



**Pokrenuti i razviti
svoje poslovanje**

SAMODOSTATNOST



UVOD

MOŽE LI MI OVA SKUPINA POMOĆI PRI POKRETANJU I U RAZVOJU VLASTITOG POSLA?

Nije lako pokrenuti ili razvijati posao, no vaša skupina za samodostatnost pomoći će vam naučiti kako donositi mudre poslovne odluke. Na sastancima skupine obvezat ćete se na vršenje određenih aktivnosti. Skupina će vam dati nove ideje i poticati vas. Cilj ove skupine nije samo pomoći vam s vašim poslovanjem, već i pomoći vam djelovati u većoj poslušnosti i vjeri u Gospodina te primiti njegove obećane blagoslove vremenite i duhovne samodostatnosti.

ŠTO JE SKUPINA ZA SAMODOSTATNOST?

Skupina za samodostatnost drugačija je od većine crkvenih predavanja, lekcija i radionica. Ne postoje učitelji, vođe ili treneri. Članovi skupine zajedno uče, podržavaju se i potiču jedni druge. Smatramo jedni druge odgovornima za svoje obveze i savjetujemo se zajedno da bismo riješili probleme.

ŠTO ČLANOVI SKUPINE ČINE?

Članovi skupine se na sastancima obvezuju djelovati. Ne samo da *učimo* već i *činimo* ono što nas čini samodostatnima. Obvezujemo se, pomažemo si međusobno održati obveze i izvješćujemo o svojem napretku. Budući da skupina radi kao vijeće, važno je redovito i na vrijeme prisustvovati sastancima. Uvijek donesite svoju radnu knjigu i priručnike *Moj temelj: načela, vještine i navike* i *Moj put do samodostatnosti*. Svaki će sastanak skupine trajati oko dva sata. Djelovanje prema našim obvezama trajat će oko jedan do dva sata dnevno.

ŠTO VODITELJ ČINI?

Voditelji nisu stručnjaci za posao ili podučavanje. Oni ne vode ili podučavaju skupinu. Jednostavno pomažu skupini da slijedi materijale točno kako su napisani. Stručnjak za samodostatnost obično vodi sastanke skupine; međutim, ako je potrebno, članovi skupine mogu biti zaduženi da vode sami nakon nekoliko tjedana. Da biste saznali više, pogledajte *Vodič za vođe* i video zapise na srs.lds.org.

POTVRDA O ZAVRŠETKU

Članovi skupine koji su prisutni na sastancima i obdržavaju obveze kvalificirat će se za dobivanje dvije potvrde Poslovnog fakulteta SPD-a: svjedodžbu iz poduzetništva (vidi stranicu 197–198 za uvjete) i potvrdu o samodostatnosti (vidi stranicu 29 u priručniku *Moj temelj*).



»Ne postoji problem u obitelji, odjelu ili okolu koji ne može biti riješen ako potražimo rješenja na Gospodinov način savjetujući jedni druge – doista savjetujući.«

M. RUSSELL BALLARD,
Counseling with Our Councils, rev. izd. (2012.), 4

SADRŽAJ

1. Kako mogu pokrenuti ili poboljšati vlastiti posao?.....	1
2. Što ljudi žele kupovati?.....	15
3. Kako kupujem svoj proizvod i postavljam prodajne cijene?.....	31
4. Kako znam donosi li moj posao dobit?	45
5. Kako mogu razdvojiti novac stečen poslovanjem od obiteljskog novca?	63
6. Kako napreduje moj posao?.....	81
7. Kako mogu razviti vlastiti posao?	91
8. Koliko mogu uložiti u razvoj vlastitog posla?	105
9. Kako ću znati trebam li uzeti zajam za razvoj posla?	125
10. Kako ću privući više kupaca i zaključiti prodaju?	145
11. Kako ću povećati svoju dobit?.....	165
12. Kako mogu nastaviti poboljšavati svoj posao?.....	181
Potvrda o završetku	198
Karta poslovnog uspjeha	199

Izdaje Crkva Isusa Krista svetaca posljednjih dana
Salt Lake City, Utah

© 2014. Intellectual Reserve, Inc.
Sva prava pridržana.

Pravo engleskog izdanja odobreno: 8/14
Pravo prevođenja odobreno: 8/14

Naslov izvornika: *Starting and Growing My Business*
Croatian
12376 119



1

*Kako mogu pokrenuti
ili poboljšati
vlastiti posao?*

**Pokrenuti i razviti
svoje poslovanje**

ZA VODITELJE

Na dan sastanka:

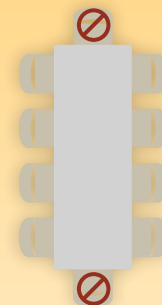
- Pošaljite SMS članovima skupine ili ih nazovite ako imate njihove podatke za kontakt. Upitajte ih dolaze li na sastanak. Pozovite ih da stignu 10 minuta ranije kako bi se potpisali u evidenciju.
- Pripremite materijale za sastanak:
 - Donesite svakom članu skupine primjerak ove radne knjige i knjižice *Moj Temelj: načela, vještine, navike*.
 - Donesite dodatnih pet primjeraka priručnika *Moj put do samodostatnosti* u slučaju da članovi skupine još nisu dobili svoj primjerak.
 - Ukoliko je moguće, pripremite se prikazati video.
 - Nemate knjige ili videozapise? Možete ih nabaviti preko interneta na srs.lds.org.

Trideset minuta prije sastanka:

- Postavite stolce oko stola kako bi svi mogli biti blizu.
 - Voditelj ne stoji i ne sjedi na čelu stola tijekom sastanka. Voditelj ne smije biti u središtu pažnje nego pomoći članovima skupine da se usredotoče jedni na druge.

Deset minuta prije sastanka:

- Srdačno pozdravite članove skupine kada dođu. Naučite njihova imena.
- Razdijelite komad papira i zamolite članove skupine da zapišu svoje puno ime i prezime, odjel ili ogranak te datum rođenja (datum i mjesec, *ne godinu*).
 - Nakon sastanka, posjetite stranicu srs.lds.org/report i slijedite upute za prijavu svih članova skupine.
 - Nakon prvog sastanka napravite popis podataka i podijelite ga sa skupinom.
- Zadužite mjeritelja vremena radi održavanja skupine unutar rasporeda. Zamolite ga da namjesti brojilo kako je navedeno u knjizi.
 - Na primjer, vidjet ćete upute koje navode: »Vrijeme: Namjestite mjerilo na 60 minuta za odsjek Učiti«. Mjeritelj vremena namjestit će vrijeme na telefonu, satu ili drugom dostupnom brojilu i reći će skupini kad je vrijeme isteklo. Skupina zatim može odlučiti hoće li započeti sa sljedećim odsjekom ili nastaviti svoju raspravu još nekoliko minuta.



U trenutku početka:

- Recite: »Dobro došli u ovu skupinu za samodostatnost.«
- Zamolite ljude da ugase telefone i druge uređaje.
- Kažite sljedeće:
 - »Ovo je skupina za samodostatnost nazvana 'Započeti i proširiti svoj posao'. Jeste li svi ovdje kako biste započeli ili proširili posao?
 - Trajni obrazovni fond ne daje poslovne zajmove. No do kraja ovih sastanaka bit ćete bolje pripremljeni donositi odluke o zajmovima od mjesnih zajmodavaca.
 - Sastat ćemo se 12 puta. Svaki će sastanak trajati oko dva sata. Također, svakog dana ćemo provesti jedan ili dva sata na obdržavanje naših obveza koje će nam pomoći u našem poslu. Hoćete li se obvezati na ovo vrijeme?«
- Održite uvodnu molitvu (i crkvenu pjesmu, ako želite).
- Kažite sljedeće:
 - »Svaki puta kad se sastanemo započet ćemo temu iz knjižice koja se zove *Moj temelj: načela, vještine, navike*. Ova nam knjižica pomaže učiti i živjeti načela, vještine i navike koje vode do duhovne i vremenite samodostatnosti.«
 - Duh Sveti dat će vam ideje tijekom tjedna. Zapišite svoje ideje i ostvarite ih. Kako ih ostvarujete, Gospodin će vas blagosloviti i učiniti svoja čudesa s vašim poslom.«
- **Namjestite brojilo na 20 minuta za *Moj temelj*.**
- Pročitajte uvodno pismo Prvog predsjedništva na stranici 2 knjižice *Moj temelj*. Zatim dovršite načelo 1 u toj knjižici i vratite se u ovu radnu knjigu.





UČITI

DIO SMO GOSPODNJEG SPREMIŠTA

Vrijeme: Namjestite brojilo na 60 minuta za odsjek Učiti.

Vježba: Napravite skupine od po tri osobe. Pomaknite stolce i okrenite se jedni prema drugima.

1. Jedan od vas treba drugima reći o postignuću. Možete reći: »Dobio sam nagradu 'najbolje usluge' na poslu« ili »Služio sam misiju« (ili drugi poziv Crkve) ili »Ja sam majka«.
2. Sada, neka vam druge dvije osobe što je brže moguće kažu koje su vještine ili sposobnosti bile potrebne za ostvarivanje te sposobnosti. Trebaju uzeti jednu minutu. Ako ste rekli: »Služio sam misiju«, drugi bi mogli brzo reći: »Onda ste hrabar i dobar učenik, marljivi radnik, vođa, društveni radnik, osoba koja postavlja ciljeve, dobar s ljudima, učitelj, dobar planer i sposobni činiti ono što je teško«.
3. Ponovite ovo za svaku osobu.

Raspravite: Kako ste se osjećali dok su drugi govorili o vašim talentima i vještinama?

Pročitajte: Sve vještine i sposobnosti koje imamo dio su Gospodnjeg spremišta.

Raspravite: Pročitajte Sveta pisma s desne strane. Može li naša skupina raditi zajedno i »tražiti dobrobit« za svakog člana skupine?

Vježbajte: Izvršimo našu prvu radnju kao skupina. Odvojimo pet minuta i odlučimo kako će se zvati naša skupina.

Zapišite ispod naziv skupine:

»A to sve na dobrobit crkve Boga živoga da svatko može usavršavati talent svoj, da svatko stekne još talenata, da, čak i stotruko, da se pohrane u spremište Gospodnje te postanu zajedničko vlasništvo cijele crkve – da svatko nastoji oko dobrobiti bližnjega svoja, a sve čini s okom uprtim jedino na slavu Božju.«

NAUK I SAVEZI 82:18–19

ŠTO ĆEMO RADITI U OVOJ SKUPINI?

- Pročitajte:** Radit ćemo zajedno kao skupina kako bismo jedni drugima pomogli započeti ili proširiti svoj posao. Imamo i veći cilj – postati samodostatni kako bismo bolje služili drugima. Kad se možemo brinuti za sebe, možemo bolje pomoći drugima.
- Pogledajte:** Pogledajte priču o uspjehu »Samuel: Computer Repair«. (Ako nemate pristup videozapisu, samo nastavite čitati.)
- Vježbajte** Tijekom sljedećih 12 tjedana odgovorit ćete na sljedeća poslovna pitanja. Zajedno pročitajte poslovna pitanja koja će biti odgovorena u ovoj skupini za samodostatnost.

TJE-DAN	KAKO ZAPOČETI POSAO	TJE-DAN	KAKO PROŠIRITI POSAO
1	Kako mogu pokrenuti ili poboljšati vlastiti posao?	7	Kako mogu razviti vlastiti posao?
2	Što ljudi žele kupovati?	8	Koliko mogu uložiti u razvoj vlastitog posla?
3	Kako kupujem svoj proizvod i postavljam prodajne cijene?	9	Kako ću znati trebam li uzeti zajam za razvoj posla?
4	Kako znam donosi li moj posao zaradu?	10	Kako ću privući više kupaca i zaključiti prodaju?
5	Kako mogu razdvojiti novac stečen poslovanjem od obiteljskog novca?	11	Kako ću povećati svoju zaradu?
6	Kako napreduje moj posao?	12	Kako mogu nastaviti poboljšavati svoj posao?

Pročitajte: Svakog tjedna obdržavat ćemo obveze, djelovati, na vrijeme nazočiti sastancima i podnositi izvješće skupini. Dok radimo u skupini, zajedno ćemo uspjeti! Ovdje su pitanje i aktivnost za ovaj tjedan.

Pročitajte: PITANJE TJEDNA – Na što trebam usredotočiti svoja nastojanja da bih započeo ili proširio svoj posao?

AKTIVNOST TJEDNA – Svakodnevno koristite kartu poslovnog uspjeha kako biste naučili na što usredotočiti svoja nastojanja da biste započeli i proširili svoj posao.

Ostatak sastanka pomoći će nam odgovoriti na ovo pitanje i izvršiti ovu aktivnost.

KAKO MOGU MUDRO UPRAVLJATI SVOJIM FINANCIJAMA?

Pročitajte: Biti samodostatan uključuje trošiti manje nego što zarađujemo i imati ušteđenog novca. Ušteđevina nam može pomoći pri nepredviđenim troškovima ili pomoći osigurati sredstva za nas i naše obitelji kad su prihodi manji od očekivanih. Kao dio ove skupine, obvezujemo se štedjeti svaki tjedan, makar novčić ili dva.

Raspravite: U nekim je područjima dobra ideja štedjeti novac u banci. U drugim područjima, poput zemalja u kojima vlada visoka inflacija ili gdje banke nisu stabilne, to nije dobra ideja. Vladaju li kod vas dobri uvjeti za štednju u banci? Koje banke nude najbolje kamate za štednju?

Pročitajte: Drugi dio naše samodostatnosti jest osloboditi se osobnog duga. Osobni zajmovi često troše više nego što možemo platiti. Proroci su nas savjetovali da izbjegnemo osobni dug i dok postajemo samodostatni smanjit ćemo i ukloniti osobni dug. Ipak, u nekim slučajevima, poslovni dug može biti mudra odluka. Kao dio ove skupine, naučit ćemo kako znati kad nam zajam može pomoći proširiti naš posao.

Hitni medicinski slučajevi često uzrokuju znatne financijske troškove. Osiguranje i zdravstveno osiguranje često mogu pomoći spriječiti takve troškove. Prijava za zdravstveno osiguranje može biti važan dio na našem putu do samodostatnosti.

Raspravite: Neki oblici osiguranja (poput zdravstvenog i životnog osiguranja) dostupniji su i korisniji od drugih oblika osiguranja. Neki osiguratelji su dobri, a neki su nepošteni. Koje su najbolje mogućnosti osiguranja u vašem području?

KAKO ĆU POSTATI USPJEŠNI VLASNIK POSLA?

Vježbajte: Karta poslovnog uspjeha navodi stvari koje čine uspješni vlasnici poslova. Pronađite partnera. Otvorite kartu poslovnog uspjeha na posljednjoj stranici ove radne knjige.

Naizmjenice pročitajte kako uspješni vlasnici poslovanja pronalaze odgovore na pitanje »Što ljudi žele kupiti?«

Raspravite: Kako nam karta uspjeha u poslovanju može pomoći da postanemo uspješni vlasnici poslovanja?

Pročitajte: U ovoj radnoj knjizi, kad vidimo ovaj simbol, znamo da se ovo načelo nalazi na karti poslovnog uspjeha.

Karta poslovnog uspjeha ne služi samo za naše sastanke. Koristimo ju redovito tijekom tjedna. Kad god se suočavamo s problemom ili mogućnošću, pogledamo na našu kartu poslovnog uspjeha da bismo vidjeli što bi učinili uspješni vlasnici poslova.

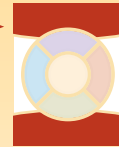


KAKO ĆU POBOLJŠATI SVOJ POSAO?

Pročitajte: Uspješni vlasnici poslova mogu jasno opisati svoj posao. To im pomaže usredotočiti se na ono što donosi i ono što ne donosi novac. Također im pomaže dobiti pomoć od drugih, poput drugih vlasnika poslovanja i zajmodavaca. Uspješni vlasnici poslovanja prate napredak svog posla.

Ovaj tjedan nabavite praznu bilježnicu za svoj posao. Koristit ćete tu bilježnicu za bilježenje vaših misli i ideja za posao i za praćenje evidencije vaših poslovnih transakcija. Koristit ćemo naše bilježnice na sastancima i tijekom tjedna.

Ovaj simbol u radnoj knjizi podsjeća nas da zapisujemo u našu poslovnu bilježnicu.



KAKO PROMATRAM POSAO I MISLIM NA POSLOVNI USPJEH?

- Pročitajte:** Kao dio ovojedne obveze djelovanja naučit ćemo koristiti kartu uspjeha u poslu kako bismo promatrali posao i vidjeli slijedi li načela za uspjeh.
- Vježbajte:** Sastavite skupine od po troje. Pomaknite stolce da biste se okrenuli jedni prema drugima. Koristeći kartu uspjeha u poslovanju slijedite ove upute:
1. Pronađite mjesni posao o kojem svi nešto znate. Neka zatim jedna osoba postavi pitanje iz karte. Na primjer, »U prodavaonici namještaja, čini li se da vlasnik zna što ljudi žele kupiti?« Ili, »Čini li se da on zna kako prodati?«
 2. Neka drugi uzmu minutu ili dvije da bi odgovorili na pitanje temeljem svog znanja o poslu i načela iz karte. Na primjer, »Da, vlasnik zna što ljudi cijene.« Ili, »Ne, vlasnik ne zna kako dobro zaključiti prodaju.«
 3. Ponovite ovo tri ili četiri puta.
 4. Sad razgovarajte o vlastitom poslu. Činite li stvari koje čine uspješni vlasnici poslova?
- Vježbajte:** S partnerom otvorite 13–14 stranicu. Pročitajte i raspravite kako ćete promatrati posao ovaj tjedan.

ZAŠTO GOSPODIN ŽELI DA BUDEMO SAMODOSTATNI?

- Raspravite:** Zašto Gospodin želi da budemo samodostatni?
- Pročitajte:** Pročitajte navod s desne strane.
- Raspravite:** Kako mogu naša nastojanja da započnemo ili proširimo posao služiti »svetoj svrsi«, kako je rekao starješina Christofferson?
- Pročitajte:** Gospodin ima moć pomoći nam da postanemo samodostatni. Rekao je: »Jer, gle, ja sam Bog, i Bog sam čudesa« (2. Nefi 27:23). Dok određujemo ili posvećujemo naša nastojanja u poslu svetoj svrsi da postanemo samodostatni, Gospodin će nas voditi kroz inspiraciju. Dok iskazujemo svoju vjeru slušanjem i pokoravanjem poticajima, Gospodin će učiniti svoja čudesa i izvući više iz naših napora nego što bismo mi sami ikada uspjeli.

»Posvetiti znači odijeliti ili odrediti nešto kao sveto, posvećeno svetim svrhama.«

D. TODD CHRISTOFFERSON,
»Reflections on a Consecrated Life«, Ensign ili Liahona, studeni 2010., 16.



PROMISLITI

ŠTO TREBAM UČINITI KAKO BIH SE POBOLJŠAO/LA?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 10 minuta za odsjek Promisliti.

Vježbajte: Pročitajte zapis iz Svetih pisama zdesna ili se sjetite nekog drugog zapisa iz Svetih pisama. U tišini promislite o tome što učite. Napišite svoje dojmove niže ili u svoju poslovnu bilježnicu.

Vježbajte: Što biste mogli učiniti da započnete ili razvijete svoj posao ovaj tjedan?

Učinite tu ideju svojim »tjednim poslovnim ciljem«. Ovo je obveza koju stvarate.

Dodajte svoj tjedni poslovni cilj svojim obvezama na sljedećoj stranici.

Raspravite: Bi li itko htio iznijeti svoj tjedni poslovni cilj ili druge dojmove?

»Da, Gospod je kadar sve učiniti po volji svojoj za sinove ljudske ako oni žive po vjeri u nj.«

1. NEFI 7:12



OBVEZATI SE

KAKO ĆU OSTVARITI SVAKODNEVNI NAPREDAK?

- Vrijeme:** Namjestite brojilo na 10 minuta za odsjek **Obvezati se**.
- Pročitajte:** Svakog tjedna odabiremo »suradnika za djelovanje«. To je član skupine koji će nam pomoći održati naše obveze. Suradnici za djelovanje trebali bi se međusobno kontaktirati tijekom tjedna i izvještavati o napretku. Općenito, suradnici za djelovanje su istog spola i nisu članovi obitelji.
- Vježbajte:** Odaberite svojeg suradnika za djelovanje. Odlučite kada i kako ćete se međusobno kontaktirati.

Ime suradnika za djelovanje

Podaci za kontakt

Svojem suradniku za djelovanje naglas pročitajte svaku obvezu. Obecajte da ćete održavati svoje obveze! Potpišite se ispod.

MOJE OBVEZE

Ispunit ću svaku dnevnu aktivnost karte uspjeha u poslovanju (*vidi stranicu 13 i 14*).

Nabavit ću poslovnu bilježnicu i donijeti je na sljedeći sastanak.

Ostvarit ću tjedni poslovni cilj: _____

Vježbat ću današnje načelo iz priručnika *Moj temelj* i podučiti svoju obitelj tom načelu.

Dodat ću svojoj ušteđevini – makar novčić ili dva.

Podnijet ću izvještaj svojem suradniku za djelovanje.

Moj potpis

Potpis radnog partnera

KAKO ĆU IZVJEŠČIVATI O SVOJEM O NAPRETKU?

Pogledajte: »Action and Commitment« (Nema videozapisa? Pročitajte stranicu 12.)

Vježbajte: Prije sljedećeg sastanka iskoristite ovu tablicu obveza kako biste zabilježili napredak. U kućice ispod zapišite »Da«, »Ne« ili koliko ste puta izvršili obvezu.

Izvršio/la sam dnevne aktivnosti karte uspjeha u poslovanju (napisati broj dana)	Donio/la sam poslovnu bilježnicu (Da/Ne)	Postigao/la sam tjedni poslovni cilj (Da/Ne)	Vježbao/la sam načelo iz priručnika Temelji podučavao/la sam obitelj tom načelu (Da/Ne)	Nadodao/la sam u štednju (Da/Ne)	Izvijestio/la sam suradnika za djelovanje (Da/Ne)

Pročitajte: Također, upamtite pratiti svoje osobne troškove na poleđini priručnika *Moj put do samodostatnosti*.

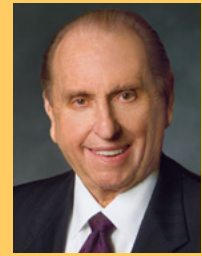
Pročitajte: Na našem sljedećem sastanku skupine, voditelj će na ploču nacrtati tablicu obveza (poput ove iznad). Doći ćemo 10 minuta prije sastanka i zapisati svoj napredak u tablicu.

Odaberite nekoga da vodi temu *Moj temelj* sljedećeg tjedna. Zamolite nju ili njega da pročita unutarnju stranu naslovnice ove radne knjige kako bi naučio/la što voditelji rade. On ili ona treba voditi na isti način kao što je to učinio voditelj danas:

- Pozvati Duha; pozvati članove skupine da traže Duha.
- Vjerovati materijalima; ne dodavati; činiti upravo ono što se kaže;
- Upravlјati vremenom.
- Dodati energičnost, zabaviti se!

Vježba: Tko želi steći potvrdu iz poslovnog poduzetništva s Poslovne škole SPD-a u Salt Lake Cityju, Utah, Sjedinjene Američke Države? Otvorite stranicu 197–198 i naizmjenično pročitajte zahtjeve.

Pročitajte: Zatražite nekoga da izreče završnu molitvu.



»Kad se izvedba mjeri, izvedba se poboljšava. Kad se izvedba mjeri i izvješćuje, razina poboljšanja se ubrzava.«

THOMAS S. MONSON, u *Conference Report*, listopad 1970., 107.

Napomena za voditelja:

Upamtite napraviti preslike podataka za kontakt skupine za sljedeći sastanak.

Također sjetite se prijaviti sve članove skupine na srs.lds.org report.



Izvori

DJELOVANJE I OBVEZA

Odaberite uloge i odglumite sljedeće.

PRIPOVJEDAČ 1: Vjerujemo u obveze i njihovo održavanje. U našoj skupini za samodostatnost sve što radimo je izgrađeno oko obveza i izvještavanja.

PRIPOVJEDAČ 2: Na kraju sastanka skupine pregledavamo svoje radnje tog tjedna i dodajemo svoj potpis kako bismo pokazali svoju predanost. Također, odabiremo svojeg suradnika za djelovanje za taj tjedan. Suradnik za djelovanje potpisuje našu radnu knjigu kako bi zajamčio podršku. I svakog dana tijekom tjedna kontaktiramo svojeg suradnika za djelovanje kako bismo izvijestili o svojim radnjama i dobili pomoć kada je to potrebno.

PRIPOVJEDAČ 3: Tijekom tjedna u radnoj knjizi označavamo svoj napredak i koristimo osigurane alate, poput radnih listova ili drugih obrazaca. A ako trebamo dodatnu pomoć, možemo pozvati našu obitelj, prijatelje ili voditelja.

PRIPOVJEDAČ 4: Na početku našeg narednog sastanka vraćamo se i izvještavamo o našim obvezama. To bi trebalo biti ugodno, snažno iskustvo za svakoga.

Razmislite kako je ovim ljudima pomoglo donošenje obveza i izvještavanje o njima.

1. ČLAN SKUPINE: Prvi put kada sam izvijestio o svojim obvezama, pomislio sam: »Ovo je čudno«. Zašto bi članovi moje skupine marili za ono što sam učinio? No, onda sam otkrio da im je stalo. I to mi je pomoglo.

2. ČLAN SKUPINE: Shvatio sam da ne želim iznevjeriti svoju skupinu. Stoga sam stvarno naporno radio na održavanju svojih obveza. Nisam siguran bih li ostvario napredak na bilo koji drugi način. Izvještavanje svakog tjedna doista mi je pomoglo s mojim prioritetima.

