



Започване и развитие на моя бизнес

РАЗЧИТАНЕ НА
СОБСТВЕНИТЕ СИЛИ



ВЪВЕДЕНИЕ

ТАЗИ ГРУПА МОЖЕ ЛИ ДА МИ ПОМОГНЕ ДА ЗАПОЧНА ИЛИ РАЗРАСНА БИЗНЕС?

Не е лесно да се започне или разрасне бизнес, но вашата група за разчитане на собствените сили ще ви помогне да вземате разумни бизнес решения. На събиранията на групата ще обещаваме да вършите конкретни действия. Групата ще ви дава нови идеи и ще ви насърчава. Целта на тази група е не само да ви помогне да си намерите работа; тя е и да ви помогне да действате с по-голямо подчинение и вяра в Господ и да получавате обещанията от Него благословии за материално и духовно разчитане на собствените сили.

КАКВО ПРЕДСТАВЛЯВА ЕДНА ГРУПА ЗА РАЗЧИТАНЕ НА СОБСТВЕНИТЕ СИЛИ?

Група за разчитане на собствените сили е нещо различно от повечето църковни занятия, уроци и работни срещи. Няма учители, ръководители или изобщо обучаващи. Членовете на групата учат заедно и се подкрепят и насърчават един друг. Ние се държим взаимно отговорни за обещанията си и се съветваме заедно, за да разрешаваме проблеми.

КАКВО ПРАВЯТ ЧЛЕНОВЕТЕ НА ГРУПАТА?

По време на събиранията членовете на групата обещават да действат. Не само *научаваме*, но и *извършваме* нещата, които ни правят разчитачи на собствените си сили. Ние даваме обещания, помагаме си един на друг да спазваме тези обещания и отчитаме напредъка си. Тъй като групата действа като съвет, важно е да се посещават редовно събиранията и да се идва навреме. Винаги носете тази работна тетрадка и книжките *Моята основа: принципи, умения, навици и Моят път към разчитането на собствените сили*. Всяко събиране на групата ще отнема около два часа. Работата ни по обещанията ни ще отнема около един до два часа дневно.

КАКВО ПРАВИ ПОМОЩНИКЪТ?

Помощниците не са експерти в бизнеса, нито в преподаването. Те не водят, нито учат групата. Те просто помагат на групата да следва материалите точно както са написани. Специалистът по разчитане на собствените сили по принцип помага в груповите събирания; обаче след няколко седмици някои членове на групата може да бъдат определени да помагат, ако е нужно. За да научите повече, вж. *Leader Guide* и видео презентациите на srs.lds.org.

УДОСТОВЕРЕНИЕ ЗА ЗАВЪРШВАНЕ НА КУРС

Членовете на групата, които посещават събиранията и спазват обещанията, ще могат да получат две удостоверения от LDS Business College: удостоверение за бизнес предприемачество (вж. с. 197–198 за изискванията) и удостоверение за разчитане на собствените сили (вж. с. 29 в *Моята основа*).



„Не съществува проблем в семейството, района или кола, който не може да бъде разрешен, ако търсим разрешенията му по Господния начин чрез съветване — наистина съветване — един с друг“.

М. РЪСЕЛ БАЛАРД,
Counseling with Our Councils, преработено издание (2012 г.), с. 4

СЪДЪРЖАНИЕ

1. Как да започна или подобря моя бизнес?	1
2. Какво искат да купуват хората?.....	15
3. Как да купувам продукта си и да определям продажната цена?	31
4. Как да знам дали моят бизнес е на печалба?	45
5. Как да разделям парите за бизнеса ми и за семейството?....	63
6. Как се развива бизнесът ми?	81
7. Как да разрасна моя бизнес?.....	91
8. Колко мога да си позволя да инвестирам за разрастването на бизнеса ми?.....	105
9. Как да разбера дали да използвам заем, за да разрасна бизнеса си?	125
10. Как да привличам повече клиенти и да осъществявам продажби?	145
11. Как да увелича печалбата си?	165
12. Как да продължа да подобрявам бизнеса си?	181
Удостоверение за завършване	198
Карта на успеха в бизнеса	199

Публикувано от Църквата на Исус Христос на светиите от последните дни
Солт Лейк Сити, щата Юта

© 2014 г. на Intellectual Reserve, Inc.
Всички права запазени.

Одобрено на английски: 8/14

Одобрено за превод: 8/14

Превод на *Starting and Growing My Business*

Bulgarian

12376 112



1

*Как да започна
или подобра
моя бизнес?*

Започване и развитие
на моя бизнес

ЗА ПОМОЩНИЦИТЕ

В деня на събирането:

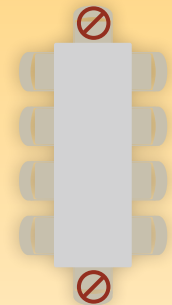
- Изпратете съобщение или се обадете на членовете на групата, ако разполагате с данните им за връзка. Попитайте ги дали ще дойдат на събирането. Поканете ги да дойдат 10 минути по-рано, за да се подпишат в присъствения списък.
- Подгответе материалите за събирането:
 - Донесете копие на тази работна тетрадка и книжката *Моята основа: принципи, умения, навици* за всеки член на групата.
 - Донесете пет допълнителни копия на *Моят път към разчитането на собствените сили*, в случай, че членове на групата не са получили копие.
 - Подгответе начин да показвате видео презентациите, ако е възможно.
 - Не разполагате с книгите или с видео презентациите? Можете да ги намерите онлайн на srs.lds.org.

30 минути преди събирането:

- Подредете столовете около маса, за да може всички да са близо.
 - Помощникът не стои прав по време на събирането и не сяда начело на масата. Помощникът не трябва да бъде център на вниманието, но трябва да помага на членовете на групата да се съсредоточат един върху друг.

10 минути преди събирането:

- Приветствайте сърдечно членовете на групата при пристигането им. Научете имената им.
- Пуснете сред членовете на групата лист хартия и ги помолете да запишат пълните си имена, район или клон и дата на раждане (ден и месец, *без годината*).
 - След събирането на групата отидете на srs.lds.org/report и изпълнете указанията за регистрирането на всички членове на групата.
 - След първото събиране направете списък с данни за връзка, за да го раздадете на групата.
- Определете кой ще следи за времето, за да може групата да спазва разписанието. Помолете го/я да наглася таймер според указанията в книгата.
 - Например, ще видите указания, които гласят: „Време: Нагласете таймера на 60 минути за раздела „Научете“. Този човек ще въвежда времето на телефон, часовник или друг наличен таймер и ще казва на другите, когато приключи времето. После групата може да прецени дали да започне следващия раздел или да продължи обсъждането си още няколко минути.



При започването:

- Кажете: „Добре дошли в тази група за разчитане на собствените сили“.
- Помолете хората да изключат телефоните си и другите си устройства.
- Кажете следното:
 - „Това е група за разчитане на собствените сили, наречена „Започване и развиване на моя бизнес“. Всички тук ли сте дошли, за да започнете или разраснете бизнес?“
 - Кредитният фонд за образование не дава бизнес заеми. Но до края на тези събирания ще бъдете по-добре подготвени да вземате решения относно заеми от местни заемодатели.
 - Ще се съберем 12 пъти. Всяко събиране ще отнема около два часа. Ще отделяме и по един до два часа всеки ден за спазване на обещанията ни, които ще ни помогнат за нашия бизнес. Ще отделяте ли толкова време?“
- Помолете някой да каже откриваща молитва (и изпейте химн, ако желаете).
- Кажете следното:
 - Всеки път, когато се събираме, започваме с една тема от книгката, наречена *Моята основа: принципи, умения, навици*. Това ни помага да научим и спазваме принципи, умения и навици, които водят до духовно и материално разчитане на собствените сили.
 - Светият Дух ще ви дава идеи през цялата седмица. Записвайте идеите и ги изпълнявайте. Като го правите, Господ ще ви благославя и ще направи чудеса с вашия бизнес.
- **Нагласете таймера на 20 минути за *Моята основа*.**
- Прочетете писмото-въведение от Първото Президентство на с. 2 от *Моята основа*. После изпълнете принцип 1 в тази книжка и се върнете на тази работна тетрадка.





НАУЧЕТЕ

НИЕ СМЕ ЧАСТ ОТ „ГОСПОДНОТО ХРАНИЛИЩЕ“

Време: Нагласете таймера на 60 минути за раздела „Научете“.

Упражнете се: Съберете се на групи по трима. Преместете столовете си и се обърнете един към друг.

1. Един от вас трябва да каже на другите за едно постижение. Може да кажете: „Беше ми дадена награда за най-добра служба на работа“ или „Отслужих мисия“ (или имах други църковно призвание) или „Аз съм майка“.
2. Сега, колкото може по-бързо, другите двама да ви кажат какви умения и способности са необходими, за да се постигне това. Трябва да говорят по една минута. Ако кажете: „Отслужих мисия“, другите могат бързо да кажат: „Тогава сте активни, учите добре, също така сте усърден работник, ръководител, общувате добре, умеете да си поставяте цели, добре работите с хора, добре планирате и можете да вършите трудни неща“.
3. Повторете за всеки човек.

Обсъдете: Как се чувствахте, докато другите говореха за вашите таланти и умения?

Прочетете: Всички умения, които имаме, са част от Господното хранилище.

Обсъдете: Прочетете стиха от Писанията вдясно. Може ли групата ни да работи заедно и „да търси ползата“ за другите членове на групата?

Упражнете се: Нека извършим първата си дейност като група. Нека отделим пет минути и да преценим как да наречем групата си.

Напишете по-долу името на групата:

„И всичко това за ползата на църквата на живия Бог, тъй че всеки човек да може да подобрява таланта си, тъй че всеки човек да се сдобива и с други таланти, да, тъкмо стократно повече ... (като) всеки човек търси ползата на ближния си и върши всичко с очи, отправени единствено към славата Божия“.

УЧЕНИЕ И ЗАВЕТИ 82:18-19

КАКВО ЩЕ ПРАВИМ В ТАЗИ ГРУПА?

Прочетете: Ще работим заедно като група, за да си помогнем взаимно да започнем и разраснем нашия бизнес. Имаме и по-голяма цел — да започнем да разчитаме на собствените си сили, за да можем по-добре да служим на другите. Когато можем да се грижим за себе си, тогава можем да помагаме по-добре на другите.

Гледайте: Гледайте историята за успех: „Samuel: Computer Repair“. (Ако нямате достъп до видео презентацията, просто продължете да четете по-долу.)

Упражнете се: През следващите 12 седмици ще отговорите на следните бизнес въпроси. Заедно прочетете бизнес въпросите, на които ще се отговори в тази група за разчитане на собствените сили.

СЕДМИЦА	КАК ДА ЗАПОЧНА МОЯ БИЗНЕС	СЕДМИЦА	КАК ДА РАЗРАСНА МОЯ БИЗНЕС
1	Как да започна или подобра моя бизнес?	7	Как да разрасна моя бизнес?
2	Какво искат да купуват хората?	8	Колко мога да си позволя да инвестирам за разрастването на бизнеса ми?
3	Как да купувам продукта си и да определям продажната цена?	9	Как да разбера дали да използвам заем, за да разрасна бизнеса си?
4	Как да знам дали моят бизнес е на печалба?	10	Как да привличам повече клиенти и да осъществявам продажби?
5	Как да разделям парите за бизнеса ми от тези за семейството?	11	Как да увелича печалбата си?
6	Как се развива бизнесът ми?	12	Как да продължа да подобравам бизнеса си?

Прочетете: Всяка седмица ще даваме обещания, ще действаме, ще идваме навреме на събиранията си и ще се отчитаме пред групата. Като работим с групата, ще успеем заедно! Ето ги въпросът и действието на тази седмица.

Прочетете: **ВЪПРОС НА СЕДМИЦАТА** — Над какво да съсредоточа усилията си, за да започна или разрасна бизнеса си?
ДЕЙСТВИЕ НА СЕДМИЦАТА — Да използвам ежедневно **Картата на успех в бизнеса**, за да науча над какво да съсредоточа усилията си, за да започна и разрасна бизнеса си.

В остатъка от това събиране ще си отговорим на този въпрос и ще предприемем това действие.

КАК МОГА ДА УПРАВЛЯВАМ РАЗУМНО ФИНАНСИТЕ СИ?

Прочетете: Разчитането на собствените сили включва харченето на по-малко от това, което печелим и притежаването на спестявания. Спестяванията могат да ни помогнат да посрещаме неочаквани разходи или да ни помогнат да издържаме себе си и семействата си, когато доходът ни е по-нисък от очакваното. Докато сме в тази група, ние обещаваме да спестяваме всяка седмица, дори и по една-две монети.

Обсъдете: В някои области е добра идея да се спестяват пари в банка. В други области не е добра идея, например, когато страната има висока инфлация или когато банките са нестабилни. Условиата във вашата област добри ли са за спестявания в банка? Кои банки предлагат най-добрите лихвени проценти за спестовни влогове?

Прочетете: Друга част от разчитането на собствените сили е да нямаме лични дългове. Личните заеми се използват да харчим повече от това, което можем да платим. Пророците са ни посъветвали да избягваме лични дългове и като започнем повече да разчитаме на собствените си сили, ще намалим и елиминираме всички лични дългове. Обаче, бизнес заемите може в някои случаи да са разумни. Като част от тази група, ние ще научим как да знаем кога определен заем може да ни помогне да разраснем бизнеса си.

Спешните медицински случаи често водят до големи финансови разходи. Застрахователните и държавните програми за здравеопазване често могат да помогнат да се предпазим от такива разходи. Плащането на здравни осигуровки или сключването на здравноосигурителен договор може да бъде важна част от нашия път към разчитането на собствените сили.

Обсъдете: Някои видове застраховка (например здравна застраховка и застраховка живот) са лесно достъпни и са по-полезни от други видове застраховка. Някои застрахователни компании са добри, а други са нечестни. Кои са най-добрите варианти за застраховка в областта ви?

КАК ДА СТАНА УСПЕШЕН СОБСТВЕНИК НА БИЗНЕС?

Упражнете се: Картата на успех в бизнеса изброява нещата, които правят успешните собственици на бизнеси. Намерете си партньор. Отворете на Карта на успеха в бизнеса на последната страница на тази работна тетрадка.

Редувайте се при четенето на това как успешните собственици на бизнеси отговарят на въпроса: „Какво искат да купуват хората?“

Обсъдете: Как Картата на успех в бизнеса може да ви помогне да станете успешен собственик на бизнес?

Прочетете: В тази работна тетрадка, когато видим този символ, знаем, че даденият принцип е на Картата на успех в бизнеса. Картата на успех в бизнеса не е само за събиранията ни. Използваме я редовно през седмицата. Винаги, когато имаме проблем или възможност, поглеждаме към нашата Карта на успех в бизнеса, за да видим какво би направил един успешен собственик на бизнес.

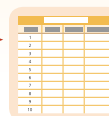
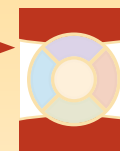


КАК ДА ПОДОБРЯ МОЯ БИЗНЕС?

Прочетете: Успешните собственици на бизнес могат ясно да опишат бизнеса си. Това им помага да се съсредоточат над това какво носи пари и какво не. Това им помага и да получат помощ от други, например от други собственици на бизнес или от заемодатели. Успешните собственици на бизнес проследяват напредъка на бизнеса си.

Тази седмица се снабдете с празна тетрадка за вашия бизнес. Ще използвате тази тетрадка, за да записвате мислите и идеите си за вашия бизнес и да следите бизнес сделките си. Ще използваме бизнес тетрадките си по време на събиранията и по време на седмицата.

Когато в тази работна тетрадка видим този символ, той ни напомня да пишем в бизнес тетрадката си.



КАК ДА НАБЛЮДАВАМ ДАДЕН БИЗНЕС И ДА СИ МИСЛЯ ЗА БИЗНЕС УСПЕХА?

Прочетете: Като част от обещанието за тази седмица, ще се научим да използваме Картата на успех в бизнеса, за да наблюдаваме даден бизнес и да видим дали той спазва следните принципи на успеха.

Упражнете се: Съберете се на групи по трима. Преместете столовете си, за да сте обърнати един към друг. Като използвате Картата на успех в бизнеса, изпълнете следните инструкции:

1. Открийте местен бизнес, за който всички знаете. После един човек задава въпрос от картата. Например: „В мебелния магазин собственикът личи ли си да знае какво искат да купуват хората?“ Или „Той знае ли как да продава?“
2. Нека останалите отделят минута или две, за да отговорят на въпроса, въз основа на знанието си за бизнеса и принципите на картата. Например: „Да, собственикът знае какво ценят хората“. Или, „Не, собственикът не знае как да осъществи добре продажба“.
3. Повторете това три до четири пъти.
4. Сега поговорете за вашия бизнес. Вършите ли нещата, които вършат успешните собственици на бизнес?

Упражнете се: Заедно с партньор отворете на с. 13-14. Прочетете и обсъдете как ще наблюдавате тази седмица бизнесите.

ЗАЩО ГОСПОД ЖЕЛАЕ ДА РАЗЧИТАМЕ НА СОБСТВЕНИТЕ СИ СИЛИ?

Обсъдете: Защо Господ желае да разчитаме на собствените си сили?

Прочетете: Прочетете цитата вдясно.

Обсъдете: Как усилията ни да започнем или развием бизнес могат да имат „святата цел“, както казва старейшина Кристоферсън?

Прочетете: Господ има силата да ни помогне да започнем да разчитаме на собствените си сили. Той казва: „Защото ето, Аз съм Бог; и Аз съм Бог на чудеса“ (2 Нефи 27:23). Като отдадем или посветим усилията си в нашия бизнес за святата цел да започнем да разчитаме на силите си, Господ ще ни насочва чрез вдъхновение. Като показваме вярата си чрез вслушване и подчиняване на подтиците Му, Господ ще върши Своите чудеса и ще даде повече резултатност на усилията ни, отколкото бихме могли да постигнем сами.

„Да посветиш означава да отделиш нещо като свято, да го осветиш, отдадеш за святая цел“.

Д. ТОД КРИСТОФЕРСЪН,
„Размисли върху посветения живот“,
Лиахона, ноем. 2010 г., с. 16



ПОМИСЛЕТЕ:

КАКВО ДА НАПРАВЯ, ЗА ДА СЕ ПОДОБРЯ?

Време: Нагласете таймера на 10 минути за раздела „Помислете“.

Упражнете се: Прочетете стиха от Писанията вдясно или си помислете за друг стих. Помислете си за това какво научавате. Напишете по-долу или в бизнес тетрадката си всички впечатления, които имате.

Упражнете се: Какво бихте могли да направите, за да започнете или да подобрите бизнеса си тази седмица?

Направете тази идея „седмичната си бизнес цел“. Това е обещание, което създавате.

Добавете седмичната си бизнес цел към обещанията си на следващата страница.

Обсъдете: Някой иска ли да сподели своята седмична бизнес цел или други впечатления?

„Господ е в състояние да направи всички неща според волята Си за чедата човешки, ако е тъй, че те упражняват вяра в Него“.

1 НЕФИ 7:12



ОБЕЩАЙТЕ

КАК ДА ИМАМ ЕЖЕДНЕВЕН НАПРЕДЪК?

Време: Нагласете таймера на 10 минути за раздела „Обещайте“.

Прочетете: Всяка седмица избираме „партньор за действие“. Това е член на групата, който ще ни помага да спазваме обещанията си. Партньорите за действие трябва да се свързват един с друг през седмицата и да си докладват взаимно напредъка. Принципно, партньорите за действие са от един и същ пол и не са роднини.

Упражнете се: Изберете си партньор за действие. Преценете кога и как ще се свързвате един с друг.

Име на партньора за действие

Данни за връзка

Прочетете всяко обещание на глас пред партньора си за действие. Обещайте да спазите обещанията си. Подпишете се по-долу.

МОИТЕ ОБЕЩАНИЯ

Ще изпълнявам всяка от ежедневните дейности по Картата на успеха в бизнеса (вж. с. 13-14).

Ще си намеря бизнес тетрадка и ще я донеса на следващото събиране.

Ще постигна моята седмична бизнес цел: _____

Ще упражня днешния принцип от *Моята основа* и ще го преподам на семейството ми.

Ще добавям към спестяванията си — дори и по една-две монети.

Ще се отчитам на партньора си за действие.

Моят подпис

Подпис на партньора за действие

КАК ЩЕ ОТЧИТАМ НАПРЕДЪКА СИ?

Гледайте: „Action and Commitment“ (Видеото не е налично? Прочетете с. 12.)

Упражнете се: Преди следващото събиране, използвайте следната таблица за отчитане на напредъка по обещанията си. Напишете в квадратчетата по-долу „Да“, „Не“ или колко пъти сте изпълнили това обещание.

Изпълних ежедневните дейности от Картата на успеха в бизнеса (Напишете броя на дните)	Донесох бизнес тетрадка (Да/Не)	Постигнах седмичната си бизнес цел (Да/Не)	Упражних принцип от Основа и го преподадох на семейството си (Да/Не)	Добавих към спестяванията (Да/Не)	Отчетох се пред партньор за действие (Да/Не)

Прочетете: Също, не забравяйте да следите личните си разходи на задната корица на книжката *Моят път към разчитането на собствените сили*.

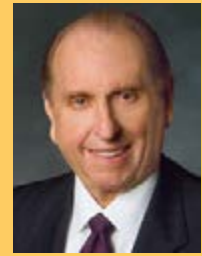
Прочетете: На следващото събиране на групата помощникът трябва да начертае на дъската таблица за обещанията (подобна на горната). Ще пристигаме 10 минути преди началото на събирането и ще отбелязваме в таблицата напредъка си.

Изберете някой да служи следващата седмица като помощник за темата от *Моята основа*. Помолете го/я да прочете вътрешната страна на предната корица на тази работна тетрадка, за да научи какво правят помощниците. Той или тя трябва да помага по същия начин, по който действаше помощникът днес:

- Да приканва Духа; да приканва членовете на групата да търсят Духа.
- Да се доверява на материалите; да не добавя неща към тях; да прави точно това, което е написано в тях.
- Да следи за времето.
- Да придава ентузиазъм; да се забавлява!

Упражнете се: Кой иска да получи сертификат по бизнес предприемачество от LDS Business College в Солт Лейк Сити, щата Юта, Съединени Американски щати? Отворете на с. 197-198 и се редувайте в прочитането на изискванията.

Прочетете: Помолете някой да каже закриващата молитва.



„Когато представянето се измерва, представянето се подобрява. Когато представянето се измерва и отчита, скоростта на подобрене се увеличава“.

ТОМАС С. МОНСЪН, в Conference Report, окт. 1970 г., с. 107

Бележка за помощника:

Не забравяйте да направите копия на данните за връзка с членовете на групата за следващото събиране.

Не забравяйте и да регистрирате всички членове на групата в srs.lds.org/report.



Материали

ДЕЙСТВИЕ И ОБЕЩАНИЕ

Изберете роли и изиграйте следното:

РАЗКАЗВАЧ 1: Ние вярваме в даването и спазването на обещания. В групите ни за разчитане на собствените сили всичко, което вършим, е свързано с даването на обещания и отчитането по тях.

РАЗКАЗВАЧ 2: В края на всяко събиране на групата ние преглеждаме действията си за седмицата и се подписваме, за да покажем обещанието си. Ние избираме и партньор за действие за седмицата. Партньорът за действие подписва работната ни тетрадка, за да обещае, че ще ни подкрепя. А всеки ден през седмицата се свързваме с партньора си за действие, за да се отчитаме за действията си и да получим помощ при нужда.

РАЗКАЗВАЧ 3: През седмицата ние отбелязваме напредъка си по работната тетрадка и използваме предоставените средства, като например работни тетрадки или други формуляри. А ако се нуждаем от още помощ, можем да се обърнем към семействата си, приятелите си или помощника.

РАЗКАЗВАЧ 4: В началото на следващото събиране се връщаме към обещанията си и се отчитаме за тях. Това трябва да е приятно, силно преживя-

ване за всички. Помислете за това как на тези хора им помогна даването на обещания и отчитането им.

ПЪРВИ ЧЛЕН НА ГРУПАТА: Първият път, когато се отчитах за обещанията си, аз си мислех: „Това е странно“. Защо на членовете на групата ще ги е грижа какво съм направил? Но после открих, че те всъщност се интересуват. И това ми помогна.

ВТОРИ ЧЛЕН НА ГРУПАТА: Осъзнах, че не искам да разочаровам групата си. Затова работих наистина усърдно по спазването на обещанията си. Не съм сигурен, че щях да имам постоянен напредък по друг начин. Отчитането всяка седмица наистина ми помогна за приоритетите ми.

ТРЕТИ ЧЛЕН НА ГРУПАТА: Когато си мислех за моя път към разчитането на собствените сили, бях уплашен, защото това бе толкова голямо нещо. Но събиранията на групата ми помогнаха да разбия това на малки стъпки. И аз се отчитах пред групата ми за всяка стъпка. После имах истински напредък. Мисля, че този успех дойде в резултат на изграждането на нови навици.

Върнете се на с. 11

КАК ДА ИЗПОЛЗВАМ КАРТАТА ЗА УСПЕХ В БИЗНЕСА?

Всеки ден през тази седмица наблюдавайте и размишлявайте относно принципите на успеха в бизнеса. Посещавайте фирми по един до два часа всеки ден, за да ги наблюдавате. Носете със себе си тетрадката си и тази работна тетрадка, когато посещавате местните фирми, за да може да използвате следните въпроси и Картата на успеха в бизнеса (на последната страница на тази работна тетрадка).

ЕЖЕДНЕВНИ ДЕЙНОСТИ:

Ден 1

Клиенти

Гледайте какво, кога и колко купуват клиентите. Прегледайте клиентските принципи, показани на картата. Запишете тук мислите си:

.....

.....

.....

Ден 2

Продажби

По какъв начин фирмите продават своите продукти или услуги? Могат ли да се подобрят? Прегледайте продажните принципи, показани на картата. Запишете тук мислите си:

.....

.....

.....

Ден 3

Разходи

Помислете за разходите, които имат фирмите. Как намаляват разходите? Прегледайте разходните принципи, показани на картата. Запишете тук мислите си:

.....

.....

.....

Ден 4

Печалба

Фирмите водят ли си отчетност за приходите или разходите си? Ако това беше вашата фирма, как бихте следили парите си? Прегледайте принципите на печалбата, показани на картата. Запишете тук мислите си:

.....

.....

.....

1: Как да започна или подобра моя бизнес?

През следващите два дни мислете и се молете да имате увереността, че Господ ще благослови усилията ви да служите на една свята цел в бизнеса си. Записвайте впечатленията, които получавате всеки ден, докато размишлявате за всяка част на Картата на успеха в бизнеса.

ЕЖЕДНЕВНИ ДЕЙНОСТИ:

Ден 5

Клиенти

.....

.....

.....

Продажби

.....

.....

.....

Ден 6

Печалба

.....

.....

.....

Разходи

.....

.....

.....

Върнете се на с. 8



2

*Какво искат да
купуват хората?*

Започване и развитие
на моя бизнес

ЗА ПОМОЩНИЦИТЕ

В деня на събирането:

- Изпратете съобщение или се обадете на всички членове на групата. Поканете ги да дойдат 10 минути по-рано, за да се отчетат за обещанията си.
- Подгответе материалите за събирането. Не разполагате с книгите или с видео презентациите? Можете да ги намерите на srs.lds.org.

30 минути преди събирането:

- Подредете столовете около маса, за да може всички да са близо.
- Начертайте на дъската таблицата за обещания с имената на хората в групата (вж. по-долния пример).

НОВО!

Име на член на групата	Изпълних ежедневните дейности от Картата на успеха в бизнеса (Напишете броя на дните)	Донесох бизнес тетрадка (Да/Не)	Постигнах седмичната си бизнес цел (Да/Не)	Упражних принцип от Основа и го преподадох на семейството си (Да/Не)	Добавих към спестяванията (Да/Не)	Отчетох се пред партньор за действие (Да/Не)
Глория	6	Да	Да	Да	Да	Да

10 минути преди събирането:

- Приветствайте сърдечно хората при пристигането им.
- Докато членовете на групата пристигат, помолете ги да попълнят таблицата за обещанията на дъската. Също, напомнете им да отворят на с. 197 и да обновят данните по напредъка си към сертификация.
- Определете кой ще е отговорник за времето.

НОВО!

При започването:

НОВО!

- Раздайте копия на данните за връзка с членовете на групата (от последното събиране).
- Помолете хората да изключат телефоните си и другите си устройства.
- Помолете някой да каже откриваща молитва (и изпейте химн, ако желаете).
- Тихо помолете хората, които идват със закъснение, да изключат телефоните си и да попълнят таблицата за обещанията, докато групата продължава обсъждането.
- Нагласете таймера на 20 минути за *Моята основа*.
- Изпълнете принцип 2 в *Моята основа*. После се върнете в тази работна тетрадка и продължете да четете на следващата страница.



ОТЧЕТ

СПАЗИХ ЛИ ОБЕЩАНИЯТА СИ?

Време: Нагласете таймера на 20 минути за раздела „Отчет“.

Обсъдете: Прочетете цитата вдясно. Как това се отнася за нашата група?

Прочетете: Нека се отчетем за обещанията си. Моля, всички, които са спазили обещанията си, да станат. (Аплодирайте всички, които са спазили обещанията си.)

Сега всички станете. Трябва да се стараем да спазваме всички наши обещания. Това е един от ключовите навици на хората, разчитащи на собствените си сили.

Докато сме още прави, нека кажем заедно мотото си. Тези изявления ни напомнят за целта на нашата група.


„И Моята цел е да обезпечавам светиите Си, защото всички неща са Мои“.

Учение и завети 104:15

С вяра в Господ, ние работим заедно, за да започнем да разчитаме на собствените си сили.

Прочетете: Нека седнем.

Всички ли донесоха бизнес тетрадката си? Който не я е донесъл, моля да поиска от някой да му даде листи за писане днес. След събирането, моля снабдете се с тетрадка за останалите събирания.

Когато видим този символ , той ни напомня, че нещата, които обсъждаме е важно да бъдат записани в бизнес тетрадките ни. Не е необходимо да ги запишем на момента, но по време на събирането или през седмицата, трябва да записваме нещата, които ще ни помогнат да започнем и разраснем нашия бизнес.

Обсъдете: Нека се съветваме заедно и да си помагаме взаимно за бизнеса ни. Това е най-важното обсъждане на това събиране.

Какво научихте от това, че изпълнихте ежедневните дейности по Картата на успеха в бизнеса? Как това ще помогне на вашия бизнес?

Какво научихте, като работихте по седмичната си бизнес цел?



„Когато представянето се измерва, представянето се подобрява. Когато представянето се измерва и отчита, скоростта на подобрение се увеличава“.

ТОМАС С. МОНСЪН, в Conference Report, окт. 1970 г., с. 107



Напишете в бизнес тетрадката си какво сте научили, като спазихте обещанията си.



НАУЧЕТЕ

КАКВО ИСКАТ ДА КУПУВАТ ХОРАТА?

Време: Нагласете таймера на 60 минути за раздела „Научете“.

Прочетете: Как да изберем бизнес, който може да бъде успешен? Ако вече имаме бизнес, как да знаем дали е правилният?

Този урок ще наблегне на раздела Клиенти от Картата на успех в бизнеса.

Гледайте: „Business on a Stick“ (Видеото не е налично? Прочетете с. 26.)

Обсъдете: Какво научихте от тази видео презентация?

Прочетете: **ВЪПРОС НА СЕДМИЦАТА** — Какво искат да купуват хората?

ДЕЙСТВИЯ НА СЕДМИЦАТА — Ще говоря със бизнес собственици и клиенти и ще избира продукт или услуга, която разрешава проблемите на клиентите.

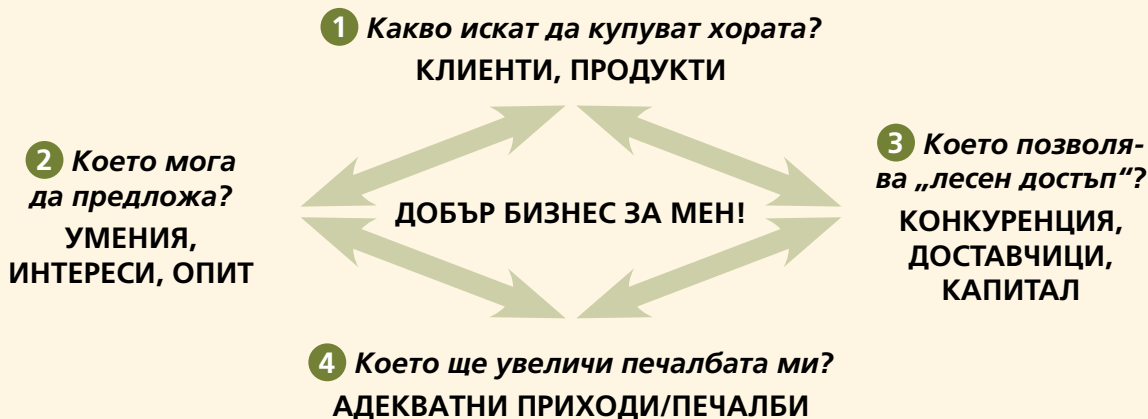
През остатъка от събирането ще научите и упражните умения, които да ви помогнат да отговаряте на този въпрос и да извършвате тези действия. Тази видео презентация ще ви помогне да започнете, като задавате правилните въпроси.

