraag van haar klanten.

Ze overwoog om iemand aan te nemen en nog een naaimachine te kopen. Maar in plaats van nog een naaimachine te kopen, nam Gloria haar vriendin aan om 's nachts met Gloria's machine te naaien. Nu produceert Gloria dagelijks tien overhemden met één naaimachine.

- Bespreking:** In welke opzichten was Gloria een verstandige rentmeester van haar productieve activa? Hoe kunt u uw activa productiever gebruiken?

*'Gij zult ijverig zijn in het onderhouden van wat gij hebt, opdat gij een wijze rentmeester zult zijn.'*

**LEER EN VERBONDEN**  
**136:27**

### HOE KAN IK MEER PRODUCTIEVE ACTIVA VERKRIJGEN?

**Oefenen:** Denk aan activa die u kunt verkrijgen om uw bedrijf uit te breiden. Noteer ze hieronder.

| SOORTEN ACTIVA          | ACTIVA DIE IK BEZIT | NIEUWE ACTIVA WAARMEE IK MIJN BEDRIJF KAN UITBREIDEN |
|-------------------------|---------------------|------------------------------------------------------|
| Gereedschap/<br>Machine |                     |                                                      |
| Vervoermiddel           |                     |                                                      |
| Gebouw                  |                     |                                                      |
| Dier                    |                     |                                                      |
| Overige                 |                     |                                                      |

**Oefenen:** Vorm een groepje met twee anderen. Bespreek hoe u met deze activa uw bedrijf kunt uitbreiden.

**Oefenen:** Hoe kunt u de activa verkrijgen die u op de vorige pagina hebt genoteerd? Hieronder staat een lijst met manieren waarop ondernemers nieuwe activa kunnen bemachtigen. Deel de aanwezigen op in groepjes van drie en laat ze de voor- en nadelen van elke optie bespreken. Noteer ze hieronder.

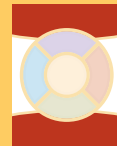
| MANIEREN OM DE ACTIVA TE VERKRIJGEN     | VOORDELEN | NADELEN |
|-----------------------------------------|-----------|---------|
| Sparen om activa te kopen               |           |         |
| Zoek een partner die activa heeft       |           |         |
| Huur activa                             |           |         |
| Leen activa                             |           |         |
| Vraag een lening aan om activa te kopen |           |         |
| Overige                                 |           |         |

**Oefenen:** Bespreek nu met dezelfde groep het volgende:  
Welke activa zijn momenteel het nuttigst voor uw bedrijf? Hoeveel geld kunt u ermee verdienen? Hoe eenvoudig is het om die activa te bemachtigen? Hoe zou u voor die nieuwe activa kunnen betalen?

**Bekijken:** Bekijk het succesverhaal 'Susy: particuliere schoolbus' om te zien hoe Susy haar bedrijf al heeft uitgebreid en hoe ze productieve activa wil verkrijgen. (Geen video? Ga verder naar de volgende pagina.)

### HOE KAN IK MIJN KOSTEN BEHEERSEN?

- Lezen:** Met productieve activa kan ons bedrijf meer geld verdienen. Maar om ons bedrijf uit te breiden, moeten we ook onze kosten beheersen. Maar niet alle onkosten zijn hetzelfde!
- Bekijk:** ‘Goed omgaan met vaste kosten’ (Geen video? Lees pagina 103.)
- Lezen:** Afhankelijk van de verkopen, nemen **variabele kosten** toe of af. **Vaste kosten** moeten altijd betaald worden, ongeacht de verkopen.
- Succesvolle ondernemers voegen alleen maar vaste kosten toe als ze weten dat het bedrijf daardoor meer omzet.
- Oefenen:** Kijk naar de bedrijfskosten van Daniel. Omcirkel *vast* of *variabel* voor elke kostenpost.



*Succesvolle ondernemers voegen alleen maar vaste kosten toe als die de winst verhogen.*

| DANIELS BEDRIJFSKOSTEN  |      |          |
|-------------------------|------|----------|
| Huur voor de werkplaats | Vast | Variabel |
| Hout voor meubels       | Vast | Variabel |
| Bezorgkosten            | Vast | Variabel |
| Daniels salaris         | Vast | Variabel |

- Oefenen:** Noteer uw eigen bedrijfskosten. Omcirkel *vast* of *variabel* voor elke kostenpost.

| MIJN BEDRIJFSKOSTEN |      |          |
|---------------------|------|----------|
|                     | Vast | Variabel |
|                     | Vast | Variabel |
|                     | Vast | Variabel |
|                     | Vast | Variabel |
|                     | Vast | Variabel |
|                     | Vast | Variabel |
|                     | Vast | Variabel |
|                     | Vast | Variabel |

- Lezen:** Gedurende de week houden we onze inkomsten en uitgaven bij, met de vermelding of het om vaste of variabele kosten gaat. Volgende week nemen we onze resultatenrekening mee.

# NADENKEN

## WAT MOET IK DOEN OM BETER TE WORDEN?

**Tijd:** Zet de timer op tien minuten voor het gedeelte Nadenken.

**Oefenen:** Lees de tekst aan de rechterkant of denk aan een andere tekst. Denk rustig na over wat u leert. Noteer hieronder of in uw notitieblok eventuele indrukken.

---

---

---

---

---

---

Aan welk idee zult u deze week het meest hebben? Gebruik dit idee deze week als uw bedrijfsdoel.

Voeg uw wekelijkse bedrijfsdoel toe aan uw toezeggingen op de volgende pagina.

**Bespreking:** Is er iemand die iets wil vertellen over zijn of haar wekelijkse bedrijfsdoel of over andere indrukken?

*'Vertrouw op de Heere  
met heel je hart, en  
steun op je eigen  
inzicht niet. Ken  
Hem in al je wegen,  
dan zal Hij je paden  
rechtmaken.'*

**SPREUKEN 3:5-6**



# TOEZEGGEN

## HOE KAN IK DAGELIJKS VOORUITGANG MAKEN?

**Tijd:** Zet de timer op tien minuten voor het gedeelte Toezeggen.

**Oefenen:** Kies uw buddy. Besluit wanneer en hoe u contact met elkaar opneemt.

---

*Naam buddy*

---

*Contactgegevens*

**Lees elke toezegging aan uw buddy voor. Beloof om u aan uw toezeggingen te houden! Zet hieronder uw handtekening.**

### MIJN TOEZEGGINGEN

**Ik ga een plan opstellen om mijn huidige activa productiever te gebruiken.**

**Ik ga bepalen welke belangrijke activa ik het hardst nodig heb voor mijn bedrijf.**

**Ik ga mijn resultatenrekening naar de volgende bijeenkomst meenemen, met vaste en variabele kosten.**

Ik ga mijn wekelijkse bedrijfsdoel bereiken: \_\_\_\_\_

Ik ga het beginsel in *Mijn fundament* van vandaag oefenen en met familieleden bespreken.

Ik ga geld sparen — ook al is het maar een beetje.

Ik ga verslag uitbrengen aan mijn buddy.

---

*Mijn handtekening*

---

*Handtekening buddy*

## HOE BRENG IK VERSLAG UIT VAN MIJN VOORUITGANG?

**Oefenen:** Gebruik gedurende de week het schema met toezeggingen om uw vooruitgang bij te houden. In de onderstaande vakjes zet u 'ja', 'nee' of het aantal keren dat u zich aan de toezegging hebt gehouden.

| Heb een plan opgesteld om de activa productiever te gebruiken (ja/nee) | Heb vastgesteld wat de belangrijkste nieuwe activa zijn (ja/nee) | Heb resultatenrekening meegenomen (ja/nee) | Heb wekelijkse bedrijfsdoel bereikt (ja/nee) | Heb een fundamenteel beginsel geoefend en met familieleden besproken (ja/nee) | Heb geld gespaard (ja/nee) | Heb verslag uitgebracht aan buddy (ja/nee) |
|------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|--------------------------------------------|
|                                                                        |                                                                  |                                            |                                              |                                                                               |                            |                                            |

**Lezen:** Kies iemand om volgende week het onderwerp *Mijn fundament* te begeleiden.

Vraag iemand om een slotgebed uit te spreken.

### **Feedback is welkom**

Gelieve uw ideeën, feedback, suggesties en ervaringen naar [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org) te sturen.

# Informatiebronnen

## FIETS OF KIPPEN?

Kies welke rol u wilt spelen en beeld het volgende uit.

**NAOMI:** Hallo Maria. Hoe gaat het met je bedrijf? Zit er groei in?

**MARIA:** Het gaat wel, maar ik ben erg moe. Ik werk heel hard, maar ik verdien niet genoeg geld.

**NAOMI:** Het klinkt alsof je meer productieve activa nodig hebt.

**MARIA:** Wat zijn productieve activa?

**NAOMI:** Dingen waarmee je bedrijf meer omzet kan genereren.

**MARIA:** O, dat klinkt goed. Ik zou wel wat meer productieve activa kunnen gebruiken..., maar ik heb er geen.

**NAOMI:** Natuurlijk wel. Je kippen zijn productieve activa. Zou je meer geld verdienen als je meer kippen had?

**MARIA:** Jazeker. Maar dan moet ik meer kippen kopen.

**NAOMI:** Wat zou je nog meer kunnen

doen om het voor jezelf wat gemakkelijker te maken?

**MARIA:** Het zou heel fijn zijn als ik een fiets had om de eieren te bezorgen en het kippenvoer te halen. Mijn voeten doen pijn van het lopen.

**NAOMI:** Nou, dan moet je misschien een fiets kopen. Zou je meer geld verdienen als je een fiets had?

**MARIA:** Ja, als ik een fiets had, zou ik de eieren sneller kunnen bezorgen. Dan zou ik meer tijd hebben voor de verkoop. Maar zou ik een fiets moeten kopen, of meer kippen?

**NAOMI:** Wat is momenteel het belangrijkste voor je? Een fiets of meer kippen?

**MARIA:** Dat weet ik niet. Hoe kan ik dat bepalen?

**Terug naar pagina 94**

## GOED OMGAAN MET VASTE KOSTEN

Kies welke rol u wilt spelen en beeld het volgende uit:

**MARIA:** Naomi, volgens mij leveren meer productieve activa meer geld op. Maar ik maak me zorgen over de kosten.

**NAOMI:** Dat is goed, Maria. Je moet altijd proberen je kosten te verlagen.

**MARIA:** Hoe kan ik te weten komen wat mijn kosten zijn? Ze veranderen zo vaak!

**NAOMI:** Ten eerste moet je de vaste en variabele kosten scheiden.

**MARIA:** O, ik weet niet wat je daarmee bedoelt.

**NAOMI:** Ik zal het uitleggen. Ken je Daniel?

**MARIA:** De man die meubels verkoopt?

**NAOMI:** Ja. Als Daniel een stoel maakt, zou hij een leverancier betalen voor het hout dat hij gebruikt?

**MARIA:** Dat denk ik wel.

**NAOMI:** Inderdaad. Daniel wacht graag tot hij een bestelling heeft. Dan bestelt hij het hout.

Als Daniel deze maand één stoel verkoopt, betaalt hij voor het hout voor één stoel. Als hij de volgende maand tien stoelen verkoopt, betaalt hij tien keer zoveel voor het hout.

**MARIA:** Maar dat is niet erg omdat hij ook tien keer zoveel stoelen verkoopt!

**NAOMI:** Precies. De kosten voor het hout zijn variabele kosten. Ze gaan op en neer, afhankelijk van zijn verkopen.

Daniel betaalt huur voor zijn werkplaats. Stel dat zijn huur 1.000 euro per maand is. Hoeveel huur betaalt hij als hij tien stoelen verkoopt?

**MARIA:** 1.000 euro natuurlijk.

**NAOMI:** Hoeveel huur betaalt hij als hij slechts één stoel verkoopt?

**MARIA:** Nog steeds 1.000 euro. Dat verandert niet.

**NAOMI:** Inderdaad. De huur is een van zijn vaste kosten. Het maakt niet uit hoeveel of hoe weinig hij verkoopt. Hij moet de huur betalen.

**MARIA:** Nou, dan heb ik liever geen vaste kosten.

**NAOMI:** We moeten gewoon voorzichtig zijn met onze vaste kosten. Ze kunnen nuttig zijn als we ze voor productieve activa gebruiken.

**MARIA:** En als we genoeg verkopen om ze te kunnen betalen!

**NAOMI:** Dat klopt!

**MARIA:** Naomi, kun jij me helpen vaststellen wat mijn vaste en variabele kosten zijn?

**Terug naar pagina 98**

## NOTITIES



# 8

*Hoeveel kan ik me  
veroorloven om  
mijn bedrijf mee  
uit te breiden?*

---

Mijn bedrijf beginnen  
en uitbreiden

## VOOR BEGELEIDERS

### Op de dag van de bijeenkomst:

- Sms of bel alle groepsleden. Vraag de groepsleden tien minuten eerder te komen en verslag uit te brengen over hun toezeggingen.
- Bereid het materiaal van de bijeenkomst voor.

### 30 minuten vóór de bijeenkomst:

- Zet de stoelen rond een tafel neer zodat iedereen dicht bij elkaar kan zitten.
- Zet dit schema met toezeggingen op het bord, met de naam van de groepsleden (zie het onderstaande voorbeeld).

| Naam<br>groepslid | Heeft<br>een plan<br>opgesteld<br>om de huidige<br>activa<br>productiever<br>te gebruiken<br>(ja/nee) | Heb<br>vastgesteld<br>wat de<br>belangrijkste<br>nieuwe activa<br>zijn<br>(ja/nee) | Heb<br>resultatenrekening<br>meegenomen<br>(ja/nee) | Heb<br>wekelijkse<br>bedrijfsdoel<br>bereikt<br>(ja/nee) | Heb een<br>fundamenteel<br>beginsel<br>geoefend<br>en met<br>familieleden<br>besproken<br>(ja/nee) | Heb geld<br>gespaard<br>(ja/nee) | Heb verslag<br>uitgebracht<br>aan buddy<br>(ja/nee) |
|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Gloria            | J                                                                                                     | J                                                                                  | J                                                   | J                                                        | J                                                                                                  | J                                | J                                                   |
|                   |                                                                                                       |                                                                                    |                                                     |                                                          |                                                                                                    |                                  |                                                     |
|                   |                                                                                                       |                                                                                    |                                                     |                                                          |                                                                                                    |                                  |                                                     |

### 10 minuten vóór de vergadering:

- Begroet de aanwezigen hartelijk als ze binnenkomen.
- Wanneer de groepsleden binnenkomen, vraagt u ze om het schema met toezeggingen op het bord in te vullen. Herinner ze eraan om pagina 197 open te slaan en hun vooruitgang naar certificatie bij te werken.
- Vraag iemand om de tijd bij te houden.

### Wanneer u begint:

- Vraag de aanwezigen om hun telefoon en andere apparatuur uit te zetten.
- Begin met een openingsgebed (en eventueel een lofzang).
- Vraag degenen die later aankomen om hun telefoon uit te zetten en het schema met toezeggingen op het bord in te vullen terwijl de klas verder gaat met de bespreking.
- Zet de timer op twintig minuten voor *Mijn fundament*.
- Vul beginsel 8 in *Mijn fundament* in. Pak dan dit werkboek er weer bij en ga op de volgende pagina verder met lezen.



# VERSLAG UITBRENGEN

## HEB IK ME AAN MIJN TOEZEGGINGEN GEHOUDEN?

**Tijd:** Zet de timer op twintig minuten voor het gedeelte Verslag uitbrengen.

**Lezen:** Laten we verslag uitbrengen over onze toezeggingen. Wie zich aan alle toezeggingen heeft gehouden, gelieve op te staan. (Applaudiseer voor iedereen die zich aan alle toezeggingen heeft gehouden.)

Sta nu allemaal op. Laten we samen ons thema opzeggen:

**'En het is mijn bedoeling voor mijn heiligen te zorgen, want alle dingen zijn van Mij.'**

*Leer en Verbonden 104:15*

**Met geloof in de Heer werken we samen om zelfredzaam te worden.**

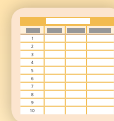
**Lezen:** Laten we gaan zitten.

**Bespreking:** Hoe gaat u uw activa productiever maken? Hoe gaat u uw activa onderhouden?

Welke nieuwe productieve activa hebben de hoogste prioriteit? Waarom?

Wat zijn uw vaste en variabele kosten? Waarom is het belangrijk om het onderscheid te kennen?

Wat kwam u te weten toen u aan uw wekelijkse bedrijfsdoel werkte?



*Noteer in uw notitieblok wat u van het nakomen van uw toezeggingen hebt geleerd.*



# LEREN

### KAN IK ME MEER ACTIVA VEROORLOVEN?

**Tijd:** Zet de timer op zestig minuten voor het gedeelte Leren.

**Lezen:** Een van de manieren om uw bedrijf uit te breiden, is door productieve activa aan te schaffen. Maar voordat we productieve activa aanschaffen, moeten we bepalen of we ons dat kunnen veroorloven.

**Bekijken:** 'Kan ik me meer activa veroorloven? (deel 1)' (Geen video? Lees pagina 122.)

**Bespreking:** Hoe kan Maria te weten komen of ze genoeg geld heeft om de lening af te betalen?

**Lezen:** Succesvolle ondernemers zorgen ervoor dat ze zich verbeteringen in hun bedrijf kunnen veroorloven voordat ze die aanbrengen.

---

**Lezen:** **VRAAG VAN DE WEEK — Kan ik me een lening veroorloven om activa aan te schaffen?**

**ACTIE VAN DE WEEK — Ik stel cashflowoverzichten op om de toekomst van mijn bedrijf beter te begrijpen.**

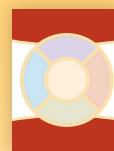
---

**Lezen:** Een cashflowoverzicht is een hulpmiddel om te bepalen hoe u uw bedrijf kunt uitbreiden. Er zijn drie stappen om een cashflowoverzicht op te stellen:

- Stap 1. Aan de hand van uw resultatenrekeningen kijkt u naar de resultaten van uw bedrijf.
- Stap 2. Kijk naar de toekomst van uw bedrijf door uzelf deze vraag te stellen: 'Hoe zullen mijn inkomsten en uitgaven er in de toekomst uitzien?'
- Stap 3, Probeer in te schatten hoeveel contanten u in de toekomst zult hebben.

Aan de hand van een cashflowoverzicht kunt u bepalen hoe u uw bedrijf wilt uitbreiden, zoals meer producten aanbieden, uw kosten verlagen, uw omzet verhogen, en een lening overwegen.

**Bekijken:** Bekijk het succesverhaal van Rosanny om te zien hoe ze met een lening haar bedrijf kon uitbreiden. (Geen video? Ga verder naar de volgende pagina.)



*Succesvolle ondernemers investeren verstandig.*

### HOEVEEL CONTANT GELD IS ER NU BESCHIKBAAR?

**Bekijk:** ‘Hoeveel contant geld is er beschikbaar?’ (Geen video? Ga gewoon verder.)

Als u de video hebt bekeken, neem dan deze pagina door zodat u kunt onthouden wat u hebt geleerd.

**Lezen:** Om te weten te komen of Maria genoeg geld heeft om haar bedrijf uit te breiden, moet ze drie dingen weten: **het verleden**, **de toekomst** en **de cashflow**.

Ze kan die drie dingen te weten komen aan de hand van een cashflowoverzicht.

#### STAP 1: Het verleden

Aan de hand van haar resultatenrekening kan Maria opschrijven wat haar omzet, vaste kosten, variabele kosten en winst of verlies in de afgelopen twee jaar waren.

|                       | Twee maanden geleden | Vorige maand | Deze maand | Volgende maand | Maand 3 | Maand 4 | Maand 5 | Maand 6 |
|-----------------------|----------------------|--------------|------------|----------------|---------|---------|---------|---------|
| Inkomsten             | 4.400 euro           | 4.400 euro   |            |                |         |         |         |         |
| Vaste kosten          | -3.300 euro          | -3.300 euro  |            |                |         |         |         |         |
| Variabele kosten      | -1.000 euro          | -1.000 euro  |            |                |         |         |         |         |
| Winst (of verlies)    | 100 euro             | 100 euro     |            |                |         |         |         |         |
|                       |                      |              |            |                |         |         |         |         |
| Beginsaldo contanten  |                      |              |            |                |         |         |         |         |
|                       |                      |              |            |                |         |         |         |         |
| Beschikbare contanten |                      |              |            |                |         |         |         |         |

**Bespreking:** Kijk naar het bovenstaande cashflowoverzicht van Maria. Wat kan Maria aan de hand van haar inkomsten in de laatste twee maanden over haar bedrijf leren?