3. ČLAN SKUPINE: Kada sam razmišljao o svojem putu do samodostatnosti, bio sam uplašen jer je to bilo velika stvar. No sastanci skupine pomogli su mi rasporediti to na manje korake. Svoju sam skupinu izvješćivao o svakom koraku. Onda sam ostvario pravi napredak. Mislim da je ovaj uspjeh proizašao kao rezultat novih navika.

Natrag na stranicu 11

KAKO KORISTIM KARTU POSLOVNOG USPJEHA?

Svaki dan ovaj tjedan promatrajte, razmišljajte i promišljajte o načelima poslovnog uspjeha. Posjećujte poslove na jedan do dva sata svakog dana kako biste ih promatrali. Uzmite sa sobom bilježnicu i ovu radnu knjigu kad posjećujete mjesne poslove kako biste mogli iskoristiti sljedeća pitanja i kartu poslovnog (na posljednjoj stranici ove radne knjige).

DNEVNE AKTIVNOSTI:

1. dan

Kupci

Promatrajte što, kada i koliko kupci kupuju. Razmotrite načela kupaca prikazana na karti. Ovdje zapišite svoja razmišljanja:

.....

.....

.....

2. dan

Prodaja

Kako prodavaonice prodaju svoje proizvode i usluge? Kako se mogu poboljšati? Razmotrite načela prodaje prikazana na karti. Ovdje zapišite svoja razmišljanja:

.....

.....

.....

3. dan

Troškovi:

Razmislite o troškovima koje poslovi imaju. Kako smanjuju troškove? Razmotrite načela troškova prikazana na karti. Ovdje zapišite svoja razmišljanja:

.....

.....

.....

4. dan

Dobit

Jesu li poslovi vodili evidenciju o svojoj dobiti ili o troškovima? Da je to vaš posao, kako biste vodili evidenciju o svom novcu? Razmotrite načela dobiti prikazana na karti. Ovdje zapišite svoja razmišljanja:

.....

.....

.....

1. Kako mogu pokrenuti ili poboljšati vlastiti posao?

Sljedeća dva dana promislite i molite se za sigurnost da Gospodin blagoslivlja vaš trud za služenje svetoj svrsi u svom vlastitom poslu. Zabilježite dojmove koje primete svakog dana dok razmišljate o svakom dijelu Karte poslovnog uspjeha.

DNEVNE AKTIVNOSTI:

5. dan

Kupci

.....

.....

.....

Prodaja

.....

.....

.....

6. dan

Dobit

.....

.....

.....

Troškovi

.....

.....

.....

Natrag na stranicu 8



2

Što ljudi žele kupovati?

Pokrenuti i razviti svoje poslovanje

ZA VODITELJE

Na dan sastanka:

- Pišite ili nazovite sve članove skupine. Pozovite ih da stignu 10 minuta ranije kako bi izvijestili o svojim obvezama.
- Pripremite materijale za sastanak. Nemate knjige ili videozapise? Možete ih nabaviti preko interneta na srs.lds.org.

Trideset minuta prije sastanka:

- Postavite stolce oko stola kako bi svi mogli biti blizu.
- Nacrtajte ovu tablicu obveza na ploču s imenima ljudi iz vaše skupine (vidi primjer ispod).

NOVO!

Ime člana skupine	Izvršio/la sam dnevne aktivnosti karte uspjeha u poslovanju (napisati broj dana)	Donio/la sam poslovnu bilježnicu (Da/Ne)	Postigao/la sam tjedni poslovni cilj (Da/Ne)	Vježbao/la sam načelo iz priručnika Temelj i podučavao/la sam obitelj tom načelu (Da/Ne)	Nadodao/la sam u štednju (Da/Ne)	Izvijestio/la sam suradnika za djelovanje (Da/Ne)
Gloria	6	D	D	D	D	D

Deset minuta prije sastanka:

- Srdačno pozdravite ljude kada dođu.
- Kad članovi skupine dođu, zatražite od njih da popune grafikon obveza na ploči. Također, podsjetite ih da otvore stranicu 197 i obnove svoj napredak prema potvrdi.
- Zadužite mjeriteljja vremena.

NOVO!

U trenutku početka:

- Podijelite primjerke podataka za kontakt članova skupine (s prethodnog sastanka).
- Zamolite ljude da ugase telefone i druge uređaje.
- Održite uvodnu molitvu (i crkvenu pjesmu, ako želite).
- Tiho zatražite one koji zakasne da ugase svoje telefone i ispune tablicu obveza dok ostatak skupine nastavlja raspravu.
- Namjestite brojiilo na 20 minuta za priručnik *Moj temelj*.
- Dovišite načelo 2 u priručniku *Moj temelj*. Zatim se vratite ovoj radnoj knjizi i nastavite čitati na sljedećoj stranici.

NOVO!



IZVIJESTITI

JESAM LI OBRĐŽAVAO/LA SVOJE OBEVEZE?

- Vrijeme:** Namjestite brojilo za 20 minuta za odsjek Izvijestiti.
- Raspravite:** Pročitajte navod s desne strane. Kako se to primjenjuje na našu skupinu?
- Pročitajte:** Izvijestite o svojim obvezama. Molim one koji su obdržavali svoje obveze da ustanu. (Zaplješćite onima koji su obdržavali sve svoje obveze.)

Sada svi ustanite. Trebali bismo pokušati obdržavati sve svoje obveze. To je jedna od ključnih navika samodostatnih osoba.

Dok još stojimo, izgovorimo zajedno naše tematske izjave. Ove nas izjave podsjećaju na svrhu naše skupine.


»A namjera je moja pobrinuti se za svece svoje, jer sve je moje.«

Nauk i savezi 104:15

Zajedno radimo s vjerom u Gospodina kako bismo postali samodostatni.

- Pročitajte:** Sjednimo.

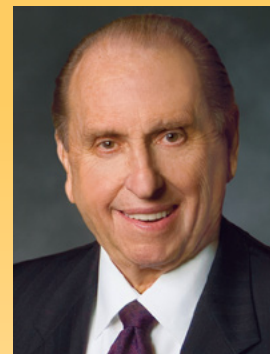
Jeste li svi donijeli svoje poslovne bilježnice? Molim one koji ih nisu donijeli da upitaju nekoga za list papira. Nakon ovog sastanka molim da nosite bilježnice na svaki sastanak.

Kad vidimo taj simbol, podsjeća nas da je važno zapisati u naše poslovne bilježnice stvari  o kojima raspravljamo. Ne trebamo ih napisati sad odmah, no tijekom sastanka ili tijekom tjedna trebamo zapisati stvari koje će nam pomoći započeti i povećati naš posao.

- Raspravite:** Savjetujmo se zajedno i pomozimo jedni drugima s našim poslovima. Ovo je najvažnija rasprava ovog sastanka!

Što ste naučili ispunjavanjem dnevnih aktivnosti na karti poslovnog uspjeha? Kako će to pomoći vašem poslu?

Što ste naučili radeći na vašem tjednom poslovnom cilju?



»Kad se izvedba mjeri, izvedba se poboljšava. Kad se izvedba mjeri i izvješćuje, razina poboljšanja se ubrzava.«

THOMAS S. MONSON,
u Conference Report,
listopad 1970., 107.



Zapišite u svoje poslovne bilježnice što ste naučili obdržavanjem svojih obveza.

2. Što ljudi žele kupovati?



UČITI

ŠTO LJUDI ŽELE KUPOVATI?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 60 minuta za odsjek Učiti.

Pročitajte: Kako ćemo odabrati poslove koji mogu biti uspješni? Ako već imate posao, kako znate je li pravi?

Ova će se lekcija usredotočiti na odsjek za kupce na karti poslovnog uspjeha.

Pogledajte: »Business on a Stick« (Nema videozapisa? Pročitajte stranicu 26.)

Raspravite: Što ste naučili iz ovog video zapisa?

Pročitajte: PITANJE TJEDNA – Što ljudi žele kupiti?

AKTIVNOST TJEDNA – Razgovarat ću s vlasnicima poslovanja i klijentima i odabrati proizvod ili uslugu koji rješavaju probleme klijenata.

Ostatak ovog sastanka, naučit ćete i vježbati vještine koje će vam pomoći odgovoriti na ovo pitanje i izvesti te postupke. Ovaj će vam videozapis pomoći započeti postavljanjem pravih pitanja.

Pogledajte: »Selecting the Right Business« (Nema videozapisa? Pročitajte stranicu 28.)

Pročitajte: Pročitajmo ovu tablicu i ispunimo vježbu na sljedećoj stranici.



ODABIR PRAVOG POSLA

1 Što ljudi žele kupovati?

KUPCI, PROIZVODI

2 Što ja mogu pružiti?

VJEŠTINE, INTERESI, ISKUSTVO

DOBRI POSLOVI ZA MENE!

3 Što omogućuje »jednostavnost ulaska«?

KONKURENCIJA, DOBAVLJAČI, KAPITAL

4 Što će povećati moju zaradu?

ODGOVARAJUĆI PRIHODI I DOBIT

KAKO MOGU ODABRATI PRAVI POSAO?

Vježbajte: Kakvu vrstu posla ste uzeli u obzir: prehrana, smještaj, zdravstvo, održavanje, graditeljstvo, proizvodnja, usluge ili nešto drugo?

Upotrijebite četiri pitanja iz tablice na prethodnoj stranici kako biste suzili svoje mogućnosti. **Promotrite primjere s desne strane.** Zapišite jednu ili dvije vrste posla koji vas zanima:

Zajedno s osobom do vas postavite posebno svako od sljedećih pitanja. Zapišite svoje odgovore:

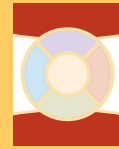
1. U svom poslu ili poslovnoj kategoriji koja vas zanima, koje ste *posebne* potrebe kupaca vidjeli? Što bi kupci kupili?

2. S kakvim biste se potrebama mogli susresti u poslu? U čemu ste dobri ili što vas zanima?

3. Koji biste određeni posao mogli jednostavno započeti ili kako biste mogli proširiti ili promijeniti trenutni posao da bude profitabilniji? Razmislite o konkurenciji, dobavljačima i potrebnom novcu.

4. Kako će vam posao omogućiti da povećate prihod i postanete više samodostatni? Gdje možete ostvariti zaradu?

Sad navedite nekoliko specifičnih poslova o kojima želite naučiti:



Uspješni vlasnici poslova razmišljaju veliko, no počinju pomalo.

Primjer:

Prehrana, prodaja

Desert ili užina

Jeftini slatkiši za popodne, predvečer

Volim pripremati hranu

Dobar sam u prodaji

Jednostavni proizvod

Niski troškovi pokretanja

Slaba konkurencija

Puno kupaca

Prenosivi slatkiši?

Sladoled? Voće?

Nešto zabavno?

KAKO MOGU UČITI OD VLASNIKA POSLOVA?

Pročitajte: Sad kad imamo neke ideje o vlastitim poslovima, napraviti ćemo istraživanje tržišta kako bismo isprobali svoje ideje i više naučili. Promatrat ćemo ljude, razgovarati s kupcima, s konkurencijom i isprobati proizvode. I pronaći ćemo stvarne potrebe i odgovore.

Pogledajte: »Talking to Business Owners« (Nema videozapisa? Nastavite čitati.)

Vježba: S osobom do vas vježbajte pitanja koja ćete ovaj tjedan postaviti vlasnicima poslova. Objasnite jedan drugome svoj posao ili vrstu posla koju želite započeti. Naizmjenice se predstavite i postavite dolje navedena pitanja. Recite jedan drugome svoje komentare i pokušajte ponovno.

UPOZNAVANJE: Zdravo, ja sam ____ (ime). A vi? Pohađam poslovni tečaj gdje pokušavamo naučiti kako uspjeti u poslu. Mogu li postaviti neka pitanja?

POTREBE KUPACA, PROIZVOD

- Što vaši kupci najviše kupuju?
- Što mislite zašto vaši kupci kupuju ono što prodajete?
- Tko su vaši konkurenti? Što čini vašu prodavaonicu boljom od drugih?

DOBAVLJAČI, DOBIT

- Gdje nabavljate svoje proizvode? Ima li drugih dobavljača?
- Mislite li da možete postići nižu cijenu ako kupujete više odjednom?
- Koja je vaša cijena? Kako ste odredili tu cijenu? Je li unosno?
- Što bi se dogodilo da podignete ili spustite svoje cijene?

PRODAJA

- Koliko otprilike možete prodati svakog dana?
- Kako pronalazite nove klijente?
- Koliko je važna vaša lokacija?
- Koji su bili neki ključevi do uspjeha? Najveći problemi?

Raspravite: Jednom kad su svi vježbali barem jednom, raspravite sa skupinom: Kad izađete i razgovarate s vlasnicima poslovanja, što ćete pitati? Zapišite ovdje što ste naučili:

Pročitajte: Svaki dan ovaj tjedan, dok razgovarate s vlasnicima poslova, zapišite u svoju poslovnu bilježnicu što ste naučili.

Pogledajte: Pogledajte kako su Joseph i John pokrenuli novi posao. Pogledajte »Joseph and John: Medical Products.« (Nema videozapisa? Preskočite na sljedeću stranicu.)

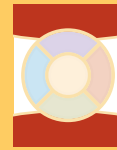


KAKO MOGU UČITI OD KUPACA?

Pročitajte: Uspješni vlasnici poslova svakodnevno uče od kupaca. Možemo puno naučiti promatranjem naših kupaca i razgovorom s njima. Oni mogu poboljšati ili uništiti naš posao. Slušajmo i učimo!

Pogledajte: »Talking to Business Owners« (Nema videozapisa? Nastavite čitati.)

Vježba: S drugim članom skupine vježbajte pitanja koja ćete postaviti kupcima ovaj tjedan. Zamislite da je druga osoba vaš kupac. Raspravite neka od dolje navedenih pitanja koja se odnose na vaš posao ili poslovnu ideju. Zapišite bilješke! Zatim zamijenite uloge. Dajte jedno drugome korisne komentare i uvježbajte bilo kakve slabosti.



Uspješni vlasnici poslova svakodnevno uče od kupaca.

UPOZNAVANJE: Zdravo, ja sam ____ (ime). A vi? Pohađam poslovni tečaj i učimo o kupcima. Mogu li postaviti nekoliko pitanja?

POTREBE KUPACA, PROIZVOD

- Što kupujete u ovoj prodavaonici?
- Da možete, što biste promijenili u vezi s ovim proizvodom? U vezi s prodavaonicom?
- Jeste li kupovali ovaj proizvod na drugim mjestima? Jesu li ta mjesta bila bolja ili lošija? Zašto?

PRODAJA, DOBIT

- Što volite kada kupujete ovaj proizvod ovdje?
- Što bi vas potaknulo da kupite više?
- Odgovara li vam cijena? Biste li kupili više po nižoj cijeni?
- Biste li kupili i kada bi povišili cijenu?
- Je li važna lokacija?

ZAPAŽANJA (Nemojte postavljati sljedeća pitanja, promatrajte kupce kako biste dobili odgovor.)

- Jesu li uglavnom muškarci ili žene ili mješovito?
- Jesu li mlađi ili stariji?
- Čini li se da imaju više ili manje novca?
- U koje doba dana kupuju?
- Koliko kupuju?

Pročitajte: Svaki dan ovaj tjedan, dok razgovarate s kupcima, zapišite u vašu poslovnu bilježnicu što ste naučili.

Raspravite: Što ćete pitati kupce ovaj tjedan? Zapišite svoja razmišljanja ovdje ili u svoju poslovnu bilježnicu:



KAKO KORISTIM ISTRAŽIVANJE TRŽIŠTA?

Pročitajte: Jednom kad istražimo tržište trebat ćemo ocijeniti što smo naučili. Vježbajmo proces ocjenjivanja.

Vježbajte: Odaberite drugog člana skupine da radi s vama. Ukratko pogledajte zaradu, konkurenciju i dobavljače sljedeća dva posla.

ŠTAND S VOĆEM		VREDNOVANJE	
Prodanih komada (dnevni prosjek)	200	Jedinice / Mjesec	5000
Prodajna cijena	5 po komadu (prosjek)	Prodaja / Mjesec	25000
Trošak kupovine	4 po komadu (prosjek)	Troškovi / Mjesec	(20200)
Konkurencija	6 štandova s voćem	ZARADA	4800
Dobavljači	2 dobavljača, udaljena		

ODJEĆA ZA DJECU		VREDNOVANJE	
Prodanih primjeraka (dnevni prosjek)	20	Jedinice / Mjesec	500
Prodajna cijena	100 po primjerku (prosjek)	Prodaja / Mjesec	50000
Trošak kupovine	80 po primjerku (prosjek)	Troškovi / Mjesec	(40000)
Konkurencija	Nema u blizini	ZARADA	10000
Dobavljači	3 dobavljača, u blizini		

Raspravite: Koji biste posao odabrali? Zašto?

Iz onoga što ste raspravili danas, koja biste još pitanja postavili o ovim poslovima ili kupcima?

Pročitajte: Tijekom ovog tjedna pripremit ćemo se za odluku o našem poslu! Tijekom tjedna pogledat ćemo što smo naučili i doći na sljedeći sastanak s poslovnom idejom (bilo novi posao bilo poboljšanje posla). Ako već imamo posao, odlučit ćemo je li to najbolja opcija za nas.



PROMISLITI

ŠTO TREBAM UČINITI KAKO BIH SE POBOLJŠAO/LA?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 10 minuta za odsjek Promisliti.

Vježbajte: Pročitajte stih iz Svetih pisama s desne strane ili razmislite o drugom stihu. U tišini promislite o tome što učite. Napišite svoje dojmove niže ili u svoju poslovnu bilježnicu.

Koja će vam ideja najviše pomoći u poslu ovoga tjedna? Učinite tu ideju svojim tjednim poslovnim ciljem.

Dodajte svoj tjedni poslovni cilj svojim obvezama na sljedećoj stranici.

Raspravite: Bi li itko htio iznijeti svoj tjedni poslovni cilj ili druge dojmove?

»A obržavaju li sinovi ljudski zapovijedi Božje, on ih doista hrani, i jača, i proviđa putove i sredstva kojima mogu dovršiti ono što im on zapovijeda.«

1. NEFI 17:3



OBVEZATI SE

KAKO ĆU OSTVARITI SVAKODNEVNI NAPREDAK?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 10 minuta za odsjek Obvezati se.

Vježbajte: Odaberite svojeg suradnika za djelovanje. Odlučite kada i kako ćete se međusobno kontaktirati.

Ime suradnika za djelovanje

Podaci za kontakt

Svojem suradniku za djelovanje naglas pročitajte svaku obvezu. Obećajte da ćete održavati svoje obveze! Potpišite se ispod.

MOJE OBVEZE

Promatrat ću i ispitati najmanje 10 vlasnika i kupaca. (*Vidi pitanja na stranicama 29–30.*)

Odabrat ću novi posao ili odlučiti kako poboljšati svoj posao.

Ostvarit ću tjedni poslovni cilj: _____

Vježbat ću današnje načelo iz priručnika *Moj temelj* i podučiti svoju obitelj tom načelu.

Dodat ću svojoj ušteđevini – makar novčić ili dva.

Podnijet ću izvještaj svojem suradniku za djelovanje.

Moj potpis

Potpis suradnika za djelovanje

KAKO ĆU IZVJEŠĆIVATI O SVOJEM NAPRETKU?

Vježbajte: Prije sljedećeg sastanka iskoristite ovu tablicu obveza kako biste zabilježili napredak. U kućice ispod stavite »Da«, »Ne« ili broj puta koliko ste ispunili svoje obveze.

<i>Promatrao/la sam i ispitao/la najmanje 10 vlasnika i kupaca (broj)</i>	<i>Odabrao/la sam novi posao ili način poboljšanja vlastitog posla (Da/Ne)</i>	<i>Postigao/la sam tjedni poslovni cilj (Da/Ne)</i>	<i>Vježbao/la sam načelo iz priručnika Temelji podučavao/la sam obitelj tom načelu (Da/Ne)</i>	<i>Nadodao/la sam u štednju (Da/Ne)</i>	<i>Izvijestio/la sam suradnika za djelovanje (Da/Ne)</i>

Pročitajte: Također, upamtite pratiti svoje osobne troškove na poledini priručnika *Moj put do samodostatnosti*.

Pročitajte: Na našem sljedećem sastanku skupine, voditelj će na ploču nacrtati tablicu obveza (poput ove iznad). Doći ćemo 10 minuta prije sastanka i zapisati svoj napredak u tablicu.

Odaberite nekoga da vodi temu *Moj temelj* sljedećeg tjedna. Podsjetite njega ili nju da slijede materijal i ne donose dodatni materijal. (Ne znate kako voditi temu *Moj temelj*? Pročitajte stranicu 11 i unutarnju stranu naslovnice.)

Zatražite nekoga da izreče završnu molitvu.

Povratna informacija je dobrodošla

Molimo vas da nam pošaljete svoje ideje, povratne informacije, prijedloge i iskustva na srsfeedback@lds-church.org.

Izvori

POSAO NA ŠTAPIĆU

Odaberite uloge i odglumite sljedeće.

OKOLNOSTI: Troje obeshrabrenih ljudi sjedi na klupi kad dolazi četvrta osoba i sjeda pored njih.

PRIPOVJEDAČ: Što je uspješan posao? Uspješan posao sastoji se u pomaganju ljudima da riješe svoje probleme. Ono je u razumijevanju kupaca. Ako netko ima potrebu i pomognete mu riješiti ju, oni će vam PLATITI. I to je dobro! Ali kako ćete saznati što kupci žele?

ČETVRTA OSOBA: Zdravo. Pokušavam pokrenuti posao. Je li itko od vas ikada vodio posao?

DRUGI LJUDI: »Da.« »Da.« »Da.«

ČETVRTA OSOBA: Oh, to je odlično. Kakvi su bili?

PRVA OSOBA: Pa, vidite, ja jednostavno volim šišmiše pa ih prodajem na štapiću. To je nešto poput kućnog ljubimca, znate. Morate ih voljeti. Hranite ih muhama.

ČETVRTA OSOBA: Zbilja?

PRVA OSOBA: Da.

ČETVRTA OSOBA: Kako ide?

PRVA OSOBA: Pa, ne baš dobro. Čini se da ljudi ne razumiju. A i grizu ponekad.

ČETVRTA OSOBA: Dobro, a ti?

DRUGA OSOBA: Jako sam dobar u kuhanju.

ČETVRTA OSOBA: Kuhanju?

DRUGA OSOBA: Tako je. Našao sam recept za maslac na štapiću.

ČETVRTA OSOBA: Na štapiću?

DRUGA OSOBA: Da. Zamotan hladan u tortilji. Jako sam dobar u tome.

ČETVRTA OSOBA: Kako ti to ide?

DRUGA OSOBA: Prodao sam nekoliko... pa, jedan.

ČETVRTA OSOBA: A ti?

TREĆA OSOBA: Pa promatrao sam ljude na ulici u različito doba dana. I postavljao sam im pitanja. I promatrao sam što kupuju i kad i za koliko. I razgovarao sam s ljudima koji su prodavali stvari o tome što ide i što ne ide. Zanimao me posao s hranom jer je to jednostavno, a ja volim hranu i volim ljude.

ČETVRTA OSOBA: Zbilja? Činio si sve to?

TREĆA OSOBA: Da, nekoliko dana. Bilo je uistinu zanimljivo.

ČETVRTA OSOBA: Kladim se da jest! Što si doznao?

Nastavak na idućoj stranici

TREĆA OSOBA: Pa, iznenadio sam se. Doznao sam da poslijepodne i predvečer ljudi žele nešto slatko, prikladno i zabavno, a da nije skupo – slatkiš koji će ih podignuti ili koji će podijeliti s prijateljem ili obitelji. Stoga sam isprobao nekoliko stvari i razgovarao s još ljudi.

ČETVRTA OSOBA: I jesi li pronašao odgovor?

TREĆA OSOBA: Da. Doznao sam da ako staviš bananu na štapić i omotaš ju s malo prave vrste čokolade i posipaš ih mrvicama, ljudi to jako vole – osobito ako si na pravom mjestu u pravo vrijeme.

ČETVRTA OSOBA: Zbilja?

TREĆA OSOBA: Da, moj prijatelj i ja prodali smo 400 u prvih nekoliko dana i zaradili puno novca. Zbilja je zadovoljilo potrebe: bilo je jednostavno i profitabilno.

ČETVRTA OSOBA: Ajme! Onda, što dalje?

TREĆA OSOBA: Počinjem odustajati.

ČETVRTA OSOBA: Odustajati?

TREĆA OSOBA: Da, previše je to posla tijekom vrućih dana.

ČETVRTA OSOBA: Hmm. Imaš li što protiv da na neki način preuzmem tvoju ideju?

TREĆA OSOBA: Ne. Tvoja je. Izvoli.

PRIPOVJEDAČ: Promatrajte. Postavljajte pitanja.

Upoznajte kupce.

Naporno radite, zaradite novac.

Uživajte u bananama!

Natrag na stranicu 18

ODABIR PRAVOG POSLA

Naizmjenice pročitajte sljedeće odlomke.

Kako ćete odabrati pravi posao za sebe? Ili ako imate posao, kako znate da je to onaj pravi? Evo četiri ključna pitanja koja će vam pomoći pri donošenju prave odluke.



(1) Što ljudi žele kupiti... (2) a ja mogu osigurati, (3) posao koji mogu započeti vrlo lako i (4) koji će povećati moje prihode i pomoći mi postati više samodostatan?

Ili drugim riječima, moram donijeti odluku na temelju (1) kupaca i proizvoda, (2) mojih vještina, interesa i iskustva, (3) okoline, uključujući konkurentnost, dobavljače i novac i (4) potencijala za prihode i dobit.

Evo primjera. Maria je provela nekoliko godina poslužujući u restoranima i hotelima. Ali njezin prihod nije bio dosljedan. I nije zarađivala dovoljno kako bi pomogla svojoj obitelji i udovoljila njihovim potrebama. Pa je uz posao konobarice odlučila započeti svoj posao. No što?