Гледайте: „Selecting the Right Business“ (Видеото не е налично? Прочетете с. 28.)

Прочетете: Нека прочетем схемата и извършим упражнението на следващата страница.



ИЗБИРАНЕ НА ПРАВИЛНИЯ БИЗНЕС



КАК ДА ИЗБЕРА ПРАВИЛНИЯ БИЗНЕС?

Упражнете се: Какъв тип бизнес обмисляте: храни, гостоприемство, здравеопазване, поддръжка, строителство, производство, услуги или нещо друго?

Използвайте четирите въпроси в схемата на предишната страница, за да успеете да пресеете вариантите си. **Прочетете примерите вдясно.** Напишете един или два вида бизнес, които ви интересуват:

С човека до вас, си задайте взаимно следните конкретни въпроси. Напишете отговорите си.

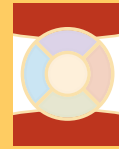
1. Във вашия бизнес или в бизнес категорията, която ви интересува, какви *конкретни* нужди на клиентите сте забелязали? Какво биха купували клиентите?

2. Кои нужди могат да бъдат посрещнати от вашия бизнес? В какво сте добри или какво бихте искали да правите?

3. Какъв конкретен бизнес можете лесно да започнете или как бихте разраснали или променили настоящия си бизнес, за да стане по-печеливш? Помислете за конкуренцията, доставчиците и необходимите средства.

4. Как вашият бизнес ще ви позволи да увеличите дохода си и да станете по-независими? Къде можете да имате печалба?

Сега, избройте конкретни бизнеси, за които искате да научите:



Успешните бизнес собственици мислят нашироко, но започват от нещо малко.

Пример:

Храна, продажби

Десерт или закуска
Евтино десертче за следобеда, вечерта

Обичам да готвя
храна
Добър съм в
продажбите

Обикновен продукт
Ниски начални
разходи
Малка конкуренция

Много клиенти

Преносими
десертчета?
Сладолед? Плодове?
Нещо забавно?

КАК МОГА ДА СЕ НАУЧА ОТ БИЗНЕС СОБСТВЕНИЦИТЕ?

Прочетете: Сега, след като имаме някои идеи за собствения ни бизнес, ще направим малко пазарно проучване, за да изпробваме нашите идеи и да научим повече. Ще наблюдаваме хора, ще говорим с клиенти, ще говорим с конкуренцията и ще опитваме продукти. И ще намерим истинските нужди и отговори.

Гледайте: „Talking to Business Owners“ (Видеото не е налично? Продължете да четете.)

Упражнете се: С човека до вас упражнете въпросите, които ще задавате на бизнес собствениците през тази седмица. Обяснете си един на друг какъв е бизнесът ви или какъв тип бизнес искате да започнете. Редувайте се в това да се представяте и да задавате по-долните въпроси. Дайте си взаимно отзиви и опитайте отново.

ПРЕДСТАВЯНЕ: Здравейте, аз съм ___ (име). А вие? Участвам в един бизнес курс и учим как успяват бизнесите. Може ли да задам няколко въпроса?

НУЖДИ НА КЛИЕНТИТЕ, ПРОДУКТ

- Какво купуват най-много клиентите ви?
- Защо според вас клиентите купуват това, което продавате?
- Кои са вашите конкуренти? Какво прави вашия бизнес по-добър от техните?

ДОСТАВЧИЦИ, ПЕЧАЛБА

- От къде доставяте вашия продукт? Има ли други доставчици?
- Мислите ли, че можете да намерите по-ниска цена, ако купувате повече наведнъж?
- Каква е цената ви? Как избрахте тази цена? Имате ли печалба?
- Какво би се случило, ако повишите или понижите цената си?

ПРОДАЖБИ

- По колко можете да продавате всеки ден?
- Как намирате нови клиенти?
- Колко важно е местоположението ви?
- Кои са някои от ключовете към успеха ви? Най-големите проблеми?

Обсъдете: След като всички са се упражнили поне веднъж, обсъдете с групата: Когато излезете и говорите с бизнес собствениците, какво ще питате? Напишете тук какво сте научили:

Прочетете: Всеки ден през тази седмица, докато говорите с бизнес собствениците, записвайте в бизнес тетрадката си какво научавате.

Гледайте: Вижте как Джозеф и Джон започват нов бизнес. Гледайте „Joseph and John: Medical Products“. (Видеото не е налично? Прескочете на следващата страница.)

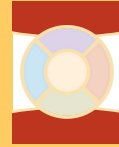


КАК МОГА ДА СЕ НАУЧА ОТ КЛИЕНТИТЕ?

Прочетете: Успешните бизнес собственици се учат ежедневно от клиентите си. Можем да научим много от наблюдаването на клиентите ни и от разговорите ни с тях. Те правят или разрушават нашия бизнес. Нека изслушваме и се учим!

Гледайте: „Talking to Customers“ (Видеото не е налично? Продължете да четете.)

Упражнете се: С друг член на групата упражнете въпросите, които ще зададете на клиентите през тази седмица. Представете си, че другият човек е вашият клиент. Обсъдете някои от по-долните въпроси, доколкото те се отнасят до вашия бизнес или бизнес идеята ви. Водете си бележки! После си разменете ролите. Дайте си взаимно полезни отзиви и упражнете всички слаби страни.



Успешните бизнес собственици се учат ежедневно от клиентите си.

ПРЕДСТАВЯНЕ: Здравейте, аз съм ___ (име). А вие? Участвам в един бизнес курс съм и учим за клиентите. Може ли да ви задам няколко въпроса?

НУЖДИ НА КЛИЕНТИТЕ, ПРОДУКТ

- Какво купувате от този бизнес?
- Ако можехте, какво бихте променили относно този продукт? Относно бизнеса?
- Купували ли сте този продукт на други места? По-добър ли беше или по-лош? Защо?

ПРОДАЖБИ, ПЕЧАЛБА

- Какво ви харесва в купуването на този продукт тук?
- Какво би ви накарало да искате да купувате още?
- Цената що-годе добра ли е? Бихте ли купували повече на по-ниска цена?
- Бихте ли продължили да купувате, ако повишат цената?
- Мястото важно ли е?

НАБЛЮДЕНИЯ (Не задавайте следните въпроси; наблюдавайте клиентите, за да намерите отговорите.)

- Повечето жени ли са или мъже или смесица?
- Те по-млади ли са или по-стари?
- Изглежда ли, че те имат повече или по-малко пари?
- По кое време на деня купуват?
- Колко купуват?

Прочетете: Всеки ден през тази седмица, докато говорите с клиентите, записвайте в бизнес тетрадката си какво научавате.

Обсъдете: Какво ще попитате клиентите тази седмица? Запишете идеите си тук или в бизнес тетрадката си:



КАК МОГА ДА ИЗПОЛЗВАМ ПАЗАРНОТО ПРОУЧВАНЕ?

Прочетете: След като направим пазарното проучване, ще трябва да преценим какво сме научили. Нека упражним процеса на оценяване.

Упражнете се: Изберете друг член на групата, който да работи с вас. Набързо прегледайте печалбите, конкуренцията и доставчиците на следните два бизнеса.

СЕРГИЯ ЗА ПЛОДОВЕ	
Продадени бройки (средно дневно)	200
Продажна цена	5 за брой (средно)
Разход по купуването	4 за брой (средно)
Конкуренция	6 сергии за плодове
Доставчици	2 доставчика, отдалечени

ОЦЕНКА	
Единици / Месец	5 000
Продажби / Месец	25 000
Разходи / Месец	(20 200)
ПЕЧАЛБА	4 800

ДЕТСКО ОБЛЕКЛО	
Продадени бройки (средно дневно)	20
Продажна цена	100 за брой (средно)
Разход по купуването	80 за брой (средно)
Конкуренция	Никой наблизо
Доставчици	3 доставчика, наблизо

ОЦЕНКА	
Единици / Месец	500
Продажби / Месец	50 000
Разходи / Месец	(40 000)
ПЕЧАЛБА	10 000

Обсъдете: Кой бизнес ще изберете? Защо?

От това, което обсъдихме днес, какви други въпроси бихте задали за тези бизнеси или техните клиенти?

Прочетете: През седмицата ще се подготвим да изберем нашия бизнес! През седмицата ще преглеждаме всичко, което сме учили и ще дойдем на следващото събиране с бизнес идея (или нов бизнес или подобрен бизнес). Ако вече имаме бизнес, ще решим дали е най-добрият вариант за нас.



ПОМИСЛЕТЕ

КАКВО ТРЯБВА ДА НАПРАВЯ, ЗА ДА СЕ ПОДОБРЯ?

Време: Нагласете таймера на 10 минути за раздела „Помислете“.

Упражнете се: Прочетете стиха от Писанията вдясно или си помислете за друг стих. Помислете си за това какво научавате. Напишете по-долу или в бизнес тетрадката си всички впечатления, които имате.

Коя идея ще помогне най-много на бизнеса ви през тази седмица? Направете тази идея седмичната си бизнес цел.

Добавете седмичната си бизнес цел към обещанията си на следващата страница.

Обсъдете: Някой иска ли да сподели своята седмична бизнес цел или други впечатления?

„И ако е тъй, че чедата човешки спазват заповедите Божи, Той ги храни, и ги подсилва, и им дава средства, чрез които те могат да изпълнят това, което Той им е заповядал“.

1 НЕФИ 17:3



ОБЕЩАЙТЕ

КАК ДА ИМАМ ЕЖЕДНЕВЕН НАПРЕДЪК?

Време: Нагласете таймера на 10 минути за раздела „Обещайте“.

Упражнете се: Изберете си партньор за действие. Преценете кога и как ще се свързвате един с друг.

Име на партньора за действие

Данни за връзка

Прочетете всяко обещание на глас пред партньора си за действие. Обещайте да спазите обещанията си. Подпишете се по-долу.

МОИТЕ ОБЕЩАНИЯ

Ще наблюдавам и интервюирам поне 10 собственика на фирми и клиенти. (Вж. въпросите на с. 29-30.)

Ще избира нов бизнес или ще преценя как да подобря бизнеса си.

Ще постигна моята седмична бизнес цел: _____

Ще упражня днешния принцип от *Моята основа* и ще го преподам на семейството ми.

Ще добавям към спестяванията си — дори и по една-две монети.

Ще се отчитам на партньора си за действие.

Моят подпис

Подпис на партньора за действие

КАК ЩЕ ОТЧИТАМ НАПРЕДЪКА СИ?

Упражнете се: Преди следващото събиране, използвайте следната таблица за отчитане на напредъка по обещанията си. Напишете в квадратчетата долу „Да“, „Не“ или колко пъти сте изпълнили това обещание.

Наблюдавах и интервюирах поне 10 собственика и клиента (брой)	Избрах нов бизнес или начин да подобря моя бизнес (Да/Не)	Постигнах седмичната си бизнес цел (Да/Не)	Упражних принцип от Основа и го преподадох на семейството си (Да/Не)	Добавих към спестяванията (Да/Не)	Отчетох се пред партньор за действие (Да/Не)

Прочетете: Също, не забравяйте да следите личните си разходи на задната корица на книгката *Моят път към разчитането на собствените сили*.

Прочетете: На следващото събиране на групата помощникът трябва да начертае на дъската таблица за обещанията (подобна на горната). Ще пристигаме 10 минути преди началото на събирането и ще отбелязваме в таблицата напредъка си.

Изберете някой да служи следващата седмица като помощник за темата от *Моята основа*. Напомнете му/й да следва материала и да не носи допълнителни материали. (Не знаете как да сте помощник за тема от *Моята основа*? Прочетете с. 11 и вътрешната страна на предната корица.)

Помолете някой да каже закриващата молитва.

Очакваме отзивите ви

Моля изпращайте вашите идеи, отзиви, предложения и преживявания на srsfeedback@ldschurch.org.

Материали

БИЗНЕС НА КЛЕЧКА

Изберете роли и изиграйте следното:

ОБСТАНОВКА: Трима обезсърчени човека седят на една пейка, когато един четвърти идва да седне.

РАЗКАЗВАЧ: Какво е успешният бизнес? Той помага на хората да решат проблемите си. При него има разбиране на клиентите. Ако някой има нужда и вие им помогнете да я посрещнат, тогава той ви ПЛАЩА. А това е добре! Но как да откриете от какво се нуждаят клиентите?

4-ТИ ЧОВЕК: Здравейте. Опитвам се да започна бизнес. Някой от вас ръководил ли е някога свой бизнес?

ДРУГИ ХОРА: „Да“. „Да“. „Да“.

4-ТИ ЧОВЕК: Това е чудесно. Какъв беше?

1-ВИ ЧОВЕК: Ами, аз обичам прилепите, затова продавам прилепи на клечка. Нещо като домашен любимец, нали. Супер са. Храниш ги с мухи.

4-ТИ ЧОВЕК: Наистина ли?

1-ВИ ЧОВЕК: Да.

4-ТИ ЧОВЕК: И как върви?

1-ВИ ЧОВЕК: Ами не е добре. Хората май не разбират. А и понякога хапят.

4-ТИ ЧОВЕК: Добре, ами ти?

2-РИ ЧОВЕК: Да, много съм добър в готвенето.

4-ТИ ЧОВЕК: Готвенето?

2-РИ ЧОВЕК: Точно така. Затова взех тази рецепта за масло на клечка.

4-ТИ ЧОВЕК: На клечка?

2-РИ ЧОВЕК: Да. Увито студено в тортия. Много съм добър.

4-ТИ ЧОВЕК: И как върви?

2-РИ ЧОВЕК: Продадох няколко ... е, само едно.

4-ТИ ЧОВЕК: А ти?

3-ТИ ЧОВЕК: Да, ами аз гледах хората на улицата през различни часове на деня. И им задавах въпроси. И наблюдавах какво купуват и кога и за колко. И говорих с хора, които продават разни работи за това какво работи и какво не. Интересувах се от бизнес с храни, защото това е лесно и обичам храната и хората.

4-ТИ ЧОВЕК: Наистина ли? Направи всичко това?

3-ТИ ЧОВЕК: Да, за няколко дни. Беше много интересно.

4-ТИ ЧОВЕК: Сигурен съм! Какво откри?

Продължава на следващата страница

3-ТИ ЧОВЕК: Ами, бях изненадан. Открих, че следобед и вечер хората искат нещо сладко и лесно достъпно и не твърде скъпо и забавно, някакво десертче, което да им даде енергия или да споделят с приятел или близък. Затова опитах няколко неща и говорих с още хора.

4-ТИ ЧОВЕК: И намери ли отговор?

3-ТИ ЧОВЕК: Да. Открих, че когато сложа банан на клечка и после го поля с малко шоколад, правилния вид, и после добавя малко поръска върху него, хората много го харесват, особено ако сте на правилното място по правилното време.

4-ТИ ЧОВЕК: Наистина ли?

3-ТИ ЧОВЕК: Да, приятелю и аз продадох 400 през първите няколко дни и спечелих много пари. Наистина отговори на нуждата: беше просто и печелившо.

4-ТИ ЧОВЕК: Еха! А после?

3-ТИ ЧОВЕК: Отказвам се.

4-ТИ ЧОВЕК: Отказваши се?

3-ТИ ЧОВЕК: Да, много е трудно в горещите дни.

4-ТИ ЧОВЕК: Хмммм. Тогава имаш ли нещо против да заимствам идеята ти?

3-ТИ ЧОВЕК: Не. Вземай я. Започвай.

РАЗКАЗВАЧ: Наблюдавайте. Задавайте въпроси.

Познавайте клиентите.

Работете усърдно, печелете пари.

Наслаждавайте се на бананите!

Върнете се на с. 18

ИЗБИРАНЕ НА ПРАВИЛНИЯ БИЗНЕС

Редувайте се при четенето на следните абзаци.

Как бихте избрали правилния за вас бизнес? Или ако вече имате бизнес, как знаете дали е правилният? Ето четири ключови въпроса, които ще ви помогнат да вземете най-доброто решение.



(1) Какво искат да купуват хората ... (2) което мога да предложа, (3) което е бизнес, който мога лесно да започна и (4) което ще увеличи дохода ми и ще ми помогне да стана независим?

Или, с други думи, трябва да взема решението си, въз основа на (1) клиентите и продуктите, (2) собствените ми умения, интереси и опит, (3) средата, включително конкуренцията, доставчиците и средствата и (4) потенциала за доходи и печалба.

Ето един пример. Мария е прекарала няколко години като сервитьорка в ресторанти и хотели. Но доходът ѝ е непостоянен. И тя не печели достатъчно, за да помогне на семейството си да се прехранва. Така че, освен работата ѝ като сервитьорка, тя решава да започне и собствен бизнес. Но какъв?

Започвайки с въпрос първи, Мария си припомня, че е чувала, че готвачите в различните ресторанти се оплак-

ват, когато не могат да намерят достатъчно качествени и пресни яйца. И така тя знае, че това е проблем.

Второ, баща ѝ е отглеждал кокошки и тя знае някои тайни от него във връзка

с увеличаването на снасянето на яйца. Тя знае и че това изисква тежък труд! Трето, тя не знае много за конкуренцията, но знае, че може да започне на дребно на едно празно място

близо до дома си, за да не ѝ струва твърде много. Четвърто, тя знае каква цена плащат ресторантите за яйца, така че тя пресмята, че може да има добра печалба, ако може да продава достатъчно яйца.

Можете ли да видите как тези четири въпроса са ѝ помогнали в обмислянето на това кой е правилният бизнес, който да избере?

Въпреки това, Мария се нуждае от още отговори. Тя трябва да научи още много за потенциалните си клиенти, за конкуренцията, доставчиците, ценообразуването и дори уменията да се ръководи бизнеса. Къде би могла да се обърне тя за помощ? Как би могла тя да предприеме следващата стъпка, за да вземе решение?

Какво ще направите, за да получите информацията, от която се нуждаете, за да вземате добри решения?

Върнете се на с. 18

НАУЧЕТЕ ЗА ПОДОБНИ БИЗНЕСИ

За да спазите обещанието си, посетете и наблюдавайте бизнеси, подобни на този, който може да започнете (вашиите конкуренти). Какво работи за тях? Какво не работи добре? Говорете с хората, които ръководят бизнеса. За да избегнете чувството на конкуренция, говорете с хора, които не живеят във вашия район.

Използвайте по-долните въпроси. Добавете и други въпроси. Създайте разговор. Не забравяйте да благодарите.

Правете това всеки ден тази седмица (без неделя). Записвайте в тетрадката си отговорите им и нещата, които научавате.

ПРЕДСТАВЯНЕ: Здравейте, аз съм ___ (име). А вие? Участвам в един бизнес курс и учим как успяват бизнесите. Може ли да задам няколко въпроса?

НУЖДИ НА КЛИЕНТИТЕ, ПРОДУКТ

- Какво купуват най-много клиентите ви?
- Защо според вас клиентите купуват това, което продавате?
- Кои са вашите конкуренти? Какво е уникалното във вашия бизнес?

ДОСТАВЧИЦИ, ПЕЧАЛБА

- От къде доставяте вашия продукт? Има ли други доставчици?
- Мислите ли, че можете да намерите по-ниска цена, ако купувате повече наведнъж?
- Каква е цената ви? Как избрахте тази цена? Имате ли печалба?
- Какво би се случило, ако повишите или понижите цената си?

ПРОДАЖБИ

- По колко можете да продавате всеки ден?
- Как намирате нови клиенти?
- Колко важно е местоположението ви?
- Кои са някои от ключовете към успеха ви? Най-големите трудности?

НАУЧЕТЕ ЗА ПОДОБНИ КЛИЕНТИ

Говорете с хора, които са клиенти на бизнеси, подобни на този, който искате да започнете. Наблюдавайте ги и научете колкото можете.

Използвайте по-долните въпроси. Добавете и други въпроси. Създайте

разговор. Не забравяйте да благодарите.

Правете това всеки ден тази седмица (без неделя). Записвайте в тетрадката си отговорите им и нещата, които научавате.

ПРЕДСТАВЯНЕ: Здравейте, аз съм ___ (име). А вие? Участвам в един бизнес курс и учим за клиентите. Може ли да ви задам няколко въпроса?

НУЖДИ НА КЛИЕНТИТЕ, ПРОДУКТ

- Какво купувате от този бизнес?
- Ако можехте, какво бихте променили относно този продукт? Относно бизнеса?
- Купували ли сте този продукт на други места? По-добър ли беше или по-лош? Защо?

ПРОДАЖБИ, ПЕЧАЛБА

- Какво ви харесва в купуването на този продукт тук?
- Какво би ви накарало да искате да купувате още?
- Цената добра ли е? Бихте ли купували повече на по-ниска цена?
- Бихте ли продължили да купувате, ако повишат цената?
- Мястото важно ли е?

НАБЛЮДЕНИЯ (Не задавайте следните въпроси; наблюдавайте клиентите, за да намерите отговорите.)

- Повечето жени ли са или мъже или смесица?
- Те по-млади ли са или по-стари?
- Изглежда ли, че те имат повече или по-малко пари?
- По кое време на деня купуват?
- Колко купуват?



3

*Как да купувам
продукта си и
да определям
продажната цена?*

**Започване и развитие
на моя бизнес**

ЗА ПОМОЩНИЦИТЕ

В деня на събирането:

- Изпратете съобщение или се обадете на всички членове на групата. Поканете ги да дойдат 10 минути по-рано, за да се отчетат за обещанията си.
- Подгответе материалите за събирането.

30 минути преди събирането:

- Подредете столовете около маса, за да може всички да са близо.
- Начертайте на дъската таблицата за обещания с имената на хората в групата (вж. по-долния пример).

Име на член на групата	Наблюдавах и интервюирах поне 10 собственика и клиента (брой)	Избрах нов бизнес или начин да подобря моя бизнес (Да/Не)	Постигнах седмичната си бизнес цел (Да/Не)	Упражних принцип от Основа и го преподадох на семейството си (Да/Не)	Добавих към спестяванията (Да/Не)	Отчетох се пред партньор за действие
Глория	15	Да	Да	Да	Да	Да

10 минути преди събирането:

- Приветствайте сърдечно хората при пристигането им.
- Докато членовете на групата пристигат, помолете ги да попълнят таблицата за обещанията на дъската. Също, напомнете им да отворят на с. 197 и да обновят данните по напредъка си за сертификация.
- Определете кой ще е отговорник за времето.

При започването:

- Помолете хората да изключат телефоните си и другите си устройства.
- Помолете някой да каже откриваща молитва (и изпейте химн, ако желаете).
- Тихо помолете хората, които идват със закъснение, да изключат телефоните си и да попълнят таблицата за обещанията, докато групата продължава обсъждането.
- Нагласете таймера на 20 минути за *Моята основа*.
- Изпълнете принцип 3 в *Моята основа*. После се върнете в тази работна тетрадка и продължете да четете на следващата страница.



ОТЧЕТ

СПАЗИХ ЛИ ОБЕЩАНИЯТА СИ?

Време: Нагласете таймера на 20 минути за раздела „Отчет“.

Прочетете: Нека се отчетем за обещанията си. Моля, всички, които са спазили обещанията си, да станат. (Аплодирайте всички, които са спазили обещанията си.)

Сега всички станете. Нека повторим заедно мотото си:

„И Моята цел е да обезпечавам светиите Си, защото всички неща са Мои“.

Учение и завети 104:15

С вяра в Господ, ние работим заедно, за да започнем да разчитаме на собствените си сили.

Прочетете: Нека седнем.

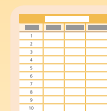
Обсъдете: Какво научихте от това, че наблюдавахте и интервюирахте собствениците на фирми и клиентите? Как това ще помогне на вашия бизнес?

Ако още не сте избрали бизнес, какви идеи за бизнес имате?

Ако тъкмо сте избрали бизнес, какво избрахте?

Ако вече имате бизнес, какви подобрения избрахте?

Какво научихте, като работихте по седмичната си бизнес цел?



Напишете в бизнес тетрадката си какво сте научили, като спазихте обещанията си.



НАУЧЕТЕ

ИСКАМ ЛИ ТОЗИ БИЗНЕС?

Време: Нагласете таймера на 60 минути за раздела „Научете“.

Гледайте: „A Bigger Truck?“ (Видеото не е налично? Прочетете с. 42.)

Прочетете: Ако тези двама мъже могат да превозят 200 пъпеша в един камион, сметките ще изглеждат така:

Продажна цена:	200 (200 пъпеша x 1)
Цена на закупуване:	-200 (200 пъпеша x 1)
Печалба:	0

Обсъдете: По-голям камион ще бъде ли от полза? Защо или защо не?

Прочетете: **ВЪПРОСИ НА СЕДМИЦАТА** — Как да купувам продукта си и да определям продажната цена?

ДЕЙСТВИЯ НА СЕДМИЦАТА — Ще намеря източник за моя продукт и ще избира цена.

Прочетете: По време на това събиране ще научим и ще упражним умения, които ни помагат да отговорим на тези въпроси и да извършим тези действия.

Упражнете се: После, през следващата седмица, ще се научите как да говорите с доставчиците, за да купувате евтино или да купувате на ниска цена. Ще се научите и как да определяте цена, за да може да продавате на печалба.

Нека прочетем раздела „Разходи и продажби“ на Карта на успеха в бизнеса.



КАК МОГА ДА ИМАМ ПЕЧАЛБА?

Прочетете: Хората с пълешите трябва да започнат да печелят пари в бизнеса им с пълеша.

Продажна цена:	200 (200 пълеша x 1)
Цена на закупуване:	-200 (200 пълеша x 1)
<hr/>	
Печалба:	0

Има два начина да се получи печалба.

Продажна цена:	200 (200 пълеша x 1)
Цена на закупуване:	-100 (200 пълеша x 0,5)
<hr/>	
Печалба:	100

Да се понижи цената на закупуване (цената, която плащате на доставчика).

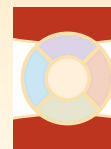
Продажна цена:	300 (200 пълеша x 1,5)
Цена на закупуване:	-200 (200 пълеша x 1)
<hr/>	
Печалба:	100

Да увеличите продажната цена (цената, която искате от клиента).

Понякога може да направите и двете: да купите евтино и да продадете на печеливша цена!

Продажна цена:	300 (200 пълеша x 1,5)
Цена на закупуване:	-100 (200 пълеша x 0,5)
<hr/>	
Печалба:	200

Прочетете: Нямаме неограничен контрол над продажната цена или над разходите си. Но имаме известен контрол. Успешните бизнес собственици се опитват да увеличат продажната цена и да намалят цената на закупуване.



Успешните собственици на бизнеси купуват евтино и продават на печеливша цена.

3: Как да купувам продукта си и да определям продажната цена?

Обсъдете: Мислите ли, че бизнесите, от които купувате храна, гориво и дрехи са на печалба?

Прочетете: Ето още една причина да купувате евтино и да продавате на печеливша цена. Всички бизнеси имат повече разходи от просто цената на продукта.

Помислете си за хората с пъпешите. Да предположим, че те се научат как да купуват евтино и да продават на печеливша цена. Въпреки това, те имат и други разходи, например транспортни и за заплати. Разгледайте следното.

300	(200 пъпеша × 1,5)
-100	(200 пъпеша × 0,5)
-20	(наем на камион)
-20	(гориво)
-150	(надница за двамата мъже)

10 ПЕЧАЛБА

Прочетете: Като купуват евтино и продават на печеливша цена, мъжете могат да покрият разходите си, да си платят заплати и пак да имат малка печалба. Това започва да е истински бизнес!

Обсъдете: Ако вашият бизнес е в областта на услугите, какво можете да направите, за да контролирате разходите и да имате повече печалба?

КАК ДА НАМАЛЯ РАЗХОДИТЕ?

Гледайте: „Don't Close Your Business“ (Части I и II) (Видеото не е налично? Прочетете с. 43.)

Обсъдете: Какво бихте направили? Колко доставчици трябва да имате?



КАК ДА РАБОТЯ С ДОСТАВЧИЦИТЕ?

Прочетете: Важно е да говорим с доставчиците си.

Гледайте: „Talking to Suppliers“ (Видеото не е налично? Просто продължете да четете.)

Прочетете: Тази седмица говорете с хора, които могат да бъдат доставчици на вашия продукт или на неговите съставки. Ако предлагате услуга, говорете с хората, които могат да ви помогнат да предоставяте вашата услуга. Запишете какво сте научили в бизнес тетрадката си.

Упражнете се: Упражнете с партньор въпросите, които ще зададете на доставчиците през тази седмица. Обяснете на партньора си с какъв вид доставчик трябва да говорите за вашия бизнес. Редувайте се в задаването на въпроси и даването на полезни отзиви. Водете си записки в бизнес тетрадката си. Задавайте конкретни въпроси, които ще ви помогнат да подобрите бизнеса си.

ПРЕДСТАВЯНЕ: Здравейте, аз съм ____ (име). А вие? Мисля да започна бизнес, в който ще ми трябват продукти, които доставяте. Може ли да ви задам няколко въпроса?

ПРОДУКТ

- Кои продукти се продават най-добре?
- Защо според вас бизнес собствениците купуват това, което доставяте?
- Как проверявате качеството? (Опитайте се да наблюдавате качеството.)
- Колко можете да доставяте? Имате ли ограничения в производството?

ЦЕНА

- Колко искате? Предлагате ли отстъпки?
- Как избрахте тези цени?
- Какво мислите би се случило, ако промените цените?

ПРОДАЖБИ, КОНКУРЕНЦИЯ

- Помагате ли на купувачите си да продават продукта?
- Кой купува най-много от продукта ви? Защо имат успех?
- Кои са вашите конкуренти? Какво е уникалното при тях?

Задайте всички други въпроси, които имате. Благодарете им и запишете какво сте научили!

Обсъдете: След като сте се упражнили поне веднъж, обсъдете заедно:

Какво ще правите, докато говорите с доставчиците тази седмица? Имате ли още въпроси към тях? Запишете идеите си тук или в бизнес тетрадката си:

КАК ДА ОПРЕДЕЛЯ ЦЕНАТА СИ ТАКА, ЧЕ ДА ИМАМ ПЕЧАЛБА?

Прочетете: Всеки бизнес трябва да печели повече от разходите си. Знаем как да говорим с доставчиците си, за да намерим качествени продукти на ниска цена или да купуваме евтино. Сега, как да определим цената си, за да продаваме на печалба? Докато вземаме това решение през седмицата, всеки от нас може да попита:

- Коя е най-изгодната цена, която мога да получа от доставчиците си?
- Какви други разходи имам? (Сметки, материали, наем и т.н.)
- Какви надници трябва да плащам на себе си и на другите?
- Как мога да придам стойност и да направя продукта ми различен? Удобство, обслужване, приятелско отношение и качество могат да добавят стойност и да ме направят различен.
- Каква е цената при конкуренцията? Мога ли да искам повече въз основа на добавената стойност?
- Имайки предвид всички тези фактори, колко печалба мога да имам, за да може бизнесът ми да расте и успее? Повече е добре!

Упражнете се: С партньор прочетете следното и обсъдете колко са склонни да платят клиентите на Грейс за нейната вода.

Грейс счита, че бутилираната вода има повече стойност — тя е намерила начин да я държи студена и има чудесно място. Конкурентите ѝ не предлагат студена вода; те нямат и удобни места.

Грейс купува вода за:	5 за бутилка
Нейната надница плюс разходите по транспорт и доставка:	2 за бутилка
Конкуренцията продава на клиентите за:	8-10 за бутилка
Тя трябва да има колкото може повече печалба:	? за бутилка

Кажете на групата цената, която сте решили, че Грейс трябва да определи за водата си и защо.

Обсъдете: Как може Грейс да открие колко са склонни да платят клиентите?

Как можете да контролирате разходите, да добавяте стойност и да определяте правилната цена, за да може бизнесът ви да има печалба?



ПОМИСЛЕТЕ

КАКВО ТРЯБВА ДА НАПРАВЯ, ЗА ДА СЕ ПОДОБРЯ?

Време: Нагласете таймера на 10 минути за раздела „Помислете“.

Упражнете се: Прочетете стиха от Писанията вдясно или си помислете за друг стих. Помислете си за това какво научавате. Напишете по-долу или в бизнес тетрадката си всички впечатления, които имате.

Коя идея ще помогне най-много на бизнеса ви през тази седмица? Направете тази идея седмичната си бизнес цел.

Добавете седмичната си бизнес цел към обещанията си на следващата страница.

Обсъдете: Някой иска ли да сподели своята седмична бизнес цел или други впечатления?

„И аз, Нефи, често ходех в планината и се молах често на Господа; ето защо, Господ ми показа велики неща“.

1 НЕФИ 18:3



ОБЕЩАЙТЕ

КАК ДА ИМАМ ЕЖЕДНЕВЕН НАПРЕДЪК?