### STAP 2: De toekomst

Aan de hand van de gegevens van de afgelopen twee maanden schrijft Maria op wat volgens haar de toekomstige omzet, vaste kosten, variabele kosten en winst of verlies zullen zijn.

|                       | Twee maanden geleden | Vorige maand | Deze maand  | Volgende maand | Maand 3     | Maand 4     | Maand 5     | Maand 6     |
|-----------------------|----------------------|--------------|-------------|----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Inkomsten             | 4.400 euro           | 4.400 euro   | 4.400 euro  | 4.400 euro     | 4.400 euro  | 4.400 euro  | 4.400 euro  | 4.400 euro  |
| Vaste kosten          | -3.300 euro          | -3.300 euro  | -3.300 euro | -3.300 euro    | -3.300 euro | -3.300 euro | -3.300 euro | -3.300 euro |
| Variabele kosten      | -1.000 euro          | -1.000 euro  | -1.000 euro | -1.000 euro    | -1.000 euro | -1.000 euro | -1.000 euro | -1.000 euro |
| Winst (of verlies)    | 100 euro             | 100 euro     | 100 euro    | 100 euro       | 100 euro    | 100 euro    | 100 euro    | 100 euro    |
| Beginsaldo contanten  |                      |              |             |                |             |             |             |             |
| Beschikbare contanten |                      |              |             |                |             |             |             |             |

Maria besluit om geen veranderingen in haar bedrijf aan te brengen. Daarom verwacht ze dat haar inkomsten en uitgaven de komende zes maanden hetzelfde zullen zijn als in de afgelopen twee maanden.

**Bespreking:** Kijk naar het bovenstaande cashflowoverzicht van Maria. Verandert de maandelijkse winst voor Maria?

### STAP 3: Beschikbare contanten

Het beginsaldo is wat Maria aan het begin van de maand op haar bankrekening had staan. In dit voorbeeld begint ze met 50 euro.

|                       | Twee maanden geleden | Vorige maand | Deze maand  | Volgende maand | Maand 3     | Maand 4     | Maand 5     | Maand 6     |
|-----------------------|----------------------|--------------|-------------|----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Inkomsten             | 4.400 euro           | 4.400 euro   | 4.400 euro  | 4.400 euro     | 4.400 euro  | 4.400 euro  | 4.400 euro  | 4.400 euro  |
| Vaste kosten          | -3.300 euro          | -3.300 euro  | -3.300 euro | -3.300 euro    | -3.300 euro | -3.300 euro | -3.300 euro | -3.300 euro |
| Variabele kosten      | -1.000 euro          | -1.000 euro  | -1.000 euro | -1.000 euro    | -1.000 euro | -1.000 euro | -1.000 euro | -1.000 euro |
| Winst (of verlies)    | 100 euro             | 100 euro     | 100 euro    | 100 euro       | 100 euro    | 100 euro    | 100 euro    | 100 euro    |
| Beginsaldo contanten  | 50 euro              | 150 euro     | 250 euro    | 350 euro       | 450 euro    | 550 euro    | 650 euro    | 750 euro    |
|                       | 100 euro             | 100 euro     | 100 euro    | 100 euro       | 100 euro    | 100 euro    | 100 euro    | 100 euro    |
| Beschikbare contanten | 150 euro             | 250 euro     | 350 euro    | 450 euro       | 550 euro    | 650 euro    | 750 euro    | 850 euro    |

Elke maand wordt haar winst aan haar beginsaldo toegevoegd, wat haar beschikbare contanten worden ( $50 + 100 = 150$  euro).

De beschikbare contanten worden het beginsaldo van de volgende maand (150 euro).

**Bespreking:** Kijk naar het bovenstaande cashflowoverzicht. Hoeveel geld heeft Maria aan het eind van de zes maanden tot haar beschikking?

**Lezen:** Nu Maria weet hoeveel geld ze de komende zes maanden tot haar beschikking heeft, kan ze verschillende manieren overwegen om haar bedrijf uit te breiden.

## HOEVEEL GELD IS ER BESCHIKBAAR VOOR DE AFBETALING VAN EEN LENING?

**Oefenen:** Laten we nu eens kijken wat er met Maria's cashflow gebeurt als ze 1.500 euro voor zes maanden leent om 15 kippen te kopen. Kijk naar Maria's cashflowoverzicht aan de rechterkant. Heeft Maria voldoende cashflow om 275 euro per maand te betalen? Bereken met een partner Maria's beschikbare contanten.

**Bespreking:** Bespreek met de hele groep de volgende vragen: Wat moet Maria doen? Moet Maria proberen een ander bedrag te lenen? Zou ze voor de aankoop van de kippen kunnen sparen?

## Maria's cashflowoverzicht

1. Omdat ze meer eieren zal hebben, denkt Maria dat haar omzet elke maand 900 euro hoger zal zijn (60 euro meer omzet per kip, vermenigvuldigd met 15). 900 euro plus haar huidige omzet van 4.400 euro is 5.300 euro.

2. Ze vermoedt dat haar vaste kosten omhoog zullen gaan tot 3.500 euro (200 euro meer om een fiets te huren, plus haar huidige kosten van 3.300 euro).

3. Als ze de lening afsluit, heeft ze ook extra vaste kosten van 275 euro (350 euro de eerste maand).

|                       | Twee maanden geleden | Vorige maand | Deze maand  | Volgende maand | Maand 3     | Maand 4     | Maand 5     | Maand 6     | Maand 7     | Maand 8     |
|-----------------------|----------------------|--------------|-------------|----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Inkomsten             | 4.400 euro           | 4.400 euro   | 5.300 euro  | 5.300 euro     | 5.300 euro  | 5.300 euro  | 5.300 euro  | 5.300 euro  | 5.300 euro  | 5.300 euro  |
| Vaste kosten          | -3.300 euro          | -3.300 euro  | -3.500 euro | -3.500 euro    | -3.500 euro | -3.500 euro | -3.500 euro | -3.500 euro | -3.500 euro | -3.500 euro |
| Afbetaling lening     |                      |              | -350 euro   | -275 euro      | -275 euro   | -275 euro   | -275 euro   | -275 euro   |             |             |
| Variabele kosten      | -1.000 euro          | -1.000 euro  | -1.600 euro | -1.600 euro    | -1.600 euro | -1.600 euro | -1.600 euro | -1.600 euro | -1.600 euro | -1.600 euro |
| Winst (of verlies)    | 100 euro             | 100 euro     | -150 euro   | -75 euro       | -75 euro    | -75 euro    | -75 euro    | -75 euro    | 200 euro    | 200 euro    |
| Beginsaldo contanten  | 50 euro              | 100 euro     | 250 euro    | 100 euro       | 25 euro     | -50 euro    | -125 euro   | -200 euro   | -275 euro   | -75 euro    |
|                       | 100 euro             | 100 euro     | -150 euro   | -75 euro       | -75 euro    | -75 euro    | -75 euro    | -75 euro    | 200 euro    | 200 euro    |
| Beschikbare contanten | 150 euro             | 250 euro     | 100 euro    | 25 euro        | -50 euro    | -125 euro   | -200 euro   | -275 euro   | -75 euro    | 125 euro    |

4. Ze vermoedt dat haar variabele kosten omhoog zullen gaan tot 1.600 euro (500 euro meer aan kippenvoer en 100 euro meer voor haar nichtje om de eieren te bezorgen).

5. In de eerste twee maanden heeft Maria voldoende geld om de lening te betalen.

6. Maar kijk eens naar de laatste vier maanden (de maanden 3–6). Heeft Maria dan genoeg geld om de lening af te betalen?

7. Zodra de lening is afbetaald, gaat haar winst weer omhoog. Maar is dat te laat?

**Bekijk:** 'Kan ik me meer activa veroorloven? (deel 2)' (Geen video? Lees pagina 123.)

**Oefenen:** Laten we nu eens kijken wat er gebeurt als Maria 800 euro voor zes maanden leent om 8 kippen te kopen. Kijk naar Maria's cashflowoverzicht aan de rechterkant. Heeft Maria voldoende cashflow om de lening van 800 euro af te betalen? Bereken met een partner Maria's beschikbare contanten.

**Bespreking:** Bespreek met de hele groep de volgende vragen: Kan Maria zich een hogere lening veroorloven? Zou ze een hogere lening moeten afsluiten?

**Lezen:** In dit voorbeeld gebruikt Maria haar cashflowoverzicht om te besluiten of ze nieuwe kippen moet kopen. Met behulp van het cashflowoverzicht kan ze ook een beslissing over andere wijzigingen in haar bedrijf nemen, zoals het huren van een fiets, de aanschaf van een nieuw uithangbord of ander kippenvoer.

**Maria's cashflowoverzicht**

1. Maria denkt dat ze met acht nieuwe kippen ongeveer 480 euro meer zal omzetten (60 euro meer omzet per kip, vermenigvuldigd met 8). 480 plus haar huidige omzet van 4.400 is 4.880 euro.

2. Ze denkt dat haar vaste kosten niet omhoog zullen gaan omdat ze geen fiets huurt.

3. Als ze een lening afsluit, heeft Maria extra vaste kosten van 150 euro (250 euro de eerste maand).

|                       | Twee maanden geleden | Vorige maand   | Deze maand     | Volgende maand | Maand 3        | Maand 4        | Maand 5        | Maand 6        | Maand 7        | Maand 8        |
|-----------------------|----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Inkomsten             | 4.400<br>euro        | 4.400<br>euro  | 4.880<br>euro  | 4.880<br>euro  | 4.880<br>euro  | 4.880<br>euro  | 4.880<br>euro  | 4.880<br>euro  | 4.880<br>euro  | 4.880<br>euro  |
| Vaste kosten          | -3.300<br>euro       | -3.300<br>euro | -3.300<br>euro | -3.300<br>euro | -3.300<br>euro | -3.300<br>euro | -3.300<br>euro | -3.300<br>euro | -3.300<br>euro | -3.300<br>euro |
| Afbetaling lening     |                      |                | -250<br>euro   | -150<br>euro   | -150<br>euro   | -150<br>euro   | -150<br>euro   | -150<br>euro   |                |                |
| Variabele kosten      | -1.000<br>euro       | -1.000<br>euro | -1.300<br>euro | -1.300<br>euro | -1.300<br>euro | -1.300<br>euro | -1.300<br>euro | -1.300<br>euro | -1.300<br>euro | -1.300<br>euro |
| Winst (of verlies)    | 100<br>euro          | 100<br>euro    | 30<br>euro     | 130<br>euro    | 130<br>euro    | 130<br>euro    | 130<br>euro    | 130<br>euro    | 280<br>euro    | 280<br>euro    |
| Beginsaldo contanten  | 50<br>euro           | 150<br>euro    | 250<br>euro    | 280<br>euro    | 410<br>euro    | 540<br>euro    | 670<br>euro    | 800<br>euro    | 930<br>euro    | 1.210<br>euro  |
|                       | 100<br>euro          | 100<br>euro    | 30<br>euro     | 130<br>euro    | 130<br>euro    | 130<br>euro    | 130<br>euro    | 130<br>euro    | 280<br>euro    | 280<br>euro    |
| Beschikbare contanten | 150<br>euro          | 250<br>euro    | 280<br>euro    | 410<br>euro    | 540<br>euro    | 670<br>euro    | 800<br>euro    | 930<br>euro    | 1.210<br>euro  | 1.490<br>euro  |

4. Ze vermoedt dat haar variabele kosten omhoog zullen gaan tot 1.300 euro (250 euro meer aan kippenvoer en 50 euro meer voor haar nichtje om de eieren te bezorgen).

5. Kijk naar haar beschikbare contanten. Heeft Maria dan genoeg geld om de lening af te betalen?

6. Kijk naar Maria's winst- en verliesrekening. Zie je dat haar winst lager is dan voorheen terwijl ze de lening afbetaalt, maar daarna hoger?

### HOEVEEL GELD IS ER BESCHIKBAAR VOOR MIJN BEDRIJF?

**Oefenen:** Maak nu een cashflowoverzicht voor uw eigen bedrijf. Kies een partner en doe de volgende stappen op het cashflowoverzicht aan de rechterkant. (Zie de pagina's 109–117 voor hulp daarbij.) Er staan meer blanco formulieren op pagina 118. U kunt die in uw notitieblok overnemen.

Denk aan productieve activa die u voor uw bedrijf kunt gebruiken. Bereken hoeveel meer omzet en kosten u zult hebben.

Als u niet weet hoe u dat moet uitrekenen of als u geen bedrijf hebt, help dan iemand anders. Dit is slechts een oefening.

**Lezen:** Na onze volgende bijeenkomst zullen we met geldverstrekkers spreken en te weten komen hoeveel we moeten betalen. Dan zijn we in staat om de betalingen in ons cashflowoverzicht op te nemen.

**Bespreking:** Hoe kunt u beter beslissingen over uw bedrijf nemen als u weet hoeveel geld er beschikbaar is? Zijn er, naast de afbetaling van de lening, nog andere manieren waarop u uw bedrijf kunt uitbreiden als u weet wat uw cashflow is?



### Uw cashflowoverzicht

**1.** Aan de hand van uw resultatenrekening noteert u de omzet en de uitgaven van de laatste twee maanden.

**2.** Noteer wat uw verwachte omzet in de komende zes maanden zal zijn (vorige omzet plus de omzet van de nieuwe activa).

**3.** Noteer wat volgens u de nieuwe kosten in de komende zes maanden zullen zijn (vorige kosten plus de kosten van de nieuwe activa).

**4.** U noteert hier de betaling van de lening, maar als u die nog niet weet, kunt u die regel openlaten.

|                       | Twee maanden geleden | Vorige maand | Deze maand | Volgende maand | Maand 3 | Maand 4 | Maand 5 | Maand 6 |
|-----------------------|----------------------|--------------|------------|----------------|---------|---------|---------|---------|
| Inkomsten             |                      |              |            |                |         |         |         |         |
| Vaste kosten          |                      |              |            |                |         |         |         |         |
| Afbetaling lening     |                      |              |            |                |         |         |         |         |
| Variabele kosten      |                      |              |            |                |         |         |         |         |
| Winst (of verlies)    |                      |              |            |                |         |         |         |         |
| Beginsaldo contanten  |                      |              |            |                |         |         |         |         |
| Beschikbare contanten |                      |              |            |                |         |         |         |         |

**5.** Bereken uw winst of verlies door uw kosten van uw omzet af te trekken.

**6.** Als u wilt weten hoeveel geld u tot uw beschikking hebt, telt u uw winst op (of trekt u uw verlies af) van het beginsaldo contanten.

**7.** Als u eenmaal weet wat u voor de lening moet betalen, kunt u deze cashflow gebruiken om te berekenen of u voldoende geld hebt om de lening af te betalen.

### CASHFLOWOVERZICHT VAN ZES MAANDEN

Maak nu een cashflowoverzicht voor uw eigen bedrijf. Zie de pagina's 109–117 voor hulp daarbij.

| CASHFLOW AANTAL 1: HUIDIGE SITUATIE |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
|-------------------------------------|---------------------------|-----------------|---------------|-------------------|---------|---------|---------|---------|
|                                     | TWEE MAAN-<br>DEN GELEDEN | VORIGE<br>MAAND | DEZE<br>MAAND | VOLGENDE<br>MAAND | MAAND 3 | MAAND 4 | MAAND 5 | MAAND 6 |
| Totale inkomsten                    |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
| Vaste kosten                        |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
| Afbetaling lening                   |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
| Variabele betalingen                |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
| Totale winst/verlies                |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
|                                     |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
| Beginsaldo contanten                |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
|                                     |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
| Beschikbare contanten               |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |

Stel nu een cashflowoverzicht op met een manier om nieuwe activa aan te schaffen.

| CASHFLOW AANTAL 2: NIEUWE ACTIVA |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
|----------------------------------|---------------------------|-----------------|---------------|-------------------|---------|---------|---------|---------|
|                                  | TWEE MAAN-<br>DEN GELEDEN | VORIGE<br>MAAND | DEZE<br>MAAND | VOLGENDE<br>MAAND | MAAND 3 | MAAND 4 | MAAND 5 | MAAND 6 |
| Totale inkomsten                 |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
| Vaste kosten                     |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
| Afbetaling lening                |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
| Variabele betalingen             |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
| Totale winst/verlies             |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
|                                  |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
| Beginsaldo contanten             |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
|                                  |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
| Beschikbare contanten            |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |



# NADENKEN

## WAT MOET IK DOEN OM BETER TE WORDEN?

**Tijd:** Zet de timer op tien minuten voor het gedeelte Nadenken.

**Oefenen:** Lees de tekst aan de rechterkant of denk aan een andere tekst. Denk rustig na over wat u leert. Noteer hieronder of in uw notatieblok eventuele indrukken.

---

---

---

---

---

---

Aan welk idee zult u deze week het meest hebben? Gebruik dit idee deze week als uw bedrijfsdoel.

Voeg uw wekelijkse bedrijfsdoel toe aan uw toezeggingen op de volgende pagina.

**Bespreking:** Is er iemand die iets wil vertellen over zijn of haar wekelijkse bedrijfsdoel of over andere indrukken?

*'Vertrouw uw weg  
aan de Heere toe en  
vertrouw op Hem: Hij  
zal het doen.'*

**PSALMEN 37:5**



# TOEZEGGEN

## HOE KAN IK DAGELIJKS VOORUITGANG MAKEN?

**Tijd:** Zet de timer op tien minuten voor het gedeelte Toezeggen.

**Oefenen:** Kies uw buddy. Besluit wanneer en hoe u contact met elkaar opneemt.

---

*Naam buddy*

---

*Contactgegevens*

**Lees elke toezegging aan uw buddy voor. Beloof om u aan uw toezeggingen te houden! Zet hieronder uw handtekening.**

### MIJN TOEZEGGINGEN

**Ik ga een cashflowoverzicht voor mijn huidige situatie opstellen.**

**Ik ga een cashflowoverzicht opstellen met een manier om nieuwe activa aan te schaffen.**

Ik ga mijn wekelijkse bedrijfsdoel bereiken: \_\_\_\_\_

Ik ga het beginsel in *Mijn fundament* van vandaag oefenen en met familieleden bespreken.

Ik ga geld sparen — ook al is het maar een beetje.

Ik ga verslag uitbrengen aan mijn buddy.

---

*Mijn handtekening*

---

*Handtekening buddy*

### HOE BRENG IK VERSLAG UIT VAN MIJN VOORUITGANG?

**Oefenen:** Gebruik gedurende de week het schema met toezeggingen om uw vooruitgang bij te houden. In de onderstaande vakjes zet u 'ja', 'nee' of het aantal keren dat u zich aan de toezegging hebt gehouden.

| Heb een cashflowoverzicht voor de huidige situatie opgesteld (ja/nee) | Heb een cashflowoverzicht opgesteld om nieuwe activa aan te schaffen (ja/nee) | Heb wekelijkse bedrijfsdoel bereikt (ja/nee) | Heb een fundamenteel beginsel geoefend en met familieleden besproken (ja/nee) | Heb geld gespaard (ja/nee) | Heb verslag uitgebracht aan buddy (ja/nee) |
|-----------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|--------------------------------------------|
|                                                                       |                                                                               |                                              |                                                                               |                            |                                            |

**Lezen:** Kies iemand om volgende week het onderwerp *Mijn fundament* te begeleiden.

Vraag iemand om een slotgebed uit te spreken.

#### **Feedback is welkom**

Gelieve uw ideeën, feedback, suggesties en ervaringen naar [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org) te sturen.

#### **Noot aan begeleider:**

Neem voor de volgende bijeenkomst een lijst met geldverstrekkers in de regio mee. Zie [srs.lds.org/lenders](http://srs.lds.org/lenders) of vraag iemand van het zelfredzaamheidscomité van de ring of de plaatselijke manager zelfredzaamheidsdiensten om deze lijst.

# Informatiebronnen

## KAN IK ME MEER ACTIVA VEROORLOVEN? (DEEL I)

Kies welke rol u wilt spelen en beeld het volgende uit:

**MARIA:** Naomi, ik heb besloten om meer kippen te kopen. Ik heb meer productieve activa nodig om mijn bedrijf uit te breiden.