Počevši s prvim pitanjem, Maria se sjetila da je čula kako se kuhari u nekoliko restorana žale da ne mogu dobiti dovoljno

visokokvalitetnih svježih jaja. Zнала je da je to problem. Drugo, njezin je otac uzgajao kokoši pa je od njega naučila neke tajne o povećanju proizvodnje jaja. Također, znala je da treba marljivo raditi! Treće, nije znala mnogo o

konkurenciji, ali znala je da može početi s malim na otvorenom mjestu blizu svoje kuće gdje je neće puno koštati. Četvrto, znala je koliko restorani plaćaju za jaja pa je izračunala da može ostvariti dobar prihod ako uspije prodati dovoljno jaja.

Možete li vidjeti kako su joj ova četiri pitanja pomogla razmisliti o odabiru pravog posla?

Ipak, Maria je trebala više odgovora. Trebala je doznati više o svojim potencijalnim kupcima, konkurenciji, dobavljačima, cijeni i vještinama vođenja posla. Kome se mogla obratiti za pomoć? Kako je mogla poduzeti sljedeći korak u odlučivanju?

Što biste vi učinili da dobijete podatke koje trebate za donošenje dobrih odluka?

Natrag na stranicu 18

NAUČITE O SLIČNIM POSLOVIMA

Kako biste obdržavali obveze, posjetite i promatrajte poslove koji su poput onoga koji biste mogli pokrenuti (svoju konkurenciju). Što im uspijeva? Što im ne uspijeva dobro? Razgovarajte s ljudima koji vode poslove. Kako biste izbjegli osjećaj konkurentnosti, razgovarajte s ljudima izvan vašeg područja.

Upotrijebite dolje navedena pitanja. Dodajte druga pitanja. Započnite razgovor. Svakako pokažite svoju zahvalnost.

Činite to svakog dana ovaj tjedan (osim nedjelje). U bilježnicu zabilježite njihove odgovore i ono što ste doznali.

UPOZNAVANJE: Zdravo, ja sam ___ (ime). A vi? Pohađam poslovni tečaj gdje pokušavamo naučiti kako uspijevaju poslovi. Mogu li postaviti neka pitanja?

POTREBE KUPACA, PROIZVOD

- Što vaši kupci najviše kupuju?
- Što mislite zašto vaši kupci kupuju ono što prodajete?
- • Tko su vaši konkurenti? Što je jedinstveno u vezi s vašim poslom?

DOBAVLJAČI, DOBIT

- Gdje nabavljate svoje proizvode? Ima li drugih dobavljača?
- Mislite li da možete postići nižu cijenu ako kupujete više odjednom?
- Koja je vaša cijena? Kako ste odredili tu cijenu? Je li profitabilno?
- Što bi se dogodilo da podignete ili spustite svoje cijene?

PRODAJA

- Koliko otprilike možete prodati svakog dana?
- Kako pronalazite nove klijente?
- Koliko je važna vaša lokacija?
- Koji su bili neki ključevi do uspjeha? Što vam zadaje najviše problema?

DOZNAJTE NEŠTO O SLIČNIM KUPCIMA

Razgovarajte s ljudima koji su kupci u poslovima sličnima onome koji biste pokrenuli. Promatrajte ih i doznajte sve što možete.

Upotrijebite dolje navedena pitanja. Dodajte druga pitanja. Započnite raz-

govor. Svakako pokažite svoju zahvalnost.

Činite to svakog dana ovaj tjedan (osim nedjelje). U bilježnicu zabilježite njihove odgovore i stvari koje ste naučili.

UPOZNAVANJE: Zdravo, ja sam ___ (ime). A vi? Pohađam poslovni tečaj i učimo o kupcima. Mogu li postaviti nekoliko pitanja?

POTREBE KUPACA, PROIZVOD

- Što kupujete u ovoj prodavaonici?
- Da možete, što biste promijenili u vezi s ovom proizvodom? U vezi s prodavaonicom?
- Jeste li kupovali ovaj proizvod na drugim mjestima? Jesu li ta mjesta bila bolja ili lošija? Zašto?

PRODAJA, DOBIT

- Što volite kada kupujete ovaj proizvod ovdje?
- Što bi vas potaknulo da kupite više?
- Odgovara li vam cijena? Biste li kupili više po nižoj cijeni?
- Biste li kupili i kada bi povišili cijenu?
- Je li važna lokacija?

ZAPAŽANJA (Nemojte postavljati sljedeća pitanja, promatrajte kupce kako biste dobili odgovor.)

- Jesu li uglavnom muškarci ili žene ili mješovito?
- Jesu li mlađi ili stariji?
- Čini li se da imaju više ili manje novca?
- U koje doba dana kupuju?
- Koliko kupuju?



3

*Kako kupujem svoj
proizvod i postavljam
prodajne cijene?*

**Pokrenuti i razviti
svoje poslovanje**

ZA VODITELJE

Na dan sastanka:

- Pošaljite SMS ili nazovite svakog člana skupine. Pozovite ih da stignu 10 minuta ranije kako bi izvijestili o svojim obvezama.
- Pripremite materijale za sastanak.

Trideset minuta prije sastanka:

- Postavite stolce oko stola kako bi svi mogli biti blizu.
- Nacrtajte ovu tablicu obveza na ploču s imenima ljudi iz vaše skupine (vidi primjer ispod).

Ime člana skupine	Promatrao/la sam i ispitao/la najmanje 10 vlasnika i kupaca (broj)	Odabrao/la sam novi posao ili način poboljšanja vlastitog posla (Da/Ne)	Postigao/la sam tjedni poslovni cilj (Da/Ne)	Vježbao/la sam načelo iz priručnika Temelj i podučavao/la sam obitelj tom načelu (Da/Ne)	Nadodao/la sam u štednju (Da/Ne)	Izvijestio/la sam suradnika za djelovanje
Gloria	15	D	D	D	D	D

Deset minuta prije sastanka:

- Srdačno pozdravite ljude kada dođu.
- Kad članovi skupine dođu, zatražite od njih da popune tablicu obveza na ploči. Također, podsjetite ih da otvore stranicu 197 i obnove svoj napredak prema potvrđi.
- Zadužite mjeritelj vremena.

U trenutku početka:

- Zamolite ljude da ugase telefone i druge uređaje.
- Održite uvodnu molitvu (i crkvenu pjesmu, ako želite).
- Tiho zatražite one koji zakasne da ugase svoje telefone i ispune tablicu obveza dok ostatak skupine nastavlja raspravu.
- Namjestite brojilo na 20 minuta za *Moj temelj*.
- Dovišite načelo 3 u priručniku *Moj temelj*. Zatim se vratite ovoj radnoj knjizi i nastavite čitati na sljedećoj stranici.



IZVIJESTITI

JESAM LI OBDRŽAVAO/LA SVOJE OBVEZE?

Vrijeme: Namjestite brojilo za 20 minuta za odsjek Izvijestiti.

Pročitajte: Izvijestite o svojim obvezama. Molim one koji su obdržavali svoje obveze da ustanu. (Zaplješćite onima koji su obdržavali sve svoje obveze.)

Sada svi ustanite. Ponovimo zajedno naše tematske izjave:

»A namjera je moja pobrinuti se za svece svoje, jer sve je moje.«

Nauk i savezi 104:15

Zajedno radimo s vjerom u Gospodina kako bismo postali samodostatni.

Pročitajte: Sjednimo.

Raspravite: Što ste naučili dok ste promatrali i ispitivali vlasnike prodavaonica i kupce? Kako će to pomoći vašem poslu?

Ako još niste odabrali posao, koje ideje za posao imate? Ako ste odabrali posao, što ste odabrali?

Ako već imate posao, kakva ste poboljšanja odabrali?

Što ste naučili radeći na vašem tjednom poslovnom cilju?



Zapišite u svoje poslovne bilježnice što ste naučili obdržavanjem svojih obveza.

3. Kako kupujem svoj proizvod i postavljam prodajne cijene?



UČITI

BIH LI HTIO TAJ POSAO?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 60 minuta za odsjek Učiti.

Pogledajte: »A Bigger Truck?« (Nema videozapisa? Pročitajte stranicu 42.)

Pročitajte: Ako bi ova dva muškarca mogli prevesti 200 dinja u kamionu, računica bi izgledala ovako:

Prodajna cijena: 200 (200 dinja × 1)

Kupovna cijena: -200 (200 dinja × 1)

Zarada: **0**

Raspravite: Bi li veći kamion pomogao? Zašto da ili zašto ne?

Pročitajte: PITANJE TJEDNA – Kako kupujem svoj proizvod i postavljam prodajnu cijenu?

AKTIVNOST TJEDNA – Pronaći ću izvor za moj proizvod i odabrati cijenu.

Pročitajte: Tijekom ovog sastanka, naučit ćemo i uvježbati vještine koje će nam pomoći odgovoriti na ova pitanja i izvesti ove aktivnosti.

Vježbajte: Zatim, tijekom sljedećeg tjedna, naučit ćete kako razgovarati s dobavljačima da biste »kupi-li jeftino« ili kupili po niskoj cijeni. Također ćete naučiti kako postaviti cijenu kako biste »prodali skupo« – odnosno, ostvarili zaradu.

Pročitajmo odjeljak troškova i prodaje na karti poslovnog uspjeha.



KAKO MOGU OSTVARITI ZARADU?

Pročitajte: Muškarci s dinjama moraju početi zarađivati novac u njihovom poslu s dinjama.

Prodajna cijena: 200 (200 dinja × 1)

Kupovna cijena: -200 (200 dinja × 1)

Zarada: **0**

Postoje dva načina za ostvarivanje zarade.

Prodajna cijena: 200 (200 dinja × 1)

Kupovna cijena: -100 (200 dinja × **0,5**)

Zarada: **100**

Spustite kupovnu cijenu (cijenu koju plaćate dobavljaču).

Prodajna cijena: 300 (200 dinja × **1,5**)

Kupovna cijena: -200 (200 dinja × 1)

Zarada: **100**

Povećajte prodajnu cijenu (cijenu koju naplaćujete kupcima).

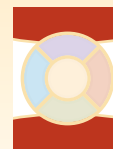
Ponekad možete učiniti oboje: kupiti jeftino i prodati skupo.

Prodajna cijena: 300 (200 dinja × **1,5**)

Kupovna cijena: -100 (200 dinja × **0,5**)

Zarada: **200**

Pročitajte: Nemamo neograničenu kontrolu nad prodajnim cijenama ili našim troškovima. Imamo djelomičnu kontrolu. Uspješni vlasnici poslova pokušavaju povećati prodajnu cijenu i smanjiti kupovnu cijenu.



Uspješni vlasnici poslovanja kupuju jeftino i prodaju skupo.

3. Kako kupujem svoj proizvod i postavljam prodajne cijene?

Raspravite: Smatrate li da prodavaonice gdje kupujete hranu, gorivo i odjeću ostvaruju zaradu?

Pročitajte: Evo još jedan razlog da kupujete jeftino i prodajete skupo. Sve prodavaonice imaju više troškova od samog troška proizvoda.

Sjetite se muškaraca s dinjama. Pretpostavimo da su naučili kako kupovati jeftino i prodavati skupo. Ipak, imaju druge troškove, poput prijevoza i plaća. Pogledajte ovo.

300	(200 dinja × 1,5)
-100	(200 dinja × 0,5)
-20	(najam kamiona)
-20	(gorivo)
-150	(plaća za dva zaposlenika)
<hr/>	
10	ZARADA

Pročitajte: Jeftinom kupnjom i skupom prodajom, muškarci su mogli pokriti troškove, isplatiti si plaće i još uvijek ostvariti malu zaradu. Ovo počinje biti pravi posao!

Raspravite: Ako ste u uslužnom sektoru što možete učiniti kako biste kontrolirali troškove i bili profitabilniji?

KAKO MOGU SMANJITI TROŠKOVE?

Pogledajte: »Don't Close Your Business« (I i II dio) (Nema videozapisa? Pročitajte stranicu 43.)

Raspravite: Što biste vi učinili? Koliko biste dobavljača imali?



KAKO TREBAM RADITI S DOBAVLJAČIMA?

Pročitajte: Ključno je za nas da razgovaramo s našim dobavljačima.

Pogledajte: »Talking to Suppliers« (Nema videozapisa? Samo nastavite čitati.)

Pročitajte: Ovaj tjedan razgovarajte s ljudima koji vas mogu opskrbljivati vašim proizvodom ili sastojcima za proizvod. Ako pružate uslugu, razgovarajte s ljudima koji će vam pomoći pružiti vašu uslugu. Zapišite što ste naučili u svoju poslovnu bilježnicu.

Vježbajte: S partnerom vježbajte pitanja koja ćete postaviti dobavljačima ovaj tjedan. Objasnite svom partneru s kojim dobavljača trebate razgovarati o vašem poslu. Naizmjenice postavljajte pitanja i dajte korisne komentare. Zapišite bilješke u svoje poslovne bilježnice. Postavite određena pitanja koja će vam pomoći poboljšati vaš posao.

UPOZNAVANJE: Zdravo, ja sam ____ (ime). A vi? Razmišljam o pokretanju posla gdje bih trebao proizvode koje vi nudite. Mogu li postaviti nekoliko pitanja?

PROIZVOD

- Koji se proizvod najviše prodaje?
- Što mislite zašto vlasnici poslova kupuju ono što nudite?
- Kako provjeravate kvalitetu? (Pokušajte provjeriti kvalitetu.)
- Koliko možete opskrbiti? Imate li ograničenja proizvodnje?

CIJENA

- Koliko naplaćujete? Nudite li kakve popuste?
- Kako ste odredili ove cijene?
- Što mislite da bi se dogodilo da promijenite cijene?

PRODAJA, KONKURENCIJA

- Pomažete li svojim kupcima prodati proizvod?
- Tko najviše kupuje vaš proizvod? Zašto su oni uspješni?
- Tko su vaši konkurenti? Što je jedinstveno u vezi s njima?

Dodajte bilo kakvo pitanje koje imate. Svakako im zahvalite i zapišite što ste naučili!

Raspravite: Jednom kad je sve uvježbano barem jedanput, zajedno raspravite: Što ćete učiniti dok razgovarate s dobavljačima ovaj tjedan? Imate li još koje pitanje za njih? Zapišite svoja razmišljanja ovdje ili u svoju poslovnu bilježnicu:

KAKO ĆU POSTAVITI CIJENU DA BIH OSTVARIO ZARADU?

- Pročitajte:** Svaki posao mora donijeti zaradu veću, nego potrošnju. Znamo kako ćemo razgovarati s dobavljačima da bismo pronašli kvalitetne proizvode po niskoj cijeni ili kupili jeftino. Kako ćemo postaviti svoje cijene ili prodati skupo? Dok odlučujemo tijekom tjedna, svatko od nas može se pitati:
- Koja je najbolja cijena koju mogu dobiti od mojih dobavljača?
 - Koje druge troškove imam? (Komunalije, zalihe, najamnina itd.)
 - Koliku plaću trebam isplatiti sebi i drugima?
 - Kako mogu dodati vrijednost i učiniti svoj proizvod drugačijim? Pouzdanost, usluga, srdačnost i kvaliteta mogu dodati vrijednost i učiniti me drugačijim.
 - Koliko naplaćuju konkurenti? Mogu li naplatiti više na temelju dodane vrijednosti?
 - Temeljem ovih čimbenika, koliku zaradu mogu ostvariti kako bi se moj posao širio i bio uspješan? Više je bolje!
- Vježbajte:** S partnerom pročitajte sljedeće i raspravite koliko bi Graceini kupci bili spremni platiti za njezinu vodu.

Grace vjeruje da njezina voda u boci ima veću vrijednost – pronašla je način da ju održava hladnom i ima odličnu lokaciju. Njezini konkurenti ne nude hladnu vodu, a nemaju ni odgovarajuću lokaciju.

Grace kupuje vodu po:	5 po boci
Njezina plaća, prijevoz i troškovi dostave:	2 po boci
Konkurenti prodaju po:	8–10 po boci
Treba ostvariti što je veću zaradu moguće:	? po boci

Recite skupini cijenu koju ste odlučili da bi Grace trebala postaviti za svoju vodu i zašto.

- Raspravite:** Kako bi Grace mogla otkriti koliko su njezini kupci voljni platiti? Kako možete kontrolirati troškove, dodati vrijednost i postaviti pravu cijenu kako bi vaša prodavaonica ostvarila zaradu?



PROMISLITI

ŠTO TREBAM UČINITI KAKO BIH SE POBOLJŠAO/LA?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 10 minuta za odsjek Promisliti.

Vježbajte: Pročitajte stih iz Svetih pisama s desne strane ili razmislite o drugom stihu. U tišini promislite o tome što učite. Napišite svoje dojmove niže ili u svoju poslovnu bilježnicu.

Koja će vam ideja najviše pomoći u poslu ovoga tjedna? Učinite tu ideju svojim tjednim poslovnim ciljem.

Dodajte svoj tjedni poslovni cilj svojim obvezama na sljedećoj stranici.

Raspravite: Bi li itko htio iznijeti svoj tjedni poslovni cilj ili druge dojmove?

»A ja, Nefi, često odlazih na goru i često se moljah Gospodu. Stoga mi Gospod pokaza velike stvari.«

1. NEFI 18:3

3. Kako kupujem svoj proizvod i postavljam prodajne cijene?



OBVEZATI SE

KAKO ĆU OSTVARITI SVAKODNEVNI NAPREDAK?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 10 minuta za odsjek Obvezati se.

Vježba: Odaberite svojeg suradnika za djelovanje. Odlučite kada i kako ćete se međusobno kontaktirati.

Ime suradnika za djelovanje

Podaci za kontakt

Svojem suradniku za djelovanje naglas pročitajte svaku obvezu. Obećajte da ćete održavati svoje obveze! Potpišite se ispod.

MOJE OBVEZE

Razgovarat ću s najmanje 4 dobavljača i pronaći izvore za svoj proizvod. (Vidi pitanja na stranici 37.)

Upišite broj dobavljača s kojima ćete razgovarati: _____

Postavit ću svoju početnu prodajnu cijenu.

Ostvarit ću tjedni poslovni cilj: _____

Vježbat ću današnje načelo iz priručnika *Moj temelj* i podučiti svoju obitelj tom načelu.

Dodat ću svojoj ušteđevini – makar novčić ili dva.

Podnijet ću izvještaj svojem suradniku za djelovanje.

Moj potpis

Potpis suradnika za djelovanje

KAKO ĆU IZVJEŠĆIVATI O SVOJEM NAPRETKU?

Vježbajte: Prije sljedećeg sastanka iskoristite ovu tablicu obveza kako biste zabilježili napredak. U kućice ispod stavite »Da«, »Ne« ili broj puta koliko ste ispunili svoje obveze.

<i>Razgovarao/ la sam s najmanje 4 dobavljača (upisati broj)</i>	<i>Postavio/ la sam svoju početnu prodajnu cijenu (Da/Ne)</i>	<i>Vježbao/la sam načelo iz priručnika Temelj i podučavao/ la sam obitelj tom načelu (Da/Ne)</i>	<i>Nadodao/la sam u štednju (Da/Ne)</i>	<i>Izvijestio/la sam suradnika za djelovanje (Da/Ne)</i>

Pročitajte: Također, upamtite pratiti svoje osobne troškove na poleđini priručnika *Moj put do samodostatnosti*.

Pročitajte: Odaberite nekoga da vodi temu iz priručnika *Moj temelj* sljedećeg tjedna. Podsjetite njega ili nju da slijedi materijal i ne donose dodatni materijal. (Ne znate kako voditi temu *Moj temelj*? Pročitajte stranicu 11 i unutarnju stranu naslovnice.)

Zatražite nekoga da izreče završnu molitvu.

Povratna informacija je dobrodošla

Molimo vas da nam pošaljete svoje ideje, povratne informacije, prijedloge i iskustva na srsfeedback@lds-church.org.

Izvori

VEĆI KAMION?

Naizmjenice pročitajte sljedeće odlomke.

Dva su muškarca ušla u poslovno-partnerski odnos. Sagradili su malo skladište iza prometne ulice. Nabavili su kamion i vozili do seljakova polja gdje su kupili pun prtljažnik dinja po jedan dolar.

Odvezli su puni kamion do svog skladišta kraj ceste, gdje su prodavali svoje dinje po jedan dolar.

Odvezli su se natrag do seljakova polja i kupili još jedan puni prtljažnik dinja po jedan dolar.

Odnijevši ih do skladišta, ponovno su ih

prodali za jedan dolar po dinji.

Dok su se vraćali do seljakova polja po još jedan puni prtljažnik, jedan je partner upitao drugoga: »Ne zarađujemo puno novca ovim poslom, zar ne?«

»Ne, ne zarađujemo«, partner je odgovorio.

*»Misliš li da trebamo veći kamion?«
(Dallin H. Oaks, »Focus and Priorities«, Ensign, svibanj 2001., 82.)*

Natrag na stranicu 34

NEMOJTE ZATVORITI SVOJ POSAO

Odaberite uloge i odglumite sljedeće.

JOSEPHINE: Što je bilo, Grace? Ne izgledaš baš sretno.

GRACE: Ne znam što da radim. Počela sam zarađivati novac i onda se ovo dogodilo.

PRISCILLA: Što se dogodilo?

GRACE: Čovjek od kojeg kupujem čistu vodu podigao je cijene jučer i sad moram zatvoriti svoju prodavaonicu.

PRISCILLA: Žao mi je, Grace. Zašto?

GRACE: Mogu prodavati vodu samo za 10 po boci. Kupci ne žele više platiti. Ranije sam kupovala boce po 7.

Prodajna cijena:	10
Kupovna cijena:	-7

Zarada: **3**

GRACE: Ali sad je moj dobavljač povišio cijenu na 10. Pa više nema zarade! Što ću učiniti?

Prodajna cijena:	10
Nova kupovna cijena:	-10

Zarada: **0**

PRISCILLA: Jesi li razgovarala s dobav-

ljačem? Ti si mu jedan od najvažnijih kupaca.

GRACE: Nisam. Mislim da ne mogu. Njegova je cijena takva.

PRISCILLA: Ne. Trebaš razgovarati s njim. Treba uvidjeti da će izgubiti važnog kupca. Može promijeniti cijenu kako bi te zadržao. Uvijek trebaš razgovarati s dobavljačima kako bi dobila najniže moguće kupovne troškove.

GRACE: Pa, dobro. Pokušat ću.

JOSEPHINE: A trebaš imati i druge opcije. Poznajem nekoga tko će ti prodati vodu za 5. Žao mi je što ti ranije nisam rekla. Nisam znala da plaćaš 7 – i sada 10! Upoznat ću te s tom osobom.

Prodajna cijena:	10
Bolja cijena:	-5

Zarada: **5**

GRACE: Zbilja? Oh, Josephine. Hvala vam. Da, molim vas, upoznajte nas. I, Priscilla, hvala i vama. Više ću se potruditi kako bih dobila najnižu cijenu za vodu koju kupujem.

Natrag na stranicu 36



4

*Kako znam
donosi li moj
posao zaradu?*

**Pokrenuti i razviti
svoje poslovanje**

ZA VODITELJE

Na dan sastanka:

- Pošaljite SMS ili nazovite svakog člana skupine. Pozovite ih da stignu 10 minuta ranije kako bi izvijestili o svojim obvezama.
- Pripremite materijale za sastanak.

Trideset minuta prije sastanka:

- Postavite stolce oko stola kako bi svi mogli biti blizu.
- Nacrtajte ovu tablicu obveza na ploču s imenima ljudi iz vaše skupine (vidi primjer ispod).

Ime člana skupine	Razgovarao/la sam s najmanje 4 dobavljača (upisati broj)	Postavio/la sam svoju početnu prodajnu cijenu (Da/Ne)	Vježbao/la sam načelo iz priručnika Temelj i podučavao/la sam obitelj tom načelu (Da/Ne)	Nadodao/la sam u štednju (Da/Ne)	Izvijestio/la sam suradnika za djelovanje (Da/Ne)
Gloria	6	D	D	D	D

Deset minuta prije sastanka:

- Srdačno pozdravite ljude kada dođu.
- Kad članovi skupine dođu, zatražite od njih da popune tablicu obveza na ploči. Također, podsjetite ih da otvore stranicu 197 i obnove svoj napredak prema potvrđi.
- Zadužite mjeritelj vremena.

U trenutku početka:

- Zamolite ljude da ugase telefone i druge uređaje.
- Održite uvodnu molitvu (i crkvenu pjesmu, ako želite).
- Tiho zatražite one koji zakasne da ugase svoje telefone i ispune tablicu obveza dok ostatak skupine nastavlja raspravu.
- Namjestite brojilo na 20 minuta za priručnik *Moj temelj*.
- Popunite načelo 4 u *Mom temelju*. Zatim se vratite ovoj radnoj knjizi i nastavite čitati na sljedećoj stranici.



IZVIJESTITI

JESAM LI OBDRŽAVAO/LA SVOJE OBVEZE?

Vrijeme: Namjestite brojilo za 20 minuta za odsjek Izvijestiti.

Pročitajte: Izvijestite o svojim obvezama. Molim one koji su obdržavali svoje obveze da ustanu. (Zaplješćite onima koji su obdržavali sve svoje obveze.)

Sada svi ustanite. Ponovimo zajedno naše tematske izjave:

»A namjera je moja pobrinuti se za svece svoje, jer sve je moje.«

Nauk i savezi 104:15

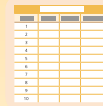
Zajedno radimo s vjerom u Gospodina kako bismo postali samodostatni.

Pročitajte: Sjednimo.

Raspravite: Što ste doznali dok ste ispitivali dobavljače kako pronaći najbolje cijene i izvore (da biste kupili jeftino)? Kako će to pomoći vašem poslu?

Što ste naučili postavljanjem svoje početne prodajne cijene (da biste prodali skupo)? Kako će to pomoći vašem poslu?