Време: Нагласете таймера на 10 минути за раздела „Обещайте“.

Упражнете се: Изберете си партньор за действие. Преценете кога и как ще се свързвате един с друг.

Име на партньора за действие

Данни за връзка

Прочетете всяко обещание на глас пред партньора си за действие. Обещайте да спазите обещанията си. Подпишете се по-долу.

МОИТЕ ОБЕЩАНИЯ

Ще интервюирам поне 4 доставчика и ще намеря източници за моя продукт. (Вж. въпросите на с. 37.)

Напишете броя на доставчиците, които ще интервюирате: _____

Ще определя първоначалната си продажна цена.

Ще постигна моята седмична бизнес цел: _____

Ще упражня днешния принцип от *Моята основа* и ще го преподам на семейството ми.

Ще добавям към спестяванията си — дори и по една-две монети.

Ще се отчитам на партньора си за действие.

Моят подпис

Подпис на партньора за действие

КАК ЩЕ ОТЧИТАМ НАПРЕДЪКА СИ?

Упражнете се: Преди следващото събиране, използвайте следната таблица за отчитане на напредъка по обещанията си. Напишете в квадратчетата долу „Да“, „Не“ или колко пъти сте изпълнили това обещание.

Интервюирах поне 4 доставчика (Напишете броя)	Определих първоначалната си продажна цена (Да/Не)	Упражних принцип от Основа и го преподадох на семейството си (Да/Не)	Добавих към спестяванията (Да/Не)	Отчетох се пред партньор за действие (Да/Не)

Прочетете: Също, не забравяйте да следите личните си разходи на задната корица на книгката *Моят път към разчитането на собствените сили*.

Прочетете: Изберете някой да служи следващата седмица като помощник за темата от *Моята основа*. Напомнете му/й да следва материала и да не носи допълнителни материали. (Не знаете как да сте помощник за тема от *Моята основа*? Прочетете с. 11 и вътрешната страна на предната корица.) Помолете някой да каже закриващата молитва.

Очакваме отзивите ви

Моля изпращайте вашите идеи, отзиви, предложения и преживявания на srsfeedback@ldschurch.org.

Материали

ПО-ГОЛЯМ КАМИОН?

Редувайте се при четенето на следните абзаци.

Двама мъже сформират партньорство. Те построяват една барака до натоварен път. Сдобиват се с камион и отиват с него до едно поле с пъпеши, където купуват товар с пъпеши за долар на пъпеш.

Те отиват с натоварения камион до бараката си до пътя, където продават пъпешите си за долар на пъпеш.

Отиват отново до полето и купуват отново една каросерия с пъпеши за долар на пъпеш.

След като ги превозват до пътя, те отново ги продават за долар на пъпеш.

Когато отиват до полето, за да натоварят ремаркетото отново, единият партньор казва: „Не печелим много от този бизнес, а?“

„Не, не печелим“, отговаря партньорът му.

„Мислиш ли, че се нуждаем от по-голям камион?“ (Далин Х. Оукс, „Focus and Priorities“, Ensign, май 2001 г., с. 82)

Върнете се на с. 34

НЕ ЗАКРИВАЙ БИЗНЕСА СИ

Изберете роли и изиграйте следното:

ДЖОУЗЕФИН: Какво има, Грейс? Не изглеждаш много щастлива.

ГРЕЙС: Не знам какво да правя. Бизнесът ми тъкмо започна да печели и после се случи това.

ПРИСИЛА: Какво се случи?

ГРЕЙС: Мъжът, от когото купувам чиста вода, вчера повиши цените си и сега трябва да затворя бизнеса си.

ПРИСИЛА: Съжалявам, Грейс. Защо?

ГРЕЙС: Ами аз мога да продавам вода само за 10 на бутилка. Клиентите не искат да плащат повече. А аз купувам бутилките си за 7.

Продажна цена:	10
Цена на закупуване:	-7
<hr/>	
Печалба:	3

ГРЕЙС: Но сега доставчикът ми увеличи цената си на 10. Така че, няма печалба! Какво да правя?

Продажна цена:	10
Нова цена на закупуване:	-10
<hr/>	
Печалба:	0

ПРИСИЛА: Говорила ли си с доставчика си? Ти си една от най-важните му клиентки.

ГРЕЙС: Не съм. Не мисля, че мога. Неговата цена си е неговата цена.

ПРИСИЛА: Не, трябва да говориш с него. Той трябва да види, че ще изгуби важен клиент. Може да промени цената, за да те запази. Винаги трябва да говориш с доставчиците, за да получиш най-ниската възможна цена.

ГРЕЙС: Ами, добре. Ще се опитам.

ДЖОУЗЕФИН: А трябва да имаш и други варианти. Знаем един, който продава вода за 5. Съжалявам, че не ти казах по-рано. Не знаех, че плащаш 7, а сега 10! Ще те запозная с този човек.

Продажна цена:	10
По-добра цена:	-5
<hr/>	
Печалба:	5

ГРЕЙС: Наистина ли? О, Джоузефин. Благодаря ти. Да, моля, запознай ни. Присила, благодаря ти. Ще опитам по-упорито да получа най-ниската цена за водата, която купувам.

Върнете се на с. 36



4

*Как да знам дали
моят бизнес е
на печалба?*

Започване и развитие
на моя бизнес

ЗА ПОМОЩНИЦИТЕ

В деня на събирането:

- Изпратете съобщение или се обадете на всички членове на групата. Поканете ги да дойдат 10 минути по-рано, за да се отчетат за обещанията си.
- Подгответе материалите за събирането.

30 минути преди събирането:

- Подредете столовете около маса, за да може всички да са близо.
- Начертайте на дъската таблицата за обещания с имената на хората в групата (вж. по-долния пример).

Име на член на групата	Интервюирах поне 4 доставчика (Напишете броя)	Определих първоначалната си продажна цена (Да/Не)	Упражних принцип от Основа и го преподадох на семейството си (Да/Не)	Добавих към спестяванията (Да/Не)	Отчетох се пред партньор за действие (Да/Не)
Глория	6	Да	Да	Да	Да

10 минути преди събирането:

- Приветствайте сърдечно хората при пристигането им.
- Докато членовете на групата пристигат, помолете ги да попълнят таблицата за обещанията на дъската. Също, напомнете им да отворят на с. 197 и да обновят данните по напредъка си за сертификация.
- Определете кой ще е отговорник за времето.

При започването:

- Помолете хората да изключат телефоните си и другите си устройства.
- Помолете някой да каже откриваща молитва (и изпейте химн, ако желаете).
- Тихо помолете хората, които идват със закъснение, да изключат телефоните си и да попълнят таблицата за обещанията, докато групата продължава обсъждането.
- Нагласете таймера на 20 минути за *Моята основа*.
- Изпълнете принцип 4 в *Моята основа*. После се върнете в тази работна тетрадка и продължете да четете на следващата страница.



ОТЧЕТ

СПАЗИХ ЛИ ОБЕЩАНИЯТА СИ?

Време: Нагласете таймера на 20 минути за раздела „Отчет“.

Прочетете: Нека се отчетем за обещанията си. Моля, всички, които са спазили обещанията си, да станат. (Аплодирайте всички, които са спазили обещанията си.)

Сега всички станете. Нека повторим заедно мотото си:

„И Моята цел е да обезпечавам светиите Си, защото всички неща са Мои“.

Учение и завети 104:15

С вяра в Господ, ние работим заедно, за да започнем да разчитаме на собствените си сили.

Прочетете: Нека седнем.

Обсъдете: Какво научихте от това, че интервюирахте доставчици, за да откриете най-добрите цени и източници (за да купувате евтино)? Как това ще помогне на вашия бизнес?

Какво научихте от това, че поставихте първоначалната си продажна цена (да продавате скъпо)? Как това ще помогне на вашия бизнес?

Какво научихте, като работихте по седмичната си бизнес цел?



Напишете в бизнес тетрадката си какво сте научили, като спазихте обещанията си.



НАУЧЕТЕ

КАК ДА ЗНАМ КАК СЕ РАЗВИВА МОЯТ БИЗНЕС?

Време: Нагласете таймера на 60 минути за раздела „Научете“.

Гледайте: „I Don't Know“ (Видеото не е налично? Прочетете с. 60.)

Обсъдете: Без документация, как ще знаете дали бизнесът ви е печеливш? Как ще знаете дали всичките ви клиенти са ви платили? Как ще знаете общите си разходи?

Прочетете: **ВЪПРОС НА СЕДМИЦАТА** — Как да знам дали моят бизнес е на печалба?

ДЕЙСТВИЕ НА СЕДМИЦАТА — Ще следя приходите и разходите си в таблица всеки ден отсега нататък.

На това събиране ще научим умения, които ни помагат да отговорим на този въпрос и да извършим това действие.

После, през седмицата, реално ще проследим приходите и разходите от бизнеса си, за да видим дали имаме печалба. Нека прочетем раздела за печалба на Картата на успеха в бизнеса.



ЗАЩО ТРЯБВА ДА ВОДЯ ПИСМЕНА ДОКУМЕНТАЦИЯ?

Упражнете се: За това упражнение не записвайте никаква информация. С партньор отделете една минута, за да прочетете на с. 61 за мебелния бизнес на Даниел. Не записвайте никаква информация. После се върнете тук.

Обсъдете: Опитайте се да отговорите на тези въпроси по памет:

- Колко пари е похарчил бизнесът му през тази седмица?
- Колко са приходите от бизнеса му през тази седмица?
- Колко е печалбата или загубата на бизнеса му през тази седмица?

Можете ли да си спомните приходите, разходите и печалбата без да гледате? Колко важна е писмената документация?

Упражнете се: Сега с партньора си се върнете на обобщението на мебелния бизнес на Даниел на с. 61 и съберете разходите, приходите и печалбата. По-лесно ли ще е, ако бизнес собственикът бе използвал таблица за записването на цифрите?

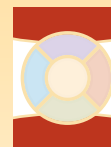
КАК ДА РАЗВИЯ НАВИК ДА СИ ВОДЯ СМЕТКИ?

Обсъдете: Успешните бизнес собственици ежедневно си водят сметки. Обичате ли да си водите сметки? Навик ли ви е? Какво ви пречи да си водите сметки?

Прочетете: Понякога може да е трудно да започнем нов навик, дори и да знаем, че е важен. Ето пет стратегии за успех при воденето на сметки:

1. Запомнете „причината“ — можете да намерите мотивация, като си мислите за хората, които ще имат полза от воденето ви на сметки, като например децата ви.
2. Развийте умения — може да ви трябват нови умения, за да станете добри във воденето на сметки. Обсъждането ни днес ще ви помогне да научите тези умения.
3. Избирайте приятели, не съучастници — приятелят е човек, който ви помага да вършите правилното нещо. Съучастникът е човек, който ви помага да вършите грешното нещо. Помолете хората около вас, включително брачния ви партньор, да ви помогнат да продължите да си водите сметки.
4. Използвайте разумно награди и наказания — награждавайте се за ежедневното водене на сметки.
5. Намерете инструментите — можете ли да си представите да копаете кладенец без инструменти? Уверете се, че имате всички инструменти, за да извършите това, което трябва да се свърши. Какъв инструмент ще използвате, за да си водите сметки? По-късно на това събиране ще научим за няколко инструмента.

Обсъдете: Как ще използвате тези стратегии, за да изградите важния навик да си водите добре сметките?



Успешните бизнес собственици ежедневно си водят сметки.

СРЕДСТВА ЗА ВОДЕНЕ НА СМЕТКИ:

- Копия на таблицата с приходи и разходи и отчета за приходите и разходите на с. 55
- Регистър
- Тетрадка на мястото на продажбата

КАК ДА СИ ВОДЯ ТАБЛИЦА ЗА ПРИХОДИТЕ И РАЗХОДИТЕ?

Прочетете: Таблицата за приходите и разходите е популярен бизнес формуляр. Трябва да го използваме всеки ден, за да си записваме приходящите пари и парите, излизащи от бизнеса ни.

Помнете ли видео презентацията „I Don't Know“? Той започна да си записва приходите и разходите, използвайки следните стъпки.

Упражнете се: С партньор сравнете цифрите в тази таблица с цифрите в таблицата за приходите и разходите на следващата страница.

СТЪПКИ ПО СЪЗДАВАНЕТО НА ТАБЛИЦА ЗА ПРИХОДИТЕ И РАЗХОДИТЕ

	<p>1 Даниел има 1 500 в кутията си с пари в брой за бизнеса. Той поставя тази сума като начален баланс в началото на седмицата.</p>
Понеделник	<p>2 Продаде 4 стола. В колоната за приходи той сложи 200.</p> <p>3 Добави 200 към баланса в брой. Нов баланс = 1 700.</p> <p>4 Плати 100 за наем. В колоната за разходи той сложи -100.</p> <p>5 Извади 100 от баланса в брой. Нов баланс = 1 600.</p>
Вторник	<p>6 Плати 500 на Максвел. В колоната за разходи той сложи -500.</p> <p>7 Извади 500 от баланса в брой. Нов баланс = 1 100.</p>
Сряда	<p>8 Продаде една маса и един комплект столове. В колоната за приходи той сложи 400.</p> <p>9 Добави 400 към баланса в брой. Нов баланс = 1 500.</p>
Четвъртък	<p>10 Продаде спално обзавеждане. В колоната за приходи той сложи 1 000.</p> <p>11 Добави 1 000 към баланса в брой. Нов баланс = 2 500.</p>
Петък	<p>12 Купи материали. В колоната за разходи той сложи -1 500.</p> <p>13 Извади 1 500 от баланса в брой. Нов баланс = 1 000.</p>
Събота	<p>14 Продаде една маса. В колоната за приходи той сложи 400.</p> <p>15 Добави 400 към баланса в брой. Нов баланс = 1 400.</p>
	<p>16 Даниел приключи седмицата с 1 400 в кутията си с пари в брой за бизнеса.</p>

Прочетете: Даниел записваше приходите и разходите си всеки ден. Таблицата му с приходи и разходи изглеждаше така в края на седмицата.

**ТАБЛИЦА ЗА ПРИХОДИТЕ И РАЗХОДИТЕ ОТ МЕБЕЛНИЯ
БИЗНЕС НА ДАНИЕЛ: АВГУСТ 14-20**

Дата	Описание	Разход	Доход	Баланс в брой
Първоначалният баланс на бизнеса на Даниел.				1 500 1
Понеделник 14/5	Продаде 4 стола		200 2	1 700 3
Понеделник 15/5	Плати наем	-100 4		1 600 5
Вторник 16/5	Плати заплата на Максвел	-500 6		1 100 7
Сряда 17/5	Продаде една маса и един комплект столове		400 8	1 500 9
Четвъртък 18/5	Продаде спално обзавеждане		1 000 10	2 500 11
Петък 19/5	Плати материали	-1 500 12		1 000 13
Събота 20/5	Продаде една маса.		400 14	1 400 15
Окончателният баланс на бизнеса на Даниел				1 400 16

Обсъдете: Във видео презентацията, служителят на Даниел, Максвел, казва, че не му е платено. Как тази таблица помага на Даниел да разреши този проблем?

КАКВО Е ОТЧЕТ ЗА ПРИХОДИТЕ И РАЗХОДИТЕ?

Прочетете: Друг важен бизнес формуляр е отчетът за приходите и разходите. Помнете ли колко трудно беше да се изчисли печалбата по памет по време на нашата дейност? Отчетът за приходите и разходите ще помогне! Той обобщава всички сделки през даден период, като например седмица, месец, тримесечие или година. Обобщението ни казва дали бизнесът е печеливш през този период.

Отчетът за приходите и разходите показва:

- Приход.
- Разходи.
- Печалба (или загуба).

Упражнете се: С партньор сравнете цифрите в тази таблица с цифрите в отчета за приходите и разходите на следващата страница.

СТЪПКИ ПО СЪЗДАВАНЕТО НА ОТЧЕТ ЗА ПРИХОДИТЕ И РАЗХОДИТЕ	
Доход	<ol style="list-style-type: none">1 Той слага 200 за общо продажби на столове.2 Той слага 400 за общо продажби на маси.3 Той слага 400 за общо продажби на комплекти за трапезария.4 Той слага 1 000 за общо продажби на обзавеждане на спалня.5 Той събира общите си продажби. Общият му приход за седмицата е: 2 000.
Разходи	<ol style="list-style-type: none">6 Той слага -100 за разход за наем.7 Той слага -1 500 за разход за материали.8 Той слага -500 за надници за служител.9 Той събира общите си разходи. Общите разходи за седмицата са: -2 100.
Печалба (или загуба)	<ol style="list-style-type: none">10 Той изважда разходите си от прихода: $2\ 000 - 2\ 100 = -100$.

Обсъдете: Какво ни казва този отчет за приходите и разходите относно бизнеса на Даниел?

Какъв период е обхванат от този отчет за приходите и разходите?

Бизнесът на Даниел беше ли печеливш тази седмица?

Даниел може ли да ръководи бизнеса си по този начин всяка седмица? Защо или защо не?

Отчет за приходите и разходите за мебелния БИЗНЕС на Даниел (понеделник-събота)

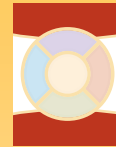
Доход

Продажба на столове	200	1
Продажба на маса	400	2
Продажба на комплект за трапезария	400	3
Продажба на обзавеждане за спалня	1 000	4
Общ приход	2 000	5

Разходи

Наем	-100	6
Материали	-1 500	7
Надница на служител	-500	8
Общо разходи	-2 100	9

Печалба (или загуба) -100 10



Успешните бизнес собственици се стремят ежедневно към печалба.

КАК ДА СЪЗДАМ ТАБЛИЦА ЗА ПРИХОДИТЕ И РАЗХОДИТЕ И ОТЧЕТ ЗА ПРИХОДИТЕ И РАЗХОДИТЕ?

Прочетете: За да разберем дали бизнесът ни е печеливш, ни трябва отчет за приходите и разходите. За да създадем отчет за приходите и разходите, ни трябва таблица за приходите и разходите.

Упражнете се: Видяхте как Даниел си води таблица за приходите и разходите и как използва това, за да направи отчет за приходите и разходите. Сега работете с партньор, за да създадете отчет за приходите и разходите за Джозеф. Попълнете таблицата за приходите и разходите и отчета за приходите и разходите на следващата страница.

1. Създайте таблица за приходите и разходите за строителния бизнес на Джозеф.
2. Създайте отчет за приходите и разходите за строителния бизнес на Джозеф.
3. След като опитате това, ако се нуждаете от помощ за създаването на таблица за приходите и разходите или за отчета за приходите и разходите, отворете на с. 56 за верните отговори.

Понеделник	Събрах 50% авансови плащания за работата: 2 000
Вторник	Платих 1 500 за материали.
Сряда	Работих.
Четвъртък	Работих.
Петък	Платих още 1 000 за материали.
Събота	Довърших работата. Платих на служител 500. Събрах оставащите 2 000.



ПОМИСЛЕТЕ

КАКВО ТРЯБВА ДА НАПРАВЯ, ЗА ДА СЕ ПОДОБРЯ?

Време: Нагласете таймера на 10 минути за раздела „Помислете“.

Упражнете се: Прочетете стиха от Писанията вдясно или си помислете за друг стих. Помислете си за това какво научавате. Напишете по-долу или в бизнес тетрадката си всички впечатления, които имате.

Коя идея ще помогне най-много на бизнеса ви през тази седмица? Направете тази идея седмичната си бизнес цел.

Добавете седмичната си бизнес цел към обещанията си на следващата страница.

Обсъдете: Някой иска ли да сподели своята седмична бизнес цел или други впечатления?

„Аз ще те вразумя, и ще те науча Пътя, по който трябва да ходиш; ще те съветвам, Като върху тебе (ще бъде) окото Ми“.

ПСАЛМИ 32:8



ОБЕЩАЙТЕ

КАК ДА ИМАМ ЕЖЕДНЕВЕН НАПРЕДЪК?

Време: Нагласете таймера на 10 минути за раздела „Обещайте“.

Упражнете се: Изберете си партньор за действие. Преценете кога и как ще се свързвате един с друг.

Име на партньора за действие

Данни за връзка

Прочетете всяко обещание на глас пред партньора си за действие. Обещайте да спазите обещанията си. Подпишете се по-долу.

МОИТЕ ОБЕЩАНИЯ

Ще използвам таблица за приходите и разходите всеки ден.

В края на седмицата ще създам отчет за приходите и разходите.

Ще постигна моята седмична бизнес цел: _____

Ще упражня днешния принцип от *Моята основа* и ще го преподам на семейството ми.

Ще добавям към спестяванията си — дори и по една-две монети.

Ще се отчитам на партньора си за действие.

Моят подпис

Подпис на партньора за действие

КАК ЩЕ ОТЧИТАМ НАПРЕДЪКА СИ?

Упражнете се: Преди следващото събиране, използвайте следната таблица за отчитане на напредъка по обещанията си. Напишете в квадратчетата долу „Да“, „Не“ или колко пъти сте изпълнили това обещание.

Използвах таблица за приходите и разходите всеки ден (Напишете броя на дните)	Създадох отчет за приходите и разходите (Да/Не)	Постигнах седмичната си бизнес цел (Да/Не)	Упражних принцип от Основа и го преподадох на семейството си (Да/Не)	Добавих към спестяванията (Да/Не)	Отчетох се пред партньор за действие (Да/Не)

Прочетете: Също, не забравяйте да следите личните си разходи на задната корица на книжката *Моят път към разчитането на собствените сили*.

Прочетете: Изберете някой да служи следващата седмица като помощник за темата от *Моята основа*. (Не знаете как да сте помощник за тема от *Моята основа*? Прочетете с. 11 и вътрешната страна на предната корица.)

Помолете някой да каже закриващата молитва.

Очакваме отзивите ви

Моля изпращайте вашите идеи, отзиви, предложения и преживявания на srsfeedback@ldschurch.org.

Материали

НЕ ЗНАМ!

Изберете си роли и изиграйте следното:

Част 1

МАКСУЕЛ: Даниел, дойдох да взема заплащането си за работата, която извърших миналата сряда.

ДАНИЕЛ: Не ти ли платих? Сигурен съм, че ти платих.

МАКСУЕЛ: Не, не си. Другият човек, за който работя, винаги си записва. Имаш ли записано, че си ми платил?

ДАНИЕЛ: Не, но мислех, че съм ти платил.

МАКСУЕЛ: Как ще знаеш, ако не си го записал?

ДАНИЕЛ: Ами предполагам. ... Не знам.

Част 2

ДЖЕЙМС: Даниел, радвам се да те видя. Как върви работата?

ДАНИЕЛ: Зает съм.

ДЖЕЙМС: Това е добре. Имаш ли печалба?

ДАНИЕЛ: Да ... Така мисля.

ДЖЕЙМС: Така мислиш? Какво имаш предвид?

ДАНИЕЛ: Ами, не си водя документация. Много съм зает с правенето на мебели. Пазя всичко в главата си и се надявам нещата да вървят добре.

ДЖЕЙМС: Сериозно? Не си записваш твоите приходи и разходи и не изчисляваш печалбата или загубата си?

ДАНИЕЛ: Не, не съм счетоводител. Правя мебели.

ДЖЕЙМС: Всеки бизнес собственик трябва да си води документация. Това е единственият начин да знаеш дали бизнесът ти върви добре или не. Добре, ще те питам пак. Имаш ли печалба?

ДАНИЕЛ: Ами... Не знам.

ДЖЕЙМС: Повече или по-малко печелиш спрямо миналия месец?

ДАНИЕЛ: Не знам.

ДЖЕЙМС: Моля, следвай съвета ми и си води документация, за да знаеш.

Върнете се на с. 48

ЕДНА СЕДМИЦА В МЕБЕЛНИЯ БИЗНЕС НА ДАНИЕЛ

Прочетете: Прочетете следния пример за мебелния бизнес на Даниел. След извършването на малко проучване, като разговаря с конкуренцията и с клиентите, Даниел научава, че (1) хората не обичат метални мебели, защото става твърде горещо през лятото, (2) металните мебели са по-трудни за изработване и (3) материалите за тях струват повече от дървото. Той решава да продава вместо тях дървени мебели.

Клиентите му ги харесват! Той продава много дървени мебели и чувства, че бизнесът му върви добре.

Понеделник	Продадох 4 стола по 50 всеки. Платих наем 100.
Вторник	Платих 500 на служител.
Сряда	Продадох маса и столове за 400.
Четвъртък	Продадох спално обзавеждане за 1 000.
Петък	Платих 1 500 за материали.
Събота	Продадох една маса за 400.

Върнете се на с. 49



5

*Как да разделям
парите за бизнеса
ми от тези за
семејството?*

**Започване и развитие
на моя бизнес**

ЗА ПОМОЩНИЦИТЕ

В деня на събирането:

- Изпратете съобщение или се обадете на всички членове на групата. Поканете ги да дойдат 10 минути по-рано, за да се отчетат за обещанията си.
- Подгответе материалите за събирането.

30 минути преди събирането:

- Подредете столовете около маса, за да може всички да са близо.
- Начертайте на дъската таблицата за обещания с имената на хората в групата (вж. по-долния пример).

Име на член на групата	Използвах таблица за приходите и разходите (Напишете броя на дните)	Създадох отчет за приходите и разходите (Да/Не)	Постигнах седмичната си бизнес цел (Да/Не)	Упражних принцип от Основа и го преподадох на семейството си (Да/Не)	Добавих към спестяванията (Да/Не)	Отчетох се пред партньор за действие (Да/Не)
Глория	6	Да	Да	Да	Да	Да

10 минути преди събирането:

- Приветствайте сърдечно хората при пристигането им.
- Докато членовете на групата пристигат, помолете ги да попълнят таблицата за обещанията на дъската. Също, напомнете им да отворят на с. 197 и да обновят данните по напредъка си за сертификация.
- Определете кой ще е отговорник за времето.

При започването:

- Помолете хората да изключат телефоните си и другите си устройства.
- Помолете някой да каже откриваща молитва (и изпейте химн, ако желаете).
- Тихо помолете хората, които идват със закъснение, да изключат телефоните си и да попълнят таблицата за обещанията, докато групата продължава обсъждането.
- Нагласете таймера на 20 минути за *Моята основа*.
- Извършете принцип 5 в *Моята основа*. После се върнете в тази работна тетрадка и продължете да четете на следващата страница.



ОТЧЕТ

СПАЗИХ ЛИ ОБЕЩАНИЯТА СИ?

Време: Нагласете таймера на 20 минути за раздела „Отчет“.

Прочетете: Нека се отчетем за обещанията си. Моля, всички, които са спазили обещанията си, да станат. (Аплодирайте всички, които са спазили обещанията си.)

Сега всички станете. Нека повторим заедно мотото си:

„И Моята цел е да обезпечавам светиите Си, защото всички неща са Мои“.

Учение и завети 104:15

С вяра в Господ, ние работим заедно, за да започнем да разчитаме на собствените си сили.

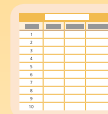
Прочетете: Нека седнем.

Обсъдете: Какво научихте от това, че си водехте таблица за приходите и разходите? Как това ще помогне на вашия бизнес?

Какво научихте от това, че си създадохте отчет за приходите?

Как това ще помогне на вашия бизнес?

Какво научихте, като работихте по седмичната си бизнес цел?



Напишете в бизнес тетрадката си какво сте научили, като спазихте обещанията си.

ЗАЩО ДА РАЗДЕЛЯМ ПАРИТЕ ЗА БИЗНЕСА МИ ОТ ТЕЗИ ЗА СЕМЕЙСТВОТО?

Гледайте: „Don't Kill the Chickens: Part II“ (Видеото не е налично? Прочетете с. 77.)

Обсъдете: От това, което научихте от тази видео презентация, защо е важно да отделим бизнес средствата си и личните си средства и да си плащаме заплатата?

Прочетете: Бизнес собственикът е и собственик и служител. Това може да повдигне някои интересни въпроси.

Знаем, че големи благословии произлизат от плащането на десятък върху приходите ни. Ако държим отделно бизнес и личните си средства, е по-лесно да изчислим десятъка си.

Запомнете тези стъпки:

1. Държим бизнес и личните средства в отделни сметки или на отделни места.
2. Плащаме десятък върху личния доход (заплата или комисионна), която получаваме от бизнеса.
3. Върху парите за бизнеса не се дължи десятък. Парите за бизнеса се използват за плащането на бизнес разходи, заплати и растеж.

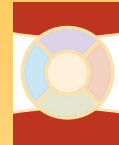
Обсъдете: Ами ако приятели или близки се нуждаят от пари, подобно на брата на Мария?

Някой от групата да прочете или обобщи притчата за десетте девици от Матей 25:1-13. Има ли случаи, когато не можем или не трябва да споделяме, когато някой ни помоли за помощ?

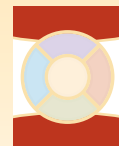
Гледайте: „Don't Kill the Chickens: Part III“ (Видеото не е налично? Прочетете с. 78.)

Обсъдете: Мария правилното нещо ли направи?

Прочетете: Успешните бизнес собственици не крадат от бизнеса си.



Успешните бизнес собственици плащат първо десятъка.



Успешните бизнес собственици не крадат от бизнеса си.



КАК ДА ВОДЯ ОТДЕЛНИ СМЕТКИ?

Прочетете: И така, как да разделяме парите за бизнеса ни от личните пари? Водим отделни сметки! Мария си води ежедневно сметки за всички пари, които влизат и излизат от бизнеса ѝ. Тя също си води ежедневно сметки за всички пари, които влизат и излизат от семейството ѝ. Тези сметки се наричат „таблица за приходите и разходите“. Тя си води две отделни таблици — една за бизнес средствата си и една за личните си средства. Заемодателите често искат да видят таблица за приходите и разходите на даден бизнес, преди да дадат заем. Старателното водене на сметки ще ни помогне да сме готови, ако решим да вземем назаем, за да разраснем бизнеса си.

Упражнете се: Разгледайте този пример за таблица за приходите и разходите от бизнеса ѝ. Забележете, че на 16 август (денят, когато братът на Мария я моли за парите), бизнесът на Мария разполага с 3 200 в банковата си сметка.

Таблица за **БИЗНЕС** приходите и разходите на Мария: август 14-20

Дата	Описание	Разход	Доход	Баланс в брой
Бизнес баланс в брой на Мария →				2 600
14 август	Закупени смески	-300		2 300
15 август	Продажба на яйца		500	2 800
16 август	Продажба на яйца		400	3 200
17 август	Надница на Мария	(-3 000)		200
18 август	Продажба на яйца		600	800
19 август	Закупени смески	-600		200
20 август	Продажба на яйца		700	900

5: Как да разделям парите за бизнеса ми от тези за семейството?

Обсъдете: Какво би се случило с бизнес средствата на Мария, ако тя даде от бизнеса си 1 000 на брат си? Ще може ли тя да си плати надница от 3 000 на следващия ден?

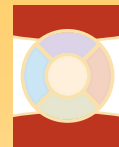
Трябва ли Мария да се чувства виновна, ако не даде пари на близък в нужда?

Вижте нейните таблици за бизнес средствата и личните средства и редовете, които показват нейната заплата. Виждате ли, че заплата ѝ е разход от бизнес средствата и приход към личните ѝ средства?

Прочетете: Както научихме вече, Мария правилно плаща десятъка си въз основа на личния си приход.

Надница или комисионна?

Ако няма достатъчно пари в брой в бизнеса на Мария, за да си плати редовна заплата, тя може да си плати комисионна въз основа на продажбите.



Успешните бизнес собственици ежедневно си водят сметки.

Таблица за **ЛИЧНИТЕ** приходи и разходи на Мария: август 14-20

Дата	Описание	Разход	Доход	Баланс в брой
Личният баланс в брой на Мария				600
14 август	Храна	-100		500
15 август	Облекло	-200		300
16 август	Карта за автобус	-200		100
17 август	Надница		3 000	3 100
17 август	Десятък	-300		2 800
19 август	Храна	-1 500		1 300
20 август	Наем	-600		700

КАК ДА ОТДЕЛЯМ ПАРИТЕ СИ?

Прочетете: Нека се упражним да отделяме бизнес средствата ни от личните ни средства. За следващия пример си представете, че имате бизнес, който продава питейна вода.

Гледайте: „Your Water Business“ (Видеото не е налично? Просто продължете.)

Упражнете се: Изпълнете тези пет стъпки и използвайте формулярите на следващата страница, за да отделите бизнес средствата си от личните си средства.

1. Прегледайте личните си и бизнес приходите и разходите си за всеки ден на седмицата.
2. Записвайте си бизнес парите в таблицата ви за приходи и разходи от бизнеса.
3. Записвайте си личните пари в таблицата ви за лични приходи и разходи.
4. Създайте бизнес отчет за приходите и разходите от информацията във вашата лична таблица.
5. Създайте личен отчет за приходите и разходите от информацията във вашата лична таблица.

Проверете работата си с отговорите на с. 79.

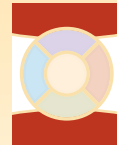
Обсъдете: Какво научихте от това упражнение? Ако сте направили грешки, разбирате ли защо? Тези, които разбират, може да помогнат на тези, които са объркани.