**NAOMI:** Dat klinkt als een goede beslissing. Dus kun je je de kippen veroorloven?

**MARIA:** Veroorloven? Ja, ik heb een lening aangevraagd.

**NAOMI:** Hoeveel ga je lenen?

**MARIA:** De lening is voor 1.500 euro.

**NAOMI:** Waarom 1.500 euro?

**MARIA:** Nou, ik ken iemand die 15 kippen voor 1.500 euro verkoopt. Dat is een goede prijs.

**NAOMI:** Waarom 15 kippen?

**MARIA:** Omdat hij er zoveel te koop heeft.

**NAOMI:** Heb je genoeg cashflow voor 15 kippen?

**MARIA:** Ja ... nou ... uh, ik hoop het. Ik weet het eigenlijk niet.

**NAOMI:** Wat zijn je maandelijkse betalingen?

**MARIA:** Ik heb met een geldverstrekker gesproken die zei dat het 275 euro per maand zou kosten.

**NAOMI:** Heb je elke maand voldoende geld om dat te betalen?

**MARIA:** Ik hoop van wel.

**NAOMI:** Maria, je kunt niet alleen maar hopen. Je moet weten of je voldoende geld hebt om het te betalen.

**MARIA:** Maar hoe kan ik dat weten?

**Terug naar pagina 108**

---

## KAN IK ME MEER ACTIVA VEROORLOVEN? (DEEL II)

Kies welke rol u wilt spelen en beeld het volgende uit.

**MARIA:** Naomi, bedankt dat je me hebt laten zien hoe ik te weten kan komen of ik voldoende geld beschikbaar heb. Betalingen van 275 euro per maand zouden heel slecht voor me zijn. Dan zou ik in de derde maand al geen geld meer hebben. Dan zou ik het niet meer kunnen betalen. Dat had me mijn bedrijf kunnen kosten!

**NAOMI:** O Maria, ik ben zo blij dat we naar het beschikbare geld hebben gekeken

voordat je de lening afsloot.

**MARIA:** Ik ook. Maar hoe kan ik te weten komen wat ik me wel kan veroorloven?

**NAOMI:** Nou, laten we het eens met een kleinere lening proberen.

**MARIA:** Goed. Ik zal uitrekenen of ik me een lening van 150 euro per maand kan veroorloven.

**Terug naar pagina 113**

## NOTEN



# 9

*Hoe kan ik te weten  
komen of ik een lening  
moet aangaan om mijn  
bedrijf uit te breiden?*

---

**Mijn bedrijf beginnen  
en uitbreiden**

# VOOR BEGELEIDERS

## Op de dag van de bijeenkomst:

### NIEUW!

- Maak een lijst met geldverstrekkers in uw gebied om aan de groepsleden uit te delen. Deze lijst is verkrijgbaar op [srs.lds.org/lenders](https://srs.lds.org/lenders) of via het zelfredzaamheidscomité van de ring of de plaatselijke manager zelfredzaamheidsdiensten.
- Sms of bel alle groepsleden. Vraag de groepsleden tien minuten eerder te komen en verslag uit te brengen over hun toezeggingen.
- Bereid het materiaal van de bijeenkomst voor.

## 30 minuten vóór de bijeenkomst:

- Zet de stoelen rond een tafel neer zodat iedereen dicht bij elkaar kan zitten.
- Zet dit schema met toezeggingen op het bord, met de naam van de groepsleden (zie het onderstaande voorbeeld).

| Naam<br>groepslid | Heb een<br>cashflowoverzicht<br>voor de huidige<br>situatie opgesteld<br>(ja/nee) | Heb een<br>cashflowoverzicht<br>opgesteld om nieuwe<br>activa aan te schaffen<br>(ja/nee) | Heeft<br>wekelijkse<br>bedrijfsdoel<br>bereikt<br>(ja/nee) | Heb een<br>fundamenteel<br>beginsel<br>geoefend en<br>met familieleden<br>besproken<br>(ja/nee) | Heb geld<br>gespaard<br>(ja/nee) | Heb verslag<br>uitgebracht<br>aan buddy<br>(ja/nee) |
|-------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Gloria            | J                                                                                 | J                                                                                         | J                                                          | J                                                                                               | J                                | J                                                   |
|                   |                                                                                   |                                                                                           |                                                            |                                                                                                 |                                  |                                                     |
|                   |                                                                                   |                                                                                           |                                                            |                                                                                                 |                                  |                                                     |

## 10 minuten vóór de vergadering:

- Begroet de aanwezigen hartelijk als ze binnenkomen.
- Wanneer de groepsleden binnenkomen, vraagt u ze om het schema met toezeggingen op het bord in te vullen. Herinner ze eraan om pagina 197 open te slaan en hun vooruitgang naar certificatie bij te werken.
- Vraag iemand om de tijd bij te houden.

## Wanneer u begint:

- Vraag de aanwezigen om hun telefoon en andere apparatuur uit te zetten.
- Begin met een openingsgebed (en eventueel een lofzang).
- Vraag degenen die later aankomen om hun telefoon uit te zetten en het schema met toezeggingen op het bord in te vullen terwijl de klas verder gaat met de bespreking.
- Zet de timer op twintig minuten voor *Mijn fundament*.
- Vul beginsel 9 in *Mijn fundament* in. Pak dan dit werkboek er weer bij en ga op de volgende pagina verder met lezen.



# VERSLAG UITBRENGEN

## HEB IK ME AAN MIJN TOEZEGGINGEN GEHOUDEN?

**Tijd:** Zet de timer op twintig minuten voor het gedeelte Verslag uitbrengen.

**Lezen:** Laten we verslag uitbrengen over onze toezeggingen. Wie zich aan alle toezeggingen heeft gehouden, gelieve op te staan. (Applaudiseer voor iedereen die zich aan alle toezeggingen heeft gehouden.)

Sta nu allemaal op. Laten we samen ons thema opzeggen:

**'En het is mijn bedoeling voor mijn heiligen te zorgen, want alle dingen zijn van Mij.'**

*Leer en Verbonden 104:15*

**Met geloof in de Heer werken we samen om zelfredzaam te worden.**

**Lezen:** Laten we gaan zitten.

**Bespreking:** Wat hebt u van uw cashflow over uw bedrijf geleerd?  
Hebt u genoeg contanten tot u beschikking om de lening af te betalen of uw bedrijf op andere manieren te verbeteren?  
Wat kwam u te weten toen u aan uw wekelijkse bedrijfsdoel werkte?



*Noteer in uw notitieblok wat u van het nakomen van uw toezeggingen hebt geleerd.*



# LEREN

## IS GELD LENEN GOED OF SLECHT?

**Tijd:** Zet de timer op zestig minuten voor het gedeelte Leren.

**Bespreking:** Denk aan iemand die u kent en die geld heeft geleend. Zijn ze door het lenen van geld geholpen of geschaad?

**Lezen:** Persoonlijke en zakelijke schulden zijn heel verschillend.

Persoonlijke leningen worden gebruikt om meer te kopen dan we ons kunnen veroorloven. Zakelijke leningen worden gebruikt om meer te produceren dan we ons kunnen veroorloven.

Lees de citaten aan de rechterkant. Profeten hebben ons gewaarschuwd om persoonlijke schulden te vermijden.

Met zakelijk krediet kunnen we ons bedrijf uitbreiden. Maar zakelijk krediet is niet altijd een verstandige keuze. We moeten weten of het 'verstandig' is zoals president Benson heeft gezegd.

**Lezen:** VRAAG VAN DE WEEK — Hoe kan ik te weten komen of ik een lening moet aangaan om mijn bedrijf uit te breiden?

ACTIE VAN DE WEEK — (1) Ik praat met minimaal tien klanten om erachter te komen of ze meer zouden kopen als ik meer in voorraad had. (2) Ik bezoek minstens vier geldverstrekkers en stel ze de vragen op het werkblad met kredietvoorwaarden.

Gedurende deze besprekingen leren we en oefenen we vaardigheden waarmee we te weten kunnen komen of geld lenen een goed idee voor ons bedrijf is.

*'Sommige schulden — zoals voor een bescheiden woning, kosten voor een opleiding [...] kunnen nodig zijn. Maar we mogen geen schulden in de vorm van consumptief krediet aangaan zonder zorgvuldig de kosten te overwegen.'*

**JOSEPH B. WIRTHLIN,**  
'Aardse schulden, hemelse schulden' *Liahona*, mei 2004, 41.

*'Nu beweer ik niet dat alle schulden slecht zijn. Verstandige zakelijke schulden zorgen voor groeimogelijkheden.'*

**EZRA TAFT BENSON,**  
'Pay Thy Debt, and Live' [Brigham Young University devotional, 28 februari 1962]; [speeches.byu.edu](http://speeches.byu.edu)

## HOE KAN IK DE 'VIER JUISTHEDEN' GEBRUIKEN OM MIJN BESLISSING TE NEMEN?

**Bekijken:** 'Een lening aanvragen?' (Geen video? Lees pagina 136.)

**Bespreking:** Hoe kunt u te weten komen of een lening nuttig is of u in de problemen brengt?

**Lezen:** Lees de 'vier juistheden' voor en bespreek ze in het kort.

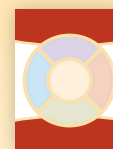
| DE VIER JUISTHEDEN              |                                                                                                                               |
|---------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1. De juiste reden</b>       | Leen alleen als u met uw bedrijf meer kunt omzetten.                                                                          |
| <b>2. De juiste tijd</b>        | Leen alleen als uw bedrijf lang genoeg bestaat, zodat u weet en kunt aantonen dat voldoende mensen uw producten zullen kopen. |
| <b>3. De juiste voorwaarden</b> | Leen alleen als u een goede geldverstrekker kunt vinden.                                                                      |
| <b>4. Het juiste bedrag</b>     | Leen alleen als u kunt aantonen dat u de lening kunt terugbetalen.                                                            |

**Oefenen:** Als u naar de volgende video's kijkt, vraag u dan af of Maria en Carlos de vragen bij elk van de vier juistheden kunnen beantwoorden.

Vink 'Ja', 'Nee', of 'Niet zeker' voor Maria en Carlos aan.

**Bekijken:** 'De juiste reden?' (Geen video? Lees pagina 137.)

**Bespreking:** Lenen Maria en Carlos om de juiste redenen? Waarom wel/niet?



*Succesvolle ondernemers gebruiken de vier juistheden om verstandig te lenen.*

| REDENEN OM TE LENEN                                                      | MARIA |     |            | CARLOS |     |            |
|--------------------------------------------------------------------------|-------|-----|------------|--------|-----|------------|
|                                                                          | Ja    | Nee | Niet zeker | Ja     | Nee | Niet zeker |
| Leen ik om productieve, zakelijke (geen persoonlijke) redenen?           |       |     |            |        |     |            |
| Zullen de producten die ik met de lening aanschaf meteen geld opleveren? |       |     |            |        |     |            |
| Is een lening beter dan geld sparen om mijn bedrijf uit te breiden?      |       |     |            |        |     |            |
| Heb ik alle risico's overwogen?                                          |       |     |            |        |     |            |

## 9: Hoe kan ik te weten komen of ik een lening moet aangaan om mijn bedrijf uit te breiden?

**Bekijken:** 'De juiste tijd?' (Geen video? Lees pagina 138.)

**Bespreking:** Lenen Maria en Carlos op het juiste moment? Waarom wel/niet?

| TIJD OM TE LENEN                                                                                                                                  | MARIA |     |            | CARLOS |     |            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-----|------------|--------|-----|------------|
|                                                                                                                                                   | Ja    | Nee | Niet zeker | Ja     | Nee | Niet zeker |
| Bestaat mijn bedrijf lang genoeg om er voldoende kennis van te hebben?                                                                            |       |     |            |        |     |            |
| Maakt dit deel uit van mijn plan om mijn bedrijf uit te breiden?                                                                                  |       |     |            |        |     |            |
| Kan ik aantonen dat mijn klanten meer zullen kopen als ik meer te verkopen heb?                                                                   |       |     |            |        |     |            |
| Als ik iets aanschaf voor mijn bedrijf (zoals een kip of een bedrijfsauto), is de verwachte levensduur dan langer dan de termijn van mijn lening? |       |     |            |        |     |            |

**Bekijken:** 'De juiste voorwaarden?' (Geen video? Lees pagina 139.)

**Bespreking:** Lenen Maria en Carlos met de juiste voorwaarden?  
Waarom wel/niet?

| KREDIETVOORWAARDEN                                                      | MARIA |     |            | CARLOS |     |            |
|-------------------------------------------------------------------------|-------|-----|------------|--------|-----|------------|
|                                                                         | Ja    | Nee | Niet zeker | Ja     | Nee | Niet zeker |
| Kan ik drie tot vijf goede geldverstrekkers noemen?                     |       |     |            |        |     |            |
| Weet ik wat de werkelijke kosten van de lening zijn?                    |       |     |            |        |     |            |
| Kan ik alle kredietvoorwaarden uitleggen?                               |       |     |            |        |     |            |
| Kan ik uitleggen waarom de ene geldverstrekker beter is dan een andere? |       |     |            |        |     |            |

**Bekijken:** ‘Het juiste bedrag?’ (Geen video? Lees pagina 140.)

**Bespreking:** Lenen Maria en Carlos het juiste bedrag? Waarom wel/niet?

| GELEENDE BEDRAG                                                       | MARIA |     |            | CARLOS |     |            |
|-----------------------------------------------------------------------|-------|-----|------------|--------|-----|------------|
|                                                                       | Ja    | Nee | Niet zeker | Ja     | Nee | Niet zeker |
| Heb ik een cashflowoverzicht van zes maanden opgesteld?               |       |     |            |        |     |            |
| Kan ik een betaling doen en toch nog winst maken?                     |       |     |            |        |     |            |
| Als mijn omzet niet omhoog gaat, kan ik dan toch de lening afbetalen? |       |     |            |        |     |            |

**Lezen:** We hebben geleerd hoe we een cashflowoverzicht kunnen gebruiken om te bepalen of we voldoende geld hebben om de lening af te betalen. Dan weten we ook of we het juiste bedrag lenen.

**Oefenen:** Nadat u met geldverstrekkers hebt gesproken, gebruikt u het cashflowoverzicht op pagina 143 om er zeker van te zijn dat u zich de afbetaling kunt veroorloven. (Kijk opnieuw naar wat we vorige week hebben geleerd als u hulp nodig hebt om een cashflowoverzicht op te stellen.)

Als Maria twijfelt over het antwoord op een van de vragen betreffende de vier juistheden, stelt ze een plan op om het antwoord te vinden.

Voordat we lenen, moeten we de antwoorden vinden als we het niet zeker weten. Vraag groepsleden of anderen zo nodig om hulp.

## MOET IK VOOR MIJN BEDRIJF EEN LENING AANGAAN?

**Oefenen:** Hier zijn enkele hulpmiddelen waarmee u deze week informatie kunt verzamelen en een beslissing kunt nemen. Ga naar de pagina's 141–143. Neem vijf minuten de tijd om de controlelijst van de vier juistheden en de werkbladen met kredietvoorwaarden door te nemen en te bespreken hoe u die kunt gebruiken.

## CONTROLELIJST VIER JUISTHEDEN

| VIER AUSTHEDEN                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>De juiste reden?</b>       | <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Leen ik om een productieve zakelijke (geen persoonlijke) reden?</li> <li><input type="checkbox"/> Is een lening beter dan contanten om mijn bedrijf uit te breiden?</li> <li><input type="checkbox"/> Wil ik de producten die ik met de lening aanschaf medet wil gelieven?</li> <li><input type="checkbox"/> Weet ik wat er allemaal verkeerd kan gaan?</li> </ul>                                                                                                                          |
| <b>De juiste tijd?</b>        | <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Bestaat mijn bedrijf lang genoeg om er voldoende kennis van te hebben?</li> <li><input type="checkbox"/> Maak ik deel uit van een mijn plan om mijn bedrijf uit te breiden?</li> <li><input type="checkbox"/> Kan ik aantoonen dat mijn kleintje om zelfvullen kunnen als ik niet weggevoerd heb</li> <li><input type="checkbox"/> Als ik als aanschaf voor mijn bedrijf (zoals een kip of een bedrijfssauto), is de verwachting langer dan langer dan de termijn van mijn lening</li> </ul> |
| <b>De juiste voorwaarden?</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Kan ik drie tot vijf goede geldrentiers noemen?</li> <li><input type="checkbox"/> Weet ik wat de verschillende kosten van de lening zijn?</li> <li><input type="checkbox"/> Kan ik voldoende voorwaarden uitleggen?</li> <li><input type="checkbox"/> Kan ik uitleggen waarom die een geldrentier beter is dan een andere?</li> </ul>                                                                                                                                                        |
| <b>Het juiste bedrag?</b>     | <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Heb ik een cashflowoverzicht van zes maanden opgesteld?</li> <li><input type="checkbox"/> Heb ik een betalingsplan en toch nog vast maken?</li> <li><input type="checkbox"/> Als mijn omzet niet omhoog gaat, kan ik dan toch de lening afbetalen?</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                |

Zie pagina 141.

Neem van de week deze vragen door en vink ze af als u ze met 'ja' kunt beantwoorden.

**WERKBLAD KREDIETVOORWAARDEN**

| SELFDEVERSTERKER 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | SELFDEVERSTERKER 2 | SELFDEVERSTERKER 3 | SELFDEVERSTERKER 4 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| <p><b>7. Verloven:</b> Wat moet ik (je gids/leider/leerkracht) overhandigen of betalen aan een lening aan de vragen?</p>                                                                                                                                                                                                                                                          |                    |                    |                    |
| <p><b>8. Betalingseisen:</b> Wanneer is de eerste betaling verschuldigd? Hoe vaak moet ik betalen? En aan wie kopie krijgen van het betalingsbewijs?</p>                                                                                                                                                                                                                          |                    |                    |                    |
| <p><b>9. Boortepaallijnen:</b> Wat is kosten en een boorte betalen als ik niet op tijd betaal?</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                |                    |                    |                    |
| <p><b>4. Directe Kosten:</b> Als ik 1.000 of 10.000 euro ben, hoeveel betaal ik dan in totaal, inclusief alle rente kosten en? Als ik genog om een klein bedrijfsmiddel te kopen, een klein bijvoorbeeld, hoeveel betaal ik dan extra voor de lening? Hoeveel zijn de aflossingen? Hoeveel is alle betaling? Wat is een van de belangrijkste bijkomende kosten van de lening?</p> |                    |                    |                    |
| <p><b>5. Indirecte Kosten:</b> Hoe lang duurt het om betalen te betalen? Hoeveel kost het om de geleendetransacties te betalen?</p>                                                                                                                                                                                                                                               |                    |                    |                    |
| <p><b>6. Daarmee wordt kosten van de lening:</b> Wat is het totaal van de directe en indirecte kosten? (Het is kosten van de vragen 4 en 5 bij elkaar op).</p>                                                                                                                                                                                                                    |                    |                    |                    |

Zie pagina 142.

Gebruik van de week dit werkblad met kredietvoorwaarden om informatie over minimaal vier geldverstrekkers in te winnen.

## INFORMATIE GELDVERSTREKKER

## Possible Lenders

[illegible]

Zie het uitreikblad van de begeleider. Als dat niet beschikbaar is, vraag dan andere zelfstandige ondernemers of zij goede geldverstrekkers in de regio kunnen aanbevelen.

GEBRUIK GEDURENDE DE WEEK DEZE GEGEVENS OM GELDVERSTREKKERS TE VINDEN EN CONTACT MET ZE OP TE NEMEN.

## CASHFLOWOVERZICHT VAN ZES MAANDEN

| Naam geleendvrijder:      | TIJDE MAAN-<br>DEN GELEEND | VORIGE<br>MAAND | DEZE<br>MAAND | VOLGENDE<br>MAAND | MAAND 3 | MAAND 4 | MAAND 5 | MAAND |
|---------------------------|----------------------------|-----------------|---------------|-------------------|---------|---------|---------|-------|
| Totale inkomsten          |                            |                 |               |                   |         |         |         |       |
| Vaste kosten              |                            |                 |               |                   |         |         |         |       |
| Afhankelijk lening        |                            |                 |               |                   |         |         |         |       |
| Variabele betalingen      |                            |                 |               |                   |         |         |         |       |
| Totale winstverlies       |                            |                 |               |                   |         |         |         |       |
| Registreerbare contanten  |                            |                 |               |                   |         |         |         |       |
| Rechtshandeling contanten |                            |                 |               |                   |         |         |         |       |

Zie pagina 143.

Gebruik dit werkblad om cashflowoverzichten op te stellen zodat u kunt bepalen wat voor lening u zich kunt veroorloven.



# NADENKEN

## WAT MOET IK DOEN OM BETER TE WORDEN?

**Tijd:** Zet de timer op tien minuten voor het gedeelte Nadenken.

**Oefenen:** Lees de tekst aan de rechterkant of denk aan een andere tekst. Denk rustig na over wat u leert. Noteer hieronder of in uw notitieblok eventuele indrukken.

---

---

---

---

---

---

Aan welk idee zult u deze week het meest hebben? Gebruik dit idee deze week als uw bedrijfsdoel.

Voeg uw wekelijkse bedrijfsdoel toe aan uw toezeggingen op de volgende pagina.