Što ste naučili radeći na vašem tjednom poslovnom cilju?



Zapišite u svoje poslovne bilježnice što ste naučili obdržavanjem svojih obveza.

4. Kako znam donosi li moj posao zaradu?



UČITI

KAKO MOGU ZNATI IDE LI MI POSAO?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 60 minuta za odsjek Učiti.

Pogledajte: »I Don't Know« (Nema videozapisa? Pročitajte stranicu 60.)

Raspravite: Kako biste bez zapisa znali je li vaš posao profitabilan? Kako biste znali jesu li vam svi kupci platili? Kako biste znali svoje ukupne troškove?

Pročitajte: PITANJE TJEDNA – Kako znam donosi li moj posao dobit?

POSTUPAK TJEDNA – Odsad ću voditi evidenciju o svim prihodima i troškovima u dnevniku svaki dan.

Tijekom ovog sastanka, naučit ćemo vještine koje će nam pomoći odgovoriti na ovo pitanje i izvesti taj postupak.

Zatim ćemo tijekom tjedna stvarno pratiti naše poslovne prihode i troškove da vidimo stvaramo li dobit. Pročitajmo odjeljak o dobiti na karti poslovnog uspjeha.



ZBOG ČEGA BIH TREBAO VODITI PISANE EVIDENCIJE?

Vježbajte: **Za ovu vježbu nemojte bilježiti nikakve podatke.** Uzmite jednu minutu sa suradnikom na stranici 61 pročitajte o Danielovom poslu s namještajem. Nemojte bilježiti nikakve podatke. Zatim se vratite ovdje.

Raspravite: Pokušajte po sjećanju odgovoriti na ova pitanja:

- Koliko je novca prodavaonica potrošila ovaj tjedan?
- Koliko je novca prodavaonica zaradila ovaj tjedan?
- Koliko je dobit ili gubitak prodavaonica imala ovaj tjedan?

Možete li se sjetiti prihoda, troškova i dobiti bez gledanja? Koliko su važne pisane evidencije?

Vježba: Sad se sa svojim suradnikom vratite sažetku Danielove prodavaonice namještaja na stranici 61 i dodajte troškove, prihod i dobit. Bi li bilo jednostavnije da je vlasnik prodavaonice koristio dnevnik za bilježenje brojeva?

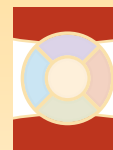
KAKO RAZVIJAM NAVIKU VOĐENJA EVIDENCIJE?

Raspravite: Uspješni vlasnici poslova vode dnevne evidencije. Uživete li u vođenju evidencije? Je li vam to navika? Što vas sprječava u vođenju evidencije?

Pročitajte: Ponekad može biti teško započeti novu naviku, čak i kad znamo da je važna. Evo pet strategija za uspjeh u vođenju evidencije:

1. Upamtite »zašto« – Možete pronaći motivaciju razmišljajući o ljudima koji će imati koristi od vašeg vođenja evidencije, poput vaše djece.
2. Razvijte vještine – Možda ćete trebati nove vještine kako biste bili dobri u vođenju evidencije. Naša današnja rasprava pomoći će vam naučiti te vještine.
3. Birajte prijatelje, ne suučesnike – Prijatelj je osoba koja vam pomaže učiniti pravu stvar. Suučesnik je osoba koja vam pomaže učiniti pogrešnu stvar. Zamolite one oko vas, uključujući i vašeg supružnika, da vam pomognu nastaviti voditi evidenciju.
4. Nagrade i kazne koristite mudro i umjereno – Nagradite se za vođenje dnevne evidencije.
5. Nabavite alate – Možete li zamisliti kopanje bunara bez alata? Pobrinite se da imate alate kako biste napravili što je potrebno. Koji ćete alat koristiti za vođenje evidencije? Učit ćemo o nekim alatima kasnije tijekom ovog sastanka.

Raspravite: Kako će svatko od nas koristiti ove strategije za izgradnju važne navike dobrog vođenja evidencije?



Uspješni vlasnici poslova vode dnevne evidencije.

ALATI ZA VOĐENJE EVIDENCIJE:

- *Primjerci dnevnika prihoda i rashoda i izjava o prihodu na stranici 55*
- *Knjiga poslovanja*
- *Bilježnica na prodajnom mjestu*

KAKO VODIM DNEVNIK PRIHODA I RASHODA?

- Pročitajte:** Dnevnik prihoda i rashoda čest je poslovni obrazac. Trebali bismo ga koristiti svaki dan za vođenje prihoda i rashoda našega posla. Sjećate se Daniela iz videozapisa »I Don't Know«? Počeo je bilježiti svoje prihode i rashode koristeći sljedeće korake.
- Vježbajte:** Sa suradnikom uskladite brojeve u ovoj tablici s brojevima dnevnika prihoda i rashoda na sljedećoj stranici.

KORACI U IZRADI DNEVNIKA PRIHODA I RASHODA

	1 Daniel je imao 1500 u blagajni svoje prodavaonice. Stavio je taj iznos kao početno stanje na početku tjedna.
Ponedjeljak	2 Prodana 4 stolca. U stupac za prihode stavlja 200 . 3 Dodaje 200 u novčano stanje. Novo stanje = 1700 . 4 Platio 100 za najam. U stupac za rashode stavlja -100 . 5 Uzima 100 iz novčanog stanja. Novo stanje = 1600 .
Utorak	6 Platio 500 Maxwellu. U stupac za rashode stavlja -500 . 7 Uzima 500 iz novčanog stanja. Novo stanje = 1100 .
Srijeda	8 Prodan stol sa stolcima. U stupac za prihode stavlja 400 . 9 Dodaje 400 u novčano stanje. Novo stanje = 1500 .
Četvrtak	10 Prodan namještaj za spavaću sobu. U stupac za prihode stavlja 1000 . 11 Dodaje 1000 u novčano stanje. Novo stanje = 2500 .
Petak	12 Kupljen materijal. U stupac za rashode stavlja -1500 . 13 Oduzima 1500 iz novčanog stanja. Novo stanje = 1000 .
Subota	14 Prodan stol. U stupac za prihode stavlja 400 . 15 Dodaje 400 u novčano stanje. Novo stanje = 1400 .
	16 Daniel završava tjedan s 1400 u svojoj blagajni prodavaonice.

Pročitajte: Daniel je svaki dan bilježio prihode i rashode. Njegov dnevnik prihoda i rashoda na kraju tjedna izgleda ovako.

DANIELOV DNEVNIK PRIHODA I RASHODA ZA NAMJEŠTAJ: 14.–19. KOLOVOZA

Datum	Opis	Rashod	Prihod	Novčano stanje
Početo stanje Danielove prodavaonice				1500 1
Ponedjeljak 14.08.	Prodana 4 stolca		200 2	1700 3
Ponedjeljak 14.08.	Plaćen najam	-100 4		1600 5
Utorak 15.08.	Isplaćena plaća Maxwellu	-500 6		1100 7
Srijeda 16.08.	Prodan stol sa stolicama		400 8	1500 9
Četvrtak 17.08.	Prodan namještaj za spavaću sobu		1000 10	2500 11
Petak 18.08.	Plaćen materijal	-1500 12		1000 13
Subota 19.08.	Prodan stol		400 14	1400 15
Završno stanje Danielove prodavaonice				1400 16

Raspravite: U videozapisu, Danielov zaposlenik Maxwell kaže da nije dobio plaću. Kako ovaj dnevnik pomaže Danielu riješiti taj problem?

ŠTO JE IZJAVA O PRIHODIMA?

Pročitajte: Još jedan važan poslovni obrazac je izjava o prihodima. Sjećate se kako je teško bilo po sjećanju izračunati dobit tijekom naše aktivnosti? Pomoći će izjava o prihodima! U njoj su sažete sve transakcije tijekom razdoblja kao što su tjedan, mjesec, tromjesečje ili godina. Sažetak nam pokazuje je li posao profitabilan tijekom tog razdoblja.

Izjava o prihodima prikazuje:

- Prihode.
- Rashode.
- Dobit (ili gubitak).

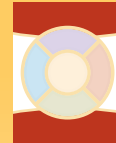
Vježbajte: Sa suradnikom uskladite brojeve u ovoj tablici s brojevima izjave o prihodima na sljedećoj stranici.

KORACI U IZRADI IZJAVE O PRIHODIMA	
Prihodi	<ol style="list-style-type: none">1 Za ukupnu prodaju stolaca stavlja 200.2 Za ukupnu prodaju stolova stavlja 400.3 Za ukupnu prodaju namještaja za blagovaonicu stavlja 400.4 Za ukupnu prodaju namještaja za spavaću sobu stavlja 1000.5 Dodaje ukupnu prodaju. Ukupni prihodi za ovaj tjedan su: 2000.
Rashodi	<ol style="list-style-type: none">6 Za trošak najma stavlja -100.7 Za trošak materijala stavlja -1500.8 Za plaće zaposlenika stavlja -500.9 Dodaje ukupne rashode. Ukupni rashodi ovaj tjedan: -2100.
Dobit (ili gubitak)	<ol style="list-style-type: none">10 Oduzima svoje rashode od svojih prihoda: $2000 - 2100 = -100$.

- Raspravite:** Što nam ova izjava o prihodima govori o Danielovoj prodavaonici?
 Koje je razdoblje pokriveno ovim izvješćem prihoda?
 Je li Danielova prodavaonica profitabilna ovoga tjedna?
 Može li Danielova prodavaonica raditi ovako svakoga tjedna?
 Zašto da ili zašto ne?

Izvešće prihoda Danielove PRODAVAONICE
 namještaja (ponedjeljak – subota)

Prihod		
Prodaja stolaca	200	1
Prodaja stola	400	2
Prodaja namještaja za blagovaonicu	400	3
Prodaja namještaja za spavaću sobu	1000	4
Ukupan prihod	2000	5
Rashodi		
Najamnina	-100	6
Materijal	-1500	7
Plaća zaposlenika	-500	8
Ukupni rashodi	-2100	9
Dobit (ili gubitak)	-100	10



Uspješni vlasnici posla teže dnevnoj dobiti.

KAKO IZRADITI DNEVNIK PRIHODA I RASHODA I IZJAVU O PRIHODIMA?

Pročitajte: Kako bismo znali je li naš posao profitabilan, trebamo izjavu o prihodima. Za izradu izjave o prihodima potreban nam je dnevnik prihoda i rashoda.

Vježbajte: Vidjeli ste kako je Daniel vodio dnevnik prihoda i rashoda i kako ga je upotrijebio za izradu izjave o prihodima. Sada radite sa suradnikom kako biste izradili izjavu o prihodima za Josepha. Popunite dnevnik prihoda i rashoda i izjavu o prihodima na sljedećoj stranici.

1. Izradite dnevnik prihoda i rashoda za Josephovu građevinsku tvrtku.
2. Izradite izjavu o prihodima za Josephovu građevinsku tvrtku.
3. Nakon što pokušate, ako trebate pomoć u izradi dnevnika prihoda i rashoda i izjave o prihodima, otvorite stranicu 56 za popis s odgovorima.

Ponedjeljak Preuzeto 50% predujma za posao: 2000.

Utorak Plaćeno 1500 za materijal.

Srijeda Rad na poslu.

Četvrtak Rad na poslu.

Petak Plaćeno još 1000 za materijal.

Subota Završen posao. Plaćeno 500 zaposleniku. Preuzeto preostalih 2000.

Dnevnik prihoda i rashoda ponedjeljak – subota

Datum	Opis	Rashod	Prihod	Stanje
Poslovno početno novčano stanje				3000
Ukupni prihodi i rashodi				

Izjava o prihodima Josephove građevinske TVRTKE (ponedjeljak – subota)

Prihodi

Ukupni prihodi _____

Rashodi

Ukupni rashodi _____

Dobit (ili gubitak) _____

- Raspravite:** Što ste doznali o Josephovoj tvrtki iz uvida u njegovu izjavu o prihodima?
Mali vlasnici poslova svuda se oslanjaju na moć ovih obrazaca. Vodi li itko od vas dnevnik prihoda i rashoda ili izjavu o prihodima? Ako da, kako vam je to pomoglo?
- Vježbajte:** Ako još ne vodite evidenciju, precrtajte gore navedeni dnevnik prihoda i rashoda i izjavu o prihodima u svoju poslovnu bilježnicu.
- Pročitajte:** Bilježite svoje prihode i rashode svaki dan i na kraju tjedna izradite izjavu o prihodima. Činite to svaki dan i svaki tjedan kako vam posao raste. Trebat ćete tu poslovnu evidenciju za sastanke skupine u sedmom i osmom tjednu.
- Pogledajte:** Naučite kako je vođenje evidencije pomoglo Vangelisu da razvije svoj posao. Pogledajte priču o uspjehu »Vangelis: Street Magician«. (Nema videozapisa? Nastavite čitati.)

4. Kako znam donosi li moj posao zaradu?

Dnevnik prihoda i rashoda ponedjeljak – subota

Datum	Opis	Rashod	Prihod	Stanje
Poslovno početno novčano stanje				3000
21	Predujam		1 2000	5000
22	Materijal	2 -1500		3500
25	Materijal	3 -1000		2500
26	Plaća zaposleniku	4 -500		2000
26	Završno plaćanje		5 2000	4000
Ukupni prihodi i rashodi				4000

Izjava o prihodima Josephove građevinske TVRTKE (ponedjeljak – subota)

Prihod

Predujam	2000
Završno plaćanje	2000
Ukupni prihod	4000

Rashodi

Materijali	-2500
Plaća zaposlenika	-500
Ukupni rashodi	-3000

Dobit (ili gubitak) 1000

Joseph računa svoje novo stanje dok dodaje svaki novi unos u dnevnik.

- 1 U ponedjeljak je Joseph preuzeo predujam pa to ide u stupac za prihode.
- 2 U utorak iznos koji je Joseph platio za materijal ide u stupac za rashode.
- 3 U srijedu i četvrtak Joseph je radio na poslu.
- 4 U petak iznos koji je Joseph platio za materijal ide u stupac za rashode.
- 5 U subotu iznos koji je Joseph platio zaposleniku ide u stupac za rashode. Iznos preuzet za dovršeni posao ide u stupac za prihode.

Na kraju posla Joseph prebacuje iznos u izjavu o prihodima kako bi imao uvid u zaradu od tog posla.



PROMISLITI

ŠTO TREBAM UČINITI KAKO BIH SE POBOLJŠAO/LA?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 10 minuta za odsjek Promisliti.

Vježbajte: Pročitajte stih iz Svetih pisama s desne strane ili razmislite o drugom stihu. U tišini promislite o tome što učite. Napišite svoje dojmove niže ili u svoju poslovnu bilježnicu.

Koja će vam ideja najviše pomoći u poslu ovoga tjedna? Učinite tu ideju svojim tjednim poslovnim ciljem.

Dodajte svoj tjedni poslovni cilj svojim obvezama na sljedećoj stranici.

Raspravite: Bi li itko htio iznijeti svoj tjedni poslovni cilj ili druge dojmove?

*»Učit ću te, put ti
kazat' kojim ti je ići,
svjetovat ću te, oko
će moje bdjeti nad
tobom.«*

PSALMI 32:8

4. Kako znam donosi li moj posao zaradu?



OBVEZATI SE

KAKO ĆU OSTVARITI SVAKODNEVNI NAPREDAK?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 10 minuta za odsjek Obvezati se.

Vježbajte: Odaberite svojeg suradnika za djelovanje. Odlučite kada i kako ćete se međusobno kontaktirati.

Ime suradnika za djelovanje

Podaci za kontakt

Svojem suradniku za djelovanje naglas pročitajte svaku obvezu. Obećajte da ćete obdržavati svoje obveze! Potpišite se ispod.

MOJE OBVEZE

Svakog ću dana koristiti moj dnevnik prihoda i rashoda.

Na kraju tjedna izradit ću izvješće o poslovnom prihodu.

Ostvarit ću tjedni poslovni cilj: _____

Vježbat ću današnje načelo iz priručnika *Moj temelj* i podučiti svoju obitelj tom načelu.

Dodat ću svojoj ušteđevini – makar novčić ili dva.

Podnijet ću izvještaj svojem suradniku za djelovanje.

Moj potpis

Potpis suradnika za djelovanje

KAKO ĆU IZVJEŠĆIVATI O SVOJEM NAPRETKU?

Vježbajte: Prije sljedećeg sastanka iskoristite ovu tablicu obveza kako biste zabilježili napredak. U kućice ispod stavite »Da«, »Ne« ili broj puta koliko ste ispunili svoje obveze.

Koristio/la sam dnevnik prihoda i rashoda svaki dan (upisati broj dana)	Izradio/la sam izjavu o prihodima (Da/Ne)	Postigao/la sam tjedni poslovni cilj (Da/Ne)	Vježbao/la sam načelo iz priručnika Temelji podučavao/la sam obitelj tom načelu (Da/Ne)	Nadodao/la sam u štednju (Da/Ne)	Izvijestio/la sam suradnika za djelovanje (Da/Ne)

Pročitajte: Također, upamtite pratiti svoje osobne troškove na poledini priručnika *Moj put do samodostatnosti*.

Pročitajte: Odaberite nekoga da vodi temu iz priručnika *Moj temelj* sljedećeg tjedna. (Ne znate kako voditi temu *Moj temelj*? Pročitajte stranicu 11 i unutarnju stranu naslovnice.)

Zatražite nekoga da izreče završnu molitvu.

Povratna informacija je dobrodošla

Molimo vas da nam pošaljete svoje ideje, povratne informacije, prijedloge i iskustva na srsfeedback@ldschurch.org.

Izvori

NE ZNAM

Odaberite uloge i odglumite sljedeće.

dio

MAXWELL: Daniele, došao sam po svoju plaću za rad prošle srijede.

DANIEL: Nisam li ti već platio? Siguran sam da sam ti platio.

MAXWELL: Ne, nisi. Drugi čovjek za kojeg radim uvijek to zapisuje. Imaš li ti zapis da si mi platio.

DANIEL: Nemam, mislio sam da sam ti platio.

MAXWELL: Kako ćeš znati, a da ne zapišeš?

Daniel: Prepostavljam... Ne znam.

2. dio:

JAMES: Daniele, drago mi je što te vidim. Kako ide posao?

DANIEL: Zaposlen sam.

JAMES: Posao je dobar. Zarađuješ li?

DANIEL: Da... Mislim da zarađujem.

JAMES: Misliš? Što time želiš reći?

DANIEL: Pa, zapravo ne vodim evidenciju. Zaposlen sam izradom namještaja. Vodim ju u svojoj glavi i nadam se da je sve u redu.

JAMES: Zaista? Ne zapisuješ svoje prihode i rashode i ne obračunavaš svoju dobit ili gubitak?

DANIEL: Ne. Ja nisam knjigovođa. Ja izrađujem namještaj.

JAMES: Svaki vlasnik posla mora voditi evidenciju. To je jedini način kako možeš saznati ide li ti posao dobro ili loše. Dobro, upitat ću te opet. Zarađuješ li?

DANIEL: Hm... Ne znam

JAMES: Jesi li zaradio manje ili više novca nego prošloga mjeseca?

DANIEL: Ne znam.

JAMES: Molim te, poslušaj moj savjet i počni voditi evidenciju kako bi mogao znati to.

Natrag na stranicu 48

TJEDAN U DANIELOVOJ RADIONICI NAMJEŠTAJA

Pročitajte: Pročitajte sljedeći primjer Danielovog posla s namještajem.

Nakon što je malo istraživao razgovarajući s konkurentima i kupcima Daniel je doznao da (1) ljudi ne vole metalni namještaj jer se zagrijava ljeti, (2) metalni je namještaj teže izraditi i (3) metalni je materijal skuplji od drva. Odlučio je prodavati drveni namještaj umjesto metalnog.

Njegovi su kupci oduševljeni! On prodaje puno drvenog namještaja i čini se da mu posao ide dobro.

Ponedjeljak	Prodao je 4 stolca po 50 svaki Platio je najamninu od 100.
Utorak	Platio je 500 zaposleniku.
Srijeda	Prodao je stol i stolce za 400.
Četvrtak	Prodao je namještaj za spavaću sobu za 1000.
Petak	Platio je 1500 za materijal.
Subota	Prodao je stol za 400.

Natrag na stranicu 49



5

*Kako mogu razdvojiti
novac stečen
poslovanjem od
obiteljskog novca?*

**Pokrenuti i razviti
svoje poslovanje**

ZA VODITELJE

Na dan sastanka:

- Pošaljite SMS ili nazovite svakog člana skupine. Pozovite ih da stignu 10 minuta ranije kako bi izvijestili o svojim obvezama.
- Pripremite materijale za sastanak.

Trideset minuta prije sastanka:

- Postavite stolce oko stola kako bi svi mogli biti blizu.
- Nacrtajte ovu tablicu obveza na ploču s imenima ljudi iz vaše skupine (vidi primjer ispod).

Ime člana skupine	Koristio/la sam dnevnik prihoda i rashoda (upisati broj dana)	Izradio/la sam izjavu o prihodima (Da/Ne)	Postigao/la sam tjedni poslovni cilj (Da/Ne)	Vježbao/la sam načelo iz priručnika Temelji podučavao/la sam obitelj tom načelu (Da/Ne)	Nadodao/la sam u štednju (Da/Ne)	Izvijestio/la sam suradnika za djelovanje (Da/Ne)
Gloria	6	D	D	D	D	D

Deset minuta prije sastanka:

- Srdačno pozdravite ljude kada dođu.
- Kad članovi skupine dođu, zatražite od njih da popune tablicu obveza na ploči. Također, podsjetite ih da otvore stranicu 197 i obnove svoj napredak prema potvrdi.
- Zadužite mjeritelj vremena.

U trenutku početka:

- Zamolite ljude da ugase telefone i druge uređaje.
- Održite uvodnu molitvu (i crkvenu pjesmu, ako želite).
- Tiho zatražite one koji zakasne da ugase svoje telefone i ispune tablicu obveza dok ostatak skupine nastavlja raspravu.
- Namjestite brojilo na 20 minuta za *Moj temelj*.
- Popunite načelo 5 u *Mom temelju*. Zatim se vratite ovoj radnoj knjizi i nastavite čitati na sljedećoj stranici.



IZVIJESTITI

JESAM LI OBRĐŪVAO/LA SVOJE OBEVEZE?

Vrijeme: Namjestite brojilo za 20 minuta za odsjek Izvijestiti.

Pročitajte: Izvijestimo o svojim obvezama. Molim da ustanu oni koji obdržavaju sve svoje obveze. (Zaplešćite onima koji su obdržavali sve svoje obveze.)

Sada svi ustanite. Ponovimo naše tematske izjave zajedno:

»A namjera je moja pobrinuti se za svece svoje, jer sve je moje.«

Nauk i savezi 104:15

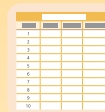
Zajedno radimo s vjerom u Gospodina kako bismo postali samodostatni.

Pročitajte: Sjednimo.

Raspravite: Što ste naućili dok ste vodili dnevnik prihoda i rashoda? Kako vam to može pomoći u poslu?

Što ste naućili sastavljanjem izvješća o poslovnim приходima? Kako vam to može pomoći u poslu?

Što ste naućili radeći na vašem tjednom poslovnom cilju?



Zapišite u svoje poslovne bilježnice što ste naućili obdržavanjem svojih obveza.

5. Kako mogu razdvojiti novac stečen poslovanjem od obiteljskog novca?



UČITI

KAKO MOGU POMOĆI SVOM POSLU I SVOJOJ OBITELJI?

- Vrijeme:** Namjestite brojilo na 60 minuta za odsjek Učiti.
- Pročitajte:** Trebali bismo početi bilježiti zaradu i potrošnju našeg novca stečenog poslovanjem. To je odlično! No što se dogodi kad trebamo novac za osobne ili obiteljske potrebe?
- Pogledajte:** »Don't Kill the Chickens: Part I« (Nema videozapisa? Pročitajte stranicu 76.)
- Raspravite:** Marijin brat želi da mu da novac stečen njezinim poslovanjem. A ona želi pomoći. No to može ugroziti ili čak uništiti njezin posao. Uz to, posvetila je svoja poslovna nastojanja kako bi postala samodostatna. Što Maria treba učiniti?

Pročitajte: PITANJE TJEDNA – Kako mogu razdvojiti novac stečen poslovanjem od obiteljskog novca?

POSTUPCI TJEDNA – Imat ću odvojene račune i dnevne evidencije za moj poslovni i obiteljski novac i isplaćivat ću si plaću.

Tijekom ovog sastanka, naučit ćemo vještine koje će nam pomoći odgovoriti na ovo pitanje i izvesti te postupke.

Zatim ćemo, tijekom tjedna, uistinu poduzeti korake za odvajanje poslovnih i obiteljskih financija. To će biti veliki blagoslov za nas i naše obitelji! Pročitajmo odsjek o poslovnom uspjehu na karti poslovnog uspjeha.



ZBOG ČEGA TREBAM RAZDVOJITI NOVAC STEČEN POSLOVANJEM OD OBITELJSKOG NOVCA?

Pogledajte: »Don't Kill the Chickens: Part II« (Nema videozapisa? Pročitajte stranicu 77.)

Raspravite: Iz onoga što ste naučili iz ovog videozapisa, zašto je važno razdvojiti novac stečen poslovanjem i osobni novac i isplaćivati si plaću?

Pročitajte: Vlasnik posla je ujedno i vlasnik i zaposlenik. Ovo može potaknuti neka zanimljiva pitanja.

Znamo da veliki blagoslovi dolaze plaćanjem desetine od našeg prihoda. Ako držimo odvojeno naš novac stečen poslovanjem i osobni novac, jednostavnije je izračunati desetinu.

Upamtite ove korake:

1. Držite poslovni i osobni novac na zasebnim računima ili lokacijama.
2. Desetinu plaćamo od našeg osobnog prihoda (plaća ili provizija) koji stječemo našim poslom.
3. Desetina se ne plaća od novca stečenog poslovanjem. Novac stečen poslovanja koristi se za plaćanje poslovnih troškova, plaća i za razvoj posla.