Прочетете: Успешните бизнес собственици си водят ежедневно сметки и ги използват, за да вземат разумни бизнес решения.

Въпреки че Мария не обича да си води сметки, тя трябва да си води отделни сметки за парите от и за бизнеса и личните пари всеки ден. Това е разумният начин да се върши бизнес!

Освен това, тя знае, че ако някога се нуждае от бизнес заем, заемодателите ще искат да видят ежедневните сметки.

Гледайте: Вижте как Даниел подобри бизнеса си, използвайки принципите на разчитане на собствените сили, включително водене на сметки. Гледайте успешната история „Daniel & Christiana: General Store“. (Видеото не е налично? Прескочете на следващата страница.)



Успешните бизнес собственици държат отделни бизнес и лични сметки.

5: Как да разделям парите за бизнеса ми от тези за семейството?

Понеделник 2/9 Продадох 100 бутилки по 10 всяка. Купих храна за семейството за 300.

Вторник 3/9 Платих 800 за материали за бизнеса. Продадох 30 бутилки по 10 всяка.

Сряда 4/9 Платих 500 за училищни такси за децата. Платих на себе си заплата от 1 000.
Платих 100 за десетък.

Вторник 5/9 Платих 500 за личен наем. Продадох 10 парчета лед за 10 всяко.

Петък 6/9 Продадох 100 бутилки по 10 всяка. Платих такси за бизнеса в размер на 200.

Събота 7/9 Продадох 20 бутилки по 10 всяка. Купих нови дрехи за 100.

Моите БИЗНЕС приходи и разходи: 2/9-7/9

Дата	Описание	Разход	Доход	Баланс
Баланс в брой на бизнеса				1 000
Общо разходи и приходи				

Моят БИЗНЕС отчет за приходите и разходите (2/9-7/9)

Доход

Продажба на бутилки с вода _____

Продажба на парчета лед _____

Общ бизнес приход _____

Разходи

Материали _____

Такси за бизнеса _____

Надница _____

Общи разходи за бизнеса _____

Бизнес печалба (или загуба)

(Приходи - Разходи =) _____

Моите ЛИЧНИ приходи и разходи: 2/9-7/9

Дата	Описание	Разход	Доход	Баланс
Личен кешов баланс				1 000
Общо разходи и приходи				

Моят ЛИЧЕН отчет за приходите и разходите (2/9-7/9)

Доход

Заплата _____

Общ личен приход _____

Разходи

Десятък _____

Наем _____

Храна _____

Друго _____

Общи лични разходи _____

Лична печалба (или загуба)

(Приходи - Разходи =) _____

Прочетете: Днес научихме някои важни умения, които ще ни помогнат да успеем. Нека работим усърдно тази седмица, за да превърнем тези умения в навик. Нека имаме отделни банкови сметки и си водим ежедневно сметки!

Обсъдете: Кой или какво може да ни затрудни, за да си водим отделни сметки всеки ден? Можете да създадете план, за да бъде лесно. Може да го вършите всеки ден по едно и също време. Може да водите сметките на конкретно място. Може да си създавате напомняния. Напишете плана си по-долу.

КАК ДА ПРЕДСТАВЯ МОЯ БИЗНЕС?

Прочетете: Следващата седмица ще правим презентации пред групата си на нашия бизнес. Искаме да можем да опишем бизнеса си пред другите. Искаме да чуваме предложения за нашия бизнес.

Прочетете: Следвайте тези указания или направете презентацията по начин-който е най-удобен за вас.

МОЯТ БИЗНЕС В РАМКИТЕ НА ТРИ МИНУТИ — УКАЗАНИЯ

Част 1	За по-малко от минута, опишете бизнеса си.
Част 2	За по-малко от минута, опишете как отговарянето на един от следните въпроси е помогнало много за подобрението на бизнеса ви. 1. Какво искат да купуват хората? 2. Как да продавам? 3. Как да контролирам разходите? 4. Как да увелича печалбите? 5. Как да ръководя моя бизнес?
Част 3	За по-малко от минута, опишете едно нещо, което ще продължите да вършите, за да подобрявате своя бизнес.

Прочетете: През седмицата си мислете какво искате да споделите. Опишете бизнеса си в бизнес тетрадката си. Ако искате, упражнете се за правенето на презентация пред близки или приятели. Елате следващата седмица подготвени да споделите презентациите на бизнеса си.





ПОМИСЛЕТЕ

КАКВО ТРЯБВА ДА НАПРАВЯ, ЗА ДА СЕ ПОДОБРЯ?

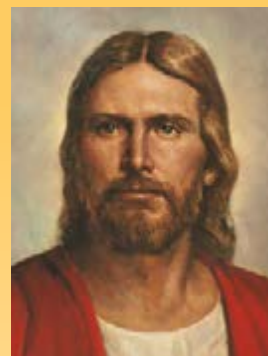
Време: Нагласете таймера на 10 минути за раздела „Помислете“.

Упражнете се: Прочетете стиха от Писанията вдясно или си помислете за друг стих. Помислете си за това какво научавате. Напишете по-долу или в бизнес тетрадката си всички впечатления, които имате.

Коя идея ще помогне най-много на бизнеса ви през тази седмица? Направете тази идея седмичната си бизнес цел.

Добавете седмичната си бизнес цел към обещанията си на следващата страница.

Обсъдете: Някой иска ли да сподели своята седмична бизнес цел или други впечатления?



„Приближете се до Мен и Аз ще се приближа до вас; търсете Ме усърдно и ще Ме намерите, искайте и ще получите, хлопайте и ще ви се отвори“.

УЧЕНИЕ И ЗАВЕТИ 88:63



ОБЕЩАЙТЕ

КАК ДА ИМАМ ЕЖЕДНЕВЕН НАПРЕДЪК?

Време: Нагласете таймера на 10 минути за раздела „Обещайте“.

Упражнете се: Изберете си партньор за действие. Преценете кога и как ще се свързвате един с друг.

Име на партньора за действие

Данни за връзка

Прочетете всяко обещание на глас пред партньора си за действие. Обещайте да спазите обещанията си. Подпишете се по-долу.

МОИТЕ ОБЕЩАНИЯ

Ще си водя отделна документация за средствата за бизнеса и личните ми средства.

Ще си плащам редовно заплата или комисионна и ще държа личните си пари на отделно място или в отделна сметка от парите за бизнеса ми.

Ще подготвя 3-минутна презентация за бизнеса ми.

Ще постигна моята седмична бизнес цел: _____

Ще упражня днешния принцип от *Моята основа* и ще го преподам на семейството ми.

Ще добавям към спестяванията си — дори и по една-две монети.

Ще се отчитам на партньора си за действие.

Моят подпис

Подпис на партньора за действие

КАК ЩЕ ОТЧИТАМ НАПРЕДЪКА СИ?

Упражнете се: Преди следващото събиране, използвайте следната таблица за отчитане на напредъка по обещанията си. Напишете в полетата долу „Да“, „Не“ или колко пъти сте изпълнили обещанието.

Водих отделна документация (Да/Не)	Плащах си заплата, отделно от парите за бизнеса (Да/Не)	Подготвих презентация на бизнеса ми (Да/Не)	Постигнах седмичната си бизнес цел (Да/Не)	Упражних принцип от Основа и го преподадох на семейството си (Да/Не)	Добавих към спестяванията (Да/Не)	Отчетох се пред партньор за действие (Да/Не)

Прочетете: На следващото ни събиране ще направим отново теста за самооценка на разчитането на собствените ни сили, за да видим дали започваме да разчитаме повече на себе си. Ще трябва да донесем нашите книжки *Моят път към разчитането на собствените сили*.

Прочетете: Изберете някой да служи следващата седмица като помощник за темата от *Моята основа*. (Не знаете как да сте помощник за тема от *Моята основа*? Прочетете с. 11 и вътрешната страна на предната корица.)

Помолете някой да каже закриващата молитва.

Очакваме отзивите ви

Моля изпращайте вашите идеи, отзиви, предложения и преживявания на srsfeedback@ldschurch.org.

Бележка за помощника:

Следващата седмица донесете пет допълнителни копия на *Моят път към разчитането на собствените сили*.

Материали

НЕ УБИВАЙ ПИЛЕТАТА: ЧАСТ I

Изберете си роли и изиграйте следното:

ОБСТАНОВКА: Мария има няколко пилета и може да издържа семейството си, като продава яйца на местни магазини и ресторанти. Матео, брат на Мария, идва да я види.

МАТЕО: Мария!

МАРИЯ: Здравсти, Матео! Как си?

МАТЕО: Всичко е наред. Еха! Гледай тези яйца! Бизнесът ти върви добре!

МАРИЯ: Да и съм благодарна. Използвам нещата, които научих в групата ми за разчитане на собствените сили. Спазвам всичките си обещания и всичко действа! Господ наистина

ни благославя. Цялата тази усърдна работа си струва.

МАТЕО: Това е чудесно. Може би трябва и аз да се присъединя към група. Както и да е, и аз имам добри новини! Намерих апартамент за семейството ми! Най-сетне можем да имаме течаща вода — и прозорец! Само че нямам достатъчно пари точно сега. Трябват ми 1 000, за да се преместим. Не искам да изгубя това място, Мария. Идеално е за нас. Ще ми помогнеш ли?

МАРИЯ: Матео, искам да ти помогна и може би мога да ти дам 1 000, но ще трябва да продам пилетата си.

Върнете се на с. 66

НЕ УБИВАЙ ПИЛЕТАТА: ЧАСТ II

Редувайте се при четенето на следните абзаци.

Представете си, че работите в хотел. Можете ли да вземат пари от хотела, когато си искате? Може ли брат ви да взема пари, когато му потрябват? Вероятно ще го хвърлят в затвора!

Сега помислете за вашия бизнес. Вашият бизнес трябва да се разраства и да просперира, за да може да спазвате заповедта да сте независими. Вашият бизнес е средство, което Господ може да използва, за да ви благослава. Ако е успешен, ще можете да благославяте мнозина. Така че, как опазвате бизнеса си, за да му помогнете да успее? Трябва ли вие да вземате пари от бизнеса си за лични нужди? А брат ви или съседа?

Ето го ключът: вие и вашият бизнес сте различни неща! Трябва да има различни места, на които да се съхраняват парите за бизнеса и личните пари. Може да използвате отделни кутии или отделни банкови сметки. Трябва да водите и отделни сметки за парите от бизнеса и личните пари: отделни места и отделни сметки.

Но тогава как да получавате пари от бизнеса си за семейството си?

А как ще се случи това, ако работите за някой друг? Този човек или бизнес ще ви плаща заплата, нали? Или, ако бяхте продавач, бизнесът може да ви плаща комисионна. Вашата надница или комисионна ще е доходът ви и имате да плащате десятък върху този доход. После може да харчите остатъка за лични нужди, като храна или облекло или дори да помогнете на брат си.

Като бизнес собственик трябва да си плащате заплата, например, определена сума всяка седмица. Ако няма достатъчно пари в брой в бизнеса ви, за да плащате редовна заплата, може да си платите комисионна — процент от продажбите. При всеки случай, заплата или комисионната, става вашият личен доход. Плащате десятък върху този доход. А после може да използвате остатъка за храна, наем, лекарства и спестявания.

Тази проста стъпка — разделянето на бизнес парите от личните пари — ще опази и вас и вашия бизнес. Вашият бизнес може да се разраства и да успее. А вие ще знаете колко пари от личната си сметка можете да използвате и споделяте.

Върнете се на с. 67

НЕ УБИВАЙ ПИЛЕТАТА: ЧАСТ III

Изберете роли и изиграйте следното:

МАРИЯ: Матео, ако продам пилетата си, знаеш какво ще причини това на бизнеса ми, нали? Няма да имам никакви яйца, които да продавам. И после бизнесът ми ще загине. И тогава как ще изхранвам семейството си? Съжалявам. Надявам се можеш да разбереш, че не мога да вземам пари от бизнеса, когато ми потрябват. Плащам си само редовна заплата. Остатъка от парите е за поддържане на бизнеса и за помагане за неговото разрастване, за да започнем да започ-

нем да разчитаме на собствените си сили. Ние ставаме независими, за да можем да благославяме другите.

МАТЕО: Разбирам.

МАРИЯ: Обаче, аз имам 200 от лични спестявания, които мога да ти дам, ако това ще ти помогне.

МАТЕО: Всъщност, това много ще помогне. Благодаря ти, Мария.

МАРИЯ: Пак заповядай. Радвам се, че можах да помогна малко.

Върнете се на с. 67

ТВОЯТ БИЗНЕС С ВОДА: ВЕРНИ ОТГОВОРИ

- Понеделник 2/9** 1 Продадох 100 бутилки по 10 бройката.
Вторник 3/9 3 Платих 800 за материали за бизнеса.
Сряда 4/9 5 Платих 500 за училищни такси за децата.
 7 Платих 100 за десетък.
Четвъртък 5/9 8 Платих 500 за личен наем.
Петък 6/9 10 Продадох 100 бутилки по 10 бройката.
Събота 7/9 12 Продадох 20 бутилки за 10 бройката.

- 2 Купих храна за семейството за 300.
 4 Продадох 30 бутилки по 10 бройката.
 6 Платих на себе си заплата от 1 000.
 9 Продадох 10 парчета лед по 10 бройката.
 11 Платих такси за бизнеса в размер на 200.
 13 Купих нови дрехи за 100.

Моите БИЗНЕС приходи и разходи: 2/9-7/9

Дата	Описание	Разход	Доход	Баланс
Баланс в брой на бизнеса				1 000
2/9	Продадох 100 бутилки 1		1 000	2 000
3/9	Материали за бизнеса 3	-800		1 200
3/9	Продадох 30 бутилки 4		300	1 500
4/9	Надници 6	-1 000		500
5/9	Продадох 10 парчета лед 9		100	600
6/9	Продадох 100 бутилки 10		1 000	1 600
6/9	Такси за бизнеса 11	-200		1 400
7/9	Продадох 20 бутилки 12		200	1 600
Общо разходи и приходи		2 000	2 600	1 600

Моят БИЗНЕС отчет за приходите и разходите (2/9-7/9)

Доход	
Продажба на бутилки с вода 1 4 10 12	2 500
Продажба на лед 9	100
Общ бизнес приход	2 600
Разходи	
Материали 3	800
Такси за бизнеса 11	200
Надници 6	1 000
Общо бизнес разходи	2 000
Бизнес печалба (или загуба) (Приходи - Разходи =)	600

Моите ЛИЧНИ приходи и разходи: 2/9-7/9

Дата	Описание	Разход	Доход	Баланс
Личен баланс в брой				1 000
2/9	Храна 2	-300		700
4/9	Училищни такси 5	-500		200
4/9	Заплата 6		1 000	1 200
4/9	Десетък 7	-100		1 100
5/9	Наем 8	-500		600
7/9	Риза 13	-100		500
Общо разходи и приходи		1 500	1 000	500

Моят ЛИЧЕН отчет за приходите и разходите (2/9-7/9)

Доход	
Заплата 6	1 000
Общ личен приход	1 000
Разходи	
Десетък 7	100
Наем 8	500
Храна 2	300
Други 5 13	600
Общи лични разходи	1 500
Лична печалба (или загуба) (Приходи - Разходи =)	-500



6

Как се развива бизнесът ми?

**Започване и развитие
на моя бизнес**

ЗА ПОМОЩНИЦИТЕ

В деня на събирането:

- Изпратете съобщение или се обадете на всички членове на групата. Поканете ги да дойдат 10 минути по-рано, за да се отчетат за обещанията си.
- Подгответе материалите за събирането.
- Донесете пет допълнителни копия на *Моят път към разчитането на собствените сили*.

НОВО!

30 минути преди събирането:

- Подредете столовете около маса, за да може всички да са близо.
- Начертайте на дъската таблицата за обещания с имената на хората в групата (вж. по-долния пример).

Име на член на групата	Водих отделна документация (Да/Не)	Плащах си заплата, отделно от парите за бизнеса (Да/Не)	Подготвих презентация на бизнеса ми (Да/Не)	Постигнах седмичната си бизнес цел (Да/Не)	Упражних принцип от Основа и го преподадох на семейството си (Да/Не)	Добавих към спестяванията (Да/Не)	Отчетох се пред партньор за действие (Да/Не)
Глория	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да

10 минути преди събирането:

- Приветствайте сърдечно хората при пристигането им.
- Докато членовете на групата пристигат, помолете ги да попълнят таблицата за обещанията на дъската. Също, напомнете им да отворят на с. 197 и да обновят данните по напредъка си за сертификация.
- Определете кой ще е отговорник за времето.

При започването:

- Помолете хората да изключат телефоните си и другите си устройства.
- Помолете някой да каже откриваща молитва (и изпейте химн, ако желаете).
- Тихо помолете хората, които идват със закъснение, да изключат телефоните си и да попълнят таблицата за обещанията, докато групата продължава обсъждането.
- Нагласете таймера на 20 минути за *Моята основа*.
- Изпълнете принцип 6 в *Моята основа*. После се върнете в тази работна тетрадка и продължете да четете на следващата страница.



ОТЧЕТ

СПАЗИХ ЛИ ОБЕЩАНИЯТА СИ?

Време: Нагласете таймера на 20 минути за раздела „Отчет“.

Прочетете: Нека се отчетем за обещанията си. Моля, всички, които са спазили обещанията си, да станат. (Аплодирайте всички, които са спазили обещанията си.)

Сега всички станете. Нека повторим заедно мотото си:

„И Моята цел е да обезпечавам светиите Си, защото всички неща са Мои“.

Учение и завети 104:15

С вяра в Господ, ние работим заедно, за да започнем да разчитаме на собствените си сили.

Прочетете: Нека седнем.

Обсъдете: Какво научихте от това да водите отделна отчетност за личните и бизнес средствата си? Как това ще помогне на вашия бизнес?

Какво научихте от това, че си плащахте надница и я държахте отделно от бизнес средствата си? Как това ще помогне на вашия бизнес?

Какво научихте, като работихте по седмичната си бизнес цел?



Напишете в бизнес тетрадката си какво сте научили, като спазихте обещанията си.



НАУЧЕТЕ

КАК ДА ОПИША МОЯ БИЗНЕС?

Прочетете: Днес ще направим нашите презентации на бизнеса ни. Когато описваме бизнеса си пред другите, научаваме за бизнеса ни неща, които могат да ни помогнат да се подобрим. Като възникват идеи по време на и след презентациите, нека ги записваме в бизнес тетрадките си.

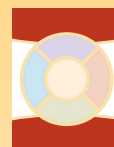
Прочетете: **ВЪПРОС НА СЕДМИЦАТА** — Как мога да представя бизнеса си на другите?

ДЕЙСТВИЕ НА СЕДМИЦАТА — Ще търся идеи от другите за това как да разраствам бизнеса си.

Време: За всеки човек, който прави презентация, нагласяйте таймера на три минути. Уведомете човека, който прави презентацията, когато му остава една минута.

Прочетете: Сега ще имаме първата си презентация. Кой иска да е пръв? Запомнете, че имате три минути за презентацията си и после две минути за обсъждане.

Прочетете: Следвайте указанията на следващата страница.



Успешните бизнес собственици подобряват нещо всеки ден.

МОЯТ БИЗНЕС В РАМКИТЕ НА ТРИ МИНУТИ — УКАЗАНИЯ

Част 1	За по-малко от минута , опишете бизнеса си.
Част 2	За по-малко от минута , опишете как отговарянето на един от следните въпроси е помогнало значително за подобрението на бизнеса ви. 1. Какво искат да купуват хората? 2. Как да продавам? 3. Как да контролирам разходите? 4. Как да увелича печалбите? 5. Как да ръководя моя бизнес?
Част 3	За по-малко от минута , опишете едно нещо, което ще вършите, за да подобрявате своя бизнес.

Време: Сега нагласете таймера на две минути за обсъждането.

Обсъдете: Задавайте си взаимно въпроси. Съветвайте се заедно. Помогнете да се подобрят бизнесите на членовете на тази група.

Прочетете: Сега повторете тези стъпки за всеки член на групата, докато всеки направи презентацията си.

КАКВО НАУЧИХ?

Обсъдете: Успешните собственици на фирми се учат непрекъснато. Какво научихте от останалите членове на групата, което ще ви помогне да подобрите бизнеса си?

Прочетете: През следващите шест събирания ще се научим как да разрастваме бизнеса си. За следващото ни събиране трябва да донесем таблиците си за приходи и разходи и нашите отчети за приходите и разходите на бизнеса ни от последните две седмици.

Ако все още не сме започнали бизнес, ще помагаме на другите за техните таблици за приходите и разходите и бизнес отчетите им за приходите и разходите. Това ще е добро упражнение за нас.

Гледайте: Вижте как Феликс подобри бизнеса си, използвайки принципите на разчитане на собствените сили. Гледайте „Felix: Refrigeration Parts“. (Видеото не е налично? Просто продължете.)

ЗАПОЧВАМ ЛИ ДА СЪМ ПО-НЕЗАВИСИМ?

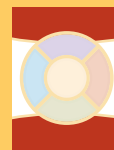
Прочетете: Целта ни е разчитане на собствените ни сили, както материални, така и духовни. Успехът в бизнеса ни е само част от тази цел.

Обсъдете: Какви промени забелязахте в живота си, откакто упражнявате и преподавате на други принципите от *Моята основа*?

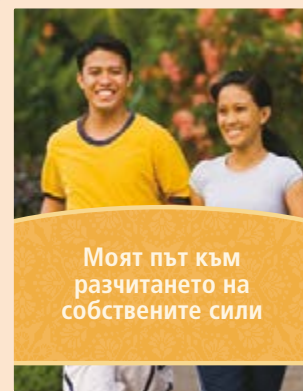
Упражнете се: Отворете книжката си *Моят път към разчитането на собствените сили* на празния тест за самооценка на разчитането на собствените ви сили (на гърба). Извършете стъпките.

Когато приключите, отделете три минути, за да помислите за следното:

Сега по-наясно ли сте за разходите си? Сега можете ли да отговаряте на повечето от тези въпроси с „често“ или „винаги“? По-уверени ли сте относно сумата, която сте си поставили като доход за разчитане на собствените ви сили? По-близо ли сте до достигането на този доход? Какво можете да направите, за да се подобрите?



Успешните собственици на фирми се учат непрекъснато.



Моят път към разчитането на собствените сили



ПОМИСЛЕТЕ:

КАКВО ТРЯБВА ДА НАПРАВЯ, ЗА ДА СЕ ПОДОБРЯ?

Време: Нагласете таймера на 10 минути за раздела „Помислете“.

Упражнете се: Прочетете стиха от Писанията вдясно или си помислете за друг стих. Помислете си за това какво научавате. Напишете по-долу или в бизнес тетрадката си всички впечатления, които имате.

Коя идея ще помогне най-много на бизнеса ви през тази седмица? Направете тази идея седмичната си бизнес цел.

Добавете седмичната си бизнес цел към обещанията си на следващата страница.

Обсъдете: Някой иска ли да сподели своята седмична бизнес цел или други впечатления?

„Търсете усърдно, молете се винаги и бъдете вярващи, и всички неща ще работят заедно за ваше добро“.

УЧЕНИЕ И ЗАВЕТИ 90:24



ОБЕЩАЙТЕ

КАК ДА ИМАМ ЕЖЕДНЕВЕН НАПРЕДЪК?

Време: Нагласете таймера на 10 минути за раздела „Обещайте“.

Упражнете се: Изберете си партньор за действие. Преценете кога и как ще се свързвате един с друг.

Име на партньора за действие

Данни за връзка

Прочетете всяко обещание на глас пред партньора си за действие. Обещайте да спазите обещанията си. Подпишете се по-долу.

МОИТЕ ОБЕЩАНИЯ

Ще донеса бизнес тетрадката си, а също и таблиците си с приходи и разходи на следващото събиране.

Ще постигна моята седмична бизнес цел: _____

Ще упражня днешния принцип от *Моята основа* и ще го преподам на семейството ми.

Ще добавям към спестяванията си — дори и по една-две монети.

Ще се отчитам на партньора си за действие.

Моят подпис

Подпис на партньора за действие

КАК ЩЕ ОТЧИТАМ НАПРЕДЪКА СИ?

Упражнете се: Преди следващото събиране, използвайте следната таблица за отчитане на напредъка по обещанията си. Напишете в полетата долу „Да“, „Не“ или колко пъти сте изпълнили обещанието.

Донесох таблиците с приходи и разходи (Да/Не)	Постигнах седмичната си бизнес цел (Да/Не)	Упражних принцип от Основа и го преподадох на семейството си (Да/Не)	Добавих към спестяванията (Да/Не)	Отчетох се пред партньор за действие (Да/Не)

Прочетете Изберете някой да служи следващата седмица като помощник за темата от *Моята основа*. (Не знаете как да сте помощник за тема от *Моята основа*? Прочетете с. 11 и вътрешната страна на предната корица.)

Помолете някой да каже закриващата молитва.

Очакваме отзивите ви

Моля изпращайте ваши-те идеи, отзиви, предложения и преживявания на srsfeedback@ldschurch.org.



7

Как да разрасна моя бизнес?

Започване и развитие
на моя бизнес

ЗА ПОМОЩНИЦИТЕ

В деня на събирането:

- Изпратете съобщение или се обадете на всички членове на групата. Поканете ги да дойдат 10 минути по-рано, за да се отчетат за обещанията си.
- Подгответе материалите за събирането.

30 минути преди събирането:

- Подредете столовете около маса, за да може всички да са близо.
- Начертайте на дъската таблицата за обещания с имената на хората в групата (вж. по-долния пример).

Име на член на групата	Донесох таблиците с приходи и разходи (Да/Не)	Постигнах седмичната си бизнес цел (Да/Не)	Упражних принцип от Основа и го преподадох на семейството си (Да/Не)	Добавих към спестяванията (Да/Не)	Отчетох се пред партньор за действие (Да/Не)
Глория	Да	Да	Да	Да	Да

10 минути преди събирането:

- Приветствайте сърдечно хората при пристигането им.
- Докато членовете на групата пристигат, помолете ги да попълнят таблицата за обещанията на дъската. Също, напомнете им да отворят на с. 197 и да обновят данните по напредъка си за сертификация.
- Определете кой ще е отговорник за времето.

При започването:

- Помолете хората да изключат телефоните си и другите си устройства.
- Помолете някой да каже откриваща молитва (и изпейте химн, ако желаете).
- Тихо помолете хората, които идват със закъснение, да изключат телефоните си и да попълнят таблицата за обещанията, докато групата продължава обсъждането.
- Нагласете таймера на 20 минути за *Моята основа*.
- Изгълнете принцип 7 в *Моята основа*. После се върнете в тази работна тетрадка и продължете да четете на следващата страница.



ОТЧЕТ

СПАЗИХ ЛИ ОБЕЩАНИЯТА СИ?

Време: Нагласете таймера на 20 минути за раздела „Отчет“.

Прочетете: Нека се отчетем за обещанията си. Моля, всички, които са спазили обещанията си, да станат. (Аплодирайте всички, които са спазили обещанията си.)

Сега всички станете. Нека повторим заедно мотото си:

„И Моята цел е да обезпечавам светиите Си, защото всички неща са Мои“.

Учение и завети 104:15

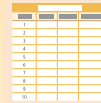
С вяра в Господ, ние работим заедно, за да започнем да разчитаме на собствените си сили.

Прочетете: Нека седнем.

Обсъдете: Какви идеи изпробвахте за бизнеса си?

Какво научихте от изпробването на тези идеи?

Какво научихте, като работихте по седмичната си бизнес цел?



Напишете в бизнес тетрадката си какво сте научили, като спазихте обещанията си.



НАУЧЕТЕ

КАКВО ЩЕ ПОМОГНЕ НА БИЗНЕСА МИ ДА ПЕЧЕЛИ ПОВЕЧЕ ПАРИ?

Време: Нагласете таймера на 60 минути за раздела „Научете“.

Гледайте: „Bicycle or Chickens?“ (Видеото не е налично? Вж. сценария на с. 102.)

Прочетете: Активът е нещо, което е притежание на даден бизнес и е ценно. Можете да купувате и продавате активи. Например, Мария може да купи стол, за да седи на него, докато продава яйца и може да продаде кокошка. Това са активи.

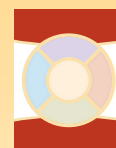
Продуктивният актив носи приходи за бизнеса. Кокошките на Мария са продуктивни активи, защото те снасят яйца, които Мария продава за пари. Столът е актив, но не е продуктивен актив. Той не носи пари.

Обсъдете: Успешните бизнес собственици използват продуктивни активи, за да разрастват бизнесите си. Как една шевна машина или велосипед може да бъде продуктивен актив?

Упражнете се: Изберете партньор. Избройте продуктивните активи, които бизнесът ви вече има:

Прочетете: **ВЪПРОС НА СЕДМИЦАТА** — Как да използвам продуктивните си активи, за да разраствам бизнеса си?

ДЕЙСТВИЕ НА СЕДМИЦАТА — Ще открия активите, които имам, и ще преценя как да ги направя по-продуктивни. Ще открия и ще подредя по важност другите активи, от които се нуждая.



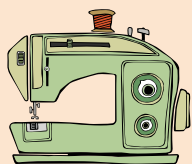
Успешните бизнес собственици използват продуктивни активи, за да разрастват бизнесите си.

КАК ЩЕ НАПРАВЯ АКТИВИТЕ СИ ПО-ПРОДУКТИВНИ?

Прочетете: Прочетете стиха от Писанията вдясно. Трябва да използваме разумно активите си. Ние се грижим за активите си, за да бъдат високо продуктивни.

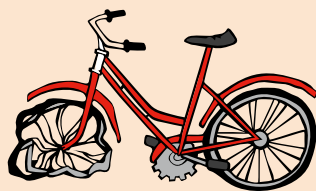
Обсъдете: Какво би се случило с бизнеса на Мария, ако тя не се грижеше добре за нейните продуктивни активи (кокошките ѝ)?

Упражнете се: Разгледайте тези бизнес активи. Кои от следните активи в момента са продуктивни активи?



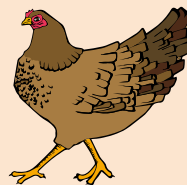
ШЕВНА МАШИНА

Глория шие много ризи днес.



СЧУПЕН ВЕЛОСИПЕД

Дейвид се надява да поправи колелото си и да го използва скоро.



КОКОШКА, КОЯТО НЕ СНАСЯ ЯЙЦА

Мария чака да види дали кокошката ѝ ще започне да снася яйца.

Прочетете: Трябва да използваме активите си колкото може по-продуктивно. Прочетете следния пример за един разумен настойник.

ШИВАШКОТО АТЕЛИЕ НА ГЛОРИЯ:

Глория има една шевна машина. Тя се грижи добре за нея. Може да шие по пет ризи на ден. Клиентите ѝ искат повече ризи.

Тя мисли да наеме помощник и да купи нова шевна машина. Но вместо да купи нова шевна машина, Глория наема своята приятелка да шие на машината ѝ нощем. Сега Глория може да шие 10 ризи на ден с една шевна машина.

Обсъдете: По какъв начин Глория е разумен настойник на продуктивния си актив? Как можете да направите активите си по-продуктивни?

„Бъди усърден в запазването на това, което имаш, за да можеш да бъдеш мъдър настойник“.

УЧЕНИЕ И ЗАВЕТИ 136:27

КАК МОГА ДА СЕ СДОБИЯ С ПО-ПРОДУКТИВНИ АКТИВИ?

Упражнете се: Помислете за активите, които можете да имате, които ще помогнат да се разрасне бизнеса ви. Избройте ги по-долу.

ВИДОВЕ АКТИВИ	АКТИВИ, КОИТО ИМАМ	НОВИ АКТИВИ, КОИТО МОГАТ ДА ПОМОГНАТ НА БИЗНЕСА МИ ДА СЕ РАЗРАСНЕ
Инструмент/Машина		
Превозно средство		
Сграда		
Животно		
Друго		

Упражнете се: Сформирайте група с още двама души. Обсъдете защо тези активи ще помогнат на бизнеса ви да се разрасне.

Упражнете се: Как можете да се сдобие с активите, които изброихте на предишната страница? По-долу има списък на начините, по които бизнес хората се сдобиват с нови активи. Разделете се на групи по трима и обсъдете предимствата и недостатъците на всеки вариант. Избройте ги по-долу.

НАЧИНИ, ДА СДОБИЕТЕ С АКТИВИ	ПРЕДИМСТВА	НЕДОСТАТЪЦИ
Да спестя, за да купя актив		
Да намеря партньор, който има актив		
Да взема на заем актив		
Да взема под наем актив		
Да взема заем, за да купя актив		
Друго		

Упражнете се: Сега, със същата малка група, обсъдете следното:

Кой актив ще ви е най-полезен за бизнеса ви сега? Колко пари ще можете да спечелите благодарение на него? Колко ще е лесно да се сдобие с него? Кои са някои от начините, по които можете да платите за новия актив?