**Bespreking:** Is er iemand die iets wil vertellen over zijn of haar wekelijkse bedrijfsdoel of over andere indrukken?

*'Luistert naar de woorden des Heren. [...] Twijfelt niet, doch weest gelovig.'*

**MORMON 9:27**



# TOEZEGGEN

## HOE KAN IK DAGELIJKS VOORUITGANG MAKEN?

**Tijd:** Zet de timer op tien minuten voor het gedeelte Toezeggen.

**Oefenen:** Kies uw buddy. Besluit wanneer en hoe u contact met elkaar opneemt.

\_\_\_\_\_  
*Naam buddy*

\_\_\_\_\_  
*Contactgegevens*

**Lees elke toezegging aan uw buddy voor. Beloof om u aan uw toezeggingen te houden! Zet hieronder uw handtekening.**

### MIJN TOEZEGGINGEN

**Ik ga met minimaal vier geldverstrekkers in gesprek met behulp van het werkblad kredietvoorwaarden.**

**Ik ga de vragen op de Controlelijst vier juistheden beantwoorden om te bepalen of een lening de juiste oplossing is.**

**Ik ga mijn cashflowoverzichten gebruiken om mijn mogelijkheden te evalueren.**

Ik ga mijn wekelijkse bedrijfsdoel bereiken: \_\_\_\_\_

Ik ga het beginsel in *Mijn fundament* van vandaag oefenen en met familieleden bespreken.

Ik ga geld sparen — ook al is het maar een beetje.

Ik ga verslag uitbrengen aan mijn buddy.

\_\_\_\_\_  
*Mijn handtekening*

\_\_\_\_\_  
*Handtekening buddy*

## HOE BRENG IK VERSLAG UIT VAN MIJN VOORUITGANG?

**Oefenen:** Gebruik gedurende de week het schema met toezeggingen om uw vooruitgang bij te houden. In de onderstaande vakjes zet u 'ja', 'nee' of het aantal keren dat u zich aan de toezegging hebt gehouden.

| <i>Heb met minimaal vier geldverstrekkers gesproken (noteer aantal)</i> | <i>Heb cashflowoverzichten gebruikt om mijn leenmogelijkheden te evalueren (ja/nee)</i> | <i>Heb de controlelijst met vier juistheden gebruikt (ja/nee)</i> | <i>Heb wekelijkse bedrijfsdoel bereikt (ja/nee)</i> | <i>Heb een fundamenteel beginsel geoefend en met familieleden besproken (ja/nee)</i> | <i>Heb geld gespaard (ja/nee)</i> | <i>Heb verslag uitgebracht aan buddy (ja/nee)</i> |
|-------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------------------|
|                                                                         |                                                                                         |                                                                   |                                                     |                                                                                      |                                   |                                                   |

**Lezen:** Kies iemand om volgende week het onderwerp *Mijn fundament* te begeleiden.  
Vraag iemand om een slotgebed uit te spreken.

### **Feedback is welkom**

Gelieve uw ideeën, feedback, suggesties en ervaringen naar [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org) te sturen.

# Informatiebronnen

## EEN LENING AANVRAGEN?

Kies welke rol u wilt spelen en beeld het volgende uit.

**CARLOS:** Vandaag is een belangrijke dag. Ik krijg een bedrijfslening!

**NAOMI:** Je hebt een lening aangevraagd? Waarvoor?

**CARLOS:** Alles. Ik ga een grotere ruimte bouwen voor mijn inventaris. En ik ga ook een tv en wat andere dingen voor thuis kopen. Ik kan bijna niet wachten!

**NAOMI:** Nou, dat is eng. Je bent een week geleden met je bedrijf begonnen. Carlos, je moet nog geen schulden aangaan. Maria, hoe gaat het met jouw bedrijf?

**MARIA:** Goed. Ik verkoop mijn eieren erg snel. Ze zijn meestal om 9 uur 's morgens uitverkocht. Maar de rest van de dag moet ik aan mijn klanten nee verkopen.

**NAOMI:** Maria, je hebt echt meer kippen nodig. Hoe gaat het met de aanvraag van je lening? Heb je al iets gehoord?

**MARIA:** Nog niet. Ik vind het een beetje eng om een lening aan te gaan. Misschien moet ik geen schulden aangaan. Je zei net tegen Carlos dat hij geen lening moest aangaan.

**CARLOS:** Ik ga de lening toch aan. Daar-

mee los ik al mijn problemen op!

**NAOMI:** Of je krijgt er veel meer problemen bij. Carlos, ik ben bang dat je binnen de kortste keren diep in de schulden zit.

Maar Maria, in jouw geval kun je een lening heel goed gebruiken.

**MARIA:** Hoe kan ik te weten komen of een lening nuttig is of me in de problemen brengt?

**NAOMI:** Succesvolle ondernemers gebruiken de 'vier juistheden' om te bepalen of een bedrijfslening een goed idee is om hun bedrijf uit te breiden.

**MARIA:** De vier juistheden?

**NAOMI:** Ja. Je vraagt alleen een lening aan om de juiste reden, op de juiste tijd, voor het juiste bedrag en onder de juiste voorwaarden.

**CARLOS:** Die vier juistheden kunnen me niets schelen. Ik ga de lening aan!

**MARIA:** Nou, mij wel. Ik wil mijn bedrijf wel uitbreiden, maar niet diep in de schulden zitten. Kun je me wat meer over die vier juistheden vertellen?

**Terug naar pagina 129**

## DE JUISTE REDEN?

Kies welke rol u wilt spelen en beeld het volgende uit.

**NAOMI:** Je reden om geld te lenen moet zakelijk zijn, niet persoonlijk.

**CARLOS:** Waarom niet allebei? Ik ga van mijn tv genieten en mijn winkel groter maken!

**NAOMI:** O, Carlos! Luister Maria, een lening kan nuttig zijn voor dingen die je meteen kunt verkopen, zoals flessen melk, of iets dat meteen iets produceert, zoals een kip die eieren legt. Vergeet niet dat je een lening meteen moet gaan terugbetalen!

**MARIA:** Oké. Dus dan kan ik kippen kopen die al eieren leggen, en meteen meer eieren verkopen.

**NAOMI:** Geweldig! Heb je overwogen om met het geld uit je bedrijf meer kippen te kopen, in plaats van een lening aan te vragen?

**MARIA:** Wacht even, ik dacht dat je net zei dat ik een lening moest aanvragen.

**NAOMI:** Met geld uit je bedrijf spaar je nu en koop je later — minder groei, maar ook minder risico. Met een lening koop je nu en betaal je later — meer groei, maar ook meer risico.

**CARLOS:** Precies. 'Later betalen' spreekt me wel aan!

**MARIA:** Mijn klanten vragen om meer eieren. Ik wil zo snel mogelijk meer eieren verkopen!

**NAOMI:** Is een lening het risico waard? Heb je je afgevraagd wat er verkeerd kan gaan?

**MARIA:** Nee, dat heb ik niet gedaan! Maar het kan zijn dat de kippen niet meer leggen. Of dat ze doodgaan of gestolen worden. Of dat de klanten geen eieren meer kopen.

**NAOMI:** Hoe zou je die risico's kunnen afdekken?

**MARIA:** Hmmm. Ik zou de kippen kwaliteitsvoer kunnen geven en goed voor ze kunnen zorgen. Ik zou ze kunnen opsluiten zodat ze niet gestolen kunnen worden.

**NAOMI:** Maria, denk je dat je om de juiste reden een lening wilt aanvragen?

**MARIA:** Ik denk het wel.

**Terug naar pagina 129**

## DE JUISTE TIJD?

Kies welke rol u wilt spelen en beeld het volgende uit.

**NAOMI:** Maria, hoe lang heb je je eigen bedrijf al?

**MARIA:** Ik verkoop nu acht weken eieren, en het gaat goed.

**NAOMI:** Heel goed! Sommige mensen lenen geld voor een bedrijf dat ze net begonnen zijn. Dat is heel riskant!

**CARLOS:** Hé, heb je het nou over mij? Ik weet heus wel wat ik doe.

**NAOMI:** Maria, je hebt je bedrijf nu een tijdje, maar maakte een lening deel uit van je plan om je bedrijf uit te breiden?

**CARLOS:** Dit is mijn plan: Grotere winkel, meer verkopen!

**MARIA:** Carlos, dat klinkt niet echt als een plan. Ik ben van plan om een lening aan te vragen, meer kippen te kopen, elke week meer eieren te verkopen, en de lening af te lossen.

**NAOMI:** Dat is een goed begin van je plan, Maria. Je moet echter wel het aantal kippen en eieren bepalen. Hoe zeker ben je ervan dat je klanten meer zullen kopen als je meer te verkopen hebt?

**MARIA:** O jee, ik denk dat ik ze allemaal wel kan verkopen. Maar dat weet ik niet zeker.

**NAOMI:** Dat wil je misschien eerst uitzoeken!

**MARIA:** Goed, ik zal het aan mijn klanten vragen en een lijstje maken van iedereen die ze wil kopen. Ik ga het aan minimaal tien klanten vragen.

**NAOMI:** Goed idee. Als je besluit om een lening aan te vragen, kan een lijst met toekomstige klanten nuttig zijn om aan de geldverstrekker te laten zien wat je precies met dat geld gaat doen.

**NAOMI:** Goed, ik heb nog een vraag. Als je geld leent om nieuwe kippen te kopen, blijven ze dan eieren leggen als de lening is afbetaald?

**MARIA:** Ja, natuurlijk. De kippen blijven minimaal nog twee jaar eieren leggen. En ik ben van plan de lening over zes maanden af te lossen.

**Terug naar pagina 130**

## DE JUISTE VOORWAARDEN?

Kies welke rol u wilt spelen en beeld het volgende uit.

**CARLOS:** Hé! Ik heb mijn lening! 1.000 euro tegen een rentepercentage van drie procent per maand.

**NAOMI:** O, Carlos. Ik maak me zorgen over je. Met hoeveel geldverstrekkers heb je gesproken?

**CARLOS:** Eentje, natuurlijk. Ik verspil geen tijd. Je had me moeten zien. Ik ging naar binnen en zei: 'Ik wil een lening — nu meteen!' En ze zeiden: 'Ja, meneer.' Ze behandelden me als een vorst. Ze vonden me heel aardig.

**NAOMI:** Ja, dat geloof ik graag. Is dat het contract? Mag ik het even inzien?

**CARLOS:** Ga je gang. Je zult onder de indruk zijn! Ik heb een geweldige deal gesloten.

**NAOMI:** Carlos, dit zijn afschuwelijke voorwaarden. 200 euro aan afsluitkosten? Wekelijkse betalingen? Heb je die voorwaarden wel gelezen?

**CARLOS:** Wat? Dat kan niet kloppen. Dat kan ik me niet herinneren. O nee, ik heb toch niet goed genoeg gekeken.

**NAOMI:** Maria, wat voor voorwaarden zijn jou aangeboden?

**MARIA:** Nou, ik heb tot nu toe met drie geldverstrekkers gesproken. Bedankt voor dat werkblad van de zelfredzaamheidsgroep. Daarmee kan ik goede vragen stellen. Ik ben echt blij dat ik iets heb geleerd over mogelijke boetebepalingen, rentepercentages, kosten en provisie.

Twee van de geldverstrekkers hadden een vast rentepercentage. De andere had een aflopend percentage.

**CARLOS:** Wat is het verschil?

**MARIA:** Ik weet ook niet precies wat het verschil is. Maar ik weet wel dat als de percentages hetzelfde zijn, aflopend beter is.

**NAOMI:** Dat klopt, Maria. Het lijkt erop dat je de juiste voorwaarden kunt vinden.

**Terug naar pagina 130**

## HET JUISTE BEDRAG?

Kies welke rol u wilt spelen en beeld het volgende uit.

**NAOMI:** Carlos, gaat het een beetje? Je ziet er gedeprimeerd uit.

**CARLOS:** Je had gelijk, Naomi. De boetes lopen op en ik ga steeds verder de schuld in.

**NAOMI:** Dat vind ik vreselijk voor je, Carlos.

**CARLOS:** De geldverstrekker heeft mijn televisie al weggehaald. Als ik nog een betaling mis, eist hij mijn bedrijfsmiddelen ook nog op.

**MARIA:** Carlos, het klinkt alsof je niet voldoende cashflow hebt.

**CARLOS:** Cashflow?

**NAOMI:** Dat is de hoeveelheid geld die je bedrijf binnenkomt en uitgaat. Nu komt er niet genoeg geld binnen om de lening af te betalen.

**CARLOS:** Ik heb niet zoveel verkocht als ik had verwacht. Ik was een paar keer te

laat met betalen. De boetes lopen op en het wordt steeds moeilijker om te betalen.

**NAOMI:** Carlos, daarom heb je een cashflowoverzicht van zes maanden nodig voordat je besluit om een lening aan te vragen. Heb je er ooit een opgesteld?

**CARLOS:** Nee.

**NAOMI:** Met behulp van een cashflowoverzicht kun je te weten komen of je de maandelijkse rente en aflossing kunt betalen. Heb je de resultatenrekening van de laatste twee maanden?

**CARLOS:** Nee.

**MARIA:** Ik kan de mijne meenemen en ook het cashflowoverzicht waar ik me bezig ben. Dan kunnen we je laten zien hoe dat moet.

**NAOMI:** Goed! Wij zullen je helpen om een cashflowoverzicht op te stellen. Dan weet je ook of je het juiste bedrag leent.

**Terug naar pagina 131**

### CONTROLELIJST VIER JUISTHEDEN

Stel uzelf deze vragen. Vink elke vraag af zodra u die met 'ja' kunt beantwoorden.

#### VIER JUISTHEDEN

##### De juiste reden?

- ☐ Leen ik om een productieve zakelijke (geen persoonlijke) reden?
- ☐ Is een lening beter dan contanten om mijn bedrijf uit te breiden?
- ☐ Zullen de producten die ik met de lening aanschaf meteen geld opleveren?
- ☐ Weet ik wat er allemaal verkeerd kan gaan?

##### De juiste tijd?

- ☐ Bestaat mijn bedrijf lang genoeg om er voldoende kennis van te hebben?
- ☐ Maakt dit deel uit van mijn plan om mijn bedrijf uit te breiden?
- ☐ Kan ik aantonen dat mijn klanten meer zullen kopen als ik meer te verkopen heb?
- ☐ Als ik iets aanschaf voor mijn bedrijf (zoals een kip of een bedrijfsauto), is de verwachte levensduur dan langer dan de termijn van mijn lening?

##### De juiste voorwaarden?

- ☐ Kan ik drie tot vijf goede geldverstrekkers noemen?
- ☐ Weet ik wat de werkelijke kosten van de lening zijn?
- ☐ Kan ik alle kredietvoorwaarden uitleggen?
- ☐ Kan ik uitleggen waarom de ene geldverstrekker beter is dan een andere?

##### Het juiste bedrag?

- ☐ Heb ik een cashflowoverzicht van zes maanden opgesteld?
- ☐ Kan ik een betaling doen en toch nog winst maken?
- ☐ Als mijn omzet niet omhoog gaat, kan ik dan toch de lening afbetalen?

## WERKBLAD KREDIETVOORWAARDEN

Neem dit werkblad kredietvoorwaarden mee naar de geldverstrekkers.

- Stel de geldverstrekker de eerste vier vragen 1 en 4.
- Stel uzelf de vragen 5 en 6.

| GELDVERSTREKKER 1:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | GELDVERSTREKKER 2: | GELDVERSTREKKER 3: | GELDVERSTREKKER 4: |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                    |                    |                    |
| <b>1. Vereisten:</b> Wat moet ik u (de geldverstrekker) overhandigen of laten zien om een lening aan te vragen?                                                                                                                                                                                                                                                                   |                    |                    |                    |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                    |                    |                    |
| <b>2. Betalingsfrequentie:</b> Wanneer is de eerste betaling verschuldigd? Hoe vaak moet ik betalen?<br>Kan ik een kopie krijgen van het betalingsoverzicht?                                                                                                                                                                                                                      |                    |                    |                    |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                    |                    |                    |
| <b>3. Boetebepalingen:</b> Moet ik kosten of een boete betalen als ik niet op tijd betaal?                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                    |                    |                    |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                    |                    |                    |
| <b>4. Directe kosten:</b> Als ik 100, 1.000 of 10.000 euro leen, hoeveel betaal ik dan in totaal, inclusief alle rente, kosten enz.? Als ik genoeg leen om één bedrijfsmiddel te kopen, één kip bijvoorbeeld, hoeveel betaal ik dan extra voor de lening? Hoeveel zijn de afsluitkosten? Hoeveel is elke betaling? Betaal ik een vast rentepercentage of een aflopend percentage? |                    |                    |                    |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                    |                    |                    |
| <b>5. Indirecte kosten:</b> Hoe lang duurt het om betalingen te doen? Hoeveel kost het om de geldverstrekker rechtstreeks te betalen?                                                                                                                                                                                                                                             |                    |                    |                    |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                    |                    |                    |
| <b>6. Daadwerkelijke kosten van de lening:</b> Wat is het totaal van de directe en indirecte kosten?<br>(Tel de kosten van de vragen 4 en 5 bij elkaar op.)                                                                                                                                                                                                                       |                    |                    |                    |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                    |                    |                    |

## CASHFLOWOVERZICHT VAN ZES MAANDEN

Neem dit cashflowoverzicht over in uw notitieblok. Gebruik er een voor elke geldverstrekker om te zien of u zich de voorwaarden kunt veroorloven van de lening waar we het deze week over hebben.

| CASHFLOW              |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
|-----------------------|---------------------------|-----------------|---------------|-------------------|---------|---------|---------|---------|
| Naam geldverstrekker: |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
|                       | TWEE MAAN-<br>DEN GELEDEN | VORIGE<br>MAAND | DEZE<br>MAAND | VOLGENDE<br>MAAND | MAAND 3 | MAAND 4 | MAAND 5 | MAAND 6 |
| Totale inkomsten      |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
| Vaste kosten          |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
| Afbetaling lening     |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
| Variabele betalingen  |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
| Totale winst/verlies  |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
|                       |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
| Beginsaldo contanten  |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
|                       |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |
| Beschikbare contanten |                           |                 |               |                   |         |         |         |         |

## NOTEN



10

*Hoe kan ik  
meer klanten  
aantrekken en  
meer verkopen?*

---

Mijn bedrijf beginnen  
en uitbreiden

# VOOR BEGELEIDERS

## Op de dag van de bijeenkomst:

- Sms of bel alle groepsleden. Vraag de groepsleden tien minuten eerder te komen en verslag uit te brengen over hun toezeggingen.
- Bereid het materiaal van de bijeenkomst voor.

## 30 minuten vóór de bijeenkomst:

- Zet de stoelen rond een tafel neer zodat iedereen dicht bij elkaar kan zitten.
- Zet dit schema met toezeggingen op het bord, met de naam van de groepsleden (zie het onderstaande voorbeeld).

| Naam groepslid | Heb met minimaal vier geldverstrekkers gesproken (noteer aantal) | Heb cashflowoverzichten gebruikt om mijn leenmogelijkheden te evalueren (ja/nee) | Heb de controlelijst met vier juistheden gebruikt (ja/nee) | Heb wekelijkse bedrijfsdoel bereikt (ja/nee) | Heb een fundamenteel beginsel geoefend en met familieleden besproken (ja/nee) | Heb geld gespaard (ja/nee) | Heb verslag uitgebracht aan buddy (ja/nee) |
|----------------|------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|--------------------------------------------|
| Gloria         | 4                                                                | J                                                                                | J                                                          | J                                            | J                                                                             | J                          | J                                          |
|                |                                                                  |                                                                                  |                                                            |                                              |                                                                               |                            |                                            |
|                |                                                                  |                                                                                  |                                                            |                                              |                                                                               |                            |                                            |

## 10 minuten vóór de bijeenkomst:

### NIEUW!

- Begroet de aanwezigen hartelijk als ze binnenkomen.
- Wanneer de groepsleden binnenkomen, vraagt u ze om het schema met toezeggingen op het bord in te vullen. Herinner ze eraan om pagina 197 open te slaan en hun vooruitgang naar certificatie bij te werken. Vraag wie bijna aan alle certificatievereisten voldoet. Laat na de bijeenkomst het zelfredzaamheidscomité van de ring weten wie volgens u waarschijnlijk voor een certificaat in aanmerking komt.
- Vraag iemand om de tijd bij te houden.

## Aan het begin:

- Vraag de aanwezigen om hun telefoon en andere apparatuur uit te zetten.
- Begin met een openingsgebed (en eventueel een lofzang).
- Vraag degenen die later aankomen om hun telefoon uit te zetten en het schema met toezeggingen op het bord in te vullen terwijl de klas verder gaat met de bespreking.
- Zet de timer op twintig minuten voor *Mijn fundament*.
- Vul beginsel 10 in *Mijn fundament* in. Pak dan dit werkboek er weer bij en ga op de volgende pagina verder met lezen.