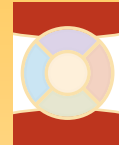
Raspravite: Što ako prijatelji ili obitelj trebaju novac, poput Marijina brata?

Neka netko iz grupe pročita ili sažme usporedbu o deset djevica iz Mateja 25:1–13. Postoje li trenuci kad ne trebamo ili ne smijemo dijeliti kad nas netko upita za pomoć?

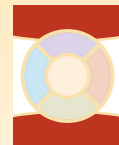
Pogledajte: »Don't Kill the Chickens: Part III« (Nema videozapisa? Pročitajte stranicu 78.)

Raspravite: Je li Maria učinila ispravno?

Pročitajte: Uspješni vlasnici ne krađu od svojih poslova.



Uspješni vlasnici posla prvo plaćaju desetinu.



Uspješni vlasnici ne krađu od svojih poslova.



KAKO MOGU DRŽATI ODVOJENE EVIDENCIJE?

- Pročitajte:** Kako odvajamo poslovni i osobni novac? Vodimo odvojene evidencije! Maria vodi dnevnu evidenciju sveg novca koji zaradi i potroši u svom poslu. Također vodi dnevnu evidenciju sveg novca koji zaradi i potroši njezina obitelj. Ta se evidencija naziva »dnevnik prihoda i rashoda«. Ima dva potpuno odvojena dnevnika – jedan za novac stečen poslovanjem i drugi za osobni novac. Zajmodavci često žele vidjeti dnevnik poslovnih prihoda i rashoda prije davanja zajma. Vođenje pažljivih evidencija pomoći će nam da budemo spremni ako odlučimo posuditi novac ili uložiti u razvoj našeg posla.
- Vježbajte:** Pogledajte ovaj primjerak njezina dnevnika poslovnih prihoda i rashoda. Imajte na umu da je 16. kolovoza (na dan kada je Marijin brat zatražio novac) Marija na bankovnom računu imala 3200 od novca stečenog poslovanjem.

Marijin dnevnik **POSLOVNIH** prihoda i rashoda: 14. – 20. kolovoza

Datum	Opis	Rashod	Prihod	Novčano stanje
Stanje Marijinog <i>poslovnog</i> računa				2600
14. kolovoza	Kupljena roba	-300		2300
15. kolovoza	Prodaja jaja		500	2800
16. kolovoza	Prodaja jaja		400	3200
17. kolovoza	Marijina plaća	-3000		200
18. kolovoza	Prodaja jaja		600	800
19. kolovoza	Kupljena roba	-600		200
20. kolovoza	Prodaja jaja		700	900

5. Kako mogu razdvojiti novac stečen poslovanjem od obiteljskog novca?

Raspravite: Što bi se dogodilo s Marijinim novcem stečenim poslovanjem kada bi svom bratu dala 1000 od toga? Bi li si mogla isplatiti plaću od 3000 sljedećeg dana?

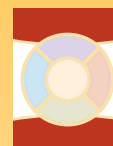
Bi li se Maria trebala osjećati krivom ako ne da od novca stečenog poslovanjem članu obitelji kojemu je potreban?

Pogledajte njezine poslovne i osobne dnevnike i pronađite retke koji prikazuju njezinu plaću. Možete li vidjeti da je njezina plaća rashod poslovnom, a prihod osobnom novcu?

Pročitajte: Kako smo ranije naučili, Maria je točna u plaćanju desetine iz svog osobnog prihoda.

Plaća ili provizija?

Ako nema dovoljno novca od Marijinog posla za isplatu njezine redovite plaće, može si isplatiti proviziju temeljenu na prodaji.



Uspješni vlasnici poslova vode dnevne evidencije.

Marijin dnevnik **OSOBNIH** prihoda i rashoda: 14. – 20. kolovoza

Datum	Opis	Rashod	Prihod	Novčano stanje
Stanje Marijinog osobnog računa				600
14. kolovoza	Hrana	-100		500
15. kolovoza	Odjeća	-200		300
16. kolovoza	Autobusna karta	-200		100
17. kolovoza	Plaća		3000	3100
17. kolovoza	Desetina	-300		2800
19. kolovoza	Hrana	-1500		1300
20. kolovoza	Najamnina	-600		700

KAKO MOGU RAZDVOJITI SVOJ NOVAC?

Pročitajte: Vježbajmo odvajanje našeg poslovnog i osobnog novca. Za sljedeći primjer zamislite da imate posao prodaje vode za piće.

Pogledajte: »Your Water Business« (Nema videozapisa? Samo nastavite.)

Vježbajte: Sljedite ovih pet koraka i iskoristite obrasce na sljedećoj stranici kako biste razdvojili poslovni od osobnog novca.

1. Pogledajte poslovne i osobne prihode i rashode za svaki dan u tjednu.
2. Bilježite svoj novac stečen poslovanjem u dnevnik prihoda i rashoda novca stečenog poslovanjem.
3. Bilježite svoj osobni novac u dnevnik prihoda i rashoda osobnog novca.
4. Napravite izjavu o poslovnim prihodima iz podataka u svom poslovnom dnevniku.
5. Napravite izjavu o osobnim prihodima iz podataka u svom osobnom dnevniku.

Usporedite svoj rad s popisom odgovora na stranici 79.

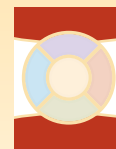
Raspravite: Što ste naučili iz ove vježbe? Ako ste griješili, razumijete li zašto? Oni koji razumiju neka pomognu onima koji ne razumiju.

Pročitajte: Uspješni vlasnici poslova vode dnevne evidencije i koriste ih za mudre poslovne odluke.

Iako Maria ne uživa u vođenju evidencije, svaki dan vodi odvojene evidenciju o svom poslovnom i osobnom novcu. To je pame-tan način poslovanja!

Uz to zna da ako će ikada trebati poslovni zajam, zajmodavci će htjeti vidjeti njezine dnevne evidencije.

Pogledajte: Pogledajte kako je Daniel poboljšao svoje poslovanje korištenjem načela samodostatnosti, uključujući vođenje evidencije. Pogledajte priču o uspjehu »Daniel & Christiana: General Store«. (Nema videozapisa? Preskočite na sljedeću stranicu.)



Uspješni vlasnici zasebno vode poslovnu i osobnu evidenciju.

5. Kako mogu razdvojiti novac stečen poslovanjem od obiteljskog novca?

Ponedjeljak 02.09. Prodano 100 boca po 10. Kupljena hrana za obitelj za 300.

Utorak 03.09. Plaćeno 800 za poslovne potrepštine. Prodano 30 boca po 10.

Srijeda 04.09. Plaćeno 500 za školarinu za djecu. Isplaćena osobna plaća od 1000. Plaćeno 100 za desetinu.

Četvrtak 05.09. Plaćeno 500 za najam. Prodano 10 blokova leda po 10.

Petak 06.09. Prodano 100 boca po 10. Plaćena pristojba za posao od 200.

Subota 07.09. Prodano 20 boca po 10. Kupljena nova odjeća za 100.

Moji POSLOVNI prihodi i rashodi: 02. – 07.09.

Datum	Opis	Rashod	Prihod	Stanje
Stanje poslovnog računa				1000
Ukupni prihodi i rashodi				

Moja izjava o POSLOVNOM prihodu (02.09. – 07.09.)

Prihod

Prodaja boca vode _____

Prodaja blokova leda _____

Ukupan poslovni prihod _____

Rashodi

Potrepštine _____

Poslovne pristojbe _____

Plaće _____

Ukupni poslovni troškovi _____

Poslovna dobit (ili gubitak)

(Prihodi – rashodi =) _____

Moji OSOBNI prihodi i rashodi: 02. – 07.09.

Datum	Opis	Rashod	Prihod	Stanje
Stanje OSOBNOG računa				1000
Ukupni prihodi i rashodi				

Moja izjava o OSOBNOM prihodu (02.09. – 07.09.)

Prihod

Plaća _____

Ukupan osobni prihod _____

Rashodi

Desetina _____

Najamnina _____

Hrana _____

Ostalo _____

Ukupni osobni troškovi _____

Osobna dobit (ili gubitak)

(Prihodi – rashodi =) _____

5. Kako mogu razdvojiti novac stečen poslovanjem od obiteljskog novca?

Pročitajte: Danas smo naučili neke važne vještine koje će nam pomoći pri uspjehu. Radimo naporno ovoga tjedna kako bismo ove vještine učinili navikom. Vodimo zasebne račune i dnevne evidencije!

Raspravite: Tko ili što može otežati dnevno vođenje zasebnih evidencija? Možete napraviti plan kako biste si olakšali. Možete to raditi svakoga dana u isto vrijeme. Možete voditi evidencije na određenom mjestu. Možete si napraviti podsjetnike. Dolje zapišite svoj plan.

KAKO ĆU IZLOŽITI SVOJ POSAO?

Pročitajte: Sljedeći tjedan održat ćemo izlaganja našoj skupini o našim poslovima. Želimo drugima opisati naše poslove. Želimo čuti prijedloge o našim poslovima.

Pročitajte: Slijedite ove upute ili izložite na najbolji način za vas.

MOJ POSAO U TRI MINUTE – UPUTE

1. dio	U manje od minute opišite svoj posao.
2. dio:	U manje od minute opišite kako je odgovaranje na jedno od ovih pitanja znatno poboljšalo vaš posao. 1. Što ljudi žele kupovati? 2. Kako prodajem? 3. Kako kontroliram troškove? 4. Kako povećavam dobit? 5. Kako vodim svoj posao?
3. dio	U manje od minute opišite jednu stvar koju ćete činiti kako biste nastavili poboljšavati svoj posao.

Pročitajte: Tijekom tjedna razmislite što biste željeli iznijeti. Opišite svoj posao u svoje poslovne bilježnice. Ako želite, vježbajte izlaganje s vašom obitelji ili prijateljima. Sljedeći tjedan dođite pripremljeni kako biste mogli održati izlaganje o svojem poslu.





PROMISLITI

ŠTO TREBAM UČINITI KAKO BIH SE POBOLJŠAO/LA?

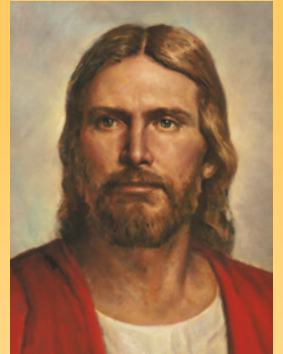
Vrijeme: Namjestite brojilo na 10 minuta za odsjek Promisliti.

Vježbajte: Pročitajte stih iz Svetih pisama s desne strane ili razmislite o drugom stihu. U tišini promislite o tome što učite. Napišite svoje dojmove niže ili u svoju poslovnu bilježnicu.

Koja će vam ideja najviše pomoći u poslu ovoga tjedna? Učinite tu ideju svojim tjednim poslovnim ciljem.

Dodajte svoj tjedni poslovni cilj svojim obvezama na sljedećoj stranici.

Raspravite: Bi li itko htio iznijeti svoj tjedni poslovni cilj ili druge dojmove?



»Priključite se meni i ja ću se priključiti vama. Tražite me pomno i naći ćete me. Ištite i primit ćete, kucajte i otvorit će vam se.«

NAUK I SAVEZI 88:63



OBVEZATI SE

KAKO ĆU OSTVARITI SVAKODNEVNI NAPREDAK?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 10 minuta za odsjek Obvezati se.

Vježba: Odaberite svojeg suradnika za djelovanje. Odlučite kada i kako ćete se međusobno kontaktirati.

Ime suradnika za djelovanje

Podaci za kontakt

Pročitajte naglas svaku obvezu svojem suradniku za djelovanje. Obecajte da ćete obdržavati svoje obveze! Potpišite se ispod.

MOJE OBVEZE

Vodit ću odvojene evidencije za novac stečen poslovanjem i osobni novac. Isplaćivat ću si plaću ili proviziju redovito i držati osobni novac na odvojenom mjestu ili računu od mog poslovnog novca.

Pripremit ću trominutno izlaganje o svom poslu.

Ostvarit ću tjedni poslovni cilj: _____

Vježbat ću današnje načelo iz priručnika *Moj temelj* i podučiti svoju obitelj tom načelu.

Dodat ću svojoj ušteđevini – makar novčić ili dva.

Podnijet ću izvješće svom radnom partneru.

Moj potpis

Potpis suradnika za djelovanje

KAKO ĆU IZVJEŠĆIVATI O SVOJEM NAPRETKU?

Vježbajte: Prije sljedećeg sastanka iskoristite ovu tablicu obveza kako biste zabilježili napredak. U kućice ispod upišite »Da«, »Ne« ili broj puta koliko ste obdržavali svoje obveze.

Vodio/la sam zasebne evidencije (Da/Ne)	Isplatio/la sam si plaću zasebno od poslovnog novca (Da/Ne)	Pripremio/la sam izlaganje o poslu (Da/Ne)	Postigao/la sam tjedni poslovni cilj (Da/Ne)	Vježbao/la sam načelo iz priručnika Temelj i podučavao/la sam obitelj tom načelu (Da/Ne)	Nadodao/la sam u štednju (Da/Ne)	Izvijestio/la sam suradnika za djelovanje (Da/Ne)

Pročitajte: Na našem sljedećem sastanku, ponovno ćemo izvršiti našu procjenu samodostatnosti kako bismo vidjeli postajemo li samodostatniji. Trebat ćemo ponijeti svoje priručnike *Moj put do samodostatnosti*.

Pročitajte: Odaberite nekoga tko će voditi temu *Moj temelj* tijekom sljedećeg tjedna. (Ne znate kako voditi temu *Moj temelj*? Pročitajte stranicu 11 i unutarnju stranu naslovnice.)

Zatražite nekoga da izreče završnu molitvu.

Povratna informacija je dobrodošla

Molimo vas da nam pošaljete svoje ideje, povratne informacije, prijedloge i iskustva na srsfeedback@ldschurch.org.

Napomena za voditelja:

Sljedeći tjedan donesite pet dodatnih primjeraka priručnika *Moj put do samodostatnosti*.

Izvori

NEMOJTE UBITI KOKOŠI: I DIO

Odaberite uloge i odglumite sljedeće.

OKOLNOSTI: *Maria ima nekoliko kokoši i uspijeva skrbiti o svojoj obitelji prodajom jaja mjesnim trgovinama i restoranima. Mateo, Marijin brat, dolazi u posjet.*

MATEO: *Maria!*

MARIA: *Zdravo, Mateo. Kako si?*

MATEO: *Sve je u redu. Ajme! Gledaj sva ta jaja. Tvoj posao ide dobro!*

MARIA: *Da, i zahvalna sam zbog toga. Koristim stvari koje sam naučila u skupini za samozapošljavanje. Obdržavam sve svoje obveze i djeluje! Gospodin nas je*

uistinu blagoslovio. Sav se marljiv rad isplatio.

MATEO: *To je divno. Možda bih se i ja trebao pridružiti skupini. Usput, i ja imam dobre vijesti! Pronašao sam stan za svoju obitelj! Napokon imamo pitku vodu – i prozor! Osim što baš i nemam dovoljno novca sada. Treba mi 1000 za useljenje. Ne želim izgubiti ovaj stan, Maria. Svršen je za nas. Hoćeš li mi pomoći?*

MARIA: *Mateo, želim ti pomoći, i možda bih ti mogla dati 1000, ali morala bih prodati svoje kokoši.*

Natrag na stranicu 66

NEMOJTE UBITI KOKOŠI: II DIO

Naizmjenice pročitajte sljedeće odlomke.

Zamislite da radite u hotelu. Biste li mogli uzeti novac iz hotela kad god želite? Bili li vaš brat mogao uzeti novac kad god bi trebao? Vjerojatno bi ga smjestili u zatvor!

Sad razmislite o svom poslu. Vaš posao mora rasti i razvijati se da biste obdržavali obvezu biti samodostatni. Vaš posao je alat koji Gospodin koristi da vas blagoslovi. Ako je uspješan, moći ćete blagosloviti mnoge. Pa, kako štitite svoj posao kako biste mu pomogli da uspije? Biste li trebali uzimati novac od svog posla kad god vam treba za osobne potrebe? Treba li ga uzimati vaš brat ili susjed?

Ovo je ključno: vi i vaš posao niste ista stvar! Moraju postojati odvojena mjesta gdje držite novac stečen poslovanjem i osobni novac. Možete koristiti odvojene kutije ili odvojene bankovne račune. Također morate držati odvojene evidencije za novac stečen poslovanjem i osobni novac: odvojena mjesta i odvojene evidencije.

Ali onda kako dolazite do novca od vašeg posla za svoju obitelj?

Pa, kako bi se to događalo da radite za nekoga drugoga? Ta osoba ili tvrtka isplaćivala bi vam plaću, zar ne? Ili ako ste prodavač, tvrtka vam može platiti proviziju. Vaša plaća ili provizija bila bi vaš prihod – i plaćali biste desetinu tog prihoda. Onda biste mogli potrošiti ostatak na vaše osobne potrebe, poput hrane i odjeće – ili čak pomoći vašem bratu.

Kao vlasnik poslovanja, trebate si isplaćivati plaću – određeni iznos novca svaki tjedan, primjerice. Ako nema dovoljno novca u vašem poslu za isplatu redovite plaće, možete si isplatiti proviziju – postotak od prodaje. Bilo kako bilo, plaća ili provizija postaje vaš osobni prihod. Plaćate desetinu od tog prihoda. I onda ostalo možete koristiti za hranu, najamninu, lijekove i uštedevinu.

Ovaj jednostavni korak – odvajanje vašeg novca stečenog poslovanjem i osobnog novca – zaštitit će vas i vaš posao. Vaš će se posao razvijati, a vi ćete biti uspješni. I znat ćete koliko novca s vašeg osobnog računa možete trošiti i dijeliti.

Natrag na stranicu 67

NEMOJTE UBITI KOKOŠI: III DIO

Odaberite uloge i odglumite sljedeće.

MARIA: Mateo, ako prodam sve svoje kokoši, znaš li što bi to učinilo mom poslu? Ne bih imala jaja za prodaju. I tada bi moj posao propao. I kako bih onda nahranila svoju obitelj? Žao mi je. Nadam se da razumiješ da ne mogu samo uzeti novac od mog posla kad god mi treba. Samo si isplaćujem redovitu plaću. Ostatak novca je za održavanje posla i pomaganje širenja posla, kako bismo postali samodostatni. Postajemo samodostatni kako bismo mogli blagosloviti druge.

MATEO: Razumijem.

MARIA: No, imam 200 iz moje osobne uštede koje ti mogu dati, ako će ti to pomoći.

MATEO: Zapravo, to bi puno pomoglo. Hvala ti, Maria.

MARIA: Nema na čemu. Drago mi je da ti mogu nekako pomoći.

Natrag na stranicu 67

VAŠ POSAO S VODOM: LISTA S ODGOVORIMA

- Ponedjeljak 02.09.** 1 Prodano 100 boca po 10 svaka. 2 Kupljena hrana za obitelj za 300.
- Utorak 03.09.** 3 Plaćeno 800 za poslovne potrepštine. 4 Prodano 30 boca po 10.
- Srijeda 04.09.** 5 Plaćeno 500 za školarinu za djecu. 6 Isplaćena osobna plaća od 1000.
- 7 Plaćeno 100 za desetinu.
- Četvrtak 05.09.** 8 Plaćeno 500 za najam. 9 Prodano 10 blokova leda po 10.
- Petak 06.09.** 10 Prodano 100 boca po 10. 11 Plaćena poslovna pristojba od 200.
- Subota 07.09.** 12 Prodano 20 boca po 10. 13 Kupljena nova odjeća za 100.

Moji POSLOVNI prihodi i rashodi: 02. – 07.09.

Datum	Opis	Rashod	Prihod	Stanje
Stanje poslovnog računa				1000
02.09.	Prodano 100 boca 1		1000	2000
03.09.	Poslovne potrepštine 3	-800		1200
03.09.	Prodano 30 boca 4		300	1500
04.09.	Plaće 6	-1000		500
05.09.	Prodano 10 blokova leda 9		100	600
06.09.	Prodano 100 boca 10		1000	1600
06.09.	Poslovne pristojbe 11	-200		1400
07.09.	Prodano 20 boca 12		200	1600
Ukupni prihodi i rashodi		2000	2600	1600

Moje POSLOVNO izvješće o prihodu (02.09. – 07.09.)

Prihod	
Prodaja boca vode 1 4 10 12	2500
Prodaja blokova leda 9	100
Ukupan poslovni prihod	2600
Rashodi	
Potrepštine 3	800
Poslovne pristojbe 11	200
Plaće 6	1000
Ukupni poslovni troškovi	2000
Poslovna dobit (ili gubitak) (Prihodi – rashodi =)	600

Moji OSOBNI prihodi i rashodi: 02. – 07.09.

Datum	Opis	Rashod	Prihod	Stanje
Stanje OSOBNOG računa				1000
02.09.	Hrana 2	-300		700
04.09.	Školarina 5	-500		200
04.09.	Plaća 6		1000	1200
04.09.	Desetina 7	-100		1100
05.09.	Najamnina 8	-500		600
07.09.	Košulja 13	-100		500
Ukupni prihodi i rashodi		1500	1000	500

Moja izjava o OSOBNOM prihodu (02.09. – 07.09.)

Prihod	
Plaća 6	1000
Ukupan osobni prihod	1000
Rashodi	
Desetina 7	100
Najamnina 8	500
Hrana 2	300
Drugo 5 13	600
Ukupni troškovi samodostatnosti	1500
Osobna dobit (ili gubitak) (Prihodi – rashodi =)	-500

5. Kako mogu razdvojiti novac stečen poslovanjem od obiteljskog novca?

NAPOMENE

Lined writing area for notes, consisting of 30 horizontal lines.



6

Kako napreduje moj posao?

Pokrenuti i razviti
svoje poslovanje

ZA VODITELJE

Na dan sastanka:

- Pošaljite SMS ili nazovite svakog člana skupine. Pozovite ih da stignu 10 minuta ranije kako bi izvijestili o svojim obvezama.
- Pripremite materijale za sastanak.
- Donesite pet dodatnih primjeraka priručnika *Moj put do samodostatnosti*.

NOVO!

Trideset minuta prije sastanka:

- Postavite stolce oko stola kako bi svi mogli biti blizu.
- Nacrtajte ovu tablicu obveza na ploču s imenima ljudi iz vaše skupine (vidi primjer ispod).

Ime člana skupine	Vodio/la sam zasebne evidencije (Da/Ne)	Isplatio/la sam si plaću zasebno od poslovnog novca (Da/Ne)	Pripremio/la sam izlaganje o poslu (Da/Ne)	Postigao/la sam tjedni poslovni cilj (Da/Ne)	Vježbao/la sam načelo iz priručnika Temelji i podučavao/la sam obitelj tom načelu (Da/Ne)	Nadodao/la sam u štednju (Da/Ne)	Izvijestio/la sam suradnika za djelovanje (Da/Ne)
Gloria	D	D	D	D	D	D	D

Deset minuta prije sastanka:

- Srdačno pozdravite ljude kada dođu.
- Kad članovi skupine dođu, zatražite od njih da popune tablicu obveza na ploči. Također, podsjetite ih da otvore stranicu 197 i obnove svoj napredak prema potvrdi.
- Zadužite mjeritelj vremena.

U trenutku početka:

- Zamolite ljude da ugase telefone i druge uređaje.
- Održite uvodnu molitvu (i crkvenu pjesmu, ako želite).
- Tiho zatražite one koji zakasne da ugase svoje telefone i ispune tablicu obveza dok ostatak skupine nastavlja raspravu.
- Namjestite brojilo na 20 minuta za *Moj temelj*.
- Popunite načelo 6 u *Mom temelju*. Zatim se vratite ovoj radnoj knjizi i nastavite čitati na sljedećoj stranici.



IZVIJESTITI

JESAM LI OBDRŽAVAO/LA SVOJE OBVEZE?

Vrijeme: Namjestite brojilo za 20 minuta za odsjek Izvijestiti.

Pročitajte: Izvijestite o svojim obvezama. Molim one koji su obdržavali svoje obveze da ustanu. (Zaplješćite onima koji su obdržavali sve svoje obveze.)

Sada svi ustanite. Ponovimo zajedno naše tematske izjave:

»A namjera je moja pobrinuti se za svece svoje, jer sve je moje.«

Nauk i savezi 104:15

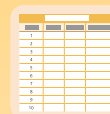
Zajedno radimo s vjerom u Gospodina kako bismo postali samodostatni.

Pročitajte: Sjednimo.

Raspravite: Što ste naučili dok ste vodili zasebnu evidenciju za osobni i poslovni novac? Kako će to pomoći vašem poslu?

Što ste naučili dok ste si isplatili plaću i držali ju odvojeno od posla? Kako će to pomoći vašem poslu?

Što ste naučili radeći na vašem tjednom poslovnom cilju?



Zapišite u svoje poslovne bilježnice što ste naučili obdržavanjem svojih obveza.



UČITI

KAKO ĆU OPISATI SVOJ POSAO?

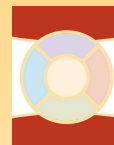
Pročitajte: Danas ćemo pripremiti naša poslovna izlaganja. Dok opisujemo svoj posao drugima, učimo stvari o svojim poslovima koje nam mogu pomoći poboljšati se. Ako imamo ideje tijekom i nakon izlaganja, zapišimo ih u naše poslovne bilježnice.

Pročitajte: PITANJE TJEDNA – Kako mogu objasniti svoj posao drugima?
AKTIVNOST TJEDNA – Poslušat ću ideje drugih kako mogu razviti svoj posao.

Vrijeme: Namjestite brojilo na tri minute za svaku osobu koja će izlagati. Obavijestite izlagača kad ostane samo jedna minuta.