Гледайте: Гледайте историята за успех: „Susy: Private School Bus“, за да видите как Сюзи е подобрила бизнеса си и как планира да се сдобие с продуктивен актив. (Видеото не е налично? Прескочете на следващата страница.)

КАК МОГА ДА КОНТРОЛИРАМ РАЗХОДИТЕ?

Прочетете: Продуктивните активи помагат на бизнеса ни да печели пари. За да разраснем нашия бизнес, трябва да контролираме и разходите. Но не всички разходи са еднакви!

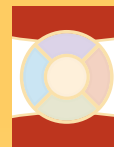
Гледайте: „Careful with Fixed Costs“ (Видеото не е налично? Прочетете с. 103.)

Прочетете: Променливите разходи нарастват или намаляват с продажбите.

Фиксираните разходи трябва да се платят независимо от това колко продаваме.

Успешните бизнес собственици добавят фиксирани разходи само, когато те ще помогнат на бизнеса им да печели повече пари.

Упражнете се: Разгледайте бизнес разходите на Даниел Оградете *фиксирани* или *променливи* за всеки разход.



Успешните бизнес собственици добавят фиксирани разходи само, когато те ще увеличат печалбата им.

БИЗНЕС РАЗХОДИТЕ НА ДАНИЕЛ		
Наем за работилницата	Фиксирани	Променливи
Дървесина за мебели	Фиксирани	Променливи
Разходи по доставката	Фиксирани	Променливи
Надница на Даниел	Фиксирани	Променливи

Упражнете се: Избройте своите бизнес разходи. Оградете *променливи* или *фиксирани* за всеки разход.

МОИТЕ БИЗНЕС РАЗХОДИ		
	Фиксирани	Променливи
	Фиксирани	Променливи
	Фиксирани	Променливи
	Фиксирани	Променливи
	Фиксирани	Променливи
	Фиксирани	Променливи
	Фиксирани	Променливи
	Фиксирани	Променливи

Прочетете: През седмицата ще записваме приходите и разходите си, показвайки кои са фиксирани и кои са променливи и ще донесем отчетите си за приходи и разходи на следващото събиране.



ПОМИСЛЕТЕ

КАКВО ТРЯБВА ДА НАПРАВЯ, ЗА ДА СЕ ПОДОБРЯ?

Време: Нагласете таймера на 10 минути за раздела „Помислете“.

Упражнете се: Прочетете стиха от Писанията вдясно или си помислете за друг стих. Помислете си за това какво научавате. Напишете по-долу или в бизнес тетрадката си всички впечатления, които имате.

Коя идея ще помогне най-много на бизнеса ви през тази седмица? Направете тази идея седмичната си бизнес цел.

Добавете седмичната си бизнес цел към обещанията си на следващата страница.

Обсъдете: Някой иска ли да сподели своята седмична бизнес цел или други впечатления?

„Уповавай на Господа от все сърце, и не се облягай на своя разум. Във всичките си пътища признавай Него, и Той ще оправя пътеките ти“.

ПРИТЧИ 3:5–6



ОБЕЩАЙТЕ

КАК ДА ИМАМ ЕЖЕДНЕВЕН НАПРЕДЪК?

Време: Нагласете таймера на 10 минути за раздела „Обещайте“.

Упражнете се: Изберете си партньор за действие. Преценете кога и как ще се свързвате един с друг.

Име на партньора за действие

Данни за връзка

Прочетете всяко обещание на глас пред партньора си за действие. Обещайте да спазите обещанията си. Подпишете се по-долу.

МОИТЕ ОБЕЩАНИЯ

Написах план как да направя настоящите си активи по-продуктивни.

Ще открия най-важните нови продуктивни активи, от които се нужда за моя бизнес.

Ще донеса на следващото събиране отчета си за приходи и разходи, с фиксираните и променливите разходи.

Ще постигна моята седмична бизнес цел: _____

Ще упражня днешния принцип от *Моята основа* и ще го преподам на семейството ми.

Ще добавям към спестяванията си — дори и по една-две монети.

Ще се отчитам на партньора си за действие.

Моят подпис

Подпис на партньора за действие

КАК ЩЕ ОТЧИТАМ НАПРЕДЪКА СИ?

Упражнете се: През седмицата използвайте следната таблица за отчитане на напредъка си. Напишете в полетата долу „Да“, „Не“ или колко пъти сте изпълнили обещанието.

Написах план как да направя активите си по-продуктивни (Да/Не)	Открих най-важните нови активи (Да/Не)	Донесох моите отчети за приходите и разходите (Да/Не)	Постигнах седмичната си бизнес цел (Да/Не)	Упражних принцип от Основа и го преподадох на семейството си (Да/Не)	Добавих към спестяванията (Да/Не)	Отчетох се пред партньор за действие (Да/Не)

Прочетете: Изберете някой да служи следващата седмица като помощник за темата от *Моята основа*.

Помолете някой да каже закриващата молитва.

Очакваме отзивите ви

Моля изпрацайте ваши-те идеи, отзиви, предложения и преживявания на srsfeedback@ldschurch.org.

Материали

ВЕЛОСИПЕД ИЛИ ПИЛЕТА?

Изберете си роли и изиграйте следното:

НЕОМИ: Здравсти, Мария. Как върви бизнеса ти? Разраства ли се?

МАРИЯ: Добре е, но съм много уморена. Работа много усърдно, но не печеля достатъчно пари.

НЕОМИ: Изглежда, че се нуждаеш от повече продуктивни активи.

МАРИЯ: Какво са продуктивните активи?

НЕОМИ: Нещата, които помагат на бизнеса ти да печели повече пари.

МАРИЯ: О, това ми харесва. Бих искала още продуктивни активи ... но почакай, не мисля, че имам такива сега.

НЕОМИ: Разбира се, че имаш. Пилетата ти са твоят продуктивен актив. Ще спечелиш ли повече пари, ако имаше повече пилета?

МАРИЯ: Да. Трябва да взема още пилета.

НЕОМИ: Какво още ще те улесни да се занимаваш с бизнеса си?

МАРИЯ: Ще е хубаво да имам велосипед, за да доставям яйца и да нося смеските за пилетата. Краката ми се уморяват от ходене.

НЕОМИ: Ами, може би трябва да си купиш велосипед. Ще печелиш ли повече пари, ако имаше велосипед?

МАРИЯ: Да, ако имам велосипед, ще нося доставките по-бързо. Ще имам повече време за продажби. Но дали да си взема велосипед или още пилета?

НЕОМИ: Кое е най-важно за бизнеса ти сега? Велосипед или още пилета?

МАРИЯ: Не знам. Как да реша?

Върнете се на с. 94

ВНИМАВАЙТЕ С ФИКСИРАНИТЕ РАЗХОДИ

Изберете си роли и изиграйте следното:

МАРИЯ: Неоми, мисля че продуктивните активи ще донесат повече пари на бизнеса ми. Но се притеснявам за разходите.

НЕОМИ: Добре, Мария, трябва винаги да се стремиш да намаляваш разходите.

МАРИЯ: Как да знам какви ще са разходите ми? Те се променят толкова много!

НЕОМИ: Първо, трябва да разделиш фиксираните и променливите си разходи.

МАРИЯ: О, не знам какво означава това.

НЕОМИ: Ще обясня ето така. Познаваш ли Даниел?

МАРИЯ: Който продава мебели?

НЕОМИ: Да. Когато Даниел направи стол за продажба, мислиш ли, че плаща на доставчик за дървесината, която използва, за да го направи?

МАРИЯ: Да.

НЕОМИ: Правилно. Даниел обича да изчаква, докато получи поръчка, преди да закупи още дървесина.

Ако Даниел продаде един стол този месец, той плаща дървесината само за един стол. Ако продаде десет стола следващия месец, ще плати десет пъти повече за дървесина.

МАРИЯ: Но това не е проблем, защото той продава десет пъти повече столове.

НЕОМИ: Точно така. Разходите на Даниел за дървесина са променлив разход. Той става по-голям или по-малък, в зависимост от това колко продава.

Обаче, Даниел плаща наем за работилницата си. Нека предположим, че наемът му е 1 000 на месец. Колко наем плаща той, ако продаде десет стола?

МАРИЯ: 1 000, разбира се.

НЕОМИ: Колко плаща, ако продаде само един стол?

МАРИЯ: Пак 1 000. Не се променя.

НЕОМИ: Точно така! Наемът на Даниел е фиксиран разход. Няма значение колко много или колко малко продава. Пак трябва да плаща.

МАРИЯ: О, не мисля, че харесвам фиксираните разходи.

НЕОМИ: Просто трябва да внимаваме за фиксираните разходи. Те могат да са полезни, ако са продуктивни активи.

МАРИЯ: А ние продаваме достатъчно, за да плащаме за тях!

НЕОМИ: Точно така!

МАРИЯ: Неоми, можеш ли да ми помогнеш да разбере кои от разходите ми са фиксирани и кои променливи?

Върнете се на с. 98



8

*Колко мога да си
позволя да инвестирам
за разрастването
на бизнеса ми?*

Започване и развитие
на моя бизнес

ЗА ПОМОЩНИЦИТЕ

В деня на събирането:

- Изпратете съобщение или се обадете на всички членове на групата. Поканете ги да дойдат 10 минути по-рано, за да се отчетат за обещанията си.
- Подгответе материалите за събирането.

30 минути преди събирането:

- Подредете столовете около маса, за да може всички да са близо.
- Начертайте на дъската таблицата за обещания с имената на хората в групата (вж. по-долния пример).

Име на член на групата	Написах план как да направя настоящите си активни по-продуктивни (Да/Не)	Открих най-важните нови активи (Да/Не)	Донесох моите отчети за приходите и разходите (Да/Не)	Постигнах седмичната си бизнес цел (Да/Не)	Упражних принцип от Основа и го преподадох на семейството си (Да/Не)	Добавих към спестяванията (Да/Не)	Отчетох се пред партньор за действие (Да/Не)
Глория	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да

10 минути преди събирането:

- Приветствайте сърдечно хората при пристигането им.
- Докато членовете на групата пристигат, помолете ги да попълнят таблицата за обещанията на дъската. Също, напомнете им да отворят на с. 197 и да обновят данните по напредъка си за сертификация.
- Определете кой ще е отговорник за времето.

При започването:

- Помолете хората да изключат телефоните си и другите си устройства.
- Помолете някой да каже откриваща молитва (и изпейте химн, ако желаете).
- Тихо помолете хората, които идват със закъснение, да изключат телефоните си и да попълнят таблицата за обещанията, докато групата продължава обсъждането.
- Нагласете таймера на 20 минути за *Моята основа*.
- Извършете принцип 8 в *Моята основа*. После се върнете в тази работна тетрадка и продължете да четете на следващата страница.



ОТЧЕТ

СПАЗИХ ЛИ ОБЕЩАНИЯТА СИ?

Време: Нагласете таймера на 20 минути за раздела „Отчет“.

Прочетете: Нека се отчетем за обещанията си. Моля, всички, които са спазили обещанията си, да станат. (Аплодирайте всички, които са спазили обещанията си.)

Сега всички станете. Нека повторим заедно мотото си:

„И Моята цел е да обезпечавам светиите Си, защото всички неща са Мои“.

Учение и завети 104:15

С вяра в Господ, ние работим заедно, за да започнем да разчитаме на собствените си сили.

Прочетете: Нека седнем.

Обсъдете: Как ще направите активите си по-продуктивни? Как ще поддържате активите си?

Кой нов продуктивен актив е най-важен за вас? Защо?

Кои са фиксираните и променливите ви разходи? Как помага знанието за разликата?

Какво научихте, като работихте по седмичната си бизнес цел?



Напишете в бизнес тетрадката си какво сте научили, като спазихте обещанията си.



НАУЧЕТЕ

МОГА ЛИ ДА СИ ПОЗВОЛЯ ПОВЕЧЕ АКТИВИ?

Време: Нагласете таймера на 60 минути за раздела „Научете“.

Прочетете: Един от начините да разраснем бизнеса си е да добавим продуктивни активи. Преди да добавим продуктивни активи към бизнеса си, трябва да знаем дали можем да си го позволим.

Гледайте: „Can I Afford More Assets? (Part I)“ (Видеото не е налично? Прочетете с. 122.)

Обсъдете: Как Мария може да открие дали ще има достатъчно пари, за да изплати заема?

Прочетете: Успешните бизнес собственици се уверяват, че могат да си позволят подобрения на бизнеса си преди да ги направят.

Прочетете: **ВЪПРОС НА СЕДМИЦАТА** — Мога ли да си позволя заем, за да купя актив?

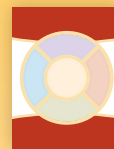
ДЕЙСТВИЕ НА СЕДМИЦАТА — Ще създам отчети за паричния поток, за да разбера бъдещето на бизнеса си.

Прочетете: Отчетът за паричните потоци е средство, което ви помага да видите бизнеса си така, че да откриете начини да го разраснете. Има три стъпки за създаването на отчет за паричните потоци.

- Стъпка 1. Като използвате предишни отчети за приходите и разходите, прегледайте досегашното представяне на бизнеса ви.
- Стъпка 2. Разгледайте бъдещето на бизнеса си, като си зададете следния въпрос: „Какви ще бъдат моите доходи и разходи в бъдеще?“
- Стъпка 3. Открийте с какви пари в брой ще разполагате в бъдеще.

Отчетът за паричните потоци може да ви помогне да изберете между различни начини за разрастване на бизнеса ви, като например добавянето към подбора на продукти, намаляване на разходите ви, увеличаване на дохода ви и преценяване на възможни заеми.

Гледайте: Гледайте история за успех: „Rosanny: Hot Food“, за да видите как вземането на заем е помогнало на Розани да разрасне бизнеса си. (Видеото не е налично? Прескочете на следващата страница.)



Успешните бизнес собственици правят разумно инвестиции.

КОЛКО СА НАЛИЧНИТЕ ПАРИ В БРОЙ В МОМЕНТА?

Гледайте: „How Much Cash is Available?“ (Видеото не е налично? Просто продължете.)

След като гледате видео презентацията, разгледайте тази страница, за да запомните какво сте научили.

Прочетете: За да може Мария да знае дали има достатъчно пари в брой, за да разрасне бизнеса си, тя трябва да знае три неща: **миналото, бъдещето и паричния поток.**

Тя може да види тези неща, като създаде отчет за паричния поток.

СТЪПКА 1: Миналото

Използвайки отчетите за приходите и разходите си, Мария записва своя приход, фиксирани разходи, променливите разходи и печалбата или загубата за изминалите два месеца.

	преди 2 месеца	миналия месец	този месец	следващия месец	месец 3	месец 4	месец 5	месец 6
Доход	4 400	4 400						
Фиксирани разходи	-3 300	-3 300						
Променливи разходи	-1 000	-1 000						
Печалба (или загуба)	100	100						
Първоначален капитал								
Наличен капитал								

Обсъдете: Разгледайте горния отчет на Мария за паричния поток. Какво казват на Мария доходите от последните два месеца за бизнеса ѝ?

СТЪПКА 2: Бъдещето

Въз основа на данните от последните два месеца, Мария записва това, което според нея ще бъде бъдещият ѝ приход, фиксирани разходи, променливи разходи и печалба или загуба.

	преди 2 месеца	миналия месец	този месец	следващия месец	месец 3	месец 4	месец 5	месец 6
Доход	4 400	4 400	4 400	4 400	4 400	4 400	4 400	4 400
Фиксирани разходи	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300
Променливи разходи	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000
Печалба (или загуба)	100	100	100	100	100	100	100	100
Първоначален капитал								
Наличен капитал								

Мария не планира да прави никакви промени в бизнеса си, затова мисли, че нейният приход и разходите ѝ за следващите шест месеца ще бъдат същите като през последните два месеца.

Обсъдете: Разгледайте горния отчет на Мария за паричния поток. Месечните печалби на Мария променят ли се?

СТЪПКА 3: Наличният капитал

Първоначалният капитал е това, с което Мария разполага в банката в началото на месеца. В този случай, тя започва с 50.

	преди 2 месеца	миналия месец	този месец	следващия месец	месец 3	месец 4	месец 5	месец 6
Доход	4 400	4 400	4 400	4 400	4 400	4 400	4 400	4 400
Фиксирани разходи	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300
Променливи разходи	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000
Печалба (или загуба)	100	100	100	100	100	100	100	100
Първоначален капитал	50	150	250	350	450	550	650	750
	100	100	100	100	100	100	100	100
Наличен капитал	150	250	350	450	550	650	750	850

Всеки месец тя добавя месечните си печалби към първоначалния капитал, за да получи наличния ($50 + 100 = 150$).

Наличният капитал става първоначален капитал за следващия месец (150).

Обсъдете: Разгледайте горния отчет за паричния поток. С колко пари разполага Мария в края на тези шест месеца?

Прочетете: Сега, когато Мария знае с колко капитал може да разполага през следващите шест месеца, тя може да избере между различни начини да разрасне бизнеса си.

КОЛКО КЕШ Е НА РАЗПОЛОЖЕНИЕ ЗА ВНОСКИ ПО ЗАЕМ?

Упражнете се: Сега нека видим какво се случва с паричния поток на Мария, ако тя вземе назаем 1 500 за 6 месеца, за да закупи 15 билета. Вижте вдясно отчета за паричния поток на Мария. Мария има ли достатъчно паричен поток, за да плаща вноски по заем от 275? С партньор проверете наличния капитал на Мария.

Обсъдете: Заедно с цялата група обсъдете следните въпроси: Какво да направи Мария? Трябва ли Мария да пробва нова сума за заем? Трябва ли да плати с наличен капитал за билетата?

Отчетът за паричния поток на Мария

1. Тъй като ще има повече яйца, Мария мисли, че всеки месец ще има с 900 повече като доход (по 60 в повече доход на бройка пиле, умножено по 15). 900 плюс настоящия ѝ доход от 4 400 е 5 300.

2. Тя мисли, че фиксираните ѝ разходи ще се увеличат на 3 500 (с 200 повече, за да наеме велосипед, плюс настоящите ѝ разходи от 3 300).

3. Ако тя вземе заема, ще има и фиксиран разход от 275 (350 през първия месец).

	преди 2 месеца	минали месец	този месец	следващ месец	месец 3	месец 4	месец 5	месец 6	месец 7	месец 8
Доход	4 400	4 400	5 300	5 300	5 300	5 300	5 300	5 300	5 300	5 300
Фиксирани разходи	-3 300	-3 300	-3 500	-3 500	-3 500	-3 500	-3 500	-3 500	-3 500	-3 500
Вноска по заема			-350	-275	-275	-275	-275	-275		
Променливи разходи	-1 000	-1 000	-1 600	-1 600	-1 600	-1 600	-1 600	-1 600	-1 600	-1 600
Печалба (или загуба)	100	100	-150	-75	-75	-75	-75	-75	200	200
Първоначален капитал	50	50	250	100	25	-50	-125	-200	-275	-75
	100	100	-150	-75	-75	-75	-75	-75	200	200
Наличен капитал		250	100	25	-50	-125	-200	-275	-75	139

4. Тя мисли, че променливите ѝ разходи ще се увеличат на 1 600, поради 500 в повече за смески за пилетата и 100 за племенницата ѝ, за да доставя яйцата.

5. През първите два месеца Мария има достатъчно наличен капитал, за да прави вноските по заема.

6. Обаче, вижте последните четири месеца на заема (месеци 3-6). Мария ще има ли достатъчно пари, за да плати всичките си вноски по заема?

7. След като Мария изплати заема си, печалбите ѝ ще се повишат отново. Но не е ли твърде късно?

Гледайте: „Can I Afford More Assets? (Part II)“ (Видеото не е налично? Прочетете с. 123.)

Упражнете се: Сега нека видим какво се случва, ако Мария вземе по-малка сума назаем: 800 за 6 месеца, за да закупи 8 билета. Вижте вдясно отчета за паричния поток на Мария. Мария има ли достатъчно паричен поток, за заем от 800? С партньор проверете наличния капитал на Мария.

Обсъдете: Заедно с цялата група обсъдете следните въпроси: Мария може ли да поеме по-големи вноски по заема? Трябва ли да вземе по-голям заем?

Прочетете: В този пример Мария използва отчета си за паричния поток, за да прецени дали може да си позволи нови билета. Тя може да използва отчетите си за паричните потоци и за да избере различни промени в бизнеса ѝ, като например наемане на велосипед, купуване на нова табела или купуване на различни смески.

Отчетът за паричния поток на Мария

1. Мария мисли, че с 8 нови пилета, тя ще има около 480 в повече като доход (60 в повече доход на бройка пиле, умножено по 8). 480 плюс настоящия ѝ доход от 4 400 е 4 880.

2. Тя мисли, че фиксираните ѝ разходи няма да нараснат, защото тя няма да наеме велосипед.

3. Ако тя вземе този заем, Мария ще има фиксиран разход от 150 (250 през първия месец).

	преди 2 месеца	минал месец	този месец	следващия месец	месец 3	месец 4	месец 5	месец 6	месец 7	месец 8
Доход	4 400	4 400	4 880	4 880	4 880	4 880	4 880	4 880	4 880	4 880
Фиксирани разходи	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300
Вноски по заема			-250	-150	-150	-150	-150	-150		
Променливи разходи	-1 000	-1 000	-1 300	-1 300	-1 300	-1 300	-1 300	-1 300	-1 300	-1 300
Печалба (или загуба)	100	100	30	130	130	130	130	130	307	307
Първоначален капитал	50	50	250	307	410	540	670	800	930	1 210
	100	100	30	130	130	130	130	130	307	307
Наличен капитал		250	307	410	540	670	800	930	1 210	1 490

4. Тя мисли, че променливите ѝ разходи ще се увеличат на 1 300, поради 250 в повече за смески за пилетата и 50 за племенницата ѝ, за да доставя яйцата.

5. Разгледайте наличния ѝ кеш. Ще има ли Мария достатъчно пари, за да плати всичките си вноски по заема?

6. Разгледайте печалбите и загубите на Мария. Забележете, че печалбите ѝ са по-ниски по време на заема, но са по-високи, отколкото преди да вземе заема.

КОЛКО КАПИТАЛ Е НА РАЗПОЛОЖЕНИЕ ЗА МОЯ БИЗНЕС?

Упражнете се: Сега направете отчет за паричния поток на вашия бизнес. Намерете партньор и на отчета за паричния поток вдясно извършете следните стъпки. (Вж. с. 109-117 за помощ.) На с. 118 има още празни формуляри. Може да препишете това в бизнес тетрадката си.

Помислете си за продуктивен актив, който можете да вземете за бизнеса си. Помислете за това колко повече приходи и разходи ще имате.

Ако не знаете какви ще са цифрите, или още нямате бизнес, помогнете на някой, който има. Това е само упражнение.

Прочетете: След следващото ни събиране ще говорим със заемодатели и ще открием какви ще са вноските по заема ни. После ще можем да включим вноските по заема в отчетите си за паричния поток.

Обсъдете: Как знанието какъв е наличния ви капитал помага да вземате решения за бизнеса си? Освен за вноски по заем, има ли други начини, по които знанието за паричния ви поток може да ви помогне да разраснете бизнеса си?



Вашият отчет за паричния поток

1. Използвайки отчетите за приходите и разходите си, напишете приходите и разходите си от последните два месеца.

2. Напишете какъв според вас ще бъде новият ви доход за следващите шест месеца (предишния доход плюс дохода от новия актив).

3. Напишете какви според вас ще бъдат новите ви разходи за следващите шест месеца (предишните разходи плюс разходите за новия актив).

4. Запишете тук вноските си по заема, но ако още не ги знаете, оставете този ред празен засега.

	преди 2 месеца	минал месец	този месец	следващия месец	месец 3	месец 4	месец 5	месец 6
Доход								
Фиксирани разходи								
Вноска по заема								
Променливи разходи								
Печалба (или загуба)								
Първоначален капитал								
Наличен капитал								

5. Изчислете печалбите и загубите си, като извадите разходите си от вашия доход.

6. За да откриете с колко наличен кеш разполагате, добавете печалбата си към (или извадете загубата си от) началния капитал.

7. Когато откриете какви са сумите ви за вноски по заема, можете да видите дали имате достатъчно наличен капитал, за да платите всичките си вноски по заема.

ШЕСТМЕСЕЧНИ ОТЧЕТИ ЗА ПАРИЧНИЯ ПОТОК

Създайте отчет за паричния си поток за настоящата си бизнес ситуация. Вж. с. 109-117 за помощ.

ПАРИЧЕН ПОТОК 1: НАСТОЯЩАТА СИТУАЦИЯ								
	ПРЕДИ 2 МЕСЕЦА	МИНАЛИЯ МЕСЕЦ	ТОЗИ МЕСЕЦ	СЛЕДВАЩИЯ МЕСЕЦ	МЕСЕЦ 3	МЕСЕЦ 4	МЕСЕЦ 5	МЕСЕЦ 6
Общ приход								
Фиксирани разходи								
Вноски по заема								
Променливи плащания								
Обща печалба/загуба								
Първоначален капитал								
Наличен капитал								

След това, създайте отчет за паричния поток, който включва начин да се сдобие с нов актив.

ПАРИЧЕН ПОТОК 2: НОВ АКТИВ								
	ПРЕДИ 2 МЕСЕЦА	МИНАЛИЯ МЕСЕЦ	ТОЗИ МЕСЕЦ	СЛЕДВАЩИЯ МЕСЕЦ	МЕСЕЦ 3	МЕСЕЦ 4	МЕСЕЦ 5	МЕСЕЦ 6
Общ приход								
Фиксирани разходи								
Вноски по заема								
Променливи плащания								
Обща печалба/загуба								
Първоначален капитал								
Наличен капитал								



ПОМИСЛЕТЕ

КАКВО ДА НАПРАВЯ, ЗА ДА СЕ ПОДОБРЯ?

Време: Нагласете таймера на 10 минути за раздела „Помислете“.

Упражнете се: Прочетете стиха от Писанията вдясно или си помислете за друг стих. Помислете си за това какво научавате. Напишете по-долу или в бизнес тетрадката си всички впечатления, които имате.

Коя идея ще помогне най-много на бизнеса ви през тази седмица? Направете тази идея седмичната си бизнес цел.

Добавете седмичната си бизнес цел към обещанията си на следващата страница.

Обсъдете: Някой иска ли да сподели своята седмична бизнес цел или други впечатления?

„Предай на Господа пътя си; И уповавай на Него, и Той ще го извърши“.

ПСАЛМИ 37:5



ОБЕЩАЙТЕ

КАК ДА ИМАМ ЕЖЕДНЕВЕН НАПРЕДЪК?

Време: Нагласете таймера на 10 минути за раздела „Обещайте“.

Упражнете се: Изберете си партньор за действие. Преценете кога и как ще се свързвате един с друг.

Име на партньора за действие

Данни за връзка

Прочетете всяко обещание на глас пред партньора си за действие. Обещайте да спазите обещанията си. Подпишете се по-долу.

МОИТЕ ОБЕЩАНИЯ

Ще създам отчет за паричния си поток за настоящата ми бизнес ситуация.

Ще създам отчет за паричния поток, който включва начин да се сдобия с нов актив.

Ще постигна моята седмична бизнес цел: _____

Ще упражня днешния принцип от *Моята основа* и ще го преподам на семейството ми.

Ще добавям към спестяванията си — дори и по една-две монети.

Ще се отчитам на партньора си за действие.

Моят подпис

Подпис на партньора за действие

КАК ЩЕ ОТЧИТАМ НАПРЕДЪКА СИ?

Упражнете се: През седмицата използвайте следната таблица за отчитане на напредъка си. Напишете в полетата долу „Да“, „Не“ или колко пъти сте изпълнили обещанието.

Създадох паричен поток за настоящата ситуация (Да/Не)	Създадох паричен поток за начин, по който да се сдобия с нов актив (Да/Не)	Постигнах седмичната си бизнес цел (Да/Не)	Упражних принцип от Основа и го преподадох на семейството си (Да/Не)	Добавих към спестяванията (Да/Не)	Отчетох се пред партньор за действие (Да/Не)

Прочетете: Изберете някой да служи следващата седмица като помощник за темата от *Моята основа*.

Помолете някой да каже закриващата молитва.

Очакваме отзивите ви

Моля изпращайте вашите идеи, отзиви, предложения и преживявания на srsfeedback@ldschurch.org.

Бележка за помощника:

На следващото събиране донесете списък на заемодателите в района, където живеете. Вж. srs.lds.org/lenders или попитайте за този списък вашия колов комитет по разчитане на собствените сили или мениджъра за разчитане на собствените сили.

Материали

МОГА ЛИ ДА СИ ПОЗВОЛЯ ПОВЕЧЕ АКТИВИ? (ЧАСТ I)

Изберете си роли и изиграйте следното:

МАРИЯ: Неоми, реших да купя още пилета. Трябват ми повече продуктивни активи, за да разрасна бизнеса си.

НЕОМИ: Това звучи като хубаво решение. Можеш ли да си позволиш билетата?

МАРИЯ: Да си позволя? Да, ще взема заем за билетата.

НЕОМИ: Колко голям заем мислиш да вземеш?

МАРИЯ: Заемът ще бъде за 1 500.

НЕОМИ: Защо 1 500?

МАРИЯ: Ами, познавам един човек, който продава 15 билета за 1 500. Това е добра цена.

НЕОМИ: Защо 15 билета?

МАРИЯ: Ами, той има толкова.

НЕОМИ: Имаш ли достатъчен паричен поток за 15 билета?

МАРИЯ: Да, ... ами ... хм, май да. Не знам.

НЕОМИ: Какви са месечните вноски?

МАРИЯ: Говорих с един заемодател и ток каза, че ще е 275 на месец.

НЕОМИ: Имаш ли достатъчно наличен кеш всеки месец, за да правиш вноските?

МАРИЯ: Надявам се.

НЕОМИ: Мария, не може просто да се надяваш. Трябва да знаеш дали ще имаш достатъчно наличен капитал, за да правиш вноските.

МАРИЯ: Но как да узная?

Върнете се на с. 108

МОГА ЛИ ДА СИ ПОЗВОЛЯ ПОВЕЧЕ АКТИВИ? (ЧАСТ II)

Изберете си роли и изиграйте следното:

МАРИЯ: Неоми, благодаря ти, че ми показва как да разбера с колко капитал разполагам. Вноски по заема от 275 на месец цяха да са твърде много за мен. Щях да остана без пари на третия месец. Нямах да мога да плащам вноските. Можеше да загубя бизнеса си!

НЕОМИ: О, Мария, радвам се, че разгледахме наличния ти капитал преди да вземеш заем.

МАРИЯ: Аз също. Но как да разбера колко мога да си позволя?

НЕОМИ: Ами, нека опитаме отново с по-малък заем.

МАРИЯ: Добре. Ще потърся заем с вноски от 150, за да видя дали мога да си го позволя.

Върнете се на с. 113



9

*Как да разбера
дали да използвам
заем, за да разрасна
бизнеса си?*

**Започване и развитие
на моя бизнес**

ЗА ПОМОЩНИЦИТЕ

В деня на събирането:

НОВО!

- Подгответе списък на заемодателите във вашия район и го раздайте на членовете на групата. Този списък се намира на srs.lds.org/lenders или може да го вземете от коловия ви комитет по разчитане собствените сили или от мениджъра на услугите по разчитане на собствените сили.
- Изпратете съобщение или се обадете на всички членове на групата. Поканете ги да дойдат 10 минути по-рано, за да се отчетат за обещанията си.
- Подгответе материалите за събирането.

30 минути преди събирането:

- Подредете столовете около маса, за да може всички да са близо.
- Начертайте на дъската таблицата за обещания с имената на хората в групата (вж. по-долния пример).

Име на член на групата	Създадох паричен поток за настоящата ситуация (Да/Не)	Създадох паричен поток за начин, по който да се сдобия с нов актив (Да/Не)	Постигнах седмичната си бизнес цел (Да/Не)	Упражних принцип от Основа и го преподадох на семейството си (Да/Не)	Добавих към спестяванията (Да/Не)	Отчетох се пред партньор за действие (Да/Не)
Глория	Да	Да	Да	Да	Да	Да

10 минути преди събирането:

- Приветствайте сърдечно хората при пристигането им.
- Докато членовете на групата пристигат, помолете ги да попълнят таблицата за обещанията на дъската. Също, напомнете им да отворят на с. 197 и да обновят данните по напредъка си за сертификация.
- Определете кой ще е отговорник за времето.

При започването:

- Помолете хората да изключат телефоните си и другите си устройства.
- Помолете някой да каже откриваща молитва (и изпейте химн, ако желаете).
- Тихо помолете хората, които идват със закъснение, да изключат телефоните си и да попълнят таблицата за обещанията, докато групата продължава обсъждането.
- Нагласете таймера на 20 минути за *Моята основа*.
- Изпълнете принцип 9 в *Моята основа*. После се върнете в тази работна тетрадка и продължете да четете на следващата страница.



ОТЧЕТ

СПАЗИХ ЛИ ОБЕЩАНИЯТА СИ?

Време: Нагласете таймера на 20 минути за раздела „Отчет“.