# VERSLAG UITBRENGEN

## HEB IK ME AAN MIJN TOEZEGGINGEN GEHOUDEN?

**Tijd:** Zet de timer op twintig minuten voor het gedeelte Verslag uitbrengen.

**Lees:** Laten we verslag uitbrengen over onze toezeggingen. Wie zich aan alle toezeggingen heeft gehouden, gelieve op te staan. (Applaudiseer voor iedereen die zich aan alle toezeggingen heeft gehouden.)

Sta nu allemaal op. Laten we samen ons thema opzeggen:

**‘En het is mijn bedoeling voor mijn heiligen te zorgen, want alle dingen zijn van Mij.’**

*Leer en Verbonden 104:15*

**Met geloof in de Heer werken we samen om zelfredzaam te worden.**

**Lees:** Laten we gaan zitten.

**Bespreking:** Wat kwam u te weten toen u met geldverstrekkers sprak?  
Is een lening nu de juiste beslissing voor u? (Hebt u de juiste reden, is het de juiste tijd, zijn het de juiste voorwaarden, en leent u het juiste bedrag?)  
Wat kwam u te weten toen u aan uw wekelijkse bedrijfsdoel werkte?



*Noteer in uw notitieblok wat u van het nakomen van uw toezeggingen hebt geleerd.*



# LEREN

### WAAROM ZOUDEN KLANTEN BIJ MIJ WILLEN KOPEN?

**Tijd:** Zet de timer op zestig minuten voor het gedeelte Leren.

**Lees:** Om ons bedrijf uit te breiden moeten we meer klanten trekken en meer verkopen! Mensen geven hun geld uit aan iets wat zij waardevol vinden. Hoe meer waarde ze ergens aan hechten, hoe meer ze ervoor betalen.

Om met succes te verkopen, moeten we weten waar onze klanten waarde aan hechten, moeten we ze aantrekken en ze overtuigen van die waarde! En we moeten ze meer waarde bieden dan onze concurrenten doen.

**Bekijk:** ‘Verkopen, verkopen, verkopen’ (deel 1 en 2) (Geen video? Lees pagina 160.)

**Bespreking:** Hoe kwam Kwame te weten waar zijn klanten waarde aan hechten?

---

**Lees:** **VRAAG VAN DE WEEK — Hoe ga ik klanten aantrekken en meer verkopen?**

**ACTIE VAN DE WEEK — Ik ga mijn marketingideeën uitproberen en de resultaten bijhouden. Ik leer van mijn klanten en probeer oplossingen uit voor de problemen van mijn klanten.**

---

**Oefenen:** Bespreek het volgende met een groepslid:

1. Beschrijf uw klanten aan elkaar. Wees specifiek. Wat is hun leeftijd? Geslacht? Inkomen? Wanneer kopen ze uw producten? Waar?
2. Waarom kopen ze uw producten? Wat hebben ze eraan? Noteer zoveel mogelijk antwoorden zoals:
  - Mijn water is koud.
  - Mijn water is gezuiverd.
  - Ik maak het gemakkelijk om mijn water te kopen.
  - Ik ben vriendelijk en noem mijn klanten bij naam.
3. Wat biedt u dat uw concurrenten niet doen? Hebt u een lagere prijs, een betere locatie of selectie? Dat is uw concurrentievoordeel. Daarom kiezen uw klanten uw bedrijf in plaats van uw concurrenten.

**Lees:** Succesvolle ondernemers begrijpen hun klanten omdat ze goede vragen stellen om meer te weten te komen over hun problemen zodat zij ze kunnen helpen.



*Succesvolle ondernemers weten waarom hun klanten hun product kopen.*

**Oefenen:** Kies een partner. Lees samen dit scenario.

**Martin repareert fietsen. Hij verkoopt ook onderdelen en gereedschap aan mensen die hun eigen fiets repareren. Felix komt in de winkel. Zijn handen zijn vies van de olie. Hij ziet er gefrustreerd uit.**

Gebruik de onderstaande tabel om op te schrijven hoe Martin goede vragen aan Felix kan stellen (er wordt een voorbeeld gegeven):

| GOEDE VRAGEN STELLEN                   |                                                                                                   |
|----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Wat wil ik over de klant weten?     | 2. Wat kan ik vragen om daar achter te komen?                                                     |
| <i>Welk probleem wil hij oplossen?</i> | <i>Het lijkt erop dat u met een project bezig bent en een probleem hebt. Hoe kan ik u helpen?</i> |
|                                        |                                                                                                   |
|                                        |                                                                                                   |
|                                        |                                                                                                   |

Bespreek met de hele groep wat voor vragen Martin aan Felix moet stellen.

## 10: Hoe kan ik meer klanten trekken en meer verkopen?

**Oefenen:** Denk nu aan uw eigen klanten. Noteer in de eerste kolom wat u over uw klanten moet weten (er wordt een voorbeeld gegeven). Noteer in de tweede kolom de vragen die u kunt stellen om daar achter te komen.

| GOEDE VRAGEN STELLEN                                  |                                                                |
|-------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| 1. Wat wil ik over de klant weten?                    | 2. Wat kan ik vragen om daar achter te komen?                  |
| <i>Wanneer is mijn klant bereid om iets te kopen?</i> | <i>Is dit voor een bijzondere gelegenheid? Wanneer is die?</i> |
|                                                       |                                                                |
|                                                       |                                                                |
|                                                       |                                                                |

Bespreek met een ander groepslid wat u over uw klanten wilt weten. Bespreek de vragen die u wilt stellen om daar achter te komen.

**Bespreking:** Bespreek als groep hoe we meer over onze klanten te weten kunnen komen en wat u deze week kunt doen om daarmee te beginnen.

## HOE KAN IK MEER KLANTEN AANTREKKEN?

**Bespreking:** Denk na over momenten waarop u iets bij een bedrijf hebt gekocht waar u nog nooit eerder was geweest. Waardoor werd u tot dat bedrijf aangetrokken? Hoe trekken bedrijven in uw omgeving klanten aan?

**Oefenen:** Op de lege regels in de onderstaande tabel noteert u de producten of diensten die u hebt gekocht. Noteer dan waardoor u tot die bedrijven werd aangetrokken (zie voorbeelden).

| WAARDOOR WERD IK AANGETROKKEN? WAAROM HEB IK IETS GEKOCHT? |                                         |                                                   |                               |                                       |                |
|------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|---------------------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------|----------------|
| Het product dat of de dienst die ik heb gekocht            | Persoonlijke verkoop                    | Verwijzing                                        | Advertentie                   | Aanbieding                            | Overige        |
| Snoep                                                      | Ondernemer vertelde me erover           | Een van mijn burens zei dat ik het moest proberen |                               | 20% korting                           | Gratis monster |
| Kleding                                                    | Verkoper vertelde me over de aanbieding |                                                   | Ik zag een poster aan de muur | Eén kopen, tweede voor de halve prijs |                |
| Groente                                                    |                                         | Mijn vriend zei dat ik het moest proberen         | Ik zag het in de krant        |                                       | Gratis monster |
|                                                            |                                         |                                                   |                               |                                       |                |
|                                                            |                                         |                                                   |                               |                                       |                |
|                                                            |                                         |                                                   |                               |                                       |                |
|                                                            |                                         |                                                   |                               |                                       |                |
|                                                            |                                         |                                                   |                               |                                       |                |

**Bespreking:** Vertel aan een ander groepslid wat u hebt opgeschreven. Welke methoden kunnen in uw bedrijf gebruikt worden?

## 10: Hoe kan ik meer klanten trekken en meer verkopen?

**Lees:** De bedrijven waar we zojuist over gesproken hebben, trekken niet per ongeluk klanten aan. Ze hadden ideeën over de manier waarop ze ruchtbaarheid aan hun product of dienst wilden geven.

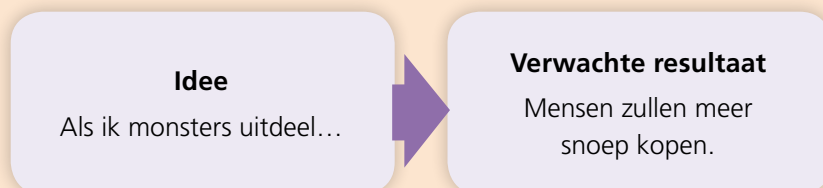
**Bespreking:** Waar haalden ze die ideeën vandaan?

**Bekijk:** 'Marketing?' (Geen video? Lees pagina 161.)

**Lees:** Marketing omvat:

- Ideeën om klanten te vinden en te beïnvloeden.
- Wat we hopen dat klanten zullen doen.

### Marketingideeën



**Oefenen:** Werk samen met de persoon naast u.

1. Bedenk samen ideeën om ervoor te zorgen dat meer klanten uw bedrijf vinden en kopen wat u verkoopt. Bespreek de doeltreffendste methoden in uw gebied.
2. Noteer hieronder minimaal één nieuw idee. Noteer samen de gewenste resultaten (er wordt een voorbeeld gegeven).

| MARKETINGIDEEËN                                                                                                  |                                                                 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| Idee                                                                                                             | Verwachte resultaat                                             |
| <i>Als ik een luidspreker gebruik om mensen duidelijk te maken dat ze 40% korting op mijn stoelen krijgen...</i> | <i>Mijn klanten komen naar mijn winkel om stoelen te kopen.</i> |
|                                                                                                                  |                                                                 |
|                                                                                                                  |                                                                 |
|                                                                                                                  |                                                                 |

## HOE KAN IK MIJN MARKETINGPLAN UITPROBEREN?

**Lees:** Hoe komen we te weten of onze ideeën werken? We moeten een manier bedenken om ze te uit te proberen. We moeten een manier bedenken om ze te meten.

**Oefenen:** Werk samen met de persoon naast u. Bespreek en noteer verscheidene marketingideeën of -resultaten voor uw bedrijf. Noteer ook de ideeën die nu al nuttig lijken. Noteer voor elk idee hoe u de resultaten gaat meten. Uw ideeën veranderen en verbeteren in de loop der tijd naarmate u ze probeert en meet.

| MIJN MARKETINGIDEEËN UITPROBEREN                                                                                 |                                                                 |                                                                                                                                                               |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Idee                                                                                                             | Verwachte resultaat                                             | Metten                                                                                                                                                        |
| <i>Als ik een luidspreker gebruik om mensen duidelijk te maken dat ze 40% korting op mijn stoelen krijgen...</i> | <i>Mijn klanten komen naar mijn winkel om stoelen te kopen.</i> | <i>Als klanten binnenkomen, vraag ik hoe ze te weten zijn gekomen dat we een aanbieding met 40% korting hebben. Ik houd de antwoorden van de klanten bij.</i> |
|                                                                                                                  |                                                                 |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                  |                                                                 |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                  |                                                                 |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                  |                                                                 |                                                                                                                                                               |

**Lees:** Laten we deze week onze ideeën uitproberen! We hoeven niet al onze ideeën tegelijkertijd uit te proberen. En het is mogelijk dat sommige ideeën niet werken. Dat is niet erg. We blijven ideeën bedenken en de resultaten meten. Uiteindelijk vinden we de beste manieren om mensen op ons attent te maken zodat ze kopen wat wij verkopen.

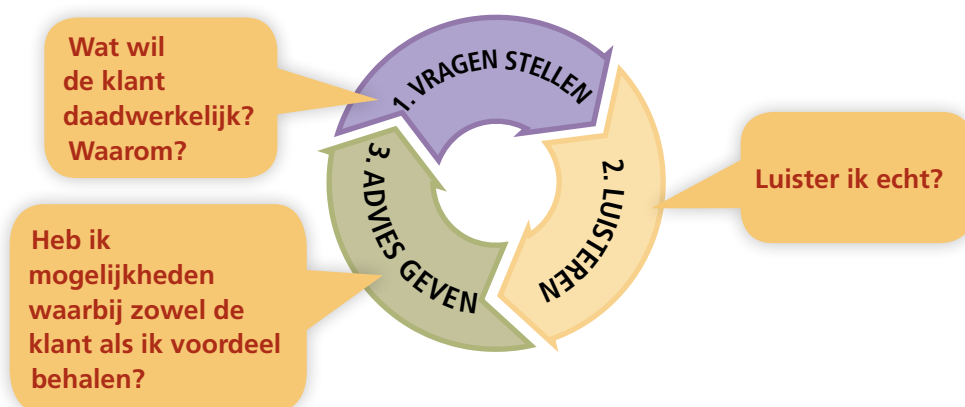
### HOE KAN IK ERTOE BIJDRAGEN DAT MIJN KLANTEN IETS KOPEN?

**Lees:** Waarom kopen sommige klanten wel en andere niet? Daar zijn veel redenen voor. Maar we kunnen die beslissing beïnvloeden!

**Bekijk:** 'Koop alstublieft iets!' (Geen video? Lees pagina 162.)

**Bespreking:** Waarom was Maria niet in staat om haar klanten te overtuigen om eieren te kopen? Dacht Maria aan haar klanten of aan zichzelf?

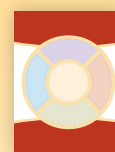
**Lees:** Om ervoor te zorgen dat onze klanten iets kopen, moeten we vragen stellen, luisteren en advies geven.



Succesvolle ondernemers gebruiken deze cyclus om meer klanten ervan te overtuigen om hun producten of diensten te kopen.

**Bekijk:** 'Vraag, luister, geef advies' (Geen video? Lees pagina 163.)

**Bespreking:** Eerst stelde Maria slechts één vraag aan Samuel en Lucia: 'Kan ik u helpen?' Wat deed Maria later anders om een beter resultaat te behalen? Hoe liet Maria aan Silvia merken dat ze echt luisterde?



*Succesvolle ondernemers stellen vragen, luisteren en geven advies.*

**Bespreking:** Denk aan momenten waarop iemand u ervan overtuigde om iets te kopen, misschien zelfs op een moment dat u niet van plan was om iets te kopen. Wat zei die persoon om u ervan te overtuigen iets te kopen?

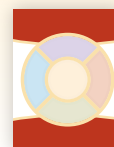
**Lees:** In het onderstaande schema staan vijf soorten benaderingen, met voorbeelden, die we kunnen gebruiken om onze klanten ervan te overtuigen dat ze onze producten moeten kopen. Dat wordt ook wel 'de verkoop sluiten' genoemd.

**Oefenen:** Deel de aanwezigen op in groepjes van drie. Oefen met elkaar de verschillende manieren om de verkoop te sluiten. Probeer uw product aan hen te verkopen. Noteer in de onderstaande tabel de beste verkoopmethode om iets aan uw klanten te verkopen. Noteer minimaal één idee voor elke methode.

| DE VERKOOP SLUITEN          |                                                         |                                                                        |                                                                        |                                                                   |
|-----------------------------|---------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| 1. Twee goede mogelijkheden | 2. 'Als'                                                | 3. Belangrijke gebeurtenis                                             | 4. Proeven                                                             | 5. Overige                                                        |
| Wilt u bananen of mango's?  | Als ik die prijs kan regelen, wilt u het dan bestellen? | Ik kan ervoor zorgen dat het vóór de verjaardag van uw vrouw klaar is. | Probeer dit maar eens. Ik denk dat u de smaak hiervan lekkerder vindt. | En als ik u nu eens korting geef als u beide paar schoenen koopt? |
|                             |                                                         |                                                                        |                                                                        |                                                                   |
|                             |                                                         |                                                                        |                                                                        |                                                                   |

Sta nu allemaal op. Loop door de ruimte heen en probeer verschillende benaderingen. Doe dat twee minuten lang.

**Bespreking:** Bespreek met de hele groep wat volgens u de beste benadering is om uw klanten iets te laten kopen. Waarom is dat de beste benadering voor uw klanten?



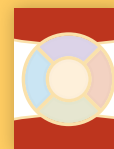
Succesvolle ondernemers sluiten de verkoop.

### HOE KAN IK HET GEMAKKELIJK VOOR HEN MAKEN OM TE BLIJVEN KOPEN?

**Lees:** Succesvolle ondernemers zorgen ervoor dat het gemakkelijk en leuk is om van hen te kopen.

**Oefenen:** Bespreek met een partner het volgende voorbeeld.

Lees Paula's ervaring in winkel 1 en dan in winkel 2. Lees dan wat ze aan haar vriendin vertelt. Bespreek met uw partner waarom Paula volgens u winkel 1 aanbeveelt.



*Succesvolle ondernemers zorgen ervoor dat het gemakkelijk is om te kopen.*

| PAULA'S WINKELERVARING              |                                                                                                                        |                                                                                                                                                |
|-------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                     | Winkel 1                                                                                                               | Winkel 2                                                                                                                                       |
| Paula's ervaring                    | Paula is al meer dan vijftien keer in deze winkel geweest. Ze is tevreden over de prijzen, de selectie en de eigenaar. | Paula is slechts één keer in deze winkel geweest. Ze vindt het vaak moeilijk om te vinden wat ze wil. Ze krijgt geen hulp als ze vragen stelt. |
| Wat Paula aan haar vriendin vertelt | 'Laten we naar winkel 1 gaan. Daar kom ik heel vaak. Ik kan altijd vinden wat ik zoek. Ik vind het een fijne winkel.'  | 'Ik geef niet echt om winkel 2. Ik vind het moeilijk om te vinden wat ik zoek. En het personeel is niet behulpzaam als ik vragen stel.'        |

**Lees:** Klanten komen terug naar bedrijven als de eigenaar en het personeel:

- De naam van hun klanten kennen
- Tegen hun klanten glimlachen
- Luisteren en gehoor geven aan de behoeften van hun klanten

**Bespreking:** Wat moet u in uw bedrijf doen om ervoor te zorgen dat uw klanten bij u terugkomen? Wat zou u aan de bovenstaande lijst toevoegen?



# NADENKEN

## WAT MOET IK DOEN OM BETER TE WORDEN?

**Tijd:** Zet de timer op tien minuten voor het gedeelte Nadenken.

**Oefenen:** Lees de tekst aan de rechterkant of denk aan een andere tekst. Denk rustig na over wat u leert. Noteer hieronder of in uw notitieblok eventuele indrukken.

---

---

---

---

---

---

Aan welk idee zult u deze week het meest hebben? Gebruik dit idee deze week als uw bedrijfsdoel.

Voeg uw wekelijkse bedrijfsdoel toe aan uw toezeggingen op de volgende pagina.

**Bespreking:** Is er iemand die iets wil vertellen over zijn of haar wekelijkse bedrijfsdoel of over andere indrukken?

*'Roept [God] aan voor de gewassen op uw velden, opdat gij er voorspoedig mee zult zijn. Roept [Hem] aan voor de kudden van uw weiden, opdat zij zullen toenemen.'*

**ALMA 34:24–25**



# TOEZEGGEN

## HOE KAN IK DAGELIJKS VOORUITGANG MAKEN?

**Tijd:** Zet de timer op tien minuten voor het gedeelte Toezeggen.

**Oefenen:** Kies uw buddy. Besluit wanneer en hoe u contact met elkaar opneemt.

---

*Naam buddy*

---

*Contactgegevens*

**Lees elke toezegging aan uw buddy voor. Beloof om u aan uw toezeggingen te houden! Zet hieronder uw handtekening.**

### MIJN TOEZEGGINGEN

**Ik ga met minimaal vijf klanten praten om te weten te komen wat zij van mijn bedrijf verwachten.**

**Ik probeer minimaal twee marketingideeën uit en houd de resultaten bij.**

**Ik oefen het sluiten van de verkoop met minimaal tien klanten om te weten te komen welke aanpak het beste werkt.**

Ik ga mijn wekelijkse bedrijfsdoel bereiken: \_\_\_\_\_

Ik ga het beginsel in *Mijn fundament* van vandaag oefenen en met familieleden bespreken.

Ik ga geld sparen — ook al is het maar een beetje.

Ik ga verslag uitbrengen aan mijn buddy.

---

*Mijn handtekening*

---

*Handtekening buddy*

## HOE BRENG IK VERSLAG UIT VAN MIJN VOORUITGANG?

**Oefenen:** Gebruik gedurende de week het schema met toezeggingen om uw vooruitgang bij te houden. In de onderstaande vakjes zet u 'ja', 'nee' of het aantal keren dat u zich aan de toezegging hebt gehouden.

| <i>Heb met minimaal vijf klanten gesproken (noteer aantal)</i> | <i>Heb minimaal twee marketingideeën uitgetest en de resultaten bijgehouden (noteer aantal)</i> | <i>Heb minimaal tien keer geoefend om iets te verkopen (noteer aantal)</i> | <i>Heb wekelijkse bedrijfsdoel bereikt (ja/nee)</i> | <i>Heb een fundamenteel beginsel geoefend en met familieleden besproken (ja/nee)</i> | <i>Heb geld gespaard (ja/nee)</i> | <i>Heb verslag uitgebracht aan buddy (ja/nee)</i> |
|----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------------------|
|                                                                |                                                                                                 |                                                                            |                                                     |                                                                                      |                                   |                                                   |

**Lees:** Kies iemand om volgende week het onderwerp *Mijn fundament* te begeleiden.  
Vraag iemand om een slotgebed uit te spreken.