Pročitajte: Sad ćemo imati naše prvo izlaganje. Tko želi biti prvi? Upamtite, imate tri minute za svoje izlaganje i onda još dvije minute za raspravu.

Pročitajte: Slijedite upute na sljedećoj stranici.



Uspješni vlasnici poslova svakog dana nešto poboljšavaju.

MOJ POSAO U TRI MINUTE – UPUTE

1. dio	U manje od minute opišite svoj posao.
2. dio:	U manje od minute opišite kako je odgovaranje na jedno od ovih pitanja znatno poboljšalo vaš posao. 1. Što ljudi žele kupovati? 2. Kako prodajem? 3. Kako kontroliram troškove? 4. Kako povećavam zaradu? 5. Kako vodim svoj posao?
3. dio:	U manje od minute opišite jednu stvar koju ćete činiti kako biste nastavili poboljšavati svoj posao.

Vrijeme: Sad postavite brojilo na dvije minute za raspravu.

Raspravite: Postavljajte pitanja jedni drugima. Savjetujte se zajedno. Pomozite ovom članu skupine da poboljša svoj posao.

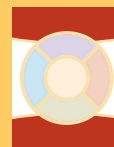
Pročitajte: Sad ponovite te korake za svakog člana skupine dok svi ne izložite.

ŠTO SAM NAUČIO?

- Raspravite:** Uspješni vlasnici poslova neprestano uče. Što ste naučili od drugih članova skupine što bi vam moglo pomoći poboljšati vaš posao?
- Pročitajte:** U naših sljedećih šest sastanaka naučit ćemo kako povećati svoj posao. Za naš sljedeći sastanak trebamo donijeti naše dnevnike poslovnih prihoda i rashoda i naše izvješće o poslovnom prihodu od posljednja dva tjedna.
- Ukoliko još nismo započeli posao, pomoći ćemo drugima s njihovim dnevnicima poslovnih prihoda i rashoda i izvješćima o poslovnom prihodu. To će biti dobra vježba za nas.
- Pogledajte:** Pogledajte kako je Felix poboljšao svoj posao korištenjem načela samodostatnosti. Pogledajte »Felix: Refrigeration Parts«. (Nema videozapisa? Samo nastavite.)

POSTAJEM LI SAMODOSTATNIJI/A?

- Pročitajte:** Naš je cilj samodostatnost, i vremenita i duhovna. Uspješnost našega posla samo je dio cilja.
- Raspravite:** Koje ste promjene primijetili u svom životu dok ste vježbali i učili načela iz priručnika *Moj temelj*?
- Vježbajte:** Otvorite svoj priručnik *Moj put do samodostatnosti* na stranici s praznom procjenom o samodostatnosti (na kraju). Ispunite korake.
- Kada ste gotovi, odvojite tri minute da promislite o sljedećem: Jeste li sada svjesniji svojih troškova? Možete li sada na većinu pitanja odgovoriti s »često« ili »uvijek«? Imate li više pouzdanja u iznos koji ste postavili kao svoj prihod za samodostatnost? Jeste li bliže ostvarenju svojeg prihoda za samodostatnost? Što možete učiniti kako biste se poboljšali?



Uspješni vlasnici poslova neprestano uče.





PROMIŠLJATI

ŠTO BIH TREBAO UČINITI KAKO BIH SE POBOLJŠAO/LA?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 10 minuta za odsjek Promisliti.

Vježbajte: Pročitajte stih iz Svetih pisama s desne strane ili razmislite o drugom stihu. U tišini promislite o tome što učite. Napišite svoje dojmove niže ili u svoju poslovnu bilježnicu.

Koja će vam ideja najviše pomoći vašem poslu ovoga tjedna?
Učinite tu ideju svojim tjednim poslovnim ciljem.

Dodajte svoj tjedni poslovni cilj svojim obvezama na sljedećoj stranici.

Raspravite: Bi li itko htio iznijeti svoj tjedni poslovni cilj ili druge dojmove?

»Tražite pomno, molite uvijek, i vjerujte, pa će sve pridonositi dobru vašemu.«

NAUK I SAVEZI 90:24



OBVEZATI SE

KAKO ĆU OSTVARITI SVAKODNEVNI NAPREDAK?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 10 minuta za odsjek Obvezati se.

Vježbajte: Odaberite svojeg suradnika za djelovanje. Odlučite kada i kako ćete se međusobno kontaktirati.

Ime suradnika za djelovanje

Podaci za kontakt

Svojem suradniku za djelovanje naglas pročitajte svaku obvezu. Obećajte da ćete obdržavati svoje obveze! Potpišite se ispod.

MOJE OBVEZE

Donijet ću svoju poslovnu bilježnicu s prihodima i rashodima na sljedeći sastanak.

Ostvarit ću tjedni poslovni cilj: _____

Vježbat ću današnje načelo iz priručnika *Moj temelj* i podučiti svoju obitelj tom načelu.

Dodat ću svojoj ušteđevini – makar novčić ili dva.

Podnijet ću izvještaj svojem suradniku za djelovanje.

Moj potpis

Potpis suradnika za djelovanje

KAKO ĆU IZVJEŠĆIVATI O SVOJEM NAPRETKU?

Vježbajte: Prije idućeg sastanka iskoristite ovu tablicu obveza kako biste zabilježili napredak. U kućice ispod zapišite »Da«, »Ne« ili koliko ste puta izvršili obvezu.

<i>Donio/la sam dnevnik prihoda i rashoda (Da/Ne)</i>	<i>Postigao/la sam tjedni poslovni cilj (Da/Ne)</i>	<i>Vježbao/la sam načelo iz priručnika Temelji podučavao/la sam obitelj tom načelu (Da/Ne)</i>	<i>Nadodao/la sam u štednju (D/N)</i>	<i>Izvijestio/la sam suradnika za djelovanje (D/N)</i>

Pročitajte: Odaberite nekoga da vodi temu *Moj temelj* sljedećeg tjedna. (Ne znate kako voditi temu *Moj temelj*? Pročitajte stranicu 11 i unutarnju stranu naslovnice.)

Zatražite nekoga da izreče završnu molitvu.

Povratna informacija je dobrodošla

Molimo vas da nam pošaljete svoje ideje, povratne informacije, prijedloge i iskustva na srsfeedback@ldschurch.org.



7

Kako mogu razviti vlastiti posao?

Pokrenuti i razviti
svoje poslovanje

ZA VODITELJE

Na dan sastanka:

- Pošaljite SMS ili nazovite svakog člana skupine. Pozovite ih da stignu 10 minuta ranije kako bi izvijestili o svojim obvezama.
- Pripremite materijale za sastanak.

Trideset minuta prije sastanka:

- Postavite stolce oko stola kako bi svi mogli biti blizu.
- Nacrtajte ovu tablicu obveza na ploču s imenima ljudi iz vaše skupine (vidi primjer ispod).

Ime člana skupine	Donio/la sam dnevnik prihoda i rashoda (Da/Ne)	Postigao/la sam tjedni poslovni cilj (Da/Ne)	Vježbao/la sam načelo iz priručnika Temelji podučavao/la sam obitelj tom načelu (Da/Ne)	Nadodao/la sam u štednju (Da/Ne)	Izvijestio/la sam suradnika za djelovanje (Da/Ne)
Gloria	D	D	D	D	D

Deset minuta prije sastanka:

- Srdačno pozdravite ljude kada dođu.
- Kad članovi skupine dođu, zatražite od njih da popune tablicu obveza na ploči. Također, podsjetite ih da otvore stranicu 197 i obnove svoj napredak prema potvrdi.
- Zadužite mjeritelj vremena.

U trenutku početka:

- Zamolite ljude da ugase telefone i druge uređaje.
- Održite uvodnu molitvu (i crkvenu pjesmu, ako želite).
- Tiho zatražite one koji zakasne da ugase svoje telefone i ispune tablicu obveza dok ostatak skupine nastavlja raspravu.
- Namjestite brojilo na 20 minuta za priručnik *Moj temelj*.
- Popunite načelo 7 u *Mom temelju*. Zatim se vratite ovoj radnoj knjizi i nastavite čitati na sljedećoj stranici.



IZVIJESTITI

JESAM LI OBDRŽAVAO/LA SVOJE OBVEZE?

Vrijeme: Namjestite brojilo za 20 minuta za odsjek Izvijestiti.

Pročitajte: Izvijestimo o svojim obvezama. Molim one koji su obdržavali svoje obveze da ustanu. (Zaplješćite onima koji su obdržavali sve svoje obveze.)

Sada svi ustanite. Ponovimo zajedno naše tematske izjave:

»A namjera je moja pobrinuti se za svece svoje, jer sve je moje.«

Nauk i savezi 104:15

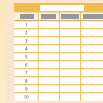
Zajedno radimo s vjerom u Gospodina kako bismo postali samodostatni.

Pročitajte: Sjednimo.

Raspravite: Koje ste ideje isprobali u vašem poslu?

Što ste naučili isprobavanjem tih ideja?

Što ste naučili radeći na vašem tjednom poslovnom cilju?



Zapišite u svoje poslovne bilježnice što ste naučili obdržavanjem svojih obveza.



UČITI

ŠTO ĆE MI POMOĆI KAKO BIH ZARADIO VIŠE NOVCA U SVOJEM POSLU?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 60 minuta za odsjek Učiti.

Pogledajte: »Bicycle or Chickens?« (Nema videozapisa? Vidi skriptu na stranici 102.)

Pročitajte: Imovina je vrijednost koju posjedujete u poslu. Možete kupovati i prodavati imovinu. Na primjer, Maria može kupiti stolac na kojem moe sjediti dok prodaje jaja i može prodati kokoš. To je imovina.

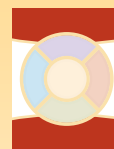
Produktivna imovina donosi novac u poslu. Marijine kokoši produktivna su imovina jer proizvode jaja koja Maria prodaje za novac. Stolec je imovina, no nije produktivna imovina. Ne donosi novac.

Raspravite: Uspješni vlasnici poslova koriste produktivnu imovinu kako bi razvili vlastiti posao. Kako šivaći stroj ili bicikl mogu biti produktivna imovina?

Vježbajte: Odaberite partnera. Navedite produktivnu imovinu koju već posjedujete u svom poslu:

Pročitajte: PITANJE TJEDNA – Kako koristim produktivnu imovinu za razvoj svog posla?

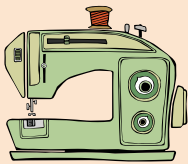
POSTUPAK TJEDNA – Otkrit ću kakvu imovinu imam i odrediti kako ću ih učiniti produktivnijima. Saznat ću koja mi je imovina potrebna i učinit ću ju prioritetom.



Uspješni vlasnici poslova koriste produktivnu imovinu kako bi razvili vlastiti posao.

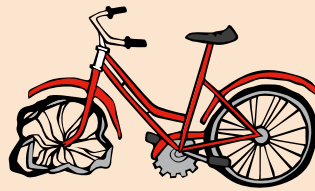
KAKO MOGU UČINITI SVOJU IMOVINU PRODUKTIVNIJOM?

- Pročitajte:** Pročitajte Sveta pisma s desne strane. Moramo mudro koristiti svoju imovinu. Brinemo se o svojoj imovinu kako bi bila što produktivnija.
- Raspravite:** Što bi se dogodilo s Marijinim poslom da se nije dobro brinula za svoju produktivnu imovinu (svoje kokoši)?
- Vježbajte:** Pogledajte sada ovu poslovnu imovinu. Koja je imovina trenutno produktivna imovina?



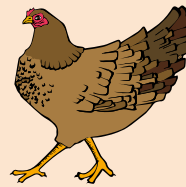
ŠIVAĆI STROJ

Gloria danas šije puno košulja.



POKVARENI BICIKL

David se nada da će ubrzo popraviti i koristiti svoj bicikl.



KOKOŠ KOJA NE NESE JAJA

Maria čeka da vidi hoće li njezina kokoš početi nesti jaja.

- Pročitajte:** Trebamo koristiti svoju imovinu što je produktivnije moguće. Pročitajte sljedeći primjer razboritog upravitelja.

GLORIJINA KROJAČNICA

Gloria je imala jedan šivaći stroj. Dobro se brinula o njemu. Može sašiti pet košulja svakoga dana. Njezini su klijenti htjeli više košulja.

Razmišljala je o zapošljavanju pomoćnika i kupnji još jednog šivaćeg stroja. No umjesto kupnje još jednog šivaćeg stroja, Gloria je zaposlila prijateljicu da šije na Glorijinom šivaćem stroju tijekom noći. Sada je Gloria mogla proizvesti 10 košulja svakog dana s jednim šivaćim strojem.

- Raspravite:** Kako je Gloria bila razborit upravitelj sa svojom produktivnom imovinom? Kako možete učiniti svoju imovinu produktivnijom?

»Budi marljiv čuvajući ono što imaš da budeš razborit upravitelj.«

NAUK I SAVEZI 136:27

KAKO MOGU DOBITI VIŠE PRODUKTIVNE IMOVINE?

Vježbajte: Razmislite koju biste produktivnu imovinu trebali nabaviti, a koja bi vam pomogla proširiti posao. Navedite ih ispod.

VRSTA IMOVINE	IMOVINA KOJU IMAM	NOVA IMOVINA KOJA BI MI POMOGLA U RAZVOJU POSLA
Alat/Stroj		
Vozilo		
Zgrada		
Životinja		
Ostalo		

Vježbajte: Formirajte skupinu s još dvoje ljudi. Raspravite zbog čega bi vam ta imovina mogla pomoći u razvoju vašeg posla.

Vježbajte: Kako možete steći imovinu koju ste naveli na prethodnoj stranici? Ispod je popis načina na koje poslovni ljudi nabavljaju novu imovinu. Podijelite se u skupine od tri osobe i raspravite prednosti i nedostatke svake opcije. Navedite ih ispod.

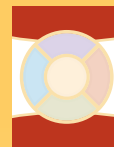
NAČINI NABAVLJANJA IMOVINE	PREDNOSTI	NEDOSTACI
Štedite kako biste nabavili imovinu		
Pronađite partnera koji ima imovinu		
Unajmite imovinu		
Posudite imovinu		
Uzmite zajam za kupnju imovine		
Ostalo		

Vježbajte: Sada, s tom istom malom skupinom raspravite o sljedećem:
 Koja bi vam imovina sada najviše koristila u poslu? Koliko biste mogli zaraditi s tom imovinom? Koliko biste ju jednostavno mogli nabaviti? Na koje načine možete platiti novu imovinu?

Pogledajte: Pogledajte priču o uspjehu »Susy: Private School Bus« i vidite kako je Susy već povećala svoj posao i kako planira nabaviti produktivnu imovinu. (Nema videozapisa? Preskočite na sljedeću stranicu.)

KAKO MOGU KONTROLIRATI TROŠKOVE?

- Pročitajte:** Produktivna nam imovina pomaže da zaradimo novac svojim poslom. Da bismo povećali posao, trebamo kontrolirati troškove. No nisu svi troškovi jednaki!
- Pogledajte:** »Careful with Fixed Costs« (Nema videozapisa? Pročitajte stranicu 103.)
- Pročitajte:** **Promjenjivi troškovi** se povećavaju ili smanjuju prodajom. **Ustaljeni troškovi** moraju se platiti bez obzira koliko puno ili malo prodamo. Uspješni vlasnici poslova dodaju samo ustaljene troškove kada znaju da će zaraditi više novca svojim poslom.
- Vježbajte:** Pogledajte Danielove poslovne troškove Zaokružite *ustaljeno* ili *promjenjivo* za svaki trošak.



Uspješni vlasnici poslova dodaju ustaljene troškove samo kad će povećati dobit.

DANIELOVI POSLOVNI TROŠKOVI		
Najam prodavaonice	Ustaljeno	Promjenjivo
Drvo za namještaj	Ustaljeno	Promjenjivo
Troškovi dostave	Ustaljeno	Promjenjivo
Danielova plaća	Ustaljeno	Promjenjivo

- Vježbajte:** Navedite svoje poslovne troškove Zaokružite *promjenjivo* ili *ustaljeno* za svaki trošak.

MOJI POSLOVNI TROŠKOVI		
	Ustaljeno	Promjenjivo
	Ustaljeno	Promjenjivo
	Ustaljeno	Promjenjivo
	Ustaljeno	Promjenjivo
	Ustaljeno	Promjenjivo
	Ustaljeno	Promjenjivo
	Ustaljeno	Promjenjivo
	Ustaljeno	Promjenjivo

- Pročitajte:** Tijekom tjedna bilježiti ćemo naše prihode i rashode prikazujući koji su ustaljeni a koji promjenjivi i donijet ćemo naša izvješća o prihodu na sljedeći sastanak.



PROMISLITI

ŠTO TREBAM UČINITI KAKO BIH SE POBOLJŠAO/LA?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 10 minuta za odsjek Promisliti.

Vježbajte: Pročitajte stih iz Svetih pisama s desne strane ili razmislite o drugom stihu. U tišini promislite o tome što učite. Napišite svoje dojmove niže ili u svoju poslovnu bilježnicu.

Koja će vam ideja najviše pomoći u poslu ovoga tjedna? Učinite tu ideju svojim tjednim poslovnim ciljem.

Dodajte svoj tjedni poslovni cilj svojim obvezama na sljedećoj stranici.

Raspravite: Bi li itko htio iznijeti svoj tjedni poslovni cilj ili druge dojmove?

»Uzdaj se u Jahvu svim srcem i ne oslanjaj se na vlastiti razbor. Misli na nj na svim svojim putovima i on će ispraviti tvoje staze.«

MUDRE IZREKE 3:5–6



OBVEZATI SE

KAKO ĆU OSTVARITI SVAKODNEVNI NAPREDAK?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 10 minuta za odsjek Obvezati se.

Vježbajte: Odaberite svojeg suradnika za djelovanje. Odlučite kada i kako ćete se međusobno kontaktirati.

Ime suradnika za djelovanje

Podaci za kontakt

Svojem suradniku za djelovanje naglas pročitajte svaku obvezu. Obećajte da ćete održavati svoje obveze! Potpišite se ispod.

MOJE OBVEZE

Napravit ću plan da bi moja trenutna sredstva bila produktivnija.

Utvrđit ću najvažnija nova produktivna sredstva koja trebam za svoj posao.

Na sljedeći sastanak donijet ću svoja izvješća prihoda s ustaljenim i promjenjivim troškovima.

Ostvarit ću tjedni poslovni cilj: _____

Vježbat ću današnje načelo iz priručnika *Moj temelj* i podučiti svoju obitelj tom načelu.

Dodat ću svojoj ušteđevini – makar novčić ili dva.

Podnijet ću izvještaj svojem suradniku za djelovanje.

Moj potpis

Potpis suradnika za djelovanje

KAKO ĆU IZVJEŠĆIVATI O SVOJEM NAPRETKU?

Vježbajte: Tijekom tjedna u ovu tablicu obveza bilježite svoj napredak. U kućice ispod upišite »Da«, »Ne« ili broj puta koliko ste obdržavali svoje obveze.

Napisao/la sam plan kako bi sredstva učinio/la produktivnijima (Da/Ne)	Utvrдио/la sam najvažnija nova sredstva (Da/Ne)	Ponio/la sam svoje izjave o prihodima (Da/Ne)	Postigao/la sam tjedni poslovni cilj (Da/Ne)	Vježbao/la sam načelo iz priručnika Temelj i podučavao/la sam obitelj tom načelu (Da/Ne)	Nadodao/la sam u štednju (Da/Ne)	Izvijestio/la sam suradnika za djelovanje (Da/Ne)

Pročitajte: Odaberite nekoga da vodi temu *Moj temelj* sljedećeg tjedna. Zatražite nekoga da izreče završnu molitvu.

Povratna informacija je dobrodošla

Molimo vas da nam pošaljete svoje ideje, povratne informacije, prijedloge i iskustva na srsfeedback@ldschurch.org.

Izvori

BICIKL ILI KOKOŠI?

Odaberite uloge i odglumite sljedeće.

NAOMI: Zdravo, Maria. Kako vam ide posao? Raste li?

MARIA: U redu je, ali sam vrlo umorna. Naporno radim, a ne zarađujem dovoljno novca.

NAOMI: Čini mi se da trebate više produktivne imovine.

MARIA: Što je produktivna imovina?

NAOMI: Stvari koje će vam pomoći da više zaradite.

MARIA: O, sviđa mi se to. Željela bih više produktivne imovine... ali čekajte, mislim da nemam nikakvu sada.

NAOMI: Naravno da imate. Kokoši su vaša produktivna imovina. Biste li zarađivali više novca da imate više kokoši?

MARIA: Da, bih. Trebala bih nabaviti još kokoši.

NAOMI: Što bi vam još olakšalo posao?

MARIA: Bilo bi dobro imati bicikl za dostavu jaja i prijevoz hrane za kokoši. Noge me počnu boljeti od hodanja.

NAOMI: Možda biste trebali kupiti bicikl. Biste li više zarađivali da imate bicikl?

MARIA: Da, da imam bicikl, brže bih dostavljala. Imala bih više vremena za prodaju. No trebam li nabaviti bicikl ili više kokoši?

NAOMI: Što je trenutno veći prioritet za vaš posao? Bicikl ili više kokoši?

MARIA: Ne znam. Kako mogu odlučiti?

Natrag na stranicu 94

PAŽLJIVO S USTALJENIM TROŠKOVIMA

Odaberite uloge i odglumite sljedeće:

MARIA: Naomi, mislim da ću produktivnom imovinom više zarađivati. No brinu me troškovi.

NAOMI: Dobro, Maria, uvijek biste trebali težiti smanjenju troškova.

MARIA: Kako ću znati koliki će mi biti troškovi? Stalno se mijenjaju!

NAOMI: Prvo trebate podijeliti svoje ustaljene i promjenjive troškove.

MARIA: Oh, ne znam što to znači.

NAOMI: Objasniti ću ovako. Poznajete li Daniela?

MARIA: Onog koji prodaje namještaj?

NAOMI: Da. Kad Daniel napravi stolac za prodaju, mislite li da plaća dobavljaču za drvo koje koristi pri izradi?

MARIA: Da.

NAOMI: Tako je. Daniel voli pričekati dok ne dobije narudžbu prije kupnje drva.

Ako Daniel proda jedan stolac ovaj mjesec, on plaća drvo samo za taj jedan stolac. Ako sljedeći mjesec proda deset stolaca, platit će deset puta više drva.

MARIA: Ali to je u redu, jer proda deset puta više stolaca!

NAOMI: Upravo tako. Danielovi troškovi

za drvo su promjenjivi troškovi. Povećavaju se i smanjuju ovisno o tome kolika mu je prodaja.

Daniel plaća najamninu za svoju prodavaonicu. Recimo da plaća 1000 mjesečno. Koliku najamninu plaća ako proda 10 stolaca?

MARIA: 1000, naravno.

NAOMI: Koliko plaća ako proda samo jedan stolac?

MARIA: I dalje 1000. Ne mijenja se.

NAOMI: Tako je. Danielova je najamnina ustaljeni trošak. Nije važno je li mu prodaja velika ili mala. Najamninu svejedno mora platiti.

MARIA: Oh, mislim da ne volim ustaljene troškove.

NAOMI: Samo trebamo biti oprezni s ustaljenim troškovima. Mogu biti korisni ako su za produktivnu imovinu.

MARIA: I ako prodajemo dovoljno da bismo ih platili!

NAOMI: Tako je.

MARIA: Naomi, možete li mi pomoći saznati koji su moji troškovi ustaljeni, a koji promjenjivi?

Natrag na stranicu 98



8

*Koliko mogu
uložiti u razvoj
svog posla?*

**Pokrenuti i razviti
svoje poslovanje**

ZA VODITELJE

Na dan sastanka:

- Pošaljite SMS ili nazovite svakog člana skupine. Pozovite ih da stignu 10 minuta ranije kako bi izvijestili o svojim obvezama.
- Pripremite materijale za sastanak.

Trideset minuta prije sastanka:

- Postavite stolce oko stolova kako bi svi mogli biti blizu.
- Nacrtajte ovu tablicu obveza na ploču s imenima ljudi iz vaše skupine (vidi primjer ispod).

Ime člana skupine	Napisao/la sam plan kako bih trenutnu imovinu učinio/la produktivnijom (Da/Ne)	Utvrдио/la sam najvažniju novu imovinu (Da/Ne)	Ponio/la sam svoje izjave o prihodima (Da/Ne)	Postigao/la sam tjedni poslovni cilj (Da/Ne)	Vježbao/la sam načelo iz priručnika Temelji podučavao/la sam obitelj tom načelu (Da/Ne)	Nadodao/la sam u štednju (Da/Ne)	Izvijestio/la sam suradnika za djelovanje (Da/Ne)
Gloria	D	D	D	D	D	D	D

Deset minuta prije sastanka:

- Srdačno pozdravite ljude kada dođu.
- Kad članovi skupine dođu, zatražite od njih da popune tablicu obveza na ploči. Također, podsjetite ih da otvore stranicu 197 i obnove svoj napredak prema potvrđi.
- Zadužite mjeritelj vremena.

U trenutku početka:

- Zamolite ljude da ugase telefone i druge uređaje.
- Održite uvodnu molitvu (i crkvenu pjesmu, ako želite).
- Tiho zatražite one koji zakasne da ugase svoje telefone i ispune tablicu obveza dok ostatak skupine nastavlja raspravu.
- Namjestite brojilo na 20 minuta za priručnik *Moj temelj*.
- Popunite načelo 8 u *Mom temelju*. Zatim se vratite ovoj radnoj knjizi i nastavite čitati na sljedećoj stranici.



IZVIJESTITI

JESAM LI OBDRŽAVAO/LA SVOJE OBVEZE?

Vrijeme: Namjestite brojilo za 20 minuta za odsjek Izvijestiti.

Pročitajte: Izvijestite o svojim obvezama. Molim one koji su obdržavali svoje obveze da ustanu. (Zaplješćite onima koji su obdržavali sve svoje obveze.)