Прочетете: Нека се отчетем за обещанията си. Моля, всички, които са спазили обещанията си, да станат. (Аплодирайте всички, които са спазили обещанията си.)

Сега всички станете. Нека повторим заедно мотото си:

„И Моята цел е да обезпечавам светиите Си, защото всички неща са Мои“.

Учение и завети 104:15

С вяра в Господ, ние работим заедно, за да започнем да разчитаме на собствените си сили.

Прочетете: Нека седнем.

Обсъдете: Какво ви показва вашият паричен поток относно бизнеса ви? Ще имате ли достатъчно капитал, за да плащате вноските по заема или да извършвате други неща, за да подобрите бизнеса си?

Какво научихте, като работихте по седмичната си бизнес цел?



Напишете в бизнес тетрадката си какво сте научили, като спазихте обещанията си.



НАУЧЕТЕ

ВЗЕМАНЕТО НА ПАРИ НАЗАЕМ ХУБАВО ЛИ Е ИЛИ НЕ?

Време: Нагласете таймера на 60 минути за раздела „Научете“.

Обсъдете: Помислете си за някой познат, който е взел пари назаем. Вземането на пари назаем помогна ли им или им навреди?

Прочетете: Личните потребителски заеми и бизнес заемите са различни. Личните заеми се използват да харчим повече средства, отколкото имаме, за да платим. Бизнес заемите се използват да произвеждаме повече от това, за което имаме средства да произвеждаме.

Прочетете цитатите вдясно. Пророците са ни съветвали да избягваме лични заеми.

Бизнес заемите могат да ни помогнат да разраснем бизнеса си. Но бизнес заемите не винаги са разумен избор. Трябва да знаем, кога е „разумен“, както казва президент Бенсън.

Прочетете: **ВЪПРОС НА СЕДМИЦАТА** — Как да разбера дали да използвам заем, за да разрасна бизнеса си?

ДЕЙСТВИЕ НА СЕДМИЦАТА — Ще (1) говоря с поне 10 клиента, за да науча дали те ще купуват повече, ако имах повече за продаване и (2) ще посетя поне четирима заемодателя и ще им задам въпросите от работния лист с условията по заемите.

По време на това събиране ще научим и упражним умения, които ни помагат да знаем дали вземането на пари назаем е добра идея за бизнеса ни.

„Някои задължения — например за скромен дом, разходи за образование ... могат да са необходими.

Но не бива никога да изпадаме във финансово робство чрез потребителски дълг без внимателно да преценим цената“.

ДЖОЗЕФ Б. УЪРТЛИН,
„Земни дългове, небесни дългове“, *Лиахона*, май 2004 г., с. 41

„Не искам да кажа, че всички дългове са лоши, разбира се, че не. Разумният бизнес дълг ... е един от елементите на растежа“.

ЕЗРА ТАФТ БЕНСЪН,
„Pay Thy Debt, and Live“
(духовно послание в Университета Бригъм Йънг, 28 фев. 1962 г.);
speeches.byu.edu

КАК „ЧЕТИРИТЕ ПРАВИЛНИ НЕЩА“ МИ ПОМАГАТ ДА ВЗЕМА РЕШЕНИЕ?

Гледайте: „Get a Loan?“ (Видеото не е налично? Прочетете с. 136.)

Обсъдете: Как можете да знаете, дали един заем ще ви помогне или ще ви смаже?

Прочетете: Прочетете на глас и накратко обсъдете всяко от „Четирите правилни неща“.

ЧЕТИРИТЕ ПРАВИЛНИ НЕЩА

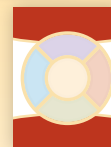
1. Правилната причина	Вземам заем само, ако това ще помогне на бизнеса ми да печели повече пари.
2. Правилното време	Вземам заем само, ако съм бил/а в бизнеса достатъчно дълго, за да познавам добре бизнеса си и да мога да покажа, че достатъчно хора ще купуват това, което продавам.
3. Правилните условия	Вземам заем само, ако мога да намеря добър заемодател.
4. Правилната сума	Вземам заем само, ако мога да покажа, че знам, че мога да изплатя сумата.

Упражнете се: Докато гледате следните видео презентации, преценете дали мислите, че Мария и Карлос могат да отговорят на въпросите за всяко от „Четирите правилни неща“.

Отбележете с „Да“, „Не“ или „Не съм сигурен“ за Мария и Карлос.

Гледайте: „Right Reason?“ (Видеото не е налично? Прочетете с. 137.)

Обсъдете: Мария и Карлос поради правилните причини ли вземат заеми? Защо или защо не?



Успешните бизнес собственици използват „Четирите правилни неща“, за да взимат заеми по разумен начин.

ПРИЧИНИ ЗА ВЗЕМАНЕ НА ЗАЕМ	МАРИЯ			КАРЛОС		
	Да	Не	Не съм сигурен	Да	Не	Не съм сигурен
Вземам ли заем за продуктивна бизнес (а не лична) причина?						
Нещата, които купя със заема, ще ми донесат ли незабавно приходи?						
Вземането на заем по-добре ли е от спестяването на капитал, за да разрасна бизнеса си?						
Помислил/а ли съм за всички рискове?						

9: Как да разбера дали да използвам заем, за да разрасна бизнеса си?

Гледайте: „Right Time?“ (Видеото не е налично? Прочетете с. 138.)

Обсъдете: Мария и Карлос вземат ли заеми в правилното време? Защо или защо не?

ВРЕМЕ ЗА ВЗЕМАНЕ НА ЗАЕМ	МАРИЯ			КАРЛОС		
	Да	Не	Не съм сигурен	Да	Не	Не съм сигурен
От достатъчно време ли съм в бизнеса си, за да го познавам добре?						
Това част ли е от план, който имам за разрастване на бизнеса ми?						
Мога ли да покажа, че клиентите ми ще купуват повече, ако имам повече за продаване?						
Ако купя нещо за бизнеса си (като например пилета или камион), то ще издържи ли повече от заема ми?						

Гледайте: „Right Terms?“ (Видеото не е налично? Прочетете с. 139.)

Обсъдете: Мария и Карлос вземат ли заеми при правилните условия? Защо или защо не?

УСЛОВИЯ ЗА ВЗЕМАНЕ НА ЗАЕМ	МАРИЯ			КАРЛОС		
	Да	Не	Не съм сигурен	Да	Не	Не съм сигурен
Мога ли да изброя от три до пет добри заемодателя?						
Знам ли истинската цена на заема?						
Мога ли да обясня всички условия на заема?						
Мога ли да обясня защо един заемодател е по-добър от друг?						

Гледайте: „Right Amount?“ (Видеото не е налично? Прочетете с. 140.)

Обсъдете: Мария и Карлос заемат ли правилната сума? Защо или защо не?

СУМА ЗА ВЗЕМАНЕ НА ЗАЕМ	МАРИЯ			КАРЛОС		
	Да	Не	Не съм сигурен	Да	Не	Не съм сигурен
Направил ли съм шестмесечен отчет за паричния поток?						
Мога ли да плащам вноски и пак да печеля пари?						
Ако нямам допълнителни продажби, мога ли да плащам вноските?						

Прочетете: Научихме как да използваме отчета за паричния поток, за да знаем дали имаме достатъчно наличен капитал, за да плащаме вноските. Това ще ни помогне да знаем дали заемаме правилната сума.

Упражнете се: След като се срещнете със заемодатели тази седмица, използвайте работния лист за паричния поток на с. 143, за да се уверите, че можете да си позволите вноските. (Разгледайте нещата, които научихме през изминалата седмица, ако се нуждаете от помощ при създаването на отчет за паричния поток.) Когато Мария не е сигурна за отговора на някой от въпросите за Четирите правилни неща, тя създава план да намери отговора.

Преди да вземем заем, трябва да намерим отговорите, ако не сме сигурни. Помолете членове на групата или други за помощ, ако е необходимо.

ТРЯБВА ЛИ ДА ВЗЕМАМ ЗАЕМ ЗА БИЗНЕСА СИ?

Упражнете се: Ето някои средства, които да използвате през седмицата, за да събирате информация и да вземете решения. Отидете на с. 141-143. Отделете пет минути, за да разгледате „Списъка с четирите правилни неща“ и „Работния лист с условията по заемите“ и обсъдете как да ги използвате.

СПИСЪК С ЧЕТИРИТЕ ПРАВИЛНИ НЕЩА

The form is titled 'ЧЕТИРИТЕ ПРАВИЛНИ НЕЩА' and contains four sections with checkboxes:

- Разгледайте причините?**
 - Заемът ще стане за предприемачския бизнес (за какъв период?)
 - За да разрасне бизнеса ви, но дотогава ще е да използвате други средства?
 - Заемът ще ви даде повече средства, отколкото ще ви трябват?
 - Заемът ще ви даде средства, които можете да си обрнете?
- Разгледайте времето?**
 - Сигурно ли сте, че ще имате достатъчно време да работите по този заем?
 - Заемът ще ви даде време, което можете да използвате по-ефективно?
 - Можете ли да работите по този заем, ако имате други работни задачи?
 - Ако вземете заем, ще имате ли достатъчно време да работите по него?
- Разгледайте условията?**
 - Можете ли да работите по този заем, ако имате други работни задачи?
 - Заемът ще ви даде средства, които можете да използвате по-ефективно?
 - Можете ли да работите по този заем, ако имате други работни задачи?
 - Можете ли да работите по този заем, ако имате други работни задачи?
- Разгледайте сумата?**
 - Заемът ще ви даде средства, които можете да използвате по-ефективно?
 - Можете ли да работите по този заем, ако имате други работни задачи?
 - Ако вземете заем, ще имате ли достатъчно време да работите по него?

Вж. с. 141.

През седмицата разгледайте тези въпроси и ги отбележете, когато можете да отговорите с „да“.

РАБОТЕН ЛИСТ ЗА УСЛОВИЯТА ПО ЗАЕМА

The form is a table with 4 columns and 4 rows. The columns are labeled 'УСЛОВИЕТО 1', 'УСЛОВИЕТО 2', 'УСЛОВИЕТО 3', and 'УСЛОВИЕТО 4'. The rows contain questions about loan conditions.

Вж. с. 142.

През седмицата използвайте този работен лист с условията по заемите, за да научите за поне четирима заемодателя.

ИНФОРМАЦИЯ ЗА ЗАЕМОДАТЕЛИТЕ

The form is titled 'Possible Lenders' and contains a list of horizontal lines for writing names.

Вж. раздаденото от помощника. Ако не разполагате с такава, попитайте бизнес собствениците за предложения за добри заемодатели във вашия район.

През седмицата използвайте тази информация, за да намерите и се свържете със заемодатели.

ШЕСТМЕСЕЧЕН ПАРИЧЕН ПОТОК

The form is a table with 12 columns and 4 rows. The columns are labeled 'МЕСЕЦ 1', 'МЕСЕЦ 2', 'МЕСЕЦ 3', 'МЕСЕЦ 4', 'МЕСЕЦ 5', and 'МЕСЕЦ 6'. The rows contain questions about cash flow.

Вж. с. 143.

Използвайте този работен лист, за да създадете отчети за паричния поток, за да знаете кои заеми можете да си позволите.



ПОМИСЛЕТЕ

КАКВО ТРЯБВА ДА НАПРАВЯ, ЗА ДА СЕ ПОДОБРЯ?

Време: Нагласете таймера на 10 минути за раздела „Помислете“.

Упражнете се: Прочетете стиха от Писанията вдясно или си помислете за друг стих. Помислете си за това какво научавате. Напишете по-долу или в бизнес тетрадката си всички впечатления, които имате.

Коя идея ще помогне най-много на бизнеса ви през тази седмица? Направете тази идея седмичната си бизнес цел.

Добавете седмичната си бизнес цел към обещанията си на следващата страница.

Обсъдете: Някой иска ли да сподели своята седмична бизнес цел или други впечатления?

*„Вслушайте се в
словата Господни. ...
Не се съмнявайте, а
вярвайте“.*

МОРМОН 9:27



ОБЕЩАЙТЕ

КАК ДА ИМАМ ЕЖЕДНЕВЕН НАПРЕДЪК?

Време: Нагласете таймера на 10 минути за раздела „Обещайте“.

Упражнете се: Изберете си партньор за действие. Преценете кога и как ще се свързвате един с друг.

Име на партньора за действие

Данни за връзка

Прочетете всяко обещание на глас пред партньора си за действие. Обещайте да спазите обещанията си. Подпишете се по-долу.

МОИТЕ ОБЕЩАНИЯ

Ще говоря с поне четирима заемодатели, като използвам Работния лист за условия по заемите.

Ще използвам въпросите от Списъка с четирите правилни неща, за да видя дали вземането на заем е подходящо за мен.

Ще използвам моите отчети за паричните потоци, за да оценявам възможностите си за заеми.

Ще постигна моята седмична бизнес цел: _____

Ще упражня днешния принцип от *Моята основа* и ще го преподам на семейството ми.

Ще добавям към спестяванията си — дори и по една-две монети.

Ще се отчитам на партньора си за действие.

Моят подпис

Подпис на партньора за действие

КАК ЩЕ ОТЧИТАМ НАПРЕДЪКА СИ?

Упражнете се: През седмицата използвайте следната таблица за отчитане на напредъка си. Напишете в полетата долу „Да“, „Не“ или колко пъти сте изпълнили обещанието.

Говорих с поне четири заемодателя (Напишете броя)	Използвах отчет за паричните потоци, за да преценя възможностите за заем (Да/Не)	Използвах „Списъка с четирите правилни неща“ (Да/Не)	Постигнах седмичната си бизнес цел (Да/Не)	Упражних принцип от Основа и го преподадох на семейството си (Да/Не)	Добавих към спестяванията (Да/Не)	Отчетох се пред партньор за действие (Да/Не)

Прочетете Изберете някой да служи следващата седмица като помощник за темата от **Моята основа**.

Помолете някой да каже закриващата молитва.

Очакваме отзивите ви

Моля изпращайте вашите идеи, отзиви, предложения и преживявания на srsfeedback@ldschurch.org.

Материали

ДА ВЗЕМА ЗАЕМ?

Изберете си роли и изиграйте следното:

КАРЛОС: Днес е голям ден. Ще вземам бизнес заем!

НЕОМИ: Ще вземаш заем? За какво?

КАРЛОС: За всичко. Ще направя по-голямо помещение за инвентара ми. Ще си взема и нов телевизор и други неща за къщи. Толкова се вълнувам!

НЕОМИ: Олеле, звучи страшно. Но ти едва започна бизнеса си миналата седмица. Карлос, не трябва да вземаш заем. Мария, как върви бизнеса ти?

МАРИЯ: Добре е. Продавам яйцата си много бързо. Обикновено ги продавам всичките до 9:00 ч. сутринта. Но през останалото време, когато клиентите ме питат за яйца, аз нямам повече.

НЕОМИ: Мария, наистина ти трябва повече пилета. Как вървят нещата по заема за повече пилета? Взела ли си вече заема?

МАРИЯ: Още не. Малко се боя да взема заем. Може би не трябва да вземам заем. Току що каза на Карлос, че не трябва да взема заем.

КАРЛОС: Аз обаче ще взема заем. Той ще разреши всичките ми проблеми!

НЕОМИ: Или ще създаде цял куп нови проблеми. Карлос, боя се, че бързо ще бъдеш затрупан от заема, който ще те смаже.

Но, Мария, в твоя случай, един заем може действително да ти помогне.

МАРИЯ: Как мога да знам, дали един заем ще ми помогне или ще ме смаже?

НЕОМИ: Успешните бизнес собственици използват „Четири правилни неща“, за да преценят дали бизнес заема е добра идея, за да разраснат бизнеса си.

МАРИЯ: Четири правилни неща?

НЕОМИ: Да. Вземай заем, само ако имаш правилната причина, правилното време, правилната сума и правилните условия.

КАРЛОС: Не ме интересуват „Четири правилни неща“. Ще си взема моя заем!

МАРИЯ: Мен ме интересуват. Искам да разрасна бизнеса си, но не искам куп задължения. Кажете ми повече за тези „Четири правилни неща“.

Върнете се на с. 129

ПРАВИЛНАТА ПРИЧИНА?

Изберете си роли и изиграйте следното:

НЕОМИ: Твоята причина за този заем е за бизнеса, не за лични причини.

КАРЛОС: Защо не и за двете? Ще се радвам на моя телевизор и ще направя магазина си по-голям!

НЕОМИ: О, Карлос! Чуй сега, Мария, заемът трябва да е за неща, които можеш да продадеш веднага, като например бутилки мляко или нещо, което произвежда веднага, например пилетата снесат яйца. Помни, трябва веднага да започнеш да изплащаш заема!

МАРИЯ: Добре. Значи мога да взема пилета, които вече снесат, за да имам яйца, които веднага да започна да продавам.

НЕОМИ: Чудесно! Мислила ли си да използваш наличен капитал от бизнеса си, за да купиш още кокошки, вместо да вземаш заем?

МАРИЯ: Чакай, мислех, че ти каза, че трябва да взема заем.

НЕОМИ: С с наличния капитал спестяваш сега и купуваш по-късно — по-малко растеж, но по-малко риск. Със заем купуваш сега и плащаш по-късно — повече растеж, но и повече риск.

КАРЛОС: Да. „Плащаш по-късно“ ми звучи добре!

МАРИЯ: Клиентите продължават да искат още яйца. Искам да продавам скоро повече яйца!

НЕОМИ: Заемът струва ли си риска? Мислила ли си за това, какво може да се обърка?

МАРИЯ: Не! Но предполагам, че кокошките може да спрат да снесат. Или да умрат или да бъдат откраднати. Или клиентите да спрат да купуват яйца.

НЕОМИ: Как можеш да намалиш тези рискове?

МАРИЯ: Хммм. Мога да храня пилетата с качествени смески и да се грижа добре за тях. Мога да ги заключвам, за да не може хората да ги откраднат.

НЕОМИ: Мислиш ли, че разполагаш с правилната причина да вземеш заем, Мария?

МАРИЯ: Мисля, че да.

Върнете се на с. 129

ПРАВИЛНОТО ВРЕМЕ?

Изберете си роли и изиграйте следното:

НЕОМИ: Мария, от колко време си в бизнеса?

МАРИЯ: Продавам яйца вече от осем седмици и нещата вървят добре.

НЕОМИ: Много добре! Някои хора вземат заеми за бизнеси, които едва са започнали, което е много рисковано!

КАРЛОС: Ей, за мен ли говорите? Аз знам какво правя.

НЕОМИ: Мария, ти се занимаваш с бизнеса си от известно време, но вземането на заем част ли е от плана, който си направила за разрастването на бизнеса ти?

КАРЛОС: Ето го моя план: по-голям магазин, продавам повече!

МАРИЯ: Карлос, това не ми звучи като план. Планирам да взема заем, да купя повече пилета, да продавам повече яйца на седмица и да изплатя заема.

НЕОМИ: Това е добро начало на плана ти, Мария. Ще трябва обаче да определиш конкретна бройка на пилетата и яйцата. Доколко си сигурна, че клиен-

тите ще купуват повече, ако имаш повече за продаване?

МАРИЯ: О, мисля, че те ще купят всичките ми яйца, но не знам със сигурност.

НЕОМИ: Може би ще е добре първо да провериш!

МАРИЯ: Добре, ще говоря с клиентите и ще направя списък на всички, които ще купуват. Ще говоря с поне 10 от тях.

НЕОМИ: Чудесно. Ако решиш да вземеш заем, един списък на бъдещи клиенти ще ти помогне да покажеш на заемодателя, че разбираш точно как ще използваш заема.

НЕОМИ: Добре, ето още един въпрос. Ако вземеш назаем пари, за да купиш нови кокошки, те ще продължат ли да снасят яйца и след като си изплатила заема?

МАРИЯ: О, разбира се. Кокошките трябва да снасят яйца още поне две години, а аз планирам да взема шест-месечен заем.

Върнете се на с. 130

ПРАВИЛНИТЕ УСЛОВИЯ?

Изберете си роли и изиграйте следното:

КАРЛОС: Ей! Взех заема си! 1 000 на плоска 3%-ова лихва на месец.

НЕОМИ: О, Карлос. Притеснявам се за теб. С колко заемодателя говори?

КАРЛОС: С един, разбира се. Не си губя времето. Трябваше да ме видиш. Влязох и казах: „Искам заем, сега!“ А те казах: „Да, сър“. Отнасяха се с мен като с цар. Харесват ме!

НЕОМИ: Да, сигурна съм, че те харесват. Това ли са документите по заема ти? Може ли да ги разгледам?

КАРЛОС: Моля. Но се подготви да се впечатлиш! Направих добра сделка.

НЕОМИ: Карлос, тези условия са ужасни. 200 първоначална вноска? Седмични плащания? Погледна ли изобицо тези условия?

КАРЛОС: Какво? Не може да е вярно. Не помня такива неща. О не, май не погледнах много внимателно.

НЕОМИ: Мария, какви условия намери?

МАРИЯ: Ами досега говорих с трима заемодатели. Благодаря ти, че ми даде работния лист за заемодателите от групата ти за разчитане на собствените сили. Той наистина ми помогна да задавам добри въпроси. Радвам се, че научих за възможните наказания, лихви, такси и комисионни.

Двама от заемодателите имаха плосък лихвен процент. Но един заемодател имаше намаляваща лихва.

КАРЛОС: Каква е разликата?

МАРИЯ: Не разбирам разликата. Знам само, че ако лихвите са еднакви, намаляващата е по-добра от плоската.

НЕОМИ: Правилно, Мария. Изглежда започваш да намиращ правилните условия.

Върнете се на с. 130

ПРАВИЛНАТА СУМА?

Изберете си роли и изиграйте следното:

НЕОМИ: Карлос, добре ли си? Изглеждаш депресиран.

КАРЛОС: Права беше, Неоми. Наказанията се натрупват и цяла планина от задължения се е струпала върху мен.

НЕОМИ: Карлос, много съжалявам да чуя това.

КАРЛОС: Заемодателят дойде и ми взе телевизора. Ако пропусна още едно плащане, той каза, че бизнес материалите и оборудването ми ще са следващите.

МАРИЯ: Карлос, не изглежда да имаш достатъчно паричен поток.

КАРЛОС: Паричен поток?

НЕОМИ: Това са парите, които влизат и излизат от бизнеса ти. Точно сега нямаш достатъчно пари, които да влизат, за да покриват вноските по заема.

КАРЛОС: Не продадох толкова, колкото бях предвидил. Закъснях с няколко вноски. Наказанията се натрупват и

правят още по-трудно за мен да правя вноски.

НЕОМИ: Карлос, затова ти трябва шестмесечен отчет за паричния поток, преди да решиш дали да вземеш заем. Някога правил ли си такъв?

КАРЛОС: Не.

НЕОМИ: Отчетът за паричния поток ти помага да знаеш дали можеш да си позволиш вноските по заема всеки месец. Имаш ли отчети за приходите и разходите от последните два месеца?

КАРЛОС: Не, нямам.

МАРИЯ: Мога да донеса моите и отчетите по паричните потоци, по които съм работила. Можем да ти покажем как се правят.

НЕОМИ: Добре! Ще ти помогнем да създадеш отчет за паричния поток. После ще знаеш дали заемаш правилната сума.

Върнете се на с. 131

СПИСЪК С ЧЕТИРИТЕ ПРАВИЛНИ НЕЩА

Задайте си следните въпроси. Отбележете срещу всеки въпрос, когато можете да отговорите с „да“.

ЧЕТИРИТЕ ПРАВИЛНИ НЕЩА

Правилната причина?

- Вземам ли заем за продуктивна бизнес (а не лична) причина?
- За да разрасна бизнеса си, по-добре ли е да използвам заем или кеш?
- Нещата, които купя със заема, ще ми донесат ли незабавно приходи?
- Знам ли всичко, което може да се обърка?

Правилното време?

- От достатъчно време ли съм в бизнеса си, за да го познавам добре?
- Това част ли е от плана, който имам за разрастване на бизнеса ми?
- Мога ли да докажа, че клиентите ми ще купуват повече, ако имам повече за продаване?
- Ако купя нещо за бизнеса ми (като например пилета или камион), то ще издържи ли повече от заема ми?

Правилните условия?

- Мога ли да изброя от три до пет добри заемодателя?
- Знам ли истинската цена на заема?
- Мога ли да обясня всички условия на заема?
- Мога ли да обясня защо един заемодател е по-добър от друг?

Правилната сума?

- Направил ли съм шестмесечен отчет за паричния поток?
- Мога ли да плащам вноски и пак да печеля пари?
- Ако нямам допълнителни продажби, мога ли да плащам вноските?

РАБОТЕН ЛИСТ ЗА УСЛОВИЯТА ПО ЗАЕМА

Вземете Работния лист за условията по заема с вас, когато посещавате заемодателите.

- Задайте на заемодателите въпроси 1-4.
- Задайте на себе си въпроси 5-6.

ЗАЕМОДАТЕЛ 1:	ЗАЕМОДАТЕЛ 2:	ЗАЕМОДАТЕЛ 3:	ЗАЕМОДАТЕЛ 4:
1. Квалификации: Какво трябва да ви (на заемодателя) дам или покажа, за да получа заем?			
2. Честота на плащане: Кога е дължима първата вноска? Колко често трябва да правя вноски? Мога ли да получа копие на разписанието за погасителните вноски?			
3. Наказания: Има ли такси или наказания, ако не плащам навреме?			
4. Преки разходи: Ако заема 100, 1 000 или 10 000 (изберете сума, базирана на местната валута и я използвайте за всеки заемодател), колко трябва да платя, след като съм изплатил заема, включително всички лихви, такси и т.н.? Ако взема назаем достатъчно за един актив, например за едно пиле, колко плащам допълнително, като вземам заем? Колко са първоначалните такси? Колко е всяка вноска? Плюсък или намаляващ е лихвения процент?			
5. Непреки разходи: Колко време отнема да се направят плащанията? Колко ми струва, за да отида до заемодателя, за да платя?			
6. Истинската цена на заема: Каква е сумата на преките разходи и непреките разходи? (Съберете разходите от въпроси 4 и 5.)			

ШЕСТМЕСЕЧЕН ОТЧЕТ ЗА ПАРИЧНИЯ ПОТОК

Копирайте този работен лист за паричния поток в бизнес тетрадката си. Използвайте по един за всеки заемодател, за да видите дали можете да си позволите условията по заема, за които ще научите тази седмица.

ПАРИЧЕН ПОТОК								
Име на заемодателя:								
	ПРЕДИ 2 МЕСЕЦА	МИНАЛИЯ МЕСЕЦ	ТОЗИ МЕСЕЦ	СЛЕДВАЩИЯ МЕСЕЦ	МЕСЕЦ 3	МЕСЕЦ 4	МЕСЕЦ 5	МЕСЕЦ 6
Общ приход								
Фиксирани разходи								
Вноски по заема								
Променливи плащания								
Обща печалба/загуба								
Първоначален капитал								
Наличен капитал								



10

*Как да привлечам
повече клиенти и
да осъществявам
продажби?*

**Започване и развитие
на моя бизнес**

ЗА ПОМОЩНИЦИТЕ

В деня на събирането:

- Изпратете съобщение или се обадете на всички членове на групата. Поканете ги да дойдат 10 минути по-рано, за да се отчетат за обещанията си.
- Подгответе материалите за събирането.

30 минути преди събирането:

- Подредете столовете около маса, за да може всички да са близо.
- Начертайте на дъската таблицата за обещания с имената на хората в групата (вж. по-долния пример).

Име на член на групата	Говорих с поне четири заемодателя (Напишете броя)	Използвах отчет за паричните потоци, за да преценя възможностите за заем (Да/Не)	Използвах „Списъка с четирите правилни неща“ (Да/Не)	Постигнах седмичната си бизнес цел (Да/Не)	Упражних принцип от Основа и го преподадох на семейството си (Да/Не)	Добавих към спестяванията (Да/Не)	Отчетох се пред партньор за действие (Да/Не)
Глория	4	Да	Да	Да	Да	Да	Да

10 минути преди събирането:

НОВО!

- Приветствайте сърдечно хората при пристигането им.
- Докато членовете на групата пристигат, помолете ги да попълнят таблицата за обещанията на дъската. Също, напомнете им да отворят на с. 197 и да обновят данните по напредъка си за сертификация. Попитайте кой почти е изгълнил изискванията за сертификация. След събирането уведомете коловия комитет по разчитане на собствените сили кой вероятно ще изгълни изискванията.
- Определете кой ще е отговорник за времето.

При започването:

- Помолете хората да изключат телефоните си и другите си устройства.
- Помолете някой да каже откриваща молитва (и изпейте химн, ако желаете).
- Тихо помолете хората, които идват със закъснение, да изключат телефоните си и да попълнят таблицата за обещанията, докато групата продължава обсъждането.
- Нагласете таймера на 20 минути за *Моята основа*.
- Изгълнете принцип 10 в *Моята основа*. После се върнете в тази работна тетрадка и продължете да четете на следващата страница.



ОТЧЕТ

СПАЗИХ ЛИ ОБЕЩАНИЯТА СИ?

Време: Нагласете таймера на 20 минути за раздела „Отчет“.

Прочетете: Нека се отчетем за обещанията си. Моля, всички, които са спазили обещанията си, да станат. (Аплодирайте всички, които са спазили обещанията си.)

Сега всички станете. Нека повторим заедно мотото си:

„И Моята цел е да обезпечавам светиите Си, защото всички неща са Мои“.

Учение и завети 104:15

С вяра в Господ, ние работим заедно, за да започнем да разчитаме на собствените си сили.

Прочетете: Нека седнем.

Обсъдете: Какво научихте от разговорите със заемодателите?

Подходящо ли е за вас да вземете заем сега? (Разполагате ли с подходящата причина, подходящия момент, подходящите условия и подходящата сума?)

Какво научихте, като работихте по седмичната си бизнес цел?



Напишете в бизнес тетрадката си какво сте научили, като спазихте обещанията си.



НАУЧЕТЕ

ЗАЩО КЛИЕНТИТЕ ЩЕ ИСКАТ ДА КУПУВАТ ОТ МЕН?

Време: Нагласете таймера на 60 минути за раздела „Научете“.

Прочетете: За да разраснем бизнеса си, трябва да привличаме повече клиенти и да продаваме повече! Хората харчат парите си за нещо, което ценят. Колкото повече ценят нещо, толкова повече ще платят за него.

За да продаваме успешно, трябва да знаем какво ценят клиентите ни, да привлечем тези клиенти и да им продадем тази ценност! А ние имаме да предложим по-ценни неща от конкуренцията.

Гледайте: „Sell, Sell, Sell“ (част I и II) (Видеото не е налично? Прочетете с. 160.)

Обсъдете: По какъв начин Куаме научи за нещата, които ценят клиентите?

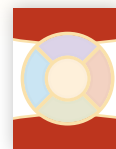
Прочетете: **ВЪПРОС НА СЕДМИЦАТА** — Как да привличам клиенти и да осъществявам продажби?

ДЕЙСТВИЕ НА СЕДМИЦАТА — Ще изпитам моите пазарни идеи и ще проследя резултатите. Ще се уча от клиентите и ще изпробвам решения на проблеми на клиентите.

Упражнете се: Обсъдете следното с член на групата:

1. Опишете клиентите си един на друг. Бъдете конкретни. На каква възраст са те? Пол? Доход? Кога купуват вашия продукт? Къде?
2. Защо ще купят вашия продукт? Каква ценност ще представлява той за тях? Избройте колкото можете повече неща, като например:
 - Моята вода е студена
 - Моята вода е пречистена
 - Правя така, че да е удобно да се купува моята вода
 - Аз съм приятелски настроен и се обръщам към клиентите си поименно
3. Каква ценност ще предоставите, която не се предлага от конкуренцията? Имате ли по-добра цена, място или селекция? Това се нарича „Вашето конкурентно предимство“. Това е нещото, което подтиква клиентите ви да избират вашата фирма, вместо тази на конкуренцията.

Прочетете: Успешните собственици на фирми разбират клиентите си, като задават добри въпроси, за да научат повече за техните проблеми и как могат да помогнат.



Успешните бизнес собственици знаят защо клиентите купуват техния продукт.

Упражнете се: Съберете се с партньор. Прочетете заедно следния сценарий:

Мартин ремонтира велосипеди. Той продава също части и материали, за да може хората сами да си ремонтират велосипедите си. Феликс влиза в магазина му. Ръцете му са оцапани от машинно масло. Той изглежда разочарован.

Използвайте долната таблица, за да запишете идеите си за това как Мартин може да зададе на Феликс добри въпроси (даден е пример).

ЗАДАВАНЕ НА ДОБРИ ВЪПРОСИ

1. Какво искам да знам за клиента?	2. Какво бих могъл да попитам, за да разбера?
<i>За разрешаването на какъв проблем е дошъл той?</i>	<i>Изглежда сте зает с работа и имате проблем. Как мога да ви помогна?</i>

Споделете с цялата група въпросите, които според вас Мартин трябва да зададе на Феликс.

10: Как да привличам повече клиенти и да осъществявам продажби?