### **Feedback is welkom**

Gelieve uw ideeën, feedback, suggesties en ervaringen naar [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org) te sturen.

# Informatiebronnen

## VERKOPEN, VERKOPEN, VERKOPEN

Lees om de beurt een van de volgende alinea's voor.

**VERTELLER:** Herinnert u zich Kwame nog, met de bananen op een stokje? Hij had een idee dat heel succesvol leek. En hij was een echte verkoper. Dus dat was een ideale combinatie, vindt u niet?

Hij maakte bananentraktaties en ging al vroeg op pad. Hij ging naar de hoek van de straat bij zijn huis en deed zijn uiterste best. Maar niemand kocht iets. Hoe harder hij zijn best deed, hoe erger het werd. Hij begon zelfs tegen de mensen te schreeuwen:

'Hallo, dit is een echte lekkernij! Ze smaakt heerlijk! Hier hebt u op gewacht! Goed, twee halen, één betalen! Hallo. ...'

Maar de mensen keken niet eens naar hem. Hij was zo ontmoedigd dat hij nog vóór het middageten naar huis ging. Wat was er misgegaan?

Kwame zat erover na te denken. Was hij een mislukkeling? Was het een slecht product? En de persoon die hem het idee had gegeven? Was hij een leugenaar? Toen herinnerde hij zich wat de man had gezegd over zijn marktonderzoek — wat de klanten wilden, de tijd van de dag, de locaties, dat ze van bekenden kochten — wat zij belangrijk vonden! Kwame wilde zo graag verkopen dat hij het belangrijkste over het hoofd had gezien — voor zijn klanten een probleem oplossen!

Dus begon hij opnieuw en deed hij het volgende:

— Hij wachtte tot het middag was en mensen iets lekkers wilden.

— Hij koos een locatie waar veel mensen bij elkaar waren.

— Hij besloot om een vrolijk deuntje te spelen om de aandacht te trekken en hij zong zelfs mee — dat was echt uniek! De mensen begonnen in ieder geval te glimlachen.

— En hij liet enkele vrouwen met veel vriendinnen proeven — waarna hij ze luidkeels vroeg hoe ze het vonden. Dat werkte!

En toen hij meer ging verkopen, probeerde hij zelfs een hogere prijs — waar niemand over klaagde! Toen probeerde hij zelfs korting te geven voor grotere hoeveelheden, maar dat ging ten koste van zijn winst en zijn verkopen namen niet genoeg toe. Dus daar stopte hij mee. En hij leerde ook hoe lang bevroren producten goed bleven in zijn koelbox — klanten houden niet van halfontdooide bananen!

Toen hij die avond naar huis ging, had hij allemaal ideeën over nieuwe posters voor de 'Zingende bananenman'. Hij kon feestjes geven! Hij kon festivals organiseren! Hij kon... nou, hij sloeg een beetje op hol. Maar ziet u hoe hij op de behoeften van zijn klanten inspeelde?

**Terug naar pagina 148**

### MARKETING?

Kies welke rol u wilt spelen en beeld het volgende uit.

**NAOMI:** *Hallo, Maria. Ik wilde even langskomen om te zeggen dat we zo blij zijn dat we bij jou eieren kunnen kopen. Het is erg makkelijk!*

**MARIA:** *Dankjewel, Naomi! Ik vind het belangrijk dat mijn klanten tevreden zijn.*

**NAOMI:** *Hoe gaan de zaken?*

**MARIA:** *Wel goed, geloof ik. Ik praat met mijn klanten — en met enkele andere ondernemers. En ik leer veel. Ik heb geleerd dat ik naast mijn eieren ook melk kan verkopen.*

**NAOMI:** *En hoe gaat dat?*

**MARIA:** *Nou, wel goed. Maar er komen niet genoeg mensen bij ons langs. Wil je als verkoopster bij ons werken?*

**NAOMI:** *Ik niet! Ons bedrijf groeit hard en we hebben het heel erg druk. Ik heb een vriendin die ons wat marketingideeën heeft gegeven. Daardoor zijn onze verkopen bijna verdubbeld!*

**MARIA:** *Marketing?*

**NAOMI:** *Ja. We gingen meer over onze klanten nadenken en hoe we meer soortgelijke klanten konden vinden. Toen hebben we enkele ideeën uitgeprobeerd waarvan we er drie zijn gaan gebruiken. We blijven proberen.*

**MARIA:** *Ik heb ook iets geprobeerd.*

**NAOMI:** *O ja, wat dan?*

**MARIA:** *Iemand kwam langs om visitekaartjes te verkopen.*

**NAOMI:** *En heeft dat geholpen?*

**MARIA:** *Niet zozeer voor mij, maar wel voor de man die mij de kaartjes verkocht!*

**NAOMI:** *Luister, ik kan je wel helpen met enkele marketingideeën... en ik zal je niets verkopen.*

**MARIA:** *Nou, dat klinkt goed!*

**Terug naar pagina 152**

### KOOP ALSTUBLIEFT IETS!

Kies welke rol u wilt spelen en beeld het volgende uit.

**VERTELLER:** Een klant loopt naar het kraampje van Maria toe.

**MARIA:** [in gedachte] Eindelijk een klant. Koop alstublieft iets! Alstublieft.

**SAMUEL:** [in gedachte] Die vrouw blijft maar naar me staren. Kan ik niet gewoon rondkijken zonder in de gaten te worden gehouden?

**MARIA:** [in gedachte] Koop alstublieft wat eieren! Ik heb het geld nodig.

**SAMUEL:** [in gedachte] Dit is onaangenaam. Ik ga weg.

**MARIA:** [in gedachte] Wat? Nee! Ik had eindelijk wat geld kunnen verdienen.

[Ze roept uit] Kan ik u ergens mee helpen?

**SAMUEL:** Nee, dank u.

**NARRATOR:** Een andere klant loopt naar Maria toe.

**LUCIA:** [in gedachte] Hier vind ik misschien wat ik nodig heb. Even rondkijken.

**MARIA:** [in gedachte] Goed, nog een klant. Het lijkt erop dat ze geld heeft. Koop alstublieft iets!

[Hardop] Kan ik u helpen?

**LUCIA:** Ik kijk even rond.

**MARIA:** Hebt u eieren nodig? Deze eieren zijn van de beste kippen... en ik heb ook verse melk.

[In gedachte] Zij kan het zich wel veroorloven. Misschien koopt ze alles wel.

**LUCIA:** Nee. Daar... uh... was ik niet echt naar op zoek.

**MARIA:** Ik heb meer melk.

**LUCIA:** Nee, dank u.

**MARIA:** U moet het echt kopen. Het is heel vers en het is de beste...

**LUCIA:** Het is goed. Dankuwel. Ik ga weer verder.

**Terug naar pagina 154**

### VRAGEN, LUISTEREN, ADVIES GEVEN

Kies welke rol u wilt spelen en beeld het volgende uit:

**MARIA:** Hallo, ik ben Maria. Hoe heet u?

**SILVIA:** Ik ben Silvia.

**MARIA:** Bent u hier voor onze speciale aanbieding? U krijgt een gratis ei als u er vijf koopt!

**SILVIA:** Ja, graag.

**MARIA:** Hoe wist u van de aanbieding?

**SILVIA:** Mijn vriendin heeft me erover verteld. Ze zei dat u gisteren gratis eieren en melk uitdeelde. En dat ze echt vers waren!

**MARIA:** Geweldig. Ik ben blij dat ze tevreden was. Onze producten zijn altijd vers en smaakvol. Goed, hoeveel eieren wilt u hebben?

**SILVIA:** Uh... doe maar vijf.

**MARIA:** Goed, ik zal ze even voor u pakken. ... Maar ik merkte dat u aarzelde. Wist u niet zeker hoeveel u er nodig had?

**SILVIA:** Ja, inderdaad. De familie van mijn broer komt morgen bij ons wonen. Ik weet niet hoe ik iedereen van voedsel ga voorzien. Maar hij heeft geen andere opties.

**MARIA:** Dat valt niet mee. Maar u zult wel gezegend worden omdat u helpt. Wat gaat u koken?

**SILVIA:** Ik weet het nog niet. Ik denk dat ik ons spaargeld gebruik om wat vlees te kopen voor bij de eieren. We moeten er echt lang mee doen.

**MARIA:** Dat begrijp ik. Wij hebben ook niet genoeg om veel vlees te kopen. Daarom gebruik ik onze eieren. Ik vermeng ze met wat groente en melk. Ik heb hier wat melk. En mijn vriendin aan de overkant heeft verse groente. Op die manier hebt u eten voor meer mensen. Wilt u wat meer eieren en ook wat melk? Dat kost u iets meer... maar het is goedkoper dan vlees!

**SILVIA:** Nou, dat is een goed idee. Bedankt! We moeten er met elf mensen van eten! Ja, ik neem wat extra eieren en wat melk.

**MARIA:** Voor elf mensen zou ik acht eieren nemen... en u krijgt er een gratis!

**SILVIA:** O, misschien kom ik morgen terug.

**MARIA:** Dat is goed. Ik sta voor u klaar. Maar dan krijgt u geen gratis ei. Zal ik ze in een tasje doen voor u?

**SILVIA:** Ja, u hebt gelijk. Dat is wel de moeite waard. Dankuwel.

**Terug naar pagina 154**

## NOTEN



# 11

## *Hoe kan ik meer winst maken?*

---

**Mijn bedrijf beginnen  
en uitbreiden**

# VOOR BEGELEIDERS

## Op de dag van de bijeenkomst:

- Sms of bel alle groepsleden. Vraag de groepsleden tien minuten eerder te komen en verslag uit te brengen over hun toezeggingen.
- Bereid het materiaal van de bijeenkomst voor.

## 30 minuten vóór de bijeenkomst:

- Zet de stoelen rond een tafel neer zodat iedereen dicht bij elkaar kan zitten.
- Zet dit schema met toezeggingen op het bord, met de naam van de groepsleden (zie het onderstaande voorbeeld).

| Naam groepslid | Heeft met minimaal vijf klanten gesproken (noteer aantal) | Heeft minimaal twee marketingideeën uitgetest en de resultaten bijgehouden (noteer aantal) | Heeft minimaal tien keer geoefend om iets te verkopen (noteer aantal) | Heeft wekelijkse bedrijfsdoel bereikt (ja/nee) | Heeft een fundamenteel beginsel geoefend en met familieleden besproken (ja/nee) | Heeft geld gespaard (ja/nee) | Heb verslag uitgebracht aan buddy (ja/nee) |
|----------------|-----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|--------------------------------------------|
| Gloria         | 8                                                         | 3                                                                                          | 15                                                                    | J                                              | J                                                                               | J                            | J                                          |
|                |                                                           |                                                                                            |                                                                       |                                                |                                                                                 |                              |                                            |
|                |                                                           |                                                                                            |                                                                       |                                                |                                                                                 |                              |                                            |

## 10 minuten vóór de bijeenkomst:

- Begroet de aanwezigen hartelijk als ze binnenkomen.
- Wanneer de groepsleden binnenkomen, vraagt u ze om het schema met toezeggingen op het bord in te vullen. Herinner ze eraan om pagina 197 open te slaan en hun vooruitgang naar certificatie bij te werken. Vraag wie bijna aan alle certificatievereisten voldoet. Laat na de bijeenkomst het zelfredzaamheidscomité van de ring weten wie volgens u waarschijnlijk voor een certificaat in aanmerking komt.
- Vraag iemand om de tijd bij te houden.

## Wanneer u begint:

- Vraag de aanwezigen om hun telefoon en andere apparatuur uit te zetten.
- Begin met een openingsgebed (en eventueel een lofzang).
- Vraag degenen die later aankomen om hun telefoon uit te zetten en het schema met toezeggingen op het bord in te vullen terwijl de klas verder gaat met de bespreking.
- Zet de timer op twintig minuten voor *Mijn fundament*.
- Vul beginsel 11 in *Mijn fundament* in. Pak dan dit werkboek er weer bij en ga op de volgende pagina verder met lezen.



# VERSLAG UITBRENGEN

## HEB IK ME AAN MIJN TOEZEGGINGEN GEHOUDEN?

**Tijd:** Zet de timer op twintig minuten voor het gedeelte Verslag uitbrengen.

**Lezen:** Laten we verslag uitbrengen over onze toezeggingen. Wie zich aan alle toezeggingen heeft gehouden, gelieve op te staan. (Applaudiseer voor iedereen die zich aan alle toezeggingen heeft gehouden.)

Sta nu allemaal op. Laten we samen ons thema opzeggen:

**‘En het is mijn bedoeling voor mijn heiligen te zorgen, want alle dingen zijn van Mij.’**

*Leer en Verbonden 104:15*

**Met geloof in de Heer werken we samen om zelfredzaam te worden.**

**Lezen:** Laten we gaan zitten.

**Bespreking:** Wat kwam u te weten toen u met uw klanten sprak?  
 Wat kwam u te weten toen u uw marketingideeën uitprobeerde?  
 Wat kwam u te weten toen u oefende om de verkoop af te sluiten?  
 Wat kwam u te weten toen u aan uw wekelijkse bedrijfsdoel werkte?



*Noteer in uw notitieblok wat u van het nakomen van uw toezeggingen hebt geleerd.*



# LEREN

### HOE KAN IK MEER VERKOPEN?

**Tijd:** Zet de timer op zestig minuten voor het gedeelte Leren.

**Bekijk:** ‘Verkocht, niet verkocht!’ (Geen video? Zie pagina 178.)

**Lezen:** Dat was makkelijk. Maria heeft de verkoop afgesloten. Silvia heeft wat ze nodig had. Ze zijn beiden tevreden. Maar Maria liet een kans voorbijgaan — de verkoop van haar bezorgdienst. Door het toevoegen van de bezorgdienst kan Maria meer verkopen, ofwel ‘upsellen’.

‘Upsellen’ houdt in dat u uw klanten de mogelijkheid biedt om meer of betere producten te kopen dan ze van plan waren.

Bijvoorbeeld:

- **Meer:** Bied een klant iets te drinken of wat brood aan als ze gebakken vis hebben besteld.
- **Beter:** Bied een betere naaimachine aan een klant die van plan is een naaimachine van mindere kwaliteit te kopen.

**Bekijk:** ‘Upsellen’ (Geen video? Zie pagina 178.)

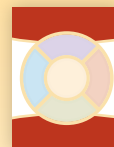
**Bespreking:** Hoe kon Maria haar bezorgdienst aan Silvia upsellen? Kunt u over enkele voorbeelden van upsellen vertellen die u hebt gezien?

.....

**Lezen:** VRAAG VAN DE WEEK — Hoe kan ik meer winst maken?

ACTIE VAN DE WEEK — Ik ga twee manieren proberen om te upsellen. Ik ga twee manieren proberen om mijn kosten te verlagen.

.....



*Succesvolle ondernemers upsellen altijd.*

## WAT KAN IK UPSELLEN?

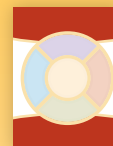
**Lezen:** Klanten kopen niet meer alleen omdat wij ze dat vragen. Het moet iets zijn dat ze liever willen hebben dan het originele product.

Ze zijn wellicht bereid om meer te betalen voor:

- Tijd besparen
- Geld besparen
- Kwaliteit
- Kwantiteit
- Service
- Relaties
- Snelheid
- Betrouwbaarheid
- Schoonheid
- Reputatie

**Oefenen:** Waar zouden uw klanten meer voor willen betalen? Hoe kunt u daarachter komen? Bespreek met een partner waar uw klanten volgens u waarde aan hechten.

Noteer drie manieren in de onderstaande tabel waarop u erachter kunt komen waar uw klanten waarde aan hechten (er worden voorbeelden gegeven).



*Succesvolle ondernemers weten waar hun klanten waarde aan hechten.*

| WAAR MIJN KLANTEN VOLGENS MIJ WAARDE AAN HECHTEN             | WAT IK KAN VRAGEN OF DOEN OM DAARachter TE KOMEN                                                                      |
|--------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ik denk dat mijn klanten waarde hechten aan betrouwbaarheid. | Vraag de klanten: 'Als ik garandeer dat ik altijd vóór vijf uur bezorg, hebt u dan interesse?'                        |
| Ik denk dat mijn klanten waarde hechten aan verse producten. | Hang op een doos fruit 'vandaag geplukt' en op een andere doos 'deze week geplukt'. Kijk waar uw klanten voor kiezen. |
|                                                              |                                                                                                                       |
|                                                              |                                                                                                                       |
|                                                              |                                                                                                                       |

Als u uw ideeën hebt opgeschreven, bespreekt u ze met de groep.

### WAT MOET UW UPSELLPRIJS ZIJN?

**Lezen:** Een klant wil misschien iets meer, maar hoeveel is hij of zij bereid daarvoor te betalen?

En voor welke prijs willen wij het verkopen? We moeten winst maken.

Naomi probeerde haar idee uit dat haar klanten waarde aan kwaliteit hechten. Ze kiezen meestal het fruit dat 'vandaag geplukt' is. Het probleem is dat ze meer voor dat verse fruit moest betalen. Daar verloor ze geld op.

Ze besloot het fruit dat 'deze week geplukt' is voor 10 euro (winst = 1 euro) te verkopen en het fruit dat 'vandaag geplukt' is voor 13 euro (winst = 3 euro) te verkopen. Ze probeert het verse fruit te upsellen.

**Oefenen:** Kies een partner. Kijk naar de klantwaarden op de vorige pagina. Noteer de producten of diensten die u wilt upsellen. Noteer aan de hand van de onderstaande tabel uw prijzen.

| UPSELLEN                                      | MIJN UPSELLPRIJZEN                                                                                                                                    |
|-----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ik verkoop fruit dat 'vandaag geplukt' is.    | Fruit dat 'deze week geplukt is' = 10 euro (winst van 1 euro)<br>Fruit dat 'vandaag geplukt is' = 13 euro (winst van 3 euro)                          |
| Ik garandeer dat de was vóór 5 uur gedaan is. | Reguliere prijs. Was de volgende dag gedaan = 20 euro (winst van 4 euro)<br>Gegarandeerde prijs. Was dezelfde dag gedaan = 27 euro (winst van 8 euro) |
| Ik verkoop huidverzorgingszeep.               | Gewone zeep = 12 euro (winst van 2 euro)<br>Huidverzorgingszeep = 18 euro (winst van 6 euro)                                                          |
|                                               |                                                                                                                                                       |
|                                               |                                                                                                                                                       |
|                                               |                                                                                                                                                       |

**Bespreking:** Als u uw ideeën hebt opgeschreven, bespreekt u ze met de groep.

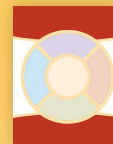
## HOE GA IK UPSELLEN?

**Lezen:** Waardoor willen onze klanten meer kopen? We hebben een 'upsellzinnetje' nodig. Een upsellzinnetje kan zijn: 'Het kost iets meer, maar \_\_\_\_.' Wij maken de zin af met de waarde die volgens ons belangrijk is voor de klant.

Als Naomi's klanten bijvoorbeeld naar het fruit in de doos met 'deze week geplukt' kijken, zegt ze 'ik heb ook fruit dat vandaag geplukt is.'

En dan gebruikt ze de upsellzinnetje: 'Het kost iets meer, maar het is verser.'

**Oefenen:** Denk aan uw eigen bedrijf. Overweeg wat u kunt upsellen. Wat zegt u tegen uw klanten om te upsellen? Gebruik de onderstaande tabel om uw eigen upsellzinnetje te bedenken (er worden voorbeelden gegeven).