Sada svi ustanite. Ponovimo zajedno naše tematske izjave:

»A namjera je moja pobrinuti se za svece svoje, jer sve je moje.«

Nauk i savezi 104:15

Zajedno radimo s vjerom u Gospodina kako bismo postali samodostatni.

Pročitajte: Sjednimo.

Raspravite: Kako ćete učiniti svoja sredstva produktivnijima? Kako ćete održavati svoja sredstva?

Koje je novo produktivno sredstvo vaš najveći prioritet? Zašto?

Koji su vaši ustaljeni i promjenjivi troškovi? Kako vam pomaže znati razliku?

Što ste naučili radeći na vašem tjednom poslovnom cilju?



Zapišite u svoje poslovne bilježnice što ste naučili obdržavanjem svojih obveza.



UČITI

MOGU LI SI PRIUŠTITI VIŠE IMOVINE?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 60 minuta za odsjek Učiti.

Pročitajte: Jedan način za razvoja posla je dodavanje produktivne imovine. Prije nego što dodamo produktivnu imovinu našim poslovima, moramo znati možemo li si ju priuštiti.

Pogledajte: »Can I Afford More Assets (I. dio)« (Nema videozapisa? Pročitajte stranicu 122.)

Raspravite: Kako Maria može saznati hoće li imati dovoljno novca za otplaćivanje zajma?

Pročitajte: Uspješni vlasnici poslova sigurni su da si mogu priuštiti poboljšanja prije nego ih učine.

Pročitajte: PITANJE TJEDNA – Mogu li si priuštiti zajam za kupnju imovine?

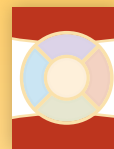
POSTUPAK TJEDNA – Izradit ću izvješće o novčanom tijeku kako bih bolje razumio budućnost mog posla.

Pročitajte: Izvješće o novčanom tijeku alat je koji vam pomaže sagledati vaš posao kako biste utvrdili načine za proširenje posla. Postoje tri koraka za izradu izvješća o novčanom tijeku:

- 1. korak. Koristeći se prethodnim izvješćima o prihodu pogledajte prethodni poslovni učinak.
- 2. korak. Pogledajte budućnost svog posla pitajući se: »Kakvi će mi biti prihodi i rashodi u budućnosti?«
- 3. korak. Doznajte iznos dostupnog novca koji ćete imati u budućnosti.

Izvješće o novčanom tijeku može nam pomoći u odluci između različitih načina proširenja posla, poput proširenja izbora proizvoda, smanjenja troškova, povećanja prihoda i vrednovanja mogućih zajmova.

Pogledajte: Pogledajte priču o uspjehu »Rosanny: Hot Food« da biste vidjeli kako je uzimanje zajma pomoglo Rosanny da proširi svoj posao. (Nema videozapisa? Preskočite na sljedeću stranicu.)



Uspješni vlasnici poslova mudro ulažu.

KOLIKO JE NOVCA DOSTUPNO TRENUTNO?

Pogledajte: »How Much Cash is Available?« (Nema videozapisa? Samo nastavite.)

Nakon što ste pogledali videozapis, pogledajte ponovno ovu stranicu kako biste upamtili što ste naučili.

Pročitajte: Kako bi Maria znala ima li dovoljno novca za razvoj posla, mora znati tri stvari: **prošlost**, **budućnost** i **novčani tijek**.

Te tri stvari može saznati izradom izvješća o novčanom tijeku.

1. KORAK: Prošlost

Koristeći izvješća o prihodima Maria zapisuje svoje prihode, ustaljene troškove, promjenjive troškove, dobit ili gubitak za posljednja dva mjeseca.

	Prije dva mjeseca	Prošli mjesec	Ovaj mjesec	Sljedeći mjesec	Treći mjesec	Četvrti mjesec	Peti mjesec	Šesti mjesec
Prihod	4400	4400						
Ustaljeni troškovi	-3300	-3300						
Promjenjivi troškovi	-1000	-1000						
Dobit (ili gubitak)	100	100						
Početni novac								
Dostupni novac								

Raspravite: Pogledajte gore navedeno Marijino izvješće o novčanom tijeku. Što prihod od posljednja dva mjeseca pokazuje Mariji o njezinom poslu?

2. KORAK: Budućnost

Na temelju brojki iz posljednja dva mjeseca, Marija zapisuje što misli koliki će biti njezin budući prihod, koliki ustaljeni troškovi, promjenjivi troškovi te dobit ili gubitak.

	Prije dva mjeseca	Prošli mjesec	Ovaj mjesec	Sljedeći mjesec	Treći mjesec	Četvrti mjesec	Peti mjesec	Šesti mjesec
Prihod	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400
Ustaljeni troškovi	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300
Promjenjivi troškovi	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000
Dobit (ili gubitak)	100	100	100	100	100	100	100	100
Početni novac								
Dostupni novac								

Maria ne planira napraviti nikakve promjene u svom poslu, pa misli da će njezini prihodi i rashodi za sljedećih šest mjeseci biti jednaki kao za prethodna dva.

Raspravite: Pogledajte gore navedeno Marijino izvješće o novčanom tijeku. Mijenja li se Marijin profit iz mjeseca u mjesec?

3. KORAK: Dostupni novac

Početni novac je ono što Maria ima u banci na početku svakog mjeseca. U ovom slučaju, ona počinje s 50.

	Prije dva mjeseca	Prošli mjesec	Ovaj mjesec	Sljedeći mjesec	Treći mjesec	Četvrti mjesec	Peti mjesec	Šesti mjesec
Prihod	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400
Ustaljeni troškovi	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300
Promjenjivi troškovi	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000
Dobit (ili gubitak)	100	100	100	100	100	100	100	100
Početni novac	50	150	250	350	450	550	650	750
	100	100	100	100	100	100	100	100
Dostupni novac	150	250	350	450	550	650	750	850

Svakog mjeseca dodaje mjesečnu dobit svom početnom iznosu novca kako bi dobila dostupni novac ($50 + 100 = 150$).

Dostupni novac postaje početni novac svakog mjeseca (150).

Raspravite: Pogledajte gore navedeno izvješće o novčanom tijeku. Koliko dostupnog novca Maria ima na kraju šest mjeseci?

Pročitajte: Sad kad Maria zna koliko novca može imati na raspolaganju nakon šest mjeseci, može odlučiti između različitih načina proširenja posla.

KOLIKO JE NOVCA DOSTUPNO ZA OTPLATU ZAJMA?

- Vježbajte:** Pogledajmo što će se dogoditi s Marijinim novčanim tijekom ako posudi 1500 na 6 mjeseci kako bi kupila 15 kokoši. Pogledajte Marijino izvješće o novčanom tijeku s desne strane. Ima li Maria dovoljan novčani tijek kako bi otplaćivala zajam od 275? S partnerom provjerite Marijin dostupni novac.
- Raspravite:** Zajedno s cijelom skupinom raspravite o sljedećim pitanjima: Što bi Maria trebala učiniti? Bi li Maria trebala pokušati s drugačijim iznosom zajma? Bi li mogla uštedjeti i platiti kokoši gotovinom?

Marijino izvješće o novčanom tijeku

1. Zato što će imati više jaja, Maria misli da će svakog mjeseca imati oko 900 više prihoda (60 više prihoda po kokoši puta 15). 900 plus njezin trenutni prihod od 4400 je 5300.

2. Misli da će se njezini ustaljeni troškovi povećati na 3500 (200 više za najam bicikli uz postojeće troškove od 3300).

3. Ako uzme zajam, imat će ustaljeni trošak od 275 (350 prvi mjesec).

	Prije dva mjeseca	Prošli mjesec	Ovaj mjesec	Sljedeći mjesec	Treći mjesec	Četvrti mjesec	Peti mjesec	Šesti mjesec	Sedmi mjesec	Osmi mjesec
Prihod	4400	4400	5300	5300	5300	5300	5300	5300	5300	5300
Ustaljeni troškovi	-3300	-3300	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500
Otplata zajma			-350	-275	-275	-275	-275	-275		
Promjenjivi troškovi	-1000	-1000	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600
Dobit (ili gubitak)	100	100	-150	-75	-75	-75	-75	-75	200	200
Početni novac	50	150	250	100	25	-50	-125	-200	-275	-75
	100	100	-150	-75	-75	-75	-75	-75	200	200
Dostupni novac	150	250	100	25	-50	-125	-200	-275	-75	125

4. Smatra da će se njezini promjenjivi troškovi povećati na 1600 zbog 500 više za hranu za kokoši i 100 za nečakinju koja dostavlja jaja.

5. Prva dva mjeseca Maria će imati dovoljno dostupnog novca za otplatu zajma.

6. No, pogledajte posljednja četiri mjeseca zajma (mjeseci 3–6). Hoće li Maria imati dovoljno novca za sve svoje otplate zajma?

7. Nakon što Maria otplati zajam, njezini se prihodi ponovno povećavaju. No je li prekasno?

Pogledajte: »Can I Afford More Assets (II. dio)« (Nema videozapisa? Pročitajte stranicu 123.)

Vježbajte **Pogledajmo što će se dogoditi s Marijinim novčanim tijekom ako pozajmi manji iznos:** 800 na 6 mjeseci kako bi kupila 8 kokoši. Pogledajte Marijino izvješće o novčanom tijeku s desne strane. Ima li Maria dovoljno protoka novca za otplatu zajma od 800? S partnerom provjerite Marijin dostupni novac.

Raspravite: Zajedno sa skupinom raspravite sljedeća pitanja: Može li Maria podnijeti veću otplatu zajma? Treba li uzeti veći zajam?

Pročitajte: U ovom primjeru, Maria koristi svoje izvješće o novčanom tijeku kako bi odlučila može li si priuštiti nove kokoši. Mogla bi iskoristiti izvješće o novčanom tijeku i odlučiti o različitim promjenama u poslu, poput unajmljivanja bicikla, kupnje novog natpisa ili kupnje drugačije hrane.

Marijino izvješće o novčanom tijeku

1. Maria misli da će s 8 novih kokoši imati oko 480 više prihoda (60 više prihoda po kokoši puta 8). 480 plus njezin trenutni prihod od 4400 je 4880.

2. Misli da se njezini ustaljeni troškovi neće povećati zato što neće unajmiti bicikl.

3. Ako uzme taj zajam, Maria će imati ustaljeni trošak od 150 (250 prvi mjesec).

	Prije dva mjeseca	Prošli mjesec	Ovaj mjesec	Sljedeći mjesec	Treći mjesec	Četvrti mjesec	Peti mjesec	Šesti mjesec	Sedmi mjesec	Osmi mjesec
Prihod	4400	4400	4880	4880	4880	4880	4880	4880	4880	4880
Ustaljeni troškovi	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300
Otplata zajma			-250	-150	-150	-150	-150	-150		
Promjenjivi troškovi	-1000	-1000	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300
Dobit (ili gubitak)	100	100	30	130	130	130	130	130	280	280
Početni novac	50	50	250	280	410	540	670	800	930	1210
	100	100	30	130	130	130	130	130	280	280
Dostupni novac	150	250	280	410	540	670	800	930	1210	1490

4. Smatra da će se njezini promjenjivi troškovi povećati na 1300 zbog 250 više za hranu za kokoši i 50 za nećakinju koja dostavlja jaja.

5. Pogledajte njezin dostupni novac. Hoće li Maria imati dovoljno novca za sve svoje otplate zajma?

6. Pogledajte Marijinu zaradu i gubitke. Primijetite da je njezina zarada niža tijekom otplate zajma, ali viša nego prije uzimanja zajma.

KOLIKO JE NOVCA DOSTUPNO ZA MOJ POSAO?

Vježbajte: Sada izradite izvješće o novčanom tijeku za svoj posao. Pronađite partnera i na izvješću o novčanom tijeku s desne strane učinite sljedeće korake. (Vidi stranice 109–117 za pomoć.) Ima više praznih obrazaca na stranici 118. Možete to precrtati u svoju poslovnu bilježnicu.

Razmislite o produktivnoj imovini koju možete nabaviti za svoj posao. Razmislite koliko bi vam se povećali prihodi i rashodi.

Ako ne znate koje brojke upotrijebiti ili još nemate posao, zamolite za pomoć nekoga tko ima. Ovo je samo vježba.

Pročitajte: Nakon našeg sljedećeg sastanka, razgovarat ćemo sa zajmodavcima i saznati kolike bi nam bile otplate zajma. Onda ćemo moći uključiti otplate zajma u naše izvješće o novčanom tijeku.

Raspravite: Kako će vam uvid u vaš dostupni novac pomoći odlučiti o poslu? Osim otplate zajma, postoje li drugi načini na koje bi vam uvid u vaš novčani tijek mogao pomoći da proširite svoj posao?



Vaše izvješće o novčanom tijeku

1. Koristeći se izvješćima o prihodima napišite vaše prihode i rashode iz posljednja dva mjeseca.

2. Napišite što mislite koliki bi vam bio novi prihod za sljedećih šest mjeseci (prethodni prihod plus prihod od nove imovine).

3. Napišite što mislite koliki bi vam bili novi troškovi za sljedećih šest mjeseci (prethodni troškovi plus troškovi od nove imovine).

4. Napišite svoje otplate zajma ovdje, ali ako ih još ne znate, zasad ostavite ovaj redak prazan.

	Prije dva mjeseca	Prošli mjesec	Ovaj mjesec	Sljedeći mjesec	Treći mjesec	Četvrti mjesec	Peti mjesec	Šesti mjesec
Prihodi								
Ustaljeni troškovi								
Otplata zajma								
Promjenjivi troškovi								
Dobit (ili gubitak)								
Početni novac								
Dostupni novac								

5. Izračunajte svoju dobit i gubitak oduzimanjem troškova od svog prihoda.

6. Kako biste saznali koliko dostupnog novca imate, dodajte svoj prihod početnom novcu (ili oduzmite svoj gubitak od njega).

7. Kad doznate iznose otplate zajma, možete iskoristiti taj novčani tijek da vidite imate li dovoljno dostupnog novca za sve otplate zajma.

8. Koliko mogu uložiti u razvoj svog posla?

ŠESTOMJESEČNO IZVJEŠĆE O NOVČANOM TIJEKU

Izradite izvješće o novčanom tijeku za vaše trenutno poslovno stanje. Vidi stranice 109–117 za pomoć.

NOVČANI TIJEK BR. 1: TRENUTNA SITUACIJA								
	PRIJE DVA MJESECA	PROŠLI MJESEC	OVAJ MJESEC	SLJEDEĆI MJESEC	TREĆI MJESEC	ČETVRTI MJESEC	PETI MJESEC	ŠESTI MJESEC
Ukupni prihodi								
Ustaljeni troškovi								
Otplata zajma								
Promjenjivi troškovi								
Ukupna dobit/gubitak								
Početni novac								
Dostupni novac								

Zatim izradite izvješće o novčanom tijeku koje uključuje način dobivanja nove imovine.

NOVČANI TIJEK BR. 1: NOVA IMOVINA								
	PRIJE DVA MJESECA	PROŠLI MJESEC	OVAJ MJESEC	SLJEDEĆI MJESEC	TREĆI MJESEC	ČETVRTI MJESEC	PETI MJESEC	ŠESTI MJESEC
Ukupni prihodi								
Ustaljeni troškovi								
Otplata zajma								
Promjenjivi troškovi								
Ukupna dobit/gubitak								
Početni novac								
Dostupni novac								



PROMISLITI

ŠTO TREBAM UČINITI KAKO BIH SE POBOLJŠAO/LA?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 10 minuta za odsjek Promisliti.

Vježbajte: Pročitajte stih iz Svetih pisama s desne strane ili razmislite o drugom stihu. U tišini promislite o tome što učite. Napišite svoje dojmove niže ili u svoju poslovnu bilježnicu.

Koja će vam ideja najviše pomoći u poslu ovoga tjedna? Učinite tu ideju svojim tjednim poslovnim ciljem.

Dodajte svoj tjedni poslovni cilj svojim obvezama na sljedećoj stranici.

Raspravite: Bi li itko htio iznijeti svoj tjedni poslovni cilj ili druge dojmove?

»Prepušti Jahvi putove svoje, u njega se uzdaj i on će sve voditi.«

PSALMI 37:5



OBVEZATI SE

KAKO ĆU OSTVARITI SVAKODNEVNI NAPREDAK?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 10 minuta za odsjek Obvezati se.

Vježbajte: Odaberite svojeg suradnika za djelovanje. Odlučite kada i kako ćete se međusobno kontaktirati.

Ime suradnika za djelovanje

Podaci za kontakt

Svojem suradniku za djelovanje naglas pročitajte svaku obvezu. Obećajte da ćete obdržavati svoje obveze! Potpišite se ispod.

MOJE OBVEZE

Izradit ću izvješće o novčanom tijeku za moje trenutno poslovno stanje.

Izradit ću izvješće o novčanom tijeku koje uključuje način stjecanja nove imovine.

Ostvarit ću tjedni poslovni cilj: _____

Vježbat ću današnje načelo iz priručnika *Moj temelj* i podučiti svoju obitelj tom načelu.

Dodat ću svojoj ušteđevini – makar novčić ili dva.

Podnijet ću izvještaj svojem suradniku za djelovanje.

Moj potpis

Potpis suradnika za djelovanje

KAKO ĆU IZVJEŠĆIVATI O SVOJEM NAPRETKU?

Vježbajte: Tijekom tjedna u ovu tablicu obveza bilježite svoj napredak. U kućice ispod upišite »Da«, »Ne« ili broj puta koliko ste obdržavali svoje obveze.

Izradio/la sam izvješće o novčanom tijeku za trenutno stanje (Da/Ne)	Izradio/la sam izvješće o novčanom tijeku za način stjecanja nove imovine (Da/Ne)	Postigao/la sam tjedni poslovni cilj (Da/Ne)	Vježbao/la sam načelo iz priručnika Temelj i podučavao/la sam obitelj tom načelu (Da/Ne)	Nadodao/la sam u štednju (Da/Ne)	Izvijestio/la sam suradnika za djelovanje (Da/Ne)

Pročitajte: Odaberite nekoga da vodi temu *Moj temelj* sljedećeg tjedna. Zatražite nekoga da izreče završnu molitvu.

Povratna informacija je dobrodošla

Molimo vas da nam pošaljete svoje ideje, povratne informacije, prijedloge i iskustva na srsfeedback@ldschurch.org.

Napomena za voditelja:

Na sljedeći sastanak donesite popis zajedavaca u vašem području. Pogledajte srs.lds.org/lenders ili upitajte svoj odbor za samodostatnost ili upravitelja službe za samodostatnost za taj popis.

Izvori

MOGU LI SI PRIUŠTITI VIŠE SREDSTAVA? (I. DIO)

Odaberite uloge i odglumite sljedeće:

MARIA: Naomi, odlučila sam kupiti još kokoši. Trebam više produktivnih sredstava za razvoj mog posla.

NAOMI: To mi zvuči kao dobra odluka. Možete li si priuštiti kokoši?

MARIA: Priuštiti? Da, uzimam zajam za kokoši.

NAOMI: Koliko ste planirali posuditi?

MARIA: Zajam će biti 1500.

NAOMI: Zašto 1500?

MARIA: Poznajem nekoga tko prodaje 15 kokoši za 1500. To je dobra cijena.

NAOMI: Zašto 15 kokoši?

MARIA: Toliko ih on ima.

NAOMI: Imate li dovoljan novčani tijek

za 15 kokoši?

MARIA: Da... pa... pretpostavljam. Ne znam.

NAOMI: Kolike su mjesečne rate?

MARIA: Razgovarala sam s jednim zajmodavcem i rekao je da će biti 275 mjesečno.

NAOMI: Imaš li dovoljno gotovine svaki mjesec za otplatu zajma?

MARIA: Nadam se.

NAOMI: Maria, ne možete se samo nadati. Morate znati hoćete li imati dovoljno dostupne gotovine za otplatu.

MARIA: Ali kako ću znati?

Natrag na stranicu 108

MOGU LI SI PRIUŠTITI VIŠE SREDSTAVA? (II. DIO)

Odaberite uloge i odglumite sljedeće.

MARIA: Naomi, hvala vam što ste mi pokazali kako saznati koliko imam dostupne gotovine. Otplata zajma od 275 mjesečno bila bi vrlo loša za mene. Ostala bih bez novca nakon tri mjeseca. Ne bih mogla otplaćivati. Izgubila bih svoj posao!

NAOMI: Oh, Maria, tako mi je drago što smo provjerile vaša novčana sredstva prije nego ste uzeli zajam.

MARIA: I meni. Ali kako ću znati koliko si mogu priuštiti?

NAOMI: Pokušajmo ponovno s manjim zajmom.

MARIA: U redu. Pogledat ću zajam s otplatom od 150 kako bih vidjela mogu li si to priuštiti.

Natrag na stranicu 113



9

*Kako ću znati trebam
li uzeti zajam za
razvoj posla?*

**Pokrenuti i razviti
svoje poslovanje**

ZA VODITELJE

Na dan sastanka:

NOVO!

- Pripremite popis zajmodavaca u vašem području i predajte ga članovima skupine. Popis je dostupan na srs.lds.org/lenders ili kod vašeg odbora za samodostatnost ili mjesnog voditelja službe za samodostatnost.
- Pošaljite SMS ili nazovite svakog člana skupine. Pozovite ih da stignu 10 minuta ranije kako bi izvijestili o svojim obvezama.
- Pripremite materijale za sastanak.

Trideset minuta prije sastanka:

- Postavite stolce oko stola kako bi svi mogli biti blizu,
- Nacrtajte ovu tablicu obveza na ploču s imenima ljudi iz vaše skupine (vidi primjer ispod).

Ime člana skupine	Izradio/la sam izvješće o novčanom tijeku za trenutno stanje (Da/Ne)	Izradio/la sam izvješće o novčanom tijeku za način stjecanja nove imovine (Da/Ne)	Postigao/la sam tjedni poslovni cilj (Da/Ne)	Vježbao/la sam načelo iz priručnika Temelji podučavao/la sam obitelj tom načelu (Da/Ne)	Nadodao/la sam u štednju (Da/Ne)	Izvijestio/la sam suradnika za djelovanje (Da/Ne)
Gloria	D	D	D	D	D	D

Deset minuta prije sastanka:

- Srdačno pozdravite ljude kada dođu.
- Kako članovi skupine pristižu, zatražite ih da ispune tablicu s obvezom na ploči. Također, podsjetite ih da otvore stranicu 197 i obnove svoj napredak prema potvrđi.
- Zadužite mjeritelj vremena.

U trenutku početka:

- Zamolite ljude da ugase telefone i druge uređaje.
- Održite uvodnu molitvu (i crkvenu pjesmu, ako želite).
- Tiho zatražite one koji zakasne da ugase svoje telefone i ispune tablicu obveza dok ostatak skupine nastavlja raspravu.
- Namjestite brojilo na 20 minuta za priručnik *Moj temelj*.
- Dovišite načelo 9 u priručniku *Moj temelj*. Zatim se vratite ovoj radnoj knjizi i nastavite čitati na sljedećoj stranici.



IZVIJESTITI

JESAM LI OBRĐŽAVAO/LA SVOJE OBVEZE?

Vrijeme: Namjestite brojilo za 20 minuta za odsjek Izvijestiti.

Pročitajte: Izvijestimo o svojim obvezama. Molim da ustanu oni koji obdržavaju sve svoje obveze. (Zaplješćite onima koji su obdržavali sve svoje obveze.)

Sada svi ustanite. Ponovimo zajedno naše tematske izjave:

»A namjera je moja pobrinuti se za svece svoje, jer sve je moje.«

Nauk i savezi 104:15

Zajedno radimo s vjerom u Gospodina kako bismo postali samodostatni.

Pročitajte: Sjednimo.

Raspravite: Što vam vaš novčani tijek govori o vašem poslu?

Hoćete li imati dovoljno dostupnog novca za otplaćivanje zajma i druge stvari za poboljšanje svog posla?

Što ste naučili radeći na vašem tjednom poslovnom cilju?



Zapišite u svoje poslovne bilježnice što ste naučili obdržavanjem svojih obveza.



UČITI

JE LI POSUĐIVANJE NOVCA DOBRO ILI LOŠE?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 60 minuta za odsjek Učiti.

Raspravite: Razmislite o nekome koga poznajete tko je posudio novac. Je li im posuđivanje novca pomoglo ili naškodilo?

Pročitajte: Osobni kućni dug i poslovni dug se razlikuju.

Osobni zajmovi često troše više nego što možemo platiti. Poslovni zajmovi često proizvode više nego što možemo proizvesti.

Pročitajte navode s desne strane. Proroci su nam savjetovali da izbjegavamo osobne dugove.

Poslovni dug može nam pomoći proširiti naš posao. No poslovni dug nije uvijek mudar izbor. Moramo znati kad je »valjan«, kako je predsjednik Benson rekao.

Pročitajte: PITANJE TJEDNA – Kako ću znati trebam li uzeti zajam za proširenje posla?

AKTIVNOST TJEDNA – (1) razgovarat ću s najmanje 10 kupaca kako bih saznao bi li kupovali više da imam više za prodati i (2) posjetit ću najmanje četiri zajmodavca i postaviti im pitanja s radnog lista s uvjetima zajma.

Tijekom ovog sastanka naučit ćemo i uvježbati vještine koje će nam pomoći znati je li posuđivanje novca dobra ideja za naš posao.

»Neki dugovi – poput skromnog doma, troškova edukacije... mogu biti neophodni. No nikako ne bismo smjeli ući u financijsko ropstvo potrošačkih dugova bez pažljivog vaganja troškova.«

JOSEPH B. WIRTHLIN,
»Earthly Debts, Heavenly Debts«, *Ensign* ili *Liahona*, svibanj 2004., 41.

»Ipak, ne želim reći da je svaki dug loš, svako ne. Valjan poslovni dug... je jedan od elemenata rasta.«

EZRA TAFT BENSON, »Pay Thy Debt, and Live«
[Sastanak duhovne misli na Sveučilištu Brigham Younga, 28. veljače 1962.]; speeches.byu.edu.