Упражнете се: Сега помислете за вашите клиенти. В първата колона запишете нещата, които трябва да знаете за клиентите си (даден е пример). Във втората колона запишете въпросите, които можете да зададете, за да разберете.

ЗАДАВАНЕ НА ДОБРИ ВЪПРОСИ	
1. Какво искам да знам за клиента?	2. Какво бих могъл да попитам, за да разбера?
<i>Кога ще е готов клиентът ми да купи?</i>	<i>Това за специален повод ли е? Кой е той и кога?</i>

С друг член на групата споделете някои от нещата, които трябва да знаете за клиентите си. Споделете въпросите, които може да зададете, за да разберете.

Обсъдете: С групата обсъдете начини да научите повече за клиентите си и какво може да направите тази седмица, за да започнете да научавате.

КАК ДА ПРИВЛИЧАМ ПОВЕЧЕ КЛИЕНТИ?

Обсъдете: Помислете си за случаи, когато сте купували нещо от фирми, в които никога не сте ходили преди това. Какво ви привлече в тези фирми? По какъв начин фирмите привличат клиенти във вашия район?

Упражнете се: Напишете на празните редове на долната таблица продуктите или услугите, които сте закупили. После запишете какво ви привлече в тези фирми (вж. примерите).

КАКВО МЕ ПРИВЛЕЧЕ? ЗАЩО КУПИХ?					
Продукт или услуга, които закупих	Лична продажба	Препоръка	Реклама	Разпродажба	Друго
Бонбони	Собственикът на фирмата ми каза за това	Съседът ми каза да опитам		20% намаление на цената	Безплатна проба
Облекло	Продавач ми каза за разпродажбата		Видях плакат на една стена	Купи 1 и получи 1 на половин цена	
Зеленчуци		Приятел ми каза да опитам	Видях го във вестника		Безплатна проба

Обсъдете: Споделете с друг член на групата какво сте написали. Кои методи може да са ефективни за вашата фирма?

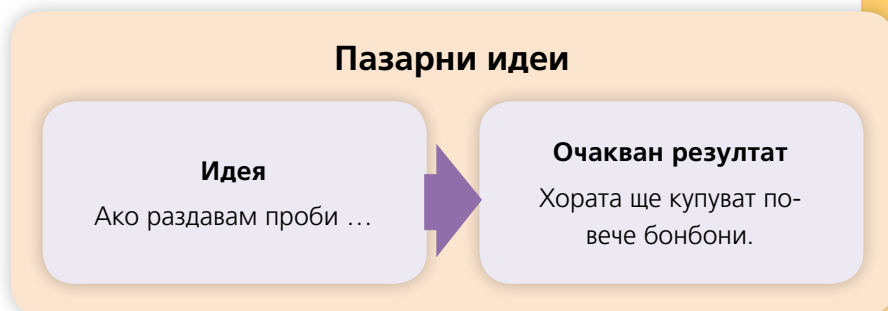
Прочетете: Фирмите, за които говорихме досега, не привличат случайно клиенти. Те намират идеи за това как да продават продукта или услугата си.

Обсъдете: Откъде вземат тези идеи?

Гледайте: „Marketing?“ (Видеото не е налично? Прочетете с. 161.)

Прочетете: Маркетингът включва:

- Идеи за това как да се намират и повлияват клиентите.
- Какво се надяваме, че ще правят клиентите.



Упражнете се: Работете с човека до вас.

1. Помогнете си взаимно да измислите идеи, които да помогнат на повече клиенти да намерят фирмата ви и да купуват това, което продавате. Обсъдете най-ефективните методи там, където живеете.
2. Напишете по-долу поне една нова идея. После си помогнете взаимно да напишете резултатите, които желаете (даден е пример).

ПАЗАРНИ ИДЕИ	
Идея	Очакван резултат
Ако използвам високоговорител, за да казвам на хората, че столовете ми имат 40% намаление ...	Клиентите ще дойдат в магазина ми и ще купуват столове.

КАК ДА ИЗПИТАМ МОЯ ПАЗАРЕН ПЛАН?

Прочетете: Как ще знаем дали идеите ни действат? Трябва ни начин да ги изпробваме. Трябва ни начин да измерим резултатите.

Упражнете се: Работете с човека до вас. Обсъдете и напишете няколко пазарни идеи и резултати, които искате за фирмата си. Включете всички идеи, които изглежда действат сега. За всяка идея запишете как бихте измерили резултатите. Вашите идеи ще се променят и подобряват с времето, като ги изпробвате и измервате.

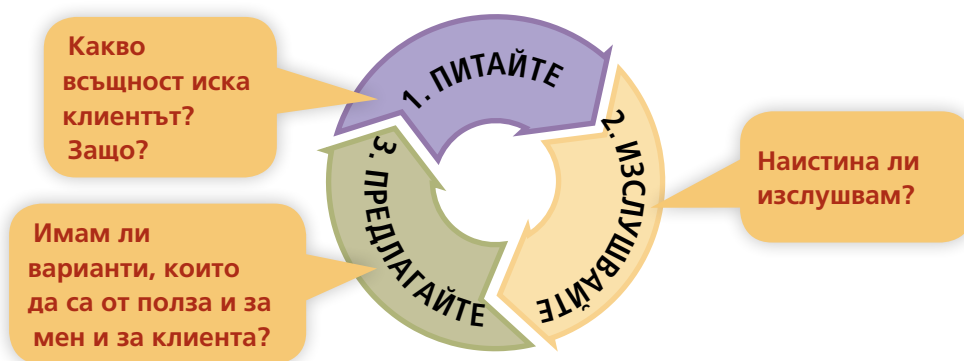
ИЗПРОБВАНЕ НА МОИТЕ ПАЗАРНИ ИДЕИ

Идея	Очакван резултат	Измерване
<i>Ако използвам високоговорител, за да казвам на хората, че столовете ми имат 40% намаление ...</i>	<i>Клиентите ще дойдат в магазина ми и ще купуват столове.</i>	<i>Когато клиентите дойдат, ще ги попитам как са разбрали за разпродажбата с 40% намаление. Ще си водя записки за отговорите на клиентите.</i>

Прочетете: Нека изпробваме идеите си тази седмица! Не е необходимо да изпробваме всичките си идеи едновременно. Възможно е и някои от идеите да не действат и това е нормално. Просто ще продължим да изпробваме идеи и да измерваме резултати. Накрая ще открием най-добрите начини да помагаме на хората да ни открият и да купуват това, което продаваме.

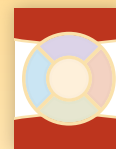
КАК ДА НАКАРАМ КЛИЕНТИТЕ ДА КУПУВАТ?

- Прочетете:** Защо някои клиенти купуват, а други избират да не купуват? Има много причини. Но ние можем да повлияем на това решение!
- Гледайте:** „Please Buy Something!“ (Видеото не е налично? Прочетете с. 162.)
- Обсъдете:** Защо Мария не успя да убеди клиентите си да купят яйца? Мария за себе си ли мислеше, или за клиентите си?
- Прочетете:** За да убедим клиентите да купуват, ние трябва да питаме, изслушваме и предлагаме.



Успешните собственици на фирми използват този цикъл, за да убеждават повече клиенти да купуват техните продукти и услуги.

- Гледайте:** „Ask, Listen, Suggest“ (Видеото не е налично? Прочетете с. 163.)
- Обсъдете:** Преди, Мария зададе на Самюъл и Лусия само един въпрос: „Мога ли да ви помогна?“ Какво беше различното нещо, което Мария направи този път, за да получи по-добър резултат? Как Мария показва на Силвия, че наистина я слуша?



Успешните собственици на фирми питат, изслушват и предлагат.

Обсъдете: Помислете си за случаи, когато някой ви е убедил да направите покупки, дори, когато не сте планирали това. Какво каза този човек, което ви накара да решите да купите?

Прочетете: По-долната таблица показва пет вида подход, с примери, които можем да използваме, за да убеждаваме клиентите си да купуват нашите продукти. Това се нарича „осъществяване на продажбата“.

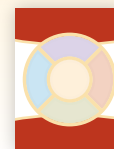
Упражнете се: Съберете се с други двама души от групата. Упражнете се взаимно в използването на всеки вид осъществяване на продажба. Опитайте се да им продадете продукта си. Използвайте по-долната таблица, за да напишете най-добрия подход, който може да използвате, за да продавате на клиентите си. Напишете поне едно предложение за всеки вид.

ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ НА ПРОДАЖБАТА

1. Два добри варианта	2. „Ако“	3. Важен повод	4. Проба	5. Друго
Какво ще желаете — банани или манго?	Ако мога да ви предложа тази цена, да поръчам ли това?	Мога да подготвя това преди рождения ден на съпругата ви.	Опитайте това. Мисля, че вкусът му ще ви хареса повече.	Ами ако ви дам отстъпка при закупуването на двата чифта обувки?

Сега всички станете. Разходете се из стаята, опитвайки различни подходи. Правете това в продължение на две минути.

Обсъдете: Обсъдете с цялата група кой според вас е най-добрият подход за убеждаване на клиентите да направят покупка от вашата фирма. Защо това е най-добрият подход за вашите клиенти?

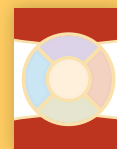


Успешните собственици на фирми осъществяват продажбата.

КАК ЩЕ GI УЛЕСНЯ ДА ПРОДЪЛЖАТ ДА КУПУВАТ?

Прочетете: Успешните собственици на фирми правят лесно и приятно за клиентите си да пазаруват от тях.

Упражнете се: Съберете се с партньор и прегледайте заедно следния пример. Прочетете преживяването на Паула в магазин 1 и после в магазин 2. После прочетете нейните отговори към приятелката ѝ. Обсъдете с партньора си защо Паула препоръчва магазин 1.



Успешните собственици на фирми улесняват купуването.

ПАЗАРУВАНЕТО НА ПАУЛА

	Магазин 1	Магазин 2
Преживяването на Паула	Паула е ходила в този магазин повече от 15 пъти. Тя харесва цените, избора и собственика.	Паула е била в този магазин само веднъж. Тя мисли, че е трудно да намери това, което иска. Тя не получи помощ, когато имаше въпроси.
Отговорът на Паула към приятелката ѝ	„Нека отидем в магазин 1. Винаги ходя там. Много лесно намирам това, което искам. Харесва ми там“.	„Не ми харесва магазин 2. Толкова е трудно да намеря това, което искам. А хората там не ми помогнаха, когато имах въпроси“.

Прочетете: Клиентите посещават отново фирмата, когато собственикът и служителите:

- Знаят имената на клиентите си
- Се усмихват на клиентите си
- Изслушват и откликват на клиентските нужди

Обсъдете: Какво трябва да правите във вашата фирма, за да насърчавате по-успешно клиентите си да се връщат при вас? Какво бихте добавили към горния списък?



ПОМИСЛЕТЕ

КАКВО ДА НАПРАВЯ, ЗА ДА СЕ ПОДОБРЯ?

Време: Нагласете таймера на 10 минути за раздела „Помислете“.

Упражнете се: Прочетете стиха от Писанията вдясно или си помислете за друг стих. Помислете си за това какво научавате. Напишете по-долу или в бизнес тетрадката си всички впечатления, които имате.

Коя идея ще помогне най-много на бизнеса ви през тази седмица? Направете тази идея седмичната си бизнес цел.

Добавете седмичната си бизнес цел към обещанията си на следващата страница.

Обсъдете: Някой иска ли да сподели своята седмична бизнес цел или други впечатления?

„Призовавайте (Бог) за посевите на нивите ви, за да преуспявате в тях. Молете се за стадата по вашите поля, та да може те да се множат“.

АЛМА 34:24-25



ОБЕЩАЙТЕ

КАК ДА ИМАМ ЕЖЕДНЕВЕН НАПРЕДЪК?

Време: Нагласете таймера на 10 минути за раздела „Обещайте“.

Упражнете се: Изберете си партньор за действие. Преценете кога и как ще се свързвате един с друг.

Име на партньора за действие

Данни за връзка

Прочетете всяко обещание на глас пред партньора си за действие. Обещайте да спазите обещанията си! Подпишете се по-долу.

МОИТЕ ОБЕЩАНИЯ

Ще говоря с поне пет клиента, за да науча какво искат те от моя бизнес.

Ще изпитам поне две пазарни идеи и ще проследя резултатите.

Ще упражнявам осъществяването на продажба с поне 10 клиента и ще се науча кой подход действа най-добре.

Ще постигна моята седмична бизнес цел: _____

Ще упражня днешния принцип от *Моята основа* и ще го преподам на семейството ми.

Ще добавям към спестяванията си — дори и по една-две монети.

Ще се отчитам на партньора си за действие.

Моят подпис

Подпис на партньора за действие

КАК ЩЕ ОТЧИТАМ НАПРЕДЪКА СИ?

Упражнете се: През седмицата използвайте следната таблица за отчитане на напредъка си. Напишете в полетата по-долу „Да“, „Не“ или колко пъти сте изпълнили обещанието.

Говорих с поне пет клиента (Напишете броя)	Изпитах поне две пазарни идеи и проследих резултатите (Напишете броя)	Упражних осъществяването на продажбата поне 10 пъти (Напишете броя)	Постигнах седмичната си бизнес цел (Да/Не)	Упражних принцип от Основа и го преподадох на семейството си (Да/Не)	Добавих към спестяванията (Да/Не)	Отчетох се пред партньор за действие (Да/Не)

Прочетете: Изберете някой да служи следващата седмица като помощник за темата от *Моята основа*.

Помолете някой да каже закриващата молитва.

Очакваме отзивите ви

Моля изпращайте вашите идеи, отзиви, предложения и преживявания на srsfeedback@ldschurch.org.

Материали

ПРОДАВАЙ, ПРОДАВАЙ, ПРОДАВАЙ

Редувайте се при четенето на следното.

РАЗКАЗВАЧ: Помните ли Куаме, мъжът с бананите на един прът? Той си намери работа, която изглеждаше много успешна. И той бе известен като чудесен продавач. Така че, нещата се наредиха чудесно, нали?

Той направи бананови почерпки и реши да започне рано сутринта. Той отиде в един ъгъл близо до дома си и се постара много. Но никой не се спря. Колкото повече се стараеше, толкова по-зле ставаше. Той дори започна да вика на хората:

„Хей, това е страхотен сладкиш! Толкова е вкусен! Точно какъвто искате! Добре, ще ви дам два на цената за един! Хей. ...“

Но хората дори не го поглеждаха. Той бе толкова обезсърчен, че се прибра вкъщи преди да дойде време за обед. Какво не беше наред?

Куаме седна и си помисли. Той провали ли се? Това лош продукт ли беше? Ами този човек, който му даде идеята — излъга ли го? Тогава той си припомни, че този човек му бе казал за пазарното си проучване сред клиентите — какво харесват, по кое време на деня, мястото, как купуват с приятели — какво е важно за тях! Куаме толкова много искаше да продава, че бе забравил това, което е най-важно — да разреши проблем за клиентите!

Затова той започна отначало и ето какво направи:

— Изчака до следобед и вечерта, когато хората искаха сладкиши.

— Избра място, където много хора прекарваха време заедно.

— Избра да пусне весела музика, за да привлича внимание и дори пя на фона ѝ — което определено бе уникално! Поне хората започнаха да се усмихват.

— Той раздаде няколко безплатни мостри на жените, които бяха заобиколени от приятели — и после ги попита на висок глас дали им харесва. Това подейства!

Когато продажбите се увеличиха, той дори опита да качи цената — и никой не се оплака! После опита отстъпки за количество, но това само намали печалбата му и не увеличи продажбите, затова спря. И така той научи по трудния начин колко дълго биха издържали замразените почерпки в хладилната му чанта — хората не искаха разкашкани банани!

Когато същата вечер той се прибра вкъщи, той имаше много идеи за нови плакати за „Пеецията мъж с бананите“. Би могъл да участва в партита! Би могъл да участва във фестивали! Би могъл ... ами, малко се отнесе. Но виждате ли как той се научи да придава нещо ценно на клиентите си?

Върнете се на с. 148

МАРКЕТИНГ?

Изберете роли и изиграйте следното:

НЕОМИ: Ей, Мария. Исках само да се отбия да ти кажа, че наистина ни харесва, че можем да купуваме яйца от теб. Толкова е удобно!

МАРИЯ: Благодаря ти, Неоми! За мен е важно клиентите ми да са щастливи.

НЕОМИ: Как върви работата?

МАРИЯ: Мисля, че добре. Говорих с клиентите ми и с някои собственици на фирми. И научих доста. Всъщност, научих, че мога да продавам мляко заедно с моите яйца.

НЕОМИ: И как върви това?

МАРИЯ: Ами, добре. Но не мога да накарам достатъчно хора да идват. Искаш ли да започнеш да продаваш за мен?

НЕОМИ: О, не! Бизнесът ни се разраства и сме наистина заети. Имах приятел, който ни помогна с някои маркетингови идеи и продажбите почти се удвоиха!

МАРИЯ: Маркетингови?

НЕОМИ: Да. Започнахме, като мислехме повече за клиентите си и как да намерим повече хора като тях. После изпитахме няколко идеи и открихме три, които наистина действат. Просто продължаваме да се опитваме и да изпробваме идеи.

МАРИЯ: Аз изпробвах една.

НЕОМИ: Каква?

МАРИЯ: Един човек дойде и ме накара да си купя от неговите визитки.

НЕОМИ: Помогна ли?

МАРИЯ: Не на мен, но определено помогна на човека, който продаваше визитките!

НЕОМИ: Виж, мога да ти помогна да порботиш по някои маркетингови идеи, ако искаш ... и няма да ти продавам нищо.

МАРИЯ: Звучи добре!

Върнете се на с. 152

МОЛЯ КУПЕТЕ НЕЩО!

Изберете роли и изиграйте следното:

РАЗКАЗВАЧ: Един клиент отива до сергията на Мария.

МАРИЯ: (Наум) Най-сетне дойде клиент. Моля купете си нещо! Моля.

САМЮЪЛ: (Наум) Тази жена определено ме зяпа. Не мога ли да пазарувам, без да ме гледат съсредоточено?

МАРИЯ: (Наум) Моля купете тези яйца! Трябват ми парите.

САМЮЪЛ: (Наум) Става вече неудобно. Тръгвам си.

МАРИЯ: (Наум) Какво? Не! Можех да спечеля добри пари от това.

(На глас, вече вика) Мога ли да ви помогна?

САМЮЪЛ: Не, благодаря.

РАЗКАЗВАЧ: Друг клиент доближава Мария.

ЛУСИЯ: (Наум) Това място може да има това, което търся. Трябва да разгледам.

МАРИЯ: (Наум) Добре, още един клиент. Изглежда, че тя има пари. Моля, моля купете нещо!

(На глас) Мога ли да ви помогна?

ЛУСИЯ: Само разглеждам.

МАРИЯ: Трябват ли ви яйца? Тези яйца са от най-хубавите кокошки ... имам и прясно мляко.

(Наум) Тя може да си го позволи. Може би ще купи всичкото.

ЛУСИЯ: Не. Това ... ами ... не е точно каквото търсех.

МАРИЯ: Имам още мляко.

ЛУСИЯ: Не, благодаря.

МАРИЯ: Трябва да си купите. Прясно е и е чисто и е най-доброто в ...

ЛУСИЯ: Добре. Благодаря ви; тръгвам си.

Върнете се на с. 154

ПИТАЙТЕ, ИЗСЛУШВАЙТЕ, ПРЕДЛАГАЙТЕ

Изберете роли и изиграйте следното:

МАРИЯ: Здравейте, аз съм Мария. Как се казвате?

СИЛВИЯ: Аз съм Силвия.

МАРИЯ: За разпродажбата ли сте дошли? Предлагаме по едно безплатно яйце, когато купите пет!

СИЛВИЯ: Да, благодаря.

МАРИЯ: Как чухте за разпродажбата ни?

СИЛВИЯ: Моята приятелка ми каза. Тя каза, че вчера сте раздавали безплатни яйца и мляко. И каза, че са били пресни!

МАРИЯ: Чудесно. Радвам се, че ги е харесала. Продуктите ни винаги са пресни и вкусни. Колко яйца ви трябват?

СИЛВИЯ: Трябват ми ... ами ... може би пет.

МАРИЯ: Добре, сега ще ви донеса. ... Забелязах, че се колебаете. Чудите се колко да вземете?

СИЛВИЯ: Ами, да. Семейството на брат ми се мести да живее с нас от утре. Не знам как ще нахраня всички. Но той няма друг избор.

МАРИЯ: Разбирам. Ще бъдете благодарни, за това, че помагате. Какво ще готвите?

СИЛВИЯ: Не съм сигурна. Мислех си да използвам спестяванията ни да купя малко месо, за да го наготвя с яйцата. Ще трябва някак си да стигне за много хора.

МАРИЯ: Разбирам. Ние също нямаме достатъчно за много месо, затова просто използвам яйцата ни. Добавям малко зеленчуци и малко мляко. Тук имам малко мляко, а приятелката ми отсреща продава пресни зеленчуци. Така човек може да нахрани повече хора за по-малко пари. Искате ли още няколко яйца и малко мляко? Малко повече е ... но пак е по-евтино от месото!

СИЛВИЯ: Да, това е добра идея. Благодаря ви! Имам да нахраня единадесет гърла! Да, искам още няколко яйца и млякото.

МАРИЯ: За единадесет души предлагам да вземете осем ... и пак получавате безплатното!

СИЛВИЯ: О, може би ще се върна утре.

МАРИЯ: Няма проблеми. Ще съм тук за вас. Но няма да вземете безплатно яйце. Може ли сега да ви ги сложа в торба?

СИЛВИЯ: Добре, права сте. Струва си. Благодаря ви.

Върнете се на с. 154



11

Как да увелича печалбата си?

**Започване и развитие
на моя бизнес**

ЗА ПОМОЩНИЦИТЕ

В деня на събирането:

- Изпратете съобщение или се обадете на всички членове на групата. Поканете ги да дойдат 10 минути по-рано, за да се отчетат за обещанията си.
- Подгответе материалите за събирането.

30 минути преди събирането:

- Подредете столовете около маса, за да може всички да са близо.
- Начертайте на дъската таблицата за обещания с имената на хората в групата (вж. по-долния пример).

Име на член на групата	Говорих с поне пет клиента (Напишете броя)	Изпитах поне две пазарни идеи и проследих резултатите (Напишете броя)	Упражних осъществяването на продажбата поне 10 пъти (Напишете броя)	Постигнах седмичната си бизнес цел (Да/Не)	Упражних принцип от Основа и го преподадох на семейството си (Да/Не)	Добавих към спестяванията (Да/Не)	Отчетох се пред партньор за действие (Да/Не)
Глория	8	3	15	Да	Да	Да	Да

10 минути преди събирането:

- Приветствайте сърдечно хората при пристигането им.
- Докато членовете на групата пристигат, помолете ги да попълнят таблицата за обещанията на дъската. Също, напомнете им да отворят на с. 197 и да обновят данните по напредъка си за сертификация. Попитайте кой почти е изпълнил изискванията за сертификация. След събранието уведомете коловия комитет по разчитане на собствените сили кой вероятно ще изпълни изискванията.
- Определете кой ще е отговорник за времето.

При започването:

- Помолете хората да изключат телефоните си и другите си устройства.
- Помолете някой да каже откриваща молитва (и изпейте химн, ако желаете).
- Тихо помолете хората, които идват със закъснение, да изключат телефоните си и да попълнят таблицата за обещанията, докато групата продължава обсъждането.
- Нагласете таймера на 20 минути за *Моята основа*.
- Изпълнете принцип 11 в *Моята основа*. После се върнете в тази работна тетрадка и продължете да четете на следващата страница.



ОТЧЕТ

СПАЗИХ ЛИ ОБЕЩАНИЯТА СИ?

Време: Нагласете таймера на 20 минути за раздела „Отчет“.

Прочетете: Нека се отчетем за обещанията си. Моля, всички, които са спазили обещанията си, да станат. (Аплодирайте всички, които са спазили обещанията си.)

Сега всички станете. Нека повторим заедно мотото си:

„И Моята цел е да обезпечавам светиите Си, защото всички неща са Мои“.

Учение и завети 104:15

С вяра в Господ, ние работим заедно, за да започнем да разчитаме на собствените си сили.

Прочетете: Нека седнем.

Обсъдете: Какво научихте от разговорите със клиентите?

Какво научихте от това, че изпробвахте маркетинговите си идеи?

Какво научихте от това, че се упражнихте в осъществяването на продажба?

Какво научихте, като работихте по седмичната си бизнес цел?



Напишете в бизнес тетрадката си какво сте научили, като спазихте обещанията си.



НАУЧЕТЕ

КАК ЩЕ ПРОДАВАМ ПОВЕЧЕ?

Време: Нагласете таймера на 60 минути за раздела „Научете“.

Гледайте: „Made the Sale, Missed the Sale!“ (Видеото не е налично? Вж. с. 178.)

Прочетете: Това беше лесно. Мария осъществи продажбата. Силвия получи това, което искаше. И двете бяха щастливи. Но Мария пропусна по-голямата продажба — допълнителната продажба на услуга за доставка. Добавянето на услуга за доставка щеше да позволи на Мария да продаде повече или „да продаде допълнителни неща“ на Силвия.

„Продаването на допълнителни неща“ на клиентите ни означава да предоставяме възможност на клиентите си да купят повече или по-добри продукти от първоначално планираните от тях.

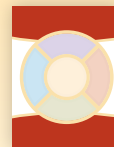
Например:

- **Още:** Да се предложи напитка или хляб на клиент, който е поръчал пържена риба
- **По-добро:** Да се предложи по-висококачествена шевна машина на клиент, който възнамерява да си купи по-нискокачествена шевна машина

Гледайте: „The Upsell“ (Видеото не е налично? Вж. с. 178.)

Обсъдете: Как успя Мария да продаде на Силвия допълнително услуга за доставка? Кои са някои от примерите за продажба на допълнителни или по-скъпи неща, които сте виждали?

Прочетете: **ВЪПРОС НА СЕДМИЦАТА** — Как да увелича печалбите си?
ДЕЙСТВИЕ НА СЕДМИЦАТА — Винаги ще се опитвам да продавам допълнителни или по-скъпи неща. Винаги ще се опитвам да понижа моите разходи.



Успешните собственици на фирми винаги продават допълнителни или по-скъпи неща.

КАКВИ ДОПЪЛНИТЕЛНИ ИЛИ ПО-СКЪПИ НЕЩА ТРЯБВА ДА ПРОДАВАМ?

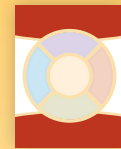
Прочетете: Клиентите няма да купят нещо само заради това, че сме го предложили. То трябва да е нещо, което те искат повече от първоначалния продукт.

Те може да са склонни да платят повече за неща като:

- Пестене на време
- Пестене на пари
- Качество
- Количество
- Служба
- Взаимоотношения
- Скорост
- Надеждност
- Красота
- Репутация

Упражнете се: За какво биха платили повече клиентите ви? Как може да разберете? Заедно с партньор обсъдете какво според вас ценят клиентите ви.

Използвайте по-долната таблица, за да запишете три начина, по които ще разберете какво ценят клиентите ви (дадени са примери).



Успешните собственици на фирми знаят какво ценят клиентите им.

КАКВО СПОРЕД МЕН ЦЕНЯТ КЛИЕНТИТЕ МИ	КАКВО ЩЕ ПОПИТАМ ИЛИ ЩЕ НАПРАВЯ, ЗА ДА РАЗБЕРА
Мисля, че клиентите ми вероятно ценят надеждността.	Ще попитам клиентите: „Ако всеки път гарантирам доставка до 17:00 ч., ще се интересувате ли?“
Мисля, че клиентите ми вероятно ценят свежите продукти.	Ще сложа етикет на един кашон с плодове „набрани тази сутрин“, а на друг — „набрани тази седмица“. Ще наблюдавам кои ще бъдат избрани от клиентите.

След записването на идеите ви, споделете ги с групата.

КАКВА ТРЯБВА ДА БЪДЕ ЦЕНАТА НА МОИТЕ ДОПЪЛНИТЕЛНИ ПРОДАЖБИ?

Прочетете: Клиентът може да иска още нещо, но каква е цената, която е склонен да плати?

На каква цена сме склонни да продаваме? Трябва да имаме печалба.

Например, Неоми изпробва идеята си, че клиентите ѝ ценят качеството. Те обикновено избират плодове, които са „набрани тази сутрин“. Проблемът е, че разходите ѝ за пресни плодове са по-големи. Тя всъщност губи пари.

Тя решава да продава плодовете си, които са „набрани тази седмица“ за 10 (печалба = 1), а плодовете си, които са „набрани тази сутрин“ за 13 (печалба = 3). Тя ще се опита да продава на клиентите си по-скъпите си пресни плодове.

Упражнете се: Съберете се с партньор. Разгледайте на предишната страница какво ценят вашите клиенти. Избройте вашите допълнителни или по-скъпи продукти или услуги. Използвайте по-долната таблица, за да напишете цената за тях.

ДОПЪЛНИТЕЛНА ИЛИ ПО-СКЪПА ПРОДАЖБА	МОИТЕ ЦЕНИ ЗА ДОПЪЛНИТЕЛНА ИЛИ ПО-СКЪПА ПРОДАЖБА
Ще продавам плодове, „набрани тази сутрин“.	Цената на плодовете, „набрани тази седмица“ = 10 (печалбата е 1) Цената на плодовете, „набрани тази сутрин“ = 13 (печалбата е 3)
Ще гарантирам, че прането е готово до 17:00 ч.	Редовна цена на пране за следващия ден = 20 (печалбата е 4) Цена на пране с гаранция = 27 (печалбата е 8)
Ще продавам тоалетен сапун.	Цена на обикновен сапун = 12 (печалбата е 2) Цена на тоалетен сапун = 18 (печалбата е 6)

Обсъдете: След записването на идеите ви, споделете ги с групата.

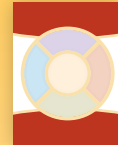
КАК ДА ПРОДАВАМ ДОПЪЛНИТЕЛНИ ИЛИ ПО-СКЪПИ НЕЩА?

Прочетете: Какво би накарало клиентите ни да искат да купуват още? Нуждаем се от „израз за допълнителни или по-скъпи продажби“. Един такъв израз може да е: „Струва малко повече, но ____“. Ще попълним празното място с това, което е важно за клиента.

Например, когато клиентите на Неоми видят плодовете, „набрани тази седмица“, тя казва: „Имам и плодове, набрани тази сутрин“.

После тя добавя израза си за допълнителни или по-скъпи продажби: „Струва малко повече, но са по-свежи“.

Упражнете се: Помислете за бизнеса си. Помислете за нещата, които можете да продавате допълнително или по-скъпо. Какво ще казвате на клиентите, за им ги продавате? Използвайте по-долната таблица, за да създадете вашите изрази за допълнителни или по-скъпи продажби (дадени са примери).



Успешните собственици на фирми улесняват купуването от тях.

НАПИШЕТЕ ИЗРАЗ ЗА ДОПЪЛНИТЕЛНИ ИЛИ ПО-СКЪПИ ПРОДАЖБИ

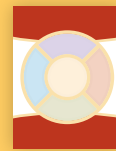
Първи продукт или услуга	Допълнителен или по-скъп продукт или услуга	Какво ценят клиентите ми	Израз за допълнителна или по-скъпа продажба
Плодове, „набрани тази седмица“	Плодове, „набрани тази сутрин“	Качество (свежест)	Струват малко повече, но са по-свежи.
Половин литър мляко за 3	Литър мляко за 5	Пестене на пари	Струва малко повече, но получавате два пъти повече само за 2 повече.
Обикновен сапун	Тоалетен сапун	Качество	Струва малко повече, но е с много по-деликатен с кожата ви.
Перални услуги	Гладене на ризи	Пестене на време	Струва малко повече, но ви пести време.

КАК ДА ПРОДАВАМ ПО-БЪРЗО ПРОДУКТИТЕ СИ?

Прочетете: Успешните собственици на фирми продават повече на всеки клиент, за да могат бързо да правят стокооборот. Да правим стокооборот означава да продадем всички продукти, които сме закупили от доставчиците си. Можем да използваме похвати за допълнителни или по-скъпи продажби, за да продаваме повече на всеки клиент.

Гледайте: „Turn Inventory Quickly“ (Видеото не е налично? Прочетете с. 179.)

Обсъдете: По какъв начин Мария може да направи по-бързо стокооборот? Как това може да увеличи печалбите ѝ?



Успешните собственици на фирми често правят стокооборот.

ПРЕДИ	КАКВО ПРАВИ МАРИЯ	СЛЕД
Мария плаща на доставчика си 17 за литър мляко.	Тя говори с доставчика си за отстъпка, когато купува на едро.	Сега тя плаща 15 на литър.
Мария увеличава стоката си при закупуването на едро. Но не променя цените си. Отнема по-дълго време да направи стокооборот и част от млякото ѝ се разваля.	Тя използва един похват за допълнителни или по-скъпи продажби: при закупуване на два или повече литра, има отстъпка.	Сега тя прави стокооборот за два дни. Млякото не се разваля. Тя има повече пари да закупи повече. И получава повече пари.