*Succesvolle ondernemers zorgen ervoor dat het gemakkelijk is om van hen te kopen.*

### SCHRIJF EEN UPSELLZINNETJE

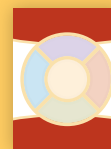
| Eerste product of dienst         | Upsellproduct of -dienst       | Waar mijn klanten waarde aan hechten | Upsellzinnetje                                                               |
|----------------------------------|--------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| Fruit dat 'deze week geplukt' is | Fruit dat 'vandaag geplukt' is | Kwaliteit (versheid)                 | Het kost iets meer, maar het is verser.                                      |
| Halve liter melk voor 3 euro     | Liter melk voor 5 euro         | Geld besparen                        | Het kost iets meer, maar u krijgt twee keer zoveel voor slechts 2 euro meer. |
| Gewone zeep                      | Huidverzorgingszeep            | Kwaliteit                            | Het kost iets meer, maar het is veel beter voor uw huid.                     |
| Wasserij                         | Overhemden strijken            | Tijd besparen                        | Het kost iets meer, maar het bespaart u veel tijd.                           |
|                                  |                                |                                      |                                                                              |
|                                  |                                |                                      |                                                                              |
|                                  |                                |                                      |                                                                              |

### HOE KAN IK MIJN PRODUCTEN SNELLER VERKOPEN?

**Lezen:** Succesvolle ondernemers verkopen meer aan hun klanten zodat hun omloopsnelheid hoog blijft. Een 'hoge omloopsnelheid' betekent dat u alle producten verkoopt die u hebt ingekocht. We kunnen upselltechnieken gebruiken om meer aan onze klanten te verkopen.

**Bekijk:** 'Hoge omloopsnelheid' (Geen video? Lees pagina 179.)

**Bespreking:** Hoe kan Maria haar omloopsnelheid verhogen? Hoe kan dat haar winst vergroten?



*Succesvolle ondernemers hebben een hoge omloopsnelheid.*

| VÓÓR                                                                                                                                           | WAT MARIA DEED                                                                                  | NA                                                                                                                                           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Maria betaalde haar leverancier 17 eurocent voor een liter melk.                                                                               | Ze sprak met haar leverancier over een korting als ze meer zou inkopen.                         | Ze betaalt nu 15 eurocent voor een liter.                                                                                                    |
| Maria heeft nu meer in voorraad. Ze heeft haar prijzen niet veranderd. Het duurde langer om alle melk te verkopen waardoor wat melk zuur werd. | Ze gebruikte een upselltechniek: als haar klanten twee liter of meer kopen, krijgen ze korting. | Ze verkoopt nu al haar melk in twee dagen. En de melk wordt niet meer zuur. Ze heeft genoeg geld om meer te kopen. En ze verdient meer geld. |

**Lezen:** Het duurt langer om sommige speciale producten te verkopen, en dat geeft niet. Maar als we producten hebben die maar niet willen verkopen, houdt dat in dat ons waardevolle bedrijfsgeld vast zit in de inventaris totdat ze verkopen.

**Bespreking:** Bespreek met een partner de volgende twee vragen. Schrijf uw ideeën op.

1. Hoe kan ik mijn omloopsnelheid verhogen?
2. Hoe kan ik mijn voorraad verlagen als de producten maar niet willen verkopen?

---

---

---

---

## HOE KAN IK MIJN KOSTEN VERLAGEN?

**Lezen:** Door een hoge omloopsnelheid neemt mijn winst toe. We kunnen ook meer winst maken als we onze kosten verlagen.

**Oefenen:** Kies een partner. Lees om de beurt een van de manieren waarop we onze kosten kunnen verlagen. Noteer ook andere manieren om dat te doen.

| VAST                                       | VARIABEL                                                          |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| Roeien met de riemen die we hebben<br>Huur | Met leveranciers onderhandelen<br>Meerdere leveranciers gebruiken |
| .....                                      | .....                                                             |
| .....                                      | .....                                                             |
| .....                                      | .....                                                             |
| .....                                      | .....                                                             |
| .....                                      | .....                                                             |
| .....                                      | .....                                                             |

Bespreek met de hele groep uw ideeën.

## 11: Hoe kan ik meer winst maken?

**Lezen:** We kunnen ook manieren bedenken om bepaalde kosten te vermijden.

**Oefenen:** Naomi overweegt om twee hulpen te gebruiken: Samuel en Joseph.

Ze wil Samuel aannemen om elke dag vier uur haar fruitkraam te bemannen (vaste kostenpost). En ze wil Joseph niet aannemen, maar hem alleen gebruiken als er iets bezorgd moet worden (variabele kostenpost).

Vorm met twee anderen een groepje en bespreek manieren waarop Naomi haar vaste en variabele kosten kan vermijden of verlagen.

**Oefenen:** Nu is het uw beurt. Noteer de variabele en vaste kosten van uw bedrijf. Bespreek met een partner manieren om die kosten te verlagen.

| VAST | VARIABEL |
|------|----------|
|      |          |
|      |          |
|      |          |
|      |          |
|      |          |
|      |          |
|      |          |
|      |          |



# NADENKEN

## WAT MOET IK DOEN OM BETER TE WORDEN?

**Tijd:** Zet de timer op tien minuten voor het gedeelte Nadenken.

**Oefenen:** Lees de tekst aan de rechterkant of denk aan een andere tekst. Denk rustig na over wat u leert. Noteer hieronder of in uw notitieblok eventuele indrukken.

---

---

---

---

---

---

Aan welk idee zult u deze week het meest hebben? Gebruik dit idee deze week als uw bedrijfsdoel.

Voeg uw wekelijkse bedrijfsdoel toe aan uw toezeggingen op de volgende pagina.

**Bespreking:** Is er iemand die iets wil vertellen over zijn of haar wekelijkse bedrijfsdoel of over andere indrukken?

*'Raadpleeg de Heer  
bij al uw handelingen,  
en Hij zal u ten goede  
leiden.'*

**ALMA 37:37**



# TOEZEGGEN

## HOE KAN IK DAGELIJKS VOORUITGANG MAKEN?

**Tijd:** Zet de timer op tien minuten voor het gedeelte Toezeggen.

**Oefenen:** Kies uw buddy. Besluit wanneer en hoe u contact met elkaar opneemt.

\_\_\_\_\_  
*Naam buddy*

\_\_\_\_\_  
*Contactgegevens*

**Lees elke toezegging aan uw buddy voor. Beloof om u aan uw toezeggingen te houden! Zet hieronder uw handtekening.**

### MIJN TOEZEGGINGEN

**Ik ga minimaal twee manieren proberen om aan tien of meer klanten iets te upsellen.**

**Ik ga minimaal twee manieren proberen om mijn vaste en variabele kosten te verlagen.**

Ik ga mijn wekelijkse bedrijfsdoel bereiken: \_\_\_\_\_

Ik ga het beginsel in *Mijn fundament* van vandaag oefenen en met familieleden bespreken.

Ik ga geld sparen — ook al is het maar een beetje.

Ik ga verslag uitbrengen aan mijn buddy.

\_\_\_\_\_  
*Mijn handtekening*

\_\_\_\_\_  
*Handtekening buddy*

## HOE BRENG IK VERSLAG UIT VAN MIJN VOORUITGANG?

**Oefenen:** Gebruik vóór de volgende bijeenkomst dit schema met toezeggingen om uw vooruitgang vast te leggen. In de onderstaande vakjes zet u 'ja', 'nee' of het aantal keren dat u zich aan de toezegging hebt gehouden.

| <i>Heb twee manieren geprobeerd om aan minimaal tien klanten iets te upsellen (noteer aantal)</i> | <i>Heb minimaal twee manieren geprobeerd om de kosten te drukken (noteer aantal)</i> | <i>Heb wekelijkse bedrijfsdoel bereikt (ja/nee)</i> | <i>Heb een fundamenteel beginsel geoefend en met familieleden besproken (ja/nee)</i> | <i>Heb geld gespaard (ja/nee)</i> | <i>Heb verslag uitgebracht aan buddy (ja/nee)</i> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------------------|
|                                                                                                   |                                                                                      |                                                     |                                                                                      |                                   |                                                   |

**Lezen:** In onze volgende bijeenkomst doen we opnieuw onze zelfbeoordeling om te bepalen of we zelfredzamer worden. We nemen ons boekje *Mijn pad naar zelfredzaamheid* mee.

**Lezen:** Kies iemand om volgende week het onderwerp *Mijn fundament* te begeleiden.

Vraag iemand om een slotgebed uit te spreken.

### **Feedback is welkom**

Gelieve uw ideeën, feedback, suggesties en ervaringen naar [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org) te sturen.

### **Noot aan begeleider:**

Neem de volgende keer vijf extra exemplaren van *Mijn pad naar zelfredzaamheid* mee.

# Informatiebronnen

## VERKOCHT, NIET VERKOCHT!

Kies welke rol u wilt spelen en beeld het volgende uit.

**MARIA:** Hallo, Silvia. Hoe gaat het met je?

**SILVIA:** Goed, dankjewel. Wie helpt je vandaag?

**MARIA:** Dit is mijn nichtje, Sophia.

**SILVIA:** Wat een lieve meid! Nou, mijn broer heeft werk gevonden. Hij woont nog steeds bij mij, maar hij betaalt nu mee aan de boodschappen.

**MARIA:** Wanneer is hij begonnen?

**SILVIA:** Vandaag!

**MARIA:** Wat een opluchting voor hem — en voor jou! Waar kan ik je mee van dienst zijn?

**SILVIA:** Ik heb wat meer eieren nodig. Iedereen vond ze heerlijk, en ze hebben ons veel geld bespaard. Ik wil graag acht eieren en twee flessen melk.

**MARIA:** Goed. Bedankt dat je vandaag weer iets bij me hebt gekocht, Silvia. Fijne dag!

**SOPHIA:** Ze had haar handen vol. Waarom vroeg je mij niet om de eieren en melk voor haar te dragen?

**MARIA:** O, Sophia. Je hebt gelijk. Daar had ik aan moeten denken. Ik had de kans om onze bezorgdienst aan haar te upsellen. Ik had tien euro meer kunnen verdienen.

[Terug naar pagina 168](#)

## UPSELLEN

Kies welke rol u wilt spelen en beeld het volgende uit.

**SILVIA:** Ik heb nog meer eieren nodig! En vandaag heb ik er tien nodig omdat ik de komende dagen niet langs kan komen.

**MARIA:** Goed. Ik heb aan je gedacht. Wij hebben ongeveer evenveel mensen thuis en wij eten minimaal twaalf eieren. Ze zijn echt goed voor je.

**SILVIA:** Het is moeilijk om ze allemaal mee naar huis te nemen. Vorige keer zijn er twee gebroken.

**MARIA:** Daar was ik al bang voor. Sophia kan met je meegaan om de eieren voor je

te dragen. We rekenen maar tien euro voor bezorgkosten. Het is een beetje duurder, maar je hoeft ze niet zelf te dragen. En als er onderweg eieren breken, vervangen we die gratis.

**SILVIA:** Nou, dat zou wel handig zijn. Laten we dat maar doen. Dankjewel.

**MARIA:** Goed. Sophia, bedankt dat je Silvia wilt helpen. Kom maar snel terug!

[Terug naar pagina 168](#)

## HOGE OMLOOPSNELHEID

Kies welke rol u wilt spelen en beeld het volgende uit.

**MARIA:** Hallo, Naomi. Waar kan ik je vandaag mee helpen?

**NAOMI:** Ik heb wat melk nodig.

**MARIA:** Goed. We hebben genoeg melk.

**NAOMI:** Maria, deze melk ruikt zuur. Hoe oud is die melk?

**MARIA:** O, nee! Het spijt me. Ik weet het niet. Ik heb veel ingekocht zodat ik genoeg zou hebben.

**NAOMI:** Het is belangrijk om genoeg voor je klanten te hebben, maar je hebt ook een hoge omloopsnelheid nodig.

**MARIA:** Omloopsnelheid? Wat betekent dat?

**NAOMI:** Je moet alle voorraad verkopen die je hebt ingekocht.

**MARIA:** Dat probeer ik te doen. Maar soms duurt het te lang, en dan moet ik melk weggooien.

**NAOMI:** Daarom moet je je voorraad snel verkopen. Het is zonde als je melk weg moet gooien omdat je het niet snel genoeg kan verkopen. Maar dat is niet de enige reden dat je je voorraad snel wilt verkopen.

**MARIA:** O nee?

**NAOMI:** Maria, waar komt het geld vandaan om de melkleverancier mee te betalen?

**MARIA:** Ik leg van elke verkoop een deel apart. Als ik genoeg heb, koop ik meer melk in.

**NAOMI:** Maria, hoe langer het duurt voordat je je voorraad verkoopt, hoe langer je moet wachten om meer melk in te kopen.

Vergeet niet dat je alleen geld verdient als je iets verkoopt. Dus hoe sneller je je voorraad verkoopt, hoe meer geld je verdient.

Hoe zou het zijn als je al je melk binnen drie dagen kon verkopen? Of twee dagen? Of dezelfde dag?

**MARIA:** Dan zou er geen melk zuur worden en dan zou ik sneller verse melk van mijn leverancier kunnen inkopen. Dan kan ik meer melk verkopen en meer geld verdienen. Ik ga mijn omloopsnelheid verhogen!

**Terug naar pagina 172**

## NOTEN



# 12

*Hoe kan ik  
ervoor zorgen  
dat mijn bedrijf  
blijft groeien?*

---

**Mijn bedrijf beginnen  
en uitbreiden**

# VOOR BEGELEIDERS

## Op de dag van de bijeenkomst:

### NIEUW!

- Vandaag besteedt de groep twintig minuten extra aan het gedeelte Toezeggen. Gelieve de laatste activiteit in *Mijn fundament* te lezen. Wees voorbereid om vragen te beantwoorden.
- Sms of bel alle groepsleden. Vraag de groepsleden tien minuten eerder te komen en verslag uit te brengen over hun toezeggingen.
- Bereid het materiaal van de bijeenkomst voor.

## 30 minuten vóór de bijeenkomst:

- Zet de stoelen rond een tafel neer zodat iedereen dicht bij elkaar kan zitten.
- Zet dit schema met toezeggingen op het bord, met de naam van de groepsleden (zie het onderstaande voorbeeld).

| Naam<br>groepslid | Heeft met<br>minimaal tien<br>klanten twee<br>manieren<br>geprobeerd<br>om te<br>upsellen<br>(noteer<br>aantal<br>klanten) | Heb minimaal<br>twee<br>manieren<br>geprobeerd<br>om de kosten<br>te drukken<br>(noteer<br>aantal) | Heb<br>wekelijkse<br>bedrijfsdoel<br>bereikt<br>(ja/nee) | Heb een<br>fundamenteel<br>beginsel<br>geoefend<br>en met<br>familieleden<br>besproken<br>(ja/nee) | Heb geld<br>gespaard<br>(ja/nee) | Heb verslag<br>uitgebracht<br>aan buddy<br>(ja/nee) |
|-------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Gloria            | 15                                                                                                                         | 5                                                                                                  | J                                                        | J                                                                                                  | J                                | J                                                   |

## 10 minuten vóór de bijeenkomst:

### NIEUW!

- Begroet de aanwezigen hartelijk als ze binnenkomen.
- Wanneer de groepsleden binnenkomen, vraagt u ze om het schema met toezeggingen op het bord in te vullen. Herinner ze eraan om pagina 197 open te slaan en hun vooruitgang naar certificatie bij te werken. Vraag wie aan alle certificatievereisten heeft voldaan. Onder teken een kopie van de voltooiingsbrief op pagina 198 voor iedereen die aan alle vereisten voldoet. Na de bijeenkomst laat u het zelfredzaamheidscomité van de ring weten wie aan de certificatievereisten voldoet.
- Vraag iemand om de tijd bij te houden.

## Wanneer u begint:

- Vraag de aanwezigen om hun telefoon en andere apparatuur uit te zetten.
- Begin met een openingsgebed (en eventueel een lofzang).
- Zet de timer op twintig minuten voor *Mijn fundament*.
- Vul beginsel 12 in *Mijn fundament* in. Pak dan dit werkboek er weer bij en ga op de volgende pagina verder met lezen.



# VERSLAG UITBRENGEN

## HEB IK ME AAN MIJN TOEZEGGINGEN GEHOUDEN?

**Tijd:** Zet de timer op dertig minuten voor het gedeelte Verslag uitbrengen.

**Lezen:** Laten we verslag uitbrengen over onze toezeggingen. Wie zich aan alle toezeggingen heeft gehouden, gelieve op te staan. (Applaudissee voor iedereen die zich aan alle toezeggingen heeft gehouden.)

Sta nu allemaal op. Laten we samen ons thema opzeggen:

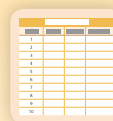
**'En het is mijn bedoeling voor mijn heiligen te zorgen, want alle dingen zijn van Mij.'**

*Leer en Verbonden 104:15*

**Met geloof in de Heer werken we samen om zelfredzaam te worden.**

**Lezen:** Laten we gaan zitten.

**Bespreking:** Wat kwam u te weten toen u upsellen probeerde?  
Wat kwam u te weten toen u probeerde uw kosten te verlagen?  
Wat kwam u te weten toen u aan uw wekelijkse bedrijfsdoel werkte?



*Noteer in uw notitieblok wat u van het nakomen van uw toezeggingen hebt geleerd.*



# LEREN

## HOE PASSEN ALLE PUZZELSTUKJES IN ELKAAR?

**Tijd:** Zet de timer op zestig minuten voor het gedeelte Leren.

**Bekijk:** 'Dat moet lukken!' (Geen video? Lees pagina 192.)

**Oefenen:** Maria's bedrijf is nu beter dan twaalf weken geleden. In welke opzichten is uw bedrijf beter dan twaalf weken geleden? Vorm een tweetal met een groepslid. Sla uw Overzicht zakelijk succes open. Vraag: 'In welke opzichten heeft \_\_\_\_\_ (iets uit het overzicht) uw bedrijf verbeterd?'

Bijvoorbeeld: 'In welke opzichten is uw bedrijf verbeterd omdat u meerdere leveranciers bent gaan gebruiken?'

Stel elkaar twee minuten lang om de beurt vragen.

**Lezen:** Dat moet lukken! We hebben succes gehad. We zijn een bedrijf begonnen en hebben het uitgebreid. We moeten ons bedrijf blijven verbeteren en meer winst maken.

---

**Lezen:** VRAAG VAN DE WEEK — Hoe kan ik meer winst maken?  
Hoe kan ik blijven leren en mezelf verbeteren?

ACTIE VAN DE WEEK — Ik ga doelen voor mijn bedrijf stellen. Ik ga een presentatie over mijn bedrijf voorbereiden.

---

### HOE KAN IK MIJN BEDRIJFSDOELEN BEREIKEN?

**Bespreking:** Lees het citaat aan de rechterkant. Door welke doelen worden 'uw voorstellingsvermogen en het enthousiasme in uw hart aangewakkerd?'

**Oefenen:** Noteer drie doelen die u voor uw bedrijf hebt. Neem twee minuten de tijd.

---

---

---

Vorm een groepje met twee andere mensen. Kijk naar de twee onderstaande doelen.

Ik wil mijn geld beter beheeren omdat ik vaak niet genoeg geld heb om al mijn onkosten te betalen, tenzij ik van familieleden geld leen, wat vaak moeilijk is omdat zij ook niet altijd genoeg geld hebben.

Ik ga volgende maand mijn winst verdubbelen.

Beantwoord de onderstaande vragen: Bespreek waarom u elk antwoord hebt gekozen.

1. Welk doel is inspirerender?
2. Welk doel is het gemakkelijkst om te onthouden?
3. Welk doel is beter meetbaar (weten wanneer het is bereikt)?

**Lezen:** Succesvolle ondernemers stellen doelen die inspirerend, gemakkelijk te onthouden en goed meetbaar zijn.

**Oefenen:** Herschrijf voor uzelf de drie doelen voor uw bedrijf. Neem twee minuten de tijd om uw doelen inspirerend, gemakkelijk te onthouden en goed meetbaar te maken.

---

---

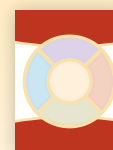
---

Goed. Iedereen gelieve op te staan en uw werkboek te sluiten. Wend u tot de persoon naast u en vertel hem of haar uw meest inspirerende doel. Ga vlug naar de volgende persoon totdat u dat doel aan iedereen hebt verteld.

Iedereen gelieve terug naar uw plaats te gaan. Vertel aan de hele groep het doel van een ander (niet uw eigen).

*'Stel vast waar u zich bevindt en wat u moet doen.... Stel inspirerende, edele en rechtschapen doelen waardoor uw voorstellingsvermogen en het enthousiasme in uw hart worden aangewakkerd. En verlies ze dan niet uit het oog. Werk er voortdurend aan om die doelen te bereiken.'*

**JOSEPH B. WIRTHLIN, 'Geleerde levenslessen', Liahona, mei 2007, 46**



*Succesvolle ondernemers stellen inspirerende, meetbare doelen.*

## 12: Hoe kan ik ervoor zorgen dat mijn bedrijf blijft groeien?

**Bespreking:** Waren uw doelen inspirerend, gemakkelijk te onthouden en goed meetbaar?

**Lezen:** Doelen worden niet bereikt omdat we dat willen. We moeten hard werken om ze te bereiken. Lees de uitspraak van president Monson aan de rechterkant voor.

**Oefenen:** Noteer uw drie doelen hieronder. Schrijf op wat u gaat doen om ze te bereiken (er wordt een voorbeeld gegeven).

*'Noteer uw doelen en wat u gaat doen om ze te bereiken. Zet hoog in, want u kunt eeuwige zegeningen ontvangen.'*

**THOMAS S. MONSON,**  
**'Your Celestial Journey',**  
**Ensign, mei 1999, 97**

| DOEL                                                                                          | WAT IK GA DOEN OM MIJN DOEL TE BEREIKEN                                                                                                                     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ik ga volgende maand mijn winst verdubbelen door in een drukke straat een kraampje te openen. | Ik laat mijn zoon het bedrijf leiden terwijl ik op zoek ga naar een goede plek voor mijn kraampje.<br>Ik deel monsters uit zodat mensen van mij gaan kopen. |
|                                                                                               |                                                                                                                                                             |
|                                                                                               |                                                                                                                                                             |
|                                                                                               |                                                                                                                                                             |

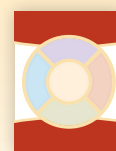
**Lezen:** We zullen met moeilijkheden en teleurstellingen te maken krijgen als we aan onze doelen werken. Maar succesvolle ondernemers geven nooit op, en ze bedenken manieren om moeilijkheden te overwinnen. Lees het onderstaande verhaal.

Daniel wist dat de meeste familieleden kritiek zouden hebben op zijn bedrijfsdoelen. Ze zouden zeggen dat hij die doelen nooit kon bereiken. Maar hij wist dat zijn oom hem zou helpen. Hij wilde zijn oom om advies en bemoediging vragen. Hij vroeg in gebed om kracht, vriendelijkheid en geduld. Hij wilde opgewekt maar vastbesloten blijven als hij kritiek zou krijgen.

**Schrijven:** Bespreek manieren om moeilijkheden te overwinnen als we onze doelen proberen te bereiken. Bedenk dat de Heer en andere mensen ons kunnen helpen. Schrijf uw ideeën hieronder op.

---

---



*Succesvolle ondernemers geven nooit op.*

### HOE BEREID IK ME VOOR OP MIJN CERTIFICAAT?

- Lezen:** Als onderdeel van de certificaatuitreiking willen we aan andere ondernemers, familieleden en vrienden iets over ons bedrijf vertellen. Volg de onderstaande instructies terwijl u naar de video kijkt.
- Bekijk:** ‘Mijn bedrijf in vijf minuten’ (Geen video? De begeleider kan pagina 193 voorlezen terwijl de anderen de onderstaande instructies lezen.)

#### MIJN BEDRIJF IN VIJF MINUTEN: INSTRUCTIES

|                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Deel 1:</b> | Beschrijf uw bedrijf <b>in minder dan één minuut</b> .                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Deel 2:</b> | <p>Beschrijf <b>in minder dan één minuut</b> hoe het beantwoorden van de volgende vragen aan uw bedrijf heeft bijgedragen:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Wat willen mensen kopen?</li> <li>2. Hoe kan ik verkopen?</li> <li>3. Hoe beheers ik mijn kosten?</li> <li>4. Hoe verhoog ik mijn winst?</li> <li>5. Hoe run ik mijn bedrijf?</li> </ol>        |
| <b>Deel 3:</b> | <p>Beschrijf <b>in minder dan één minuut</b> hoe u geld hebt gespaard en de boekhouding hebt bijgehouden.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hoeveel weken hebt u geld gespaard? ____</li> <li>• Hoeveel weken hebt u de boekhouding van uw bedrijf bijgehouden? ____</li> <li>• Hoeveel weken hebt u uw persoonlijke boekhouding bijgehouden? ____</li> </ul> |
| <b>Deel 4:</b> | Beschrijf <b>in minder dan één minuut</b> wat u gaat doen om uw bedrijf te verbeteren.                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Deel 5:</b> | Beschrijf <b>in minder dan één minuut</b> een van uw bedrijfsdoelen en hoe u dat doel gaat bereiken.                                                                                                                                                                                                                                                                     |

- Oefenen:** Denk gedurende de week na over wat u wilt vertellen. Noteer uw ideeën in uw notitieblok. Oefen uw presentatie met familieleden of vrienden. Wees voorbereid om uw bedrijfspresentatie te geven. (Als u wilt, kunt u notities, schema's of andere visuele hulpmiddelen gebruiken.)

### WAT GA IK NA DE CERTIFICAATUITREIKING DOEN?

**Lezen:** Succesvolle ondernemers blijven altijd leren. We kunnen leren van boeken, andere ondernemers, lessen en elkaar.

U kunt bijvoorbeeld overwegen om uw bedrijf officieel te registreren. Als u dat met de groep of met leden van een bedrijfsraad bespreekt, kunt u te weten komen wanneer en hoe u dat moet doen.

**Bespreking:** Wilt u als groep bij elkaar blijven komen? Wilt u met andere groepen in de ring bij elkaar komen?

**Lezen:** Als u ervoor kiest om bij elkaar te blijven komen, kunt u uw eigen agenda opstellen of deze voorbeeldagenda gebruiken:

#### Voorbeeldagenda

##### **Mijn fundament**

Beginnelen en onderwerpen doornemen.

##### **Verslag uitbrengen**

Verslag uitbrengen over successen en problemen.

##### **Leren**

Naar sprekers van plaatselijke bedrijven, geldverstrekkers en plaatselijke overheid luisteren.

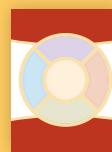
Naar video's over bedrijfsonderwerpen kijken of erover lezen.

##### **Nadenken**

Bespreken wat we geleerd hebben.

##### **Toezeggen**

Doelen kiezen en toezeggingen doen.



*Succesvolle ondernemers leren voortdurend.*

### WORD IK ZELFREDZAAM?

**Lezen:** Ons doel is stoffelijke en geestelijke zelfredzaamheid. Een succesvol bedrijf is daar slechts een onderdeel van.

**Bespreking:** Wat voor veranderingen hebt u in uw leven gezien door de beginnelen uit *Mijn fundament* toe te passen en met anderen te bespreken?

**Oefenen:** Open uw boekje *Mijn pad naar zelfredzaamheid* en zoek een blanco zelfbeoordeling op (achterin). Volg de stappen.

Als u daarmee klaar bent, neem dan drie minuten de tijd om over het volgende na te denken:

Bent u nu meer bekend met uw uitgaven? Kunt u nu 'vaak' of 'altijd' op deze vragen antwoorden? Hebt u nu meer vertrouwen in het bedrag dat u als zelfredzaam inkomen hebt aangegeven? Bent u nu dichterbij het bereiken van uw zelfredzame inkomen? Wat kunt u doen om beter te worden?



# NADENKEN

## WAT MOET IK DOEN OM BETER TE WORDEN?

**Tijd:** Zet de timer op tien minuten voor het gedeelte Nadenken.

**Oefenen:** Lees de tekst aan de rechterkant of denk aan een andere tekst. Denk rustig na over wat u leert. Noteer hieronder of in uw notitieblok eventuele indrukken.

---

---

---

---

---

---

Aan welk idee zult u deze week het meest hebben? Gebruik dit idee deze week als uw bedrijfsdoel.

Voeg uw wekelijkse bedrijfsdoel toe aan uw toezeggingen op de volgende pagina.

**Bespreking:** Is er iemand die iets wil vertellen over zijn of haar wekelijkse bedrijfsdoel of over andere indrukken?

*'Voorwaar, Ik zeg: De mensen dienen gedreven voor een goede zaak werkzaam te zijn en vele dingen uit eigen vrije wil te doen en veel gerechtigheid tot stand te brengen.'*

**LEER EN VERBONDEN**  
58:27



# TOEZEGGEN

## HOE KAN IK DAGELIJKS VOORUITGANG MAKEN?

**Tijd:** Zet de timer op tien minuten voor alleen deze pagina.

**Lees alle toezeggingen aan een partner voor. Beloof om u aan uw toezeggingen te houden! Zet hieronder uw handtekening.**

### MIJN TOEZEGGINGEN

**Ik ga een presentatie over mijn bedrijf voorbereiden.**

**Ik ga doelen voor mijn bedrijf stellen.**

Ik ga mijn wekelijkse bedrijfsdoel bereiken: \_\_\_\_\_

Ik ga het beginsel in *Mijn fundament* van vandaag oefenen en met familieleden bespreken.

Ik ga geld sparen — ook al is het maar een beetje.

\_\_\_\_\_  
*Mijn handtekening*

### HOE KAN IK ZELFREDZAAM BLIJVEN?

**Tijd:** Zet de timer op tien minuten voor deze pagina.

**Lezen:** Sla pagina 28 van het boekje *Mijn fundament* open om de laatste activiteit te doen en als groep een dienstbetoonproject te plannen. Als u klaar bent, komt u hier terug.

**Lezen:** Gefeliciteerd! De Heer heeft u met nieuwe kennis en vaardigheden gezegend, en u hebt veel bereikt. Blijf vooruitgang maken!

Om de vaart in uw bedrijf te houden, kunt u:

- Vrijwilligerswerk verrichten en in een zelfredzaamheidscentrum helpen. (Een van de doelen om zelfredzaam te worden is de mogelijkheid om anderen te helpen. Anderen helpen is een grote zegen.)
- Blijf de bijeenkomsten van uw groep bijwonen. Blijf elkaar aanmoedigen en steunen.
- Blijf de zelfredzaamheidsdevotionals bijwonen.
- Blijf in contact met uw buddy. Steun elkaar en moedig elkaar aan.

### Ik blijf vooruitgang maken door toezeggingen te doen en na te komen.

---

*Mijn handtekening*

**Lezen:** We hebben nu een slotgebed.

#### **Feedback is welkom**

Gelieve uw ideeën, feedback, suggesties en ervaringen naar [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org) te sturen.

#### **Noot aan begeleider:**

Vergeet niet de vooruitgang van de groep vast te leggen in [srs.lds.org/report](https://srs.lds.org/report), zodat de leden hun certificaat kunnen ontvangen.

# Informatiebronnen

## HET MOET LUKKEN!

Kies welke rol u wilt spelen en beeld het volgende uit.

**MARIA:** Allemachtig, dit is echt mogelijk! Ik zie nu de mogelijkheden.

**MARIA'S MAN, DIEGO:** Waar heb je het over? Wat is mogelijk?

**MARIA:** Alle puzzelstukjes passen in elkaar. Toen we twaalf weken geleden met onze zelfredzaamheidsgroep begonnen, had ik geen idee hoeveel ons bedrijf zou verbeteren. De toezeggingen die we zijn nagekomen, wat we in onze zelfredzaamheidsgroep hebben geleerd — het is allemaal zo logisch!

**DIEGO:** Ja, ik heb hetzelfde gemerkt met mijn zelfredzaamheidsgroep om een baan te vinden. Ik heb nu een goede baan in het ziekenhuis. Met mijn inkomen en jouw eierbedrijf zijn we eindelijk in staat om in het onderhoud van ons gezin te voorzien. Alle puzzelstukjes vallen in elkaar.

**MARIA:** Diego, het is niet alleen mijn bedrijf. Het is ons bedrijf. Bedankt dat je zo hard werkt en mij dan ook nog met ons bedrijf helpt.

**DIEGO:** Het is ook het bedrijf van de Heer. We hebben onze zakelijke inspanningen aan Hem toegewijd, ons geloof in de Heiland geoefend en over ons bedrijf gebeden.

**MARIA:** We moesten ons eierbedrijf goed onder de loep nemen. We hebben met klanten en andere ondernemers gesproken om erachter te komen wat de mensen echt wilden. Weet je nog? We beseften dat we naast onze eieren ook melk moesten verkopen.

**DIEGO:** Ja, en we hebben onderzocht waar we het beste eieren en melk vandaan konden halen. We besloten dat het geen

goed idee was om een geit aan te schaffen voor de melkproductie. Het is beter om verse melk van Pedro te kopen, die al enkele geiten heeft.

**MARIA:** Toen kwamen we erachter we hoe we elke dag geld konden verdienen. Ik ben een boekhouding gaan bijhouden voor onze inkomsten en uitgaven. En we gingen veel meer verdienen toen we ook gingen bezorgen.

**DIEGO:** Ik ben ook gaan bijhouden hoeveel we als gezin binnenkrijgen en uitgeven. We kunnen nu zelf voor de schoolspullen van de kinderen betalen.

**MARIA:** Naomi heeft ons helpen uitzoeken hoe we meer kunnen verkopen. We hebben eerst onze klanten vragen gesteld, naar hen geluisterd en ideeën geopperd. We hebben onze klanten aangemoedigd om meer eieren te kopen en om melk te kopen. Het was een geweldig idee om Sophia te laten bezorgen. We hebben onze klanten beter leren kennen en hebben met velen vriendschap gesloten.

**DIEGO:** En toen we meer klanten kregen, hadden we meer eieren nodig, en toen hebben we ontdekt dat we geld konden lenen om meer kippen te kopen. Ik ben blij dat die eerste lening niet door is gegaan. We hadden die lening nooit kunnen afbetalen. We hadden maar een kleine lening nodig om wat meer kippen te kopen.

**MARIA:** Zie je?! Alle puzzelstukjes passen in elkaar. Nu hoeven we alleen nog maar te proberen onze kosten te drukken en meer te verkopen.

**DIEGO:** Ja. Dat moet lukken!

**Terug naar pagina 184**

### MIJN BEDRIJF IN VIJF MINUTEN

De begeleider leest het volgende voor terwijl de andere groepsleden op pagina 187 meelesen.

**MARIA:** Ik vind het een beetje eng om een presentatie te geven, maar ik heb jullie allemaal goed leren kennen. Het gaat wel lukken. Deel 1 — Ik moet mijn bedrijf beschrijven. We verkopen eieren en melk. Enkele maanden geleden ben ik met alleen eieren begonnen. Ik ben ook melk gaan verkopen omdat mijn klanten daarom vroegen. Ik bezorg nu ook. Sinds ik deel uitmaak van de zelfredzaamheidsgroep loopt mijn bedrijf veel beter.

**MARIA:** Deel 2 gaat over de vragen van de week. Die vragen hebben me allemaal geholpen. Maar als ik moet kiezen, is mijn bedrijf het meest verbeterd door de vraag over het gescheiden houden van zakelijke en persoonlijke financiën. Voorheen werd al het geld dat ik met mijn bedrijf verdiende vermengd met mijn persoonlijke geld, en dus uitgegeven. Dat was niet goed. Nu houd ik het gescheiden.

**MARIA:** Deel 3 — financiële verslagen en spaargeld. Ik heb in negen van de twaalf

weken geld gespaard. Ik heb de afgelopen acht weken de boekhouding bijgehouden. Dat heb ik ook voor onze persoonlijke financiën gedaan. Ik ben van plan dat te blijven doen. Ik weet graag hoeveel ik verdien en hoeveel ik uitgeef. Ik ben ook blij dat ik nu wat spaargeld heb. Dat heb ik nog nooit gehad. Dat geeft me een rustig gevoel.

**MARIA:** Goed, nu deel 4 — Mijn bedrijf blijven verbeteren. Ik heb de afgelopen twaalf weken erg veel geleerd. Ik wil blijven leren. Ik word lid van de groep met zelfstandige ondernemers in onze ring.

**MARIA:** Laatste deel. Deel 5 is een bedrijfsdoel. Over een jaar wil ik dat mijn bedrijf voldoende cashflow heeft dat ik een ruimte op het drukste gedeelte van de markt kan huren. Dan kan mijn bedrijf nog verder groeien.

Ik wil iedereen bedanken. U hebt echt bijgedragen aan de groei van mijn bedrijf!

**Terug naar pagina 187**

## NOTEN

[illegible]

---

## NOTEN

## BOEK IK VOORUITGANG OP WEG NAAR MIJN CERTIFICAAT?

Houd elke week bij in hoeverre u vooruitgang boekt om uw certificaat zelfstandig ondernemerschap te verdienen. Plaats een vinkje in elk vakje wanneer u groepsbijeenkomsten bezoekt en u aan uw toezeggingen houdt.

### VEREISTEN ZELFSTANDIG ONDERNEMERSCHAP

| WEEK   | Heb tien groepsbijeenkomsten bijgewoond | Heb acht weken lang persoonlijke en zakelijke financiële gegevens bijgehouden | Heb tien weken lang geld gespaard | Heb me tien weken lang aan mijn zakelijke doel gehouden | Heb een bedrijfs-presentatie gegeven |
|--------|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------------------------|--------------------------------------|
| 1      |                                         |                                                                               |                                   |                                                         |                                      |
| 2      |                                         |                                                                               |                                   |                                                         |                                      |
| 3      |                                         |                                                                               |                                   |                                                         |                                      |
| 4      |                                         |                                                                               |                                   |                                                         |                                      |
| 5      |                                         |                                                                               |                                   |                                                         |                                      |
| 6      |                                         |                                                                               |                                   |                                                         |                                      |
| 7      |                                         |                                                                               |                                   |                                                         |                                      |
| 8      |                                         |                                                                               |                                   |                                                         |                                      |
| 9      |                                         |                                                                               |                                   |                                                         |                                      |
| 10     |                                         |                                                                               |                                   |                                                         |                                      |
| 11     |                                         |                                                                               |                                   |                                                         |                                      |
| 12     |                                         |                                                                               |                                   |                                                         |                                      |
| Totaal |                                         |                                                                               |                                   |                                                         |                                      |

## VOLTOOIINGSBRIEF

Aan wie dit leest:

\_\_\_\_\_, heeft deelgenomen aan de zelfredzaamheids-  
groep 'Mijn bedrijf beginnen en uitbreiden' van De Kerk van Jezus Christus van de  
Heiligen der Laatste Dagen, en heeft als volgt voldaan aan de eisen voor voltooiing:

Heeft minimaal tien bijeenkomsten bijgewoond \_\_\_\_\_ van 12

Heb acht weken lang persoonlijke en zakelijke financiële gege- \_\_\_\_\_ van 8  
vens bijgehouden

Heeft minimaal tien weken lang geld gespaard \_\_\_\_\_ van 12

Heeft zich minimaal tien weken lang aan zijn zakelijke doelen \_\_\_\_\_ van 12  
gehouden

Heeft een bedrijfspresentatie aan de groep gegeven Ja of nee  
(één omcirkelen)

\_\_\_\_\_  
*Naam begeleider* *Handtekening begeleider* *Datum*

Ik heb een fundament van vaardigheden, beginselen en zelfredzaamheids-  
gewoonten geoefend en ontwikkeld. Ik blijf deze de rest van mijn leven gebruiken.

\_\_\_\_\_  
*Naam groepslid* *Handtekening groepslid* *Datum*

*Noot: later kan het zelfredzaamheidscomité van de ring of het district een certificaat van  
LDS Business College verstrekken.*

# OVERZICHT ZAKELIJK SUCCES

*Beginnelsen voor zakelijk succes*

## KLANTEN

*Wat willen mensen kopen?*

- Weet waarom mensen uw product kopen
- Weet waar klanten waarde aan hechten
- Leer dagelijks van uw klanten

## KOSTEN

*Hoe kan ik mijn kosten beheersen?*

- Kosten verlagen
- Meerdere leveranciers gebruiken
- Verhoog vaste kosten alleen als ze de winst verhogen
- Investeer verstandig
- Gebruik de vier juistheden om verstandig te lenen

## ZAKELIJK SUCCES

*Hoe run ik mijn bedrijf?*

- Houd zakelijke en persoonlijke gegevens gescheiden
- Houd dagelijks uw boekhouding bij
- Betaal eerst tiende
- Spaar wekelijks
- Breng elke dag verbeteringen aan
- Blijf leren
- Leef de *fundamentele* beginselen na
- Stel inspirerende, meetbare doelen
- Begin klein, denk in het groot
- Geef nooit op!

## VERKOPEN

*Hoe kan ik verkopen?*

- Altijd upsellen
- Zorg voor een hoge omloopsnelheid
- Vragen, luisteren, advies geven
- Maak het gemakkelijk om iets te kopen
- De verkoop afsluiten

## WINST

*Hoe verhoog ik mijn winst?*

- Houd dagelijks uw boekhouding bij
- Betaal uzelf een salaris
- Probeer dagelijks winst te maken
- Goedkoop inkopen, duur verkopen
- Steel niet van uw bedrijf
- Gebruik productieve activa

DE KERK VAN  
JEZUS CHRISTUS  
VAN DE HEILIGEN  
DER LAATSTE DAGEN

Zelfredzaamheidsdiensten  
PERMANENT STUDIEFONDS