Прочетете: Някои специални продукти отнемат повече време да бъдат продадени и това е нормално. Но, ако имаме стока, която просто не се продава, това означава, че ценните ни бизнес средства са блокирани в тази стока, докато тя не се продаде.

Обсъдете: Заедно с партньор обсъдете следните два въпроса: Запишете идеите си.

1. По какъв начин мога да направя по-бързо стокооборот?
2. Как мога да намаля доставките си на стоки, които просто не се продават?

КАК ДА НАМАЛЯ РАЗХОДИТЕ СИ?

Прочетете: Бързият стокооборот увеличава печалбите ни. Можем да направим бизнеса си по-печеливш, като намалим разходите си.

Упражнете се: Съберете се с партньор. Редувайте се в четенето на по-долните начини за намаляване на разходите. Напишете и други начини, по които можете да намалите разходите.

ФИКСИРАНИ	ПРОМЕНЛИВИ
Използваме това, с което разполагаме Наемаме	Договаряме с доставчици Използваме много доставчици
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Върнете се към групата и споделете идеите си.

11: Как да увеличи печалбата си?

Прочетете: Можем да измислим и начини, по които да избягваме разходите.

Упражнете се: Неоми си мисли да използва двама помощника: Самюъл и Джозеф.

Тя може да наеме Самюъл да работи на сергията ѝ за плодове по четири часа на ден (фиксиран разход). Тя няма да наема Джозеф, но ще го вика само да прави доставки, когато трябва (променлив разход).

Заедно с двама други души обсъдете начини, по които може да се намалят или избегнат фиксираните и променливите разходи на Неоми.

Упражнете се: Сега е ваш ред. Избройте променливите и фиксираните разходи на бизнеса ви. Заедно с партньор обсъдете начини, по които да намалите тези разходи.

ФИКСИРАНИ	ПРОМЕНЛИВИ
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....



ПОМИСЛЕТЕ

КАКВО ДА НАПРАВЯ, ЗА ДА СЕ ПОДОБРЯ?

Време: Нагласете таймера на 10 минути за раздела „Помислете“.

Упражнете се: Прочетете стиха от Писанията вдясно или си помислете за друг стих. Помислете си за това какво научавате. Напишете по-долу или в бизнес тетрадката си всички впечатления, които имате.

Коя идея ще помогне най-много на бизнеса ви през тази седмица? Направете тази идея седмичната си бизнес цел.

Добавете седмичната си бизнес цел към обещанията си на следващата страница.

Обсъдете: Някой иска ли да сподели своята седмична бизнес цел или други впечатления?

„Съветвай се с Господа във всичките си дела и Той ще те упътва за добро“.

АЛМА 37:37



ОБЕЩАЙТЕ

КАК ДА ИМАМ ЕЖЕДНЕВЕН НАПРЕДЪК?

Време: Нагласете таймера на 10 минути за раздела „Обещайте“.

Упражнете се: Изберете си партньор за действие. Преценете кога и как ще се свързвате един с друг.

Име на партньора за действие

Данни за връзка

Прочетете всяко обещание на глас пред партньора си за действие. Обещайте да спазите обещанията си. Подпишете се по-долу.

МОИТЕ ОБЕЩАНИЯ

Ще опитам поне два начина да продам допълнителни или по-скъпи неща на 10 или повече клиента.

Ще опитам поне два начина да понижа моите фиксирани и променливи разходи.

Ще постигна моята седмична бизнес цел: _____

Ще упражня днешния принцип от *Моята основа* и ще го преподам на семейството ми.

Ще добавям към спестяванията си — дори и по една-две монети.

Ще се отчитам на партньора си за действие.

Моят подпис

Подпис на партньора за действие

КАК ЩЕ ОТЧИТАМ НАПРЕДЪКА СИ?

Упражнете се: Преди следващото събиране, използвайте следната таблица за отчитане на напредъка по обещанията си. Напишете в полетата долу „Да“, „Не“ или колко пъти сте изпълнили обещанието.

Опитах два начина да продам допълнителни или по-скъпи неща на поне 10 клиента (Напишете броя)	Опитах поне два начина да понижа разходите (Напишете броя)	Постигнах седмичната си бизнес цел (Да/Не)	Упражних принцип от Основа и го преподадох на семейството си (Да/Не)	Добавих към спестяванията (Да/Не)	Отчетох се пред партньор за действие (Да/Не)

Прочетете: На следващото ни събиране ще направим отново теста за самооценка на разчитането на собствените ни сили, за да видим дали започваме да разчитаме повече на себе си. Ще трябва да донесем нашите книжки *Моят път към разчитането на собствените сили*.

Прочетете: Изберете някой да служи следващата седмица като помощник за темата от *Моята основа*.

Помолете някой да каже закриващата молитва.

Очакваме отзивите ви

Моля изпращайте вашите идеи, отзиви, предложения и преживявания на srsfeedback@ldschurch.org.

Бележка за помощника:

За следващото събиране донесете пет допълнителни копия на *Моят път към разчитането на собствените сили*.

Материали

MADE THE SALE, MISSED THE SALE!

Изберете роли и изиграйте следното:

МАРИЯ: Здравей, Силвия. Как си днес?

СИЛВИЯ: Добре, благодаря. Кой ти е помощник днес?

МАРИЯ: Това е племенницата ми, София.

СИЛВИЯ: Какво добро момиче! Брат ми успя да си намери работа. Все още е отседнал при мен, но сега той ще помага за закупуването на храна.

МАРИЯ: Кога почна работа?

СИЛВИЯ: Ами днес!

МАРИЯ: Какво облекчение за него — и за теб! Какво те води днес тук?

СИЛВИЯ: Искам още малко яйца.

Всички ги харесаха и ни спестиха много. Искам още осем яйца и два буркана мляко.

МАРИЯ: Добре. Благодаря, че купуваши от мен днес, Силвия. Приятен ден!

СОФИЯ: Тя носеше твърде много неща. Защо не я попита дали аз мога да нося яйцата и млякото вместо нея?

МАРИЯ: О, София. Права си. Трябваше да помисля за това. Имах шанс да ѝ продам услуга за доставка. Можех да спечеля още 10 от това.

Върнете се на с. 168

ДОПЪЛНИТЕЛНАТА ПРОДАЖБА

Изберете роли и изиграйте следното:

СИЛВИЯ: Пак се връщам за яйца! Днес ми трябват 10 яйца, защото няма да мога да се върна в продължение на няколко дни.

МАРИЯ: Чудесно. Мислех си за теб. Имаме същия брой гърла за изхранване и ядем поне 12 яйца. Те са толкова полезни.

СИЛВИЯ: Проблемът е как да ги занеса вкъщи. Всъщност, миналия път счупих две.

МАРИЯ: Притеснявах се за това. Мога да изпратя София да ти ги занесе до

вкъщи. Доставка струва 10. Струва малко повече, но ще ти спести проблема да ги носиш. Освен това, ако някои от яйцата се счупят, докато са в София, ще ги заменим безплатно.

СИЛВИЯ: Знаеш ли, това е добра идея. Добре, нека го направим. Благодаря.

МАРИЯ: Хубаво. София, благодаря ти, че ще помогнеш на Силвия. И се връщай бързо!

Върнете се на с. 168

БЪРЗО ИЗВЪРШВАНЕ НА СТОКООБОРОТ

Изберете роли и изиграйте следното:

МАРИЯ: Здравей, Неоми! Какво да ти предложи днес?

НЕОМИ: Трябва ми малко мляко.

МАРИЯ: Чудесно. Имаме много.

НЕОМИ: Мария, това мляко мирише зле. От кога е?

МАРИЯ: О, не! Съжалявам. Не съм сигурна. Купих много, за да имам достатъчно.

НЕОМИ: Важно е да имаш достатъчно за клиентите, но трябва и бързо да правиш стокооборот.

МАРИЯ: Да правя стокооборот? Какво значи това?

НЕОМИ: Да правиш стокооборот е да продадеш всичко, което си купила от доставчика си.

МАРИЯ: Опитвам се да го правя. Но понякога отнема твърде дълго и трябва да изхвърлям млякото, което се е развалило.

НЕОМИ: Ето затова трябва бързо да го продаваш. Изхвърлянето на мляко, защото не си го продала бързо, ти пилее парите. Но това не е единстве-

ната причина да трябва бърз стокооборот.

МАРИЯ: Така ли?

НЕОМИ: Мария, откъде идват парите за плащането на доставчика ти на мляко?

МАРИЯ: Спестявам пари от всяка продажба на мляко. Когато имам достатъчно, купувам още мляко.

НЕОМИ: Мария, колкото по-дълго ти отнема да направиш стокооборот, толкова по-дълго трябва да чакаш, за да купиш мляко.

Запомни, печелиш само, като продаваш. Колкото по-бързо продаваш стоката, толкова повече пари печелиш.

Какво би било да продаваш всичкото си мляко за три дни? Или за два дни? Или дори на същия ден?

МАРИЯ: Няма да имам развалено мляко и ще мога да купя още мляко от доставчика си по-скоро. И ще имам повече мляко, което да продавам на клиентите си и ще печеля повече пари. Ще започна да правя по-бърз стокооборот!

Върнете се на с. 172



12

*Как да продължа
да подобрявам
бизнеса си?*

**Започване и развитие
на моя бизнес**

ЗА ПОМОЩНИЦИТЕ

В деня на събирането:

НОВО!

- Днес групата ще отдели 20 минути в повече за раздел „Обещайте“. Моля прочетете последната дейност в *Моята основа* и имайте готовност да отговаряте на въпроси.
- Изпратете съобщение или се обадете на всички членове на групата. Поканете ги да дойдат 10 минути по-рано, за да се отчетат за обещанията си.
- Подгответе материалите за събирането.

30 минути преди събирането:

- Подредете столовете около маса, за да може всички да са близо.
- Начертайте на дъската таблицата за обещания с имената на хората в групата (вж. по-долния пример).

Име на член на групата	Опитах два начина да продам допълнителни или по-скъпи неща на поне 10 клиента (Напишете броя на клиентите)	Опитах поне два начина да понижа разходите (Напишете броя)	Постигнах седмичната си бизнес цел (Да/Не)	Упражних принцип от Основа и го преподадох на семейството си (Да/Не)	Добавих към спестяванията (Да/Не)	Отчетох се пред партньор за действие (Да/Не)
Глория	15	5	Да	Да	Да	Да

10 минути преди събирането:

НОВО!

- Приветствайте сърдечно хората при пристигането им.
- Докато членовете на групата пристигат, помолете ги да попълнят таблицата за обещанията на дъската. Също, напомнете им да отворят на с. 197 и да обновят данните по напредъка си за сертификация. Попитайте и кой е изпълнил изискванията за сертификация. Подпишете копие на писмото за завършване на с. 198 за всеки човек, който е изпълнил изискванията. След събирането уведомете коловия комитет по разчитане на собствените сили кой е изпълнил изискванията.
- Определете кой ще е отговорник за времето.

При започването:

- Помолете хората да изключат телефоните си и другите си устройства.
- Помолете някой да каже откриваща молитва (и изпейте химн, ако желаете).
- Нагласете таймера на 20 минути за *Моята основа*.
- Изпълнете принцип 12 в *Моята основа*. После се върнете в тази работна тетрадка и продължете да четете на следващата страница.



ОТЧЕТ

СПАЗИХ ЛИ ОБЕЩАНИЯТА СИ?

Време: Нагласете таймера на 30 минути за раздела „Отчет“.

Прочетете: Нека се отчетем за обещанията си. Моля, всички, които са спазили обещанията си, да станат. (Аплодирайте всички, които са спазили обещанията си.)

Сега всички станете. Нека повторим заедно мотото си:

„И Моята цел е да обезпечавам светиите Си, защото всички неща са Мои“.

Учение и завети 104:15

С вяра в Господ, ние работим заедно, за да започнем да разчитаме на собствените си сили.

Прочетете: Нека седнем.

Обсъдете: Какво научихте от това, че се опитвахте да продавате допълнителни или по-скъпи стоки?

Какво научихте от това, че се опитвахте да намалите разходите?

Какво научихте, като работихте по седмичната си бизнес цел?



Напишете в бизнес тетрадката си какво сте научили, като спазихте обещанията си.



НАУЧЕТЕ

КАК ВСИЧКО СЕ НАВЪРЗВА?

Време: Нагласете таймера на 60 минути за раздела „Научете“.

Гледайте: „We Can Do This!“ (Видеото не е налично? Прочетете с. 192.)

Упражнете се: Бизнесът на Мария върви по-добре, отколкото преди 12 седмици. С какво вашият бизнес върви по-добре, отколкото преди 12 седмици? Съберете се с член на групата. Извадете вашата Карта на успеха в бизнеса. Попитайте: „Как _____ (нещо от картата) е подобрило бизнеса ви?“

Например: „Как използването на няколко доставчици е подобрило бизнеса ви?“

Редувайте се в задаването на въпроси един към друг в продължение на две минути.

Прочетете: Можем да го направим! Вече сме имали успех. Започнахме и разраснахме бизнеса си! Трябва да продължим да подобряваме фирмите си и да увеличаваме печалбите си.

.....
Прочетете: **ВЪПРОС НА СЕДМИЦАТА** — Как да увеличи печалбите си? Как мога да продължа да се уча и подобрявам?

ДЕЙСТВИЕ НА СЕДМИЦАТА — Ще си поставям цели за бизнеса ми. Ще подготвя презентация за бизнеса ми.
.....

КАК ДА ИЗПЪЛНЯ МОИТЕ БИЗНЕС ЦЕЛИ?

Обсъдете: Прочетете цитата вдясно. Какви цели „разпалват въображението ви и карат сърцето ви да се вълнува“?

Упражнете се: Запишете три цели, които имате за вашия бизнес. Отделете две минути.

Съберете се с още двама души. Погледнете двете цели по-долу.

Искам да контролирам по-добре средствата си, защото често нямам достатъчно, за да плащам всичките си разходи, освен ако не взема назаем от близки, което понякога е трудно, защото те също често нямат достатъчно.

Ще удвоя печалбите си следващия месец.

Отговорете на по-долните въпроси. Обсъдете защо сте избрали всеки от отговорите.

1. Коя цел е по-вълнуваща?
2. Коя цел е по-лесна за запомняне?
3. Коя цел е по-лесна за измерване (да знаем кога сме постигнали целта си)?

Прочетете: Успешните собственици на фирми си поставят цели, които са вълнуващи, лесни за запомняне и лесни за измерване.

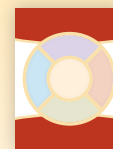
Упражнете се: Самостоятелно пренапишете трите цели за бизнеса ви. Отделете две минути, за да направите целите си вълнуващи и лесно измерими.

Сега нека всички станат и затворят работните си тетрадки. Обърнете се към човека до вас и му кажете бързо най-вълнуващата си цел. Бързо преминете на следващия човек, докато не споделите с всички.

Върнете се в групата си. Споделете нечия цел с групата (не споделяйте вашата).

„Определете къде се намирате и какво трябва да направите. ... Поставете си вдъхновяващи, благородни и праведни цели, които разпалват въображението ви и карат сърцето ви да се вълнува. После не ги изпускате от поглед. Работете с постоянство, за да ги постигнете“.

ДЖОУЗЕФ Б. УЪРТЛИН,
„Уроците, научени от живота“, *Лиахона*, май 2007, с. 46



Успешните собственици на фирми си поставят вълнуващи, измерими цели.

12: Как да продължа да подобрявам бизнеса си?

Обсъдете: Бяха ли целите ви вълнуващи, лесни за запомняне и лесно измерими?

Прочетете: Целите не се случват просто така, защото искаме да се случат. Трябва да работим усърдно, за да постигнем целите си. Прочетете цитата от президент Монсън вдясно.

Упражнете се: Запишете отново по-долу трите си цели. Запишете какво планирате да направите, за да постигнете целите си (даден е пример).

„Записвайте целите си и какво планирате да направите, за да ги осъществите. Целете се високо, защото сте способни на вечни благословии“.

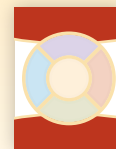
ТОМАС С. МОНСЪН,
„Your Celestial Journey“,
Ensign, май 1999 г., с. 97

ЦЕЛ	КАКВО ЩЕ НАПРАВЯ, ЗА ДА ПОСТИГНА МОЯТА ЦЕЛ
Следващия месец ще удвоя печалбите си, като отворя сергия на натоварена улица.	Синът ми ще ръководи бизнеса, докато аз търся добро място за новата ми сергия. Ще раздавам мостри, за да може хората да знаят какво могат да купуват от мен.

Прочетете: Вероятно ще имаме затруднения и разочарования, докато работим по целите си. Успешните собственици на фирми никога не се отказват и планират начини да преодоляват трудностите. Прочетете историята по-долу.

Даниел знае, че повечето му близки ще критикуват бизнес целите му и ще кажат, че не може да ги постигне. Но той знае, че чичо му ще го подкрепя. Той планира да помоли чичо си за съвет и насърчение. Той планира да се моли за сила, доброта и търпение. Планира да остане ведър и решителен, когато го критикуват.

Напишете: Споделете идеи или начини, по които можете да преодолявате трудности при постигането на целите си. Помнете, че Господ може да ви помогне и че други хора могат да ви помагат. Напишете идеите си по-долу.



Успешните собственици на фирми никога не се отказват.

КАК МОГА ДА СЕ ПОДГОТВЯ ЗА ЗАВЪРШВАНЕ?

Прочетете: Като част от завършването ни, ние всички ще станем и ще опишем нашия бизнес пред други бизнес собственици, близки и приятели. Докато гледате видео презентацията, следвайте по-долните инструкции.

Гледайте: „My Business in Five Minutes“ (Видеото не е налично? Помощникът може да прочете с. 193, докато всички следят инструкциите по-долу.)

МОЯТ БИЗНЕС В РАМКИТЕ НА ПЕТ МИНУТИ: ИНСТРУКЦИИ

Част 1:	За по-малко от минута, опишете бизнеса си.
Част 2:	За по-малко от минута, опишете как отговарянето на следните въпроси е помогнало значително за подобрението на бизнеса ви: <ol style="list-style-type: none"> 1. Какво искат да купуват хората? 2. Как да продавам? 3. Как да контролирам разходите? 4. Как да увелича печалбите? 5. Как да ръководя моя бизнес?
Част 3:	За по-малко от една минута, опишете как сте увеличили спестяванията си и сте си водили финансова документация. <ul style="list-style-type: none"> • Колко седмици добавяхте към спестяванията си? ____ • Колко седмици водихте финансовата документация за бизнеса ви? ____ • Колко седмици водихте документация за личните ви финанси? ____
Част 4:	За по-малко от минута, опишете едно нещо, което ще продължите да вършите, за да подобрявате своя бизнес.
Част 5:	За по-малко от минута, опишете една бизнес цел, която имате и как ще постигнете тази цел.

Упражнете се: През седмицата си мислете какво искате да споделите. Запишете идеите си в бизнес тетрадката си. Упражнете изнасянето на презентацията си пред ваши близки или приятели. Елате подготвени да споделите презентациите на бизнеса си. (Ако желаете, може да използвате бележки, схеми или други визуални средства.)

КАКВО ЩЕ ПРАВИТЕ СЛЕД ЗАВЪРШВАНЕТО?

Прочетете: Успешните бизнес собственици непрекъснато се стремят към знание. Можем да учим от книги, други бизнес собственици, курсове и взаимно.

Например, може да изберете да впишете официално бизнеса си. Обсъждането с членовете на групата или членовете на един бизнес съвет може да ви помогне да знаете кога и как да го направите.

Обсъдете: Искате ли да продължите да се срещате като група? Искате ли да се срещате с други групи в кола?

Прочетете: Ако изберем да продължим да се събираме, можем да си създадем собствена програма или да следваме програма, подобна на следната:

Примерна програма

Моята основа

Прегледайте принципи и теми.

Отчет

Отчетете се за бизнес напредъка и проблемите.

Научете

Запознайте се с информация от местни фирми, замодатели и държавни организации.

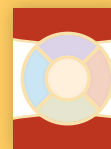
Гледайте видео презентации или четете бизнес теми.

Помислете

Помислете за това какво научаваме.

Обещайте

Изберете цели и сключете обещания.



Успешните собственици на фирми се учат непрекъснато.

ЗАПОЧВАМ ЛИ ДА СЪМ ПО-НЕЗАВИСИМ?

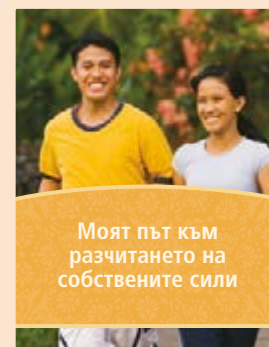
Прочетете: Целта ни е разчитане на собствените ни сили, както материални, така и духовни. Успехът в бизнеса ни е само част от тази цел.

Обсъдете: Какви промени забелязахте в живота си, откакто упражнявате и преподавате на други принципите от *Моята основа*?

Упражнете се: Отворете книжката си *Моят път към разчитането на собствените сили* на празния тест за самооценка на разчитането на собствените ви сили (на гърба). Извършете стъпките.

Когато приключите, отделете три минути, за да помислите за следното:

Сега по-наясно ли сте за разходите си? Сега можете ли да отговаряте на повечето от тези въпроси с „често“ или „винаги“? По-уверени ли сте относно сумата, която сте си поставили като доход за разчитане на собствените ви сили? По-близо ли сте до достигането на този доход? Какво можете да направите, за да се подобрите?



Моят път към разчитането на собствените сили



ПОМИСЛЕТЕ

КАКВО ДА НАПРАВЯ, ЗА ДА СЕ ПОДОБРЯ?

Време: Нагласете таймера на 10 минути за раздела „Помислете“.

Упражнете се: Прочетете стиха от Писанията вдясно или си помислете за друг стих. Помислете си за това какво научавате. Напишете по-долу или в бизнес тетрадката си всички впечатления, които имате.

Коя идея ще помогне най-много на бизнеса ви през тази седмица? Направете тази идея седмичната си бизнес цел.

Добавете седмичната си бизнес цел към обещанията си на следващата страница.

Обсъдете: Някой иска ли да сподели своята седмична бизнес цел или други впечатления?

„Истина Аз казвам, хората трябва да са ревностно заети в добро начинание и да вършат много неща според собствената си свободна воля, и да осъществяват много праведност“.

УЧЕНИЕ И ЗАВЕТИ 58:27



ОБЕЩАЙТЕ

КАК ДА ИМАМ ЕЖЕДНЕВЕН НАПРЕДЪК?

Време: Нагласете таймера на 10 минути само за тази страница.

Прочетете всяко обещание на глас пред партньор. Обещайте да спазите обещанията си. Подпишете се по-долу.

МОИТЕ ОБЕЩАНИЯ

Ще подготвя презентация за бизнеса ми.

Ще си поставям цели за бизнеса ми.

Ще постигам моята седмична бизнес цел: _____

Ще упражня днешния принцип от *Моята основа* и ще го преподам на семейството ми.

Ще добавям към спестяванията си — дори и по една-две монети.

Моят подпис

КАК МОГА ДА ПРОДЪЛЖА ДА РАЗЧИТАМ НА СОБСТВЕНИТЕ СИ СИЛИ?

Време: Нагласете таймера на 20 минути за тази страница.

Прочетете: Отворете на с. 28 от книгата *Моята основа*, за да изпълните последната дейност и да планирате проект за служба с групата си. Когато приключите, върнете се тук.

Прочетете: Поздравления! Господ ви благослови с нови знания и умения и постигнахте велики неща. Продължавайте напред!

За да продължите набраната от бизнеса ви скорост, можете да:

- Служите доброволно в близък център за разчитане на собствените сили. (Една от целите да започнем да разчитаме на собствените си сили е да можем да помагаме на другите. Службата на другите е голяма благословия.)
- Продължете да се срещате с групата си. Продължете да се подкрепяте и насърчавате един друг.
- Продължете да посещавате духовни послания по темата за разчитането на собствените сили.
- Поддържате връзка с партньора си за действие. Се подкрепяте и се насърчавате един друг.

Ще продължа моя напредък, като сключвам и спазвам обещания.

Моят подпис

Прочетете: Сега ще имаме закриваща молитва.

Очакваме отзивите ви

Моля изпращайте вашите идеи, отзиви, предложения и преживявания на srsfeedback@ldschurch.org.

Бележка за помощника:

Не забравяйте да отчетете напредъка на групата в srs.lds.org/report, за да може членовете да получат своите сертификати.

Материали

МОЖЕМ ДА ГО НАПРАВИМ!

Изберете си роли и изиграйте следното:

МАРИЯ: Еха, това наистина действа! Най-сетне го виждам.

СЪПРУГЪТ НА МАРИЯ, ДИЕГО: За какво говориш? Кое действа?

МАРИЯ: Всичко пасва идеално. Преди дванадесет седмици, когато започнахме да посещаваме нашата група за разчитане на собствените сили, нямах идея колко много ще подобри бизнеса ни. Обещанията, които спазвахме, нещата, които научихме в групата ни за разчитане на собствените сили — всичко е логично!

ДИЕГО: Да, и аз така мисля за моята група за разчитане на собствените сили за търсене на работа. Сега имам чудесна работа в болницата. С дохода от моята работа и твоя бизнес с яйца, най-сетне ще можем да издържаме семейството си. Всичко се подрежда добре.

МАРИЯ: Диего, това не е само моят бизнес. Това е нашият бизнес. Благодаря ти, за това, че работеше толкова усърдно на работата си и после ми помагаше за бизнеса с яйца.

ДИЕГО: Това е Господното дело. Ние посветихме бизнес усилията си на Него, упражнявахме вяра в Спасителя и се молихме за бизнеса ни.

МАРИЯ: Трябва да внимаваме повече за бизнеса ни с яйца. Говорихме с клиентите и други бизнес собственици, за да открием какво искат хората. Помниш ли? Осъзнахме, че трябва да продаваме мляко с яйцата си.

ДИЕГО: Да и потърсихме откъде можем да вземем нашите яйца и мляко. Решихме, че не е добра идея да вземем коза за мляко. По-добре е да купуваме

прясно мляко от Педро, който вече има няколко кози.

МАРИЯ: После се научихме как да печелим пари всеки ден. Записвам си всичко, което харчим и колко ни плащат хората. Спечелихме много повече пари, когато започнахме доставка по домовете.

ДИЕГО: И аз също следя колко харчим и колко печелим за семейството ни. Сега можем да плащаме учебните помагала на децата.

МАРИЯ: Неоми ни помогна да открием как да продаваме повече. Започнахме да задаваме въпроси на клиентите ни, да ги изслушваме и да даваме предложения. Насърчавахме клиентите да купуват повече яйца и да купуват мляко. Беше чудесна идея да изпращаме София за доставка по домовете. Така се запознахме по-добре с клиентите ни и станахме приятели с много от тях.

ДИЕГО: После с всички тези нови клиенти, ние се нуждаехме от повече яйца всеки ден и се научихме как да вземем заем, за да купим повече пилета. Радвам се, че не взехме онзи първи заем. Нямах да можем да плащаме вноските. Трябваше ни само малък заем, за да купим още няколко пилета.

МАРИЯ: Нали?! Всичко се подрежда. Сега само трябва да продължим да търсим начини да намаляваме разходите си и да увеличаваме количеството, което продаваме.

ДИЕГО: Да. Можем да се справим!

Върнете се на с. 184

МОЯТ БИЗНЕС В РАМКИТЕ НА ПЕТ МИНУТИ

Помощникът трябва да прочете следното, докато останалите членове на групата следят текста на с. 187.

МАРИЯ: Малко се притеснявам да правя презентации, но вече се познаваме толкова добре. Ще се справя. Част 1 — Трябва да опиша моя бизнес. Моят бизнес е да продавам яйца и мляко. Започнах преди няколко месеца само с яйца. Добавих мляко, след като научих, че клиентите ми го искат. Сега предлагам и доставка по домовете. Бизнесът ми върви много по-добре, откакто посещавам тази група за разчитане на собствените сили.

МАРИЯ: Част 2 е за въпросите на седмицата. Всички въпроси ми помогнаха. Но ако трябваше да избира един, въпросът, който най-много помогна на бизнеса ми, бе отделянето на бизнес финансите от личните финанси. Преди това, всички пари, които печелех от бизнеса ми се смесваха с личните пари и биваха похарчени. Това не беше добре. Сега ги държа отделно.

МАРИЯ: Част 3 — финансова документация и спестявания. Успях да пестя пари през 9 от 12-те седмици. Водих си финансова документация за

бизнеса ми през последните 8 седмици без прекъсване. Направих същото за личната ми документация. Планирам да продължа да си водя отчетност. Наистина ми харесва да знам колко печеля и колко харча. Много съм щастлива и че имам спестени пари. Никога преди не съм имала. Утешително е за мен да знам, че ги имам.

МАРИЯ: Добре, сега за част 4 — продължавам да подобрявам моя бизнес. Научих толкова много през изминалите 12 седмици. Искам да продължа да уча. Ще се присъединя към групата на бизнес собствениците в нашия кол.

МАРИЯ: Последната част. Част 5 е бизнес цел. След една година искам бизнесът ми да има достатъчен паричен поток, за да мога да наема място в най-натоварената част на пазара. Това ще ми помогне допълнително да разрасна бизнеса си.

Благодаря на всички. Наистина ми помогнахте да подобря моя бизнес!

Върнете се на с. 187

НАПРЕДВАМ ЛИ КЪМ МОЯ СЕРТИФИКАТ?

Всяка седмица следете доколко напредвате в посока сертификата ви за бизнес предприемачество. Сложете отметка във всяко квадратче, когато посещавате събиранията на групата си и спазвате обещанията си.

ИЗИСКВАНИЯ ЗА БИЗНЕС ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО

СЕДМИЦА	Посетих 10 събирания на групата	Водих лична и бизнес финансова отчетност в продължение на 8 седмици	Добавях пари към спестяванията си в продължение на 10 седмици	Спазвах седмичната си бизнес цел в продължение на 10 седмици	Направих презентация на бизнеса си
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
Общо					

УДОСТОВЕРЕНИЕ ЗА ЗАВЪРШВАНЕ

До всички заинтересовани:

_____, участва в група за разчитане на собствените сили, наречена „Започване и разрастване на моя бизнес“, организирана от Църквата на Исус Христос на светиите от последните дни и е изпълнил/а изискванията, необходими за завършване, както следва:

Посетил/а поне 10 събирания _____ от 12

Водил/а лична и бизнес финансова отчетност в продължение на 8 седмици _____ от 8

Добавил/а пари към спестяванията си в продължение на поне 10 седмици _____ от 12

Спазвал/а седмичната си бизнес цел в продължение на поне 10 седмици _____ от 12

Направил/а презентация на бизнеса си пред групата (заградено едно) _____ Да или Не

Име на помощника

Подпис на помощника

Дата

Упражнявах и изградих основа от умения, принципи и навици за разчитане на собствените сили. Ще продължа да ги използвам през целия си живот.

Име на члена на групата

Подпис на члена на групата

Дата

Бележка: Сертификатът от LDS Business College ще бъде издаден на по-късна дата от коловата или окръжната комисия по разчитане на собствените сили.

КАРТА НА УСПЕХА В БИЗНЕСА

Принципи на успеха в бизнеса

КЛИЕНТИ

Какво искат да купуват хората?

- Знайте защо хората купуват вашия продукт
- Знайте какво ценят клиентите ви
- Учете се ежедневно от клиентите си

РАЗХОДИ

Как мога да контролирам разходите си?

- Понижете разходите
- Използвайте много доставчици
- Добавяйте фиксираните разходи само, когато те ще увеличат печалбата
- Правете разумни инвестиции
- Използвайте Четирите правилни неща, за да взимате разумни заеми

БИЗНЕС УСПЕХ

Как да ръководя моя бизнес?

- Отделете бизнес сметките и личните сметки
- Водете ежедневно сметки
- Плащайте първо десетъка
- Спестявайте ежеседмично
- Подобрявайте нещо всеки ден
- Учете постоянно
- Спазвайте принципите от *Основа*
- Поставайте си вълнуващи, измерими цели
- Започнете на дребно, но имайте големи планове
- Никога не се отказвайте!

ПРОДАЖБИ

Как да продавам?

- Винаги продавайте допълнителни или по-скъпи неща
- Бързо извършвайте стокооборот
- Питайте, изслушвайте, предлагайте
- Улеснете купуването
- Осъществявайте продажбата

ПЕЧАЛБА

Как да увелича печалбите?

- Водете си ежедневно сметки
- Плащайте си заплата
- Стремете се да имате ежедневна печалба
- Купувайте евтино, продавайте на печеливша цена
- Не крадете от бизнеса си
- Използвайте продуктивни активи

ЦЪРКВАТА НА
ИСУС ХРИСТОС
НА СВЕТИИТЕ
ОТ ПОСЛЕДНИТЕ ДНИ

Услуги за развиване на
самостоятелност
КРЕДИТЕН ФОНД ЗА ОБРАЗОВАНИЕ