KAKO ĆE MI »ČETIRI PRAVILA« POMOĆI ODLUČITI?

Pogledajte: »Get a Loan?« (Nema videozapisa? Pročitajte stranicu 136.)

Raspravite: Kako biste mogli znati bi li vam zajam pomogao ili naškodilo?

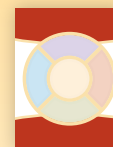
Pročitajte: Pročitajte naglas i ukratko raspravite svako od »četiri pravila«.

ČETIRI PRAVILA	
1. Pravi razlog	Posuditi samo ako će mi to pomoći da poslom steknem veću zaradu.
2. Pravo vrijeme	Posuditi samo ako sam u poslu dovoljno dugo da dobro poznajem svoj posao i mogu dokazati da će dovoljno ljudi kupiti ono što prodajem.
3. Pravi uvjeti	Posuditi samo ako mogu naći dobrog zajmodavca.
4. Pravi iznos	Posuditi samo ako mogu dokazati da mogu otplatiti zajam.

Vježbajte: Dok gledate sljedeće videozapise, odlučite smatrate li da Maria i Carlos mogu odgovoriti na pitanja za svako od četiri pravila. Označite »Da«, »Ne« ili »Nisam siguran« za Mariju i Carlosa.

Pogledajte: »Right Reason?« (Nema videozapisa? Pročitajte stranicu 137.)

Raspravite: Posuđuju li Maria i Carlos iz pravih razloga? Zašto da ili zašto ne?



Uspješni vlasnici poslova koriste četiri pravila kako bi mudro pozajmljivali.

RAZLOZI ZA POSUĐIVANJE	MARIA			CARLOS		
	Da	Ne	Nisam siguran	Da	Ne	Nisam siguran
Posuđujem li iz produktivnih poslovnih (ne osobnih) razloga?						
Hoće li mi stvari koje kupujem zajmom odmah ostvariti zaradu?						
Je li uzimanje zajma bolje od štednje novca za razvoj mog posla?						
Jesam li razmislio o svim rizicima?						

9. Kako ću znati trebam li uzeti zajam za razvoj posla?

Pogledajte: »Right Time?« (Nema videozapisa? Pročitajte stranicu 138.)

Raspravite: Posuđuju li Maria i Carlos u pravo vrijeme? Zašto da ili zašto ne?

VRIJEME ZA POSUĐIVANJE	MARIA			CARLOS		
	Da	Ne	Nisam siguran	Da	Ne	Nisam siguran
Jesam li u poslu dovoljno dugo da dobro poznajem svoj posao?						
Je li ovo dio plana koji imam za razvoj posla?						
Mogu li pokazati da će kupci kupiti više ako imam više za prodati?						
Ako kupim nešto za svoj posao (poput kokoši ili kamiona), hoće li to izdržati dulje od mog zajma?						

Pogledajte: »Right Terms?« (Nema videozapisa? Pročitajte stranicu 139.)

Raspravite: Posuđuju li Maria i Carlos pod pravim uvjetima? Zašto da ili zašto ne?

UVJETI ZA POSUĐIVANJE	MARIA			CARLOS		
	Da	Ne	Nisam siguran	Da	Ne	Nisam siguran
Mogu li navesti tri do pet dobrih zajmodavaca?						
Znam li pravi trošak zajma?						
Mogu li objasniti sve uvjete zajma?						
Mogu li objasniti zašto je jedan zajmodavac bolji od drugoga?						

Pogledajte: »Right Amount?« (Nema videozapisa? Pročitajte stranicu 140.)

Raspravite: Posuđuju li Maria i Carlos pravi iznos? Zašto da ili zašto ne?

IZNOS ZA POSUĐIVANJE	MARIA			CARLOS		
	Da	Ne	Nisam siguran	Da	Ne	Nisam siguran
Jesam li izradio šestomjesečno izvješće o novčanom tijeku?						
Mogu li izvršiti otplatu i svejedno zaraditi novac?						
Ako nemam dodatnu prodaju, mogu li svejedno izvršiti otplatu?						

Pročitajte: Naučili smo kako koristiti izvješće o novčanom tijeku i kako znati imamo li dovoljno dostupnog novca za izvršenje otplata. To će nam pomoći znati posuđujemo li pravi iznos.

Vježbajte: Nakon sastanka sa zajmodavcima ovaj tjedan, upotrijebite radni list s novčanim tijekom na stranici 143 kako biste bili sigurni da si možete priuštiti otplate. (Pogledajte stvari koje smo naučili prošli tjedan ako vam treba pomoć s izradom izvješća o protoku novca.)

Kada Maria nije sigurna kako odgovoriti na jedno od pitanja o četiri pravila, ona napravi plan kako bi saznala odgovor.

Prije posuđivanja i mi bismo trebali pronaći odgovore ako nismo sigurni. Upitajte članove skupine ili nekog drugog za pomoć ako vam je potrebno.

TREBAM LI POSUDITI ZA SVOJ POSAO?

Vježba: Evo nekih alata za korištenje tijekom tjedna za prikupljanje podataka i donošenje odluka. Otvorite stranice 141–143. Uzmite pet minuta za gledanje popisa četiri pravila i radnog lista s uvjetima zajma i razgovarajte o tome kako ih koristiti.

POPIS ČETIRI PRAVILA

ČETIRI PRAVILA

Pravi radlog?

- Poslujem li u produktivnog poslovnog (ne osobnog) radloga?
- Je li zajam bolji od štednje za proširenje mog posla?
- Hoće li mi stvarni kupači kupiti više ako imam više za prodati?
- Znam li sve što može poći po glavu?

Pravo vrijeme?

- Jesam li u poslu dovoljno dugo da dobro poznajem svoj posao?
- Je li ovo dio plana koji imam za proširenje posla?
- Mogu li dokazati da će kupci kupiti više ako imam više za prodati?
- Ako kupim nešto za svoj posao (poput koksala ili kamiona), hoće li to održati dulje od mog zajma?

Pravi uvjeti?

- Mogu li navesti tri do pet dobrih zajmodavaca?
- Znam li pravi trošak zajma?
- Mogu li objasniti sve uvjete zajma?
- Mogu li objasniti zašto je jedan zajmodavac bolji od drugoga?

Pravi iznos?

- Jesam li izradio šestomesečno izvješće o novčanom tijeku?
- Mogu li izvršiti otplatu i svejedno zaraditi novac?
- Ako nemam dodatnu prodaju, mogu li svejedno izvršiti otplatu?

Vidi stranicu 141.

Tijekom tjedna pogledajte ova pitanja i označite ih kad možete odgovoriti na njih s »da«.

RADNI LIST S UVJETIMA ZAJMA

ZAJMODAVAC 1	ZAJMODAVAC 2	ZAJMODAVAC 3	ZAJMODAVAC 4
1. Kvalifikacije: Što vam (zajmodavac) moram dati ili pokazati kako bih dobio zajam?			
2. Uvjeti i troškovi: Koliko je rok otplate? Koliko često moram vršiti otplate? Mogu li dobiti preporuku neprijatelja otplatevojcu?			
3. Kamat: Postoje li kakve naknade ili kamat ako ne platim na vrijeme?			
4. Iznos i troškovi: Ako posuđim 100, 1000 ili 10000 dollars/te jedan dolar/ima na temelju moje valute i troška za to novčani troškovi, koliko trebam platiti svakog mjeseca zajmu, uključujući sve kamate, naknade itd.? Ako posuđim (izgovorite za jednu monetu, na primjer jednu funtu), koliko god moram platiti za uzimanje zajma? Koliko trebam platiti unaprijed za naknadu? Koliko je vrhota otplate? Je li uvođenje/izlazak kamata iznimka?			
5. Neovisni troškovi: Koliko vremena treba da bi se izvršile sve otplate? Koliko me košta odabir zajmodavca (npr. plaćanje)?			
6. Štorna trošak zajma: Koliko je štorna trošak i neovisnih troškova? (Izgovorite troškove u pitanjima 4 i 5.)			

Vidi stranicu 142.

Tijekom tjedna koristite ovaj radni list s uvjetima zajma kako biste saznali o najmanje četiri zajmodavca.

PODACI O ZAJMODAVCU

Possible Lenders

Pogledajte voditelj ev uručak. Ako vam nije dostupan, upitajte druge vlasnike poslova za prijedloge o dobrim zajmodavcima u vašem području.

ŠESTOMJESEČNO IZVJEŠĆE O NOVČANOM TIJEKU

NOVČANI TIJEK								
Pre zadnja:	PRVI DAN	DRUGI	OSMI	NAJEDNI	TRIDI	ČETVRTI	PETI/ŠESTI	SEDI
MESECI	MESECI	MESECI	MESECI	MESECI	MESECI	MESECI	MESECI	MESECI
Ukupna prihoda								
Ukupna troškovi								
Neto prihoda								
Ukupna odobrenja								
Ukupna izdatci								
Dokladni novac								

Vidi stranicu 143.

Upotrijebite ovaj radni list za izradu izvješća o novčanom tijeku kako biste znali koje si zajmove možete priuštiti.

TIJEKOM TJEDNA UPOTRIJEBITE TE PODATKE ZA PRONALAŽENJE I KONTAKTIRANJE ZAJMODAVACA.



PROMISLITI

ŠTO TREBAM UČINITI KAKO BIH SE POBOLJŠAO/LA?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 10 minuta za odsjek Promisliti.

Vježbajte: Pročitajte stih iz Svetih pisama s desne strane ili razmislite o drugom stihu. U tišini promislite o tome što učite. Napišite svoje dojmove niže ili u svoju poslovnu bilježnicu.

Koja će vam ideja najviše pomoći u poslu ovoga tjedna? Učinite tu ideju svojim tjednim poslovnim ciljem.

Dodajte svoj tjedni poslovni cilj svojim obvezama na sljedećoj stranici.

Raspravite: Bi li itko htio iznijeti svoj tjedni poslovni cilj ili druge dojmove?

»Poslušajte riječi Gospodnje... Ne sumnjajte već vjerujte.«

MORMON 9:27



OBVEZATI SE

KAKO ĆU OSTVARITI SVAKODNEVNI NAPREDAK?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 10 minuta za odsjek Obvezati se.

Vježbajte: Odaberite svojeg suradnika za djelovanje. Odlučite kada i kako ćete se međusobno kontaktirati.

Ime suradnika za djelovanje

Podaci za kontakt

Svojem suradniku za djelovanje naglas pročitajte svaku obvezu. Obećajte da ćete obdržavati svoje obveze! Potpišite se ispod.

MOJE OBVEZE

Razgovarat ću s najmanje četiri zajmodavca koristeći radni list s uvjetima zajma.

Koristit ću pitanja s popisa četiri prava kako bih vidio je li uzimanje zajma sada ispravno za mene.

Koristit ću svoje izjave o novčanom tijeku kako bih procijenio mogućnosti za zajam.

Ostvarit ću tjedni poslovni cilj: _____

Vježbat ću današnje načelo iz priručnika *Moj temelj* i podučiti svoju obitelj tom načelu.

Dodat ću svojoj ušteđevini – makar novčić ili dva.

Podnijet ću izvještaj svojem suradniku za djelovanje.

Moj potpis

Potpis suradnika za djelovanje

KAKO ĆU IZVJEŠĆIVATI O SVOJEM NAPRETKU?

Vježbajte: Tijekom tjedna u ovu tablicu obveza bilježite svoj napredak. U kućice ispod upišite »Da«, »Ne« ili broj puta koliko ste obdržavali svoje obveze.

Razgovarao/ la sam s najmanje četiri zajmodavca (upisati broj)	Koristio/la sam izjave o novčanom tijeku za procjenu mogućnosti zajma (Da/Ne)	Koristio/la sam popis četiri pravila (Da/Ne)	Postigao/la sam tjedni poslovni cilj (Da/Ne)	Vježbao/la sam načelo iz priručnika Temelji podučavao/ la sam obitelj tom načelu (Da/Ne)	Nadodao/ la sam u štednju (Da/Ne)	Izvjestio/ la sam suradnika za djelovanje (Da/Ne)

Pročitajte: Odaberite nekoga da vodi temu *Moj temelj* sljedećeg tjedna. Zatražite nekoga da izreče završnu molitvu.

Povratna informacija je dobrodošla

Molimo vas da nam pošaljete svoje ideje, povratne informacije, prijedloge i iskustva na srsfeedback@ldschurch.org.

Izvori

UZETI ZAJAM?

Odaberite uloge i odglumite sljedeće.

CARLOS: Danas je važan dan. Uzimam zajam!

NAOMI: Uzimate zajam? Za što?

CARLOS: Za sve. Napraviti ću veću historiju za svoju zalihu. Uzet ću novi TV i druge stvari za kuću, također. Tako sam uzbuđen!

NAOMI: Ajme, to je zastrašujuće. Tek ste prošlog tjedna pokrenuli svoj posao. Carlos, ne biste trebali uzeti zajam. Maria, kako ide vaš posao?

MARIA: Dobro. Vrlo brzo prodajem jaja. Obično sve prodam do 9.00 ujutro. I kada me ostatak dana kupci pitaju za jaja, nemam niti jedno.

NAOMI: Maria, zbilja trebate još kokoši. Kako napreduje vaš zajam za kokoši? Jeste li već dobili zajam?

MARIA: Još ne. Malo se bojim uzeti zajam. Možda ga ne bih trebala uzeti. Upravo ste rekli Carlosu da ne treba uzeti zajam.

CARLOS: Ipak ću uzeti zajam. Riješit će

sve moje probleme!

NAOMI: Ili stvoriti puno novih problema. Carlos, bojim se da ćete brzo imati cijelo brdo dugova koji će vam naškoditi.

Ali Maria, u vašem slučaju, zajam bi vam zapravo mogao pomoći.

MARIA: Kako bih mogla znati bi li mi zajam pomogao ili naškodio?

NAOMI: Uspješni vlasnici poslova koriste »Četiri pravila« kako bi odlučili je li poslovni zajam dobra ideja za proširenje njihovog posla.

MARIA: Četiri pravila?

NAOMI: Da. Uzmite zajam samo ako imate pravi razlog, pravi trenutak, pravi iznos i prave uvjete.

CARLOS: Nije me briga za četiri pravila. Uzimam zajam!

MARIA: Mene jest. Želim povećati posao, ali ne želim brdo dugova. Recite mi više o ta četiri pravila.

Natrag na stranicu 129

PRAVI RAZLOG?

Odaberite uloge i odglumite sljedeće.

NAOMI: vaš razlog za posuđivanje mora biti za posao, a ne za osobne svrhe.

CARLOS: Zašto ne oboje? Uživat ću u novom TV-u i povećati svoju trgovinu!

NAOMI: Oh, Carlos! Slušaj, Maria, zajam treba biti za stvari koje možete odmah prodati, poput boca mlijeka ili nečega što se odmah proizvodi, poput kokoši koje nesu jaja. Zapamtite, morate odmah početi otplaćivati zajam!

MARIA: Dobro. Znači mogu kupiti kokoši koje već nesu pa ću imati jaja i moći ću ih odmah prodavati.

NAOMI: Odlično. Jeste li razmislili iskoristiti novac od poslovanja za kupnju više kokoši, umjesto uzimanja zajma?

MARIA: Čekaj, mislila sam da si rekla da trebam uzeti zajam.

NAOMI: S gotovinom, štedite sada, a kupujete kasnije – manji rast, ali je i manji rizik. Sa zajmom kupujete sada i

plaćate kasnije – veći rast, ali je veći rizik.

CARLOS: Da. »Platiti kasnije« mi zvuči dobro!

MARIA: Kupci me stalno pitaju za više jaja. Želim čim prije prodavati više jaja!

NAOMI: Je li zajam vrijedan rizika? Jeste li razmislili što bi moglo poći po zlu?

MARIA: Nisam! Pretpostavljam da kokoši mogu prestati nesti. Ili mogu uginuti ili ih netko može ukrasti. Ili kupci mogu prestati kupovati jaja.

NAOMI: Kako možete smanjiti te rizike?

MARIA: Hmm. Mogla bih hraniti kokoši kvalitetnom hranom i dobro se brinuti o njima. Mogla bih ih zatvoriti kako ih netko ne bi ukrao.

NAOMI: Mislite li da imate pravi razlog za uzimanje zajma, Maria?

MARIA: Mislim.

Natrag na stranicu 129

PRAVO VRIJEME?

Odaberite uloge i odglumite sljedeće.

NAOMI: *Maria, koliko ste dugo u poslu?*

MARIA: *Prodajem jaja osam tjedana i dobro ide.*

NAOMI: *Vrlo dobro! Neki ljudi uzimaju zajmove za posao čim započnu s poslom – to je vrlo riskantno!*

CARLOS: *Hej, govorite li o meni? Znam što činim.*

NAOMI: *Maria, vodte posao već neko vrijeme, no je li uzimanje zajma dio plana koji ste izradili za povećanje svog posla?*

CARLOS: *Evo mog plana: veća trgovina, veća prodaja!*

MARIA: *Carlos, meni to ne zvuči kao plan. Ja planiram uzeti zajam, kupiti još kokoši, tjedno prodati više jaja i otplatiti zajam.*

NAOMI: *To je dobar početak plana, Maria. Ipak, trebat ćete odrediti određene brojeve kokoši i jaja. Koliko ste sigurni*

da će kupci kupiti više ako imate više za prodati?

MARIA: *Oh, mislim da će kupiti sva jaja, ali nisam sigurna.*

NAOMI: *Možda biste prvo trebali saznati!*

MARIA: *U redu, razgovarat ću s kupcima i sastaviti popis onih koji bi kupili. Razgovarat ću s najmanje 10 kupaca.*

NAOMI: *Odlično. Ako odlučite uzeti zajam, popis budućih kupaca pomoći će vam pokazati zajmodavcu da točno razumijete kako ćete iskoristiti zajam.*

NAOMI: *Dobro, evo još jedno pitanje. Ako posuđiš novac za kupnju novih kokoši, hoće li one nastaviti nesti jaja i kad otplatite zajam?*

MARIA: *Oh, naravno. Kokoši bi trebale nesti jaja najmanje dvije godine, a planiram uzeti šestomjesečni zajam.*

Natrag na stranicu 130

PRAVI UVJETI?

Odaberite uloge i odglumite sljedeće.

CARLOS: Hej! Uzeo sam zajam! 1000 s nepromjenjivom mjesečnom kamatnom stopom od 3%.

NAOMI: Oh, Carlos. Zabrinuta sam za vas. S koliko ste zajmodavaca razgovarali?

CARLOS: S jednim, naravno. Ne gubim vrijeme. Trebali ste me vidjeti. Ušao sam i rekao: »Želim zajam – sada!« A oni su rekli: »Da, gospodine.« Odnosili su se prema meni kao prema kralju. Ti me ljudi baš vole.

NAOMI: Da, sigurna sam da vas vole. Jesu li to vaši dokumenti o zajmu? Mogu li ih pogledati?

CARLOS: Izvolite. No pripremite se da budete zadivljeni! Dobio sam odličnu ponudu.

NAOMI: Carlos, ovi su uvjeti grozni. Početna naknada od 200? Tjedne otplate? Jeste li uopće pogledali ove uvjete?

CARLOS: Što? To ne može biti točno. Ne

sjećam se tih stvari. Ah, čini se da nisam pomno pogledao.

NAOMI: Maria, koje ste uvjete vi saznali?

MARIA: Pa, dosad sam razgovarala s tri zajmodavca. Hvala vam što ste mi dali radni list sa zajmodavcima iz svoje skupine za samodostatnost. Stvarno mi je pomogao postaviti dobra pitanja. Drago mi je da sam doznala o mogućim novčanim kaznama, kamatnim stopama, naknadama i provizijama.

Dva zajmodavca imaju nepromjenjive kamatne stope. Ali jedan zajmodavac ima opadajuću kamatnu stopu.

CARLOS: Koja je razlika?

MARIA: Ne razumijem baš razliku. Samo znam da ako su stope jednake, opadajuća je bolja od nepromjenjive.

NAOMI: Tako je, Maria. Čini se da počinite nalaziti prave uvjete.

Natrag na stranicu 130

PRAVI IZNOS?

Odaberite uloge i odglumite sljedeće.

NAOMI: *Carlos, jeste li dobro? Izgledaš potišteno.*

CARLOS: *Bili ste u pravu, Naomi. Kazne se gomilaju, a brdo dugova pada na mene.*

NAOMI: *Carlos, žao mi je što to čujem.*

CARLOS: *Zajmodavac je došao i uzeo moj televizor. Ako propustim još jednu otplatu, kaže da su moje poslovne zalihe i pribor sljedeći na redu.*

MARIA: *Carlos, čini se da nemate dovoljan novčani tijek.*

CARLOS: *Novčani tijek?*

NAOMI: *To je novac koji dolazi i odlazi iz vašeg posla. Trenutno nemate dovoljan pritek novca kako biste pokrili otplate zajma.*

CARLOS: *Nisam prodao onoliko koliko sam očekivao. Kasnio sam s nekim otplatama. Kazne rastu i još mi više otežavaju*

otplate.

NAOMI: *Carlos, zato trebate šestomjesečno izvješće o novčanom tijeku prije odlučivanja o zajmu. Jeste li ga izradili?*

CARLOS: *Ne.*

NAOMI: *Izvješće o novčanom tijeku pomaže vam znati možete li si priuštiti otplate zajma svaki mjesec. Imate li izvješća o prihodima za posljednja dva mjeseca?*

CARLOS: *Ne, nemam.*

MARIA: *Mogu donijeti svoje i izvješća o novčanom tijeku na kojima sam radila. Možemo vam pokazati kako se izrađuju.*

NAOMI: *Dobro! Pomoći ćemo vam izraditi izvješće o novčanom tijeku. Onda ćete znati posuđujete li pravi iznos.*

Natrag na stranicu 131

POPIS ČETIRI PRAVILA

Postavite si ova pitanja. Označite svako pitanje na koje možete odgovoriti s »da«.

ČETIRI PRAVILA

Pravi razlog?

- Posuđujem li iz produktivnog poslovnog (ne osobnog) razloga?
- Je li zajam bolji od štednje za proširenje mog posla?
- Hoće li mi stvari koje kupujem zajmom odmah ostvariti zaradu?
- Znam li sve što može poći po zlu?

Pravo vrijeme?

- Jesam li u poslu dovoljno dugo da dobro poznajem svoj posao?
- Je li ovo dio plana koji imam za proširenje posla?
- Mogu li dokazati da će kupci kupiti više ako imam više za prodati?
- Ako kupim nešto za svoj posao (poput kokoši ili kamiona), hoće li to izdržati dulje od mog zajma?

Pravi uvjeti?

- Mogu li navesti tri do pet dobrih zajmodavaca?
- Znam li pravi trošak zajma?
- Mogu li objasniti sve uvjete zajma?
- Mogu li objasniti zašto je jedan zajmodavac bolji od drugoga?

Pravi iznos?

- Jesam li izradio šestomjesečno izvješće o novčanom tijeku?
- Mogu li izvršiti otplatu i svejedno zaraditi novac?
- Ako nemam dodatnu prodaju, mogu li svejedno izvršiti otplatu?

RADNI LIST S UVJETIMA ZAJMA

Uzmite ovaj radni list s uvjetima zajma sa sobom kad posjećujete zajmodavce.

- Postavite zajmodavcima pitanja 1–4.
- Postavite sebi pitanja 5–6.

ZAJMODAVAC 1:	ZAJMODAVAC 2:	ZAJMODAVAC 3:	ZAJMODAVAC 4:
1. Kvalifikacije: Što vam (zajmodavcu) moram dati ili pokazati kako bih dobio zajam?			
2. Učestalost otplate: Kad je rok prve otplate? Koliko često moram vršiti otplate? Mogu li dobiti primjerak rasporeda otplaćivanja?			
3. Kazne: Postoje li kakve naknade ili kazne ako ne platim na vrijeme?			
4. Izravni troškovi: Ako posudim 100, 1000 ili 10000 (odaberite jedan iznos na temelju mjesne valute i koristite ga za svakog zajmodavca), koliko trebam platiti nakon otplate zajma, uključujući sve kamate, naknade itd.? Ako posudim dovoljno za jednu imovinu, na primjer jednu kokoš, koliko još moram platiti za uzimanje zajma? Koliko trebam platiti unaprijed za naknade? Kolika je svaka otplata? Je li nepromjenjiva ili opadajuća kamatna stopa?			
5. Neizravni troškovi: Koliko vremena treba da bi se izvršile sve otplate? Koliko me košta odlazak zajmodavcu radi plaćanja?			
6. Stvarni trošak zajma: Koji je zbroj izravnih i neizravnih troškova? (Dodajte troškove iz pitanja 4 i 5.)			

ŠESTOMJESEČNO IZVJEŠĆE O NOVČANOM TIJEKU

Prepišite ovaj radni list s novčanim tijekom u svoju poslovnu bilježnicu. Upotrijebite jedan za svakog zajmodavca kako biste vidjeli možete li si priuštiti uvjete zajma o kojima ćete učiti ovaj tjedan.

NOVČANI TIJEK								
Ime zajmodavca:								
	PRIJE DVA MJESECA	PROŠLI MJESEC	OVAJ MJESEC	SLJEDEĆI MJESEC	TREĆI MJESEC	ČETVRTI MJESEC	PETI MJESEC	ŠESTI MJESEC
Ukupan prihod								
Ustaljeni troškovi								
Otplata zajma								
Promjenjivi troškovi								
Ukupna dobit/gubitak								
Početni novac								
Dostupni novac								



10

*Kako ću privući
više kupaca i
zaključiti prodaju?*

**Pokrenuti i razviti
svoje poslovanje**

ZA VODITELJE

Na dan sastanka:

- Pošaljite SMS ili nazovite svakog člana skupine. Pozovite ih da stignu 10 minuta ranije kako bi izvijestili o svojim obvezama.
- Pripremite materijale za sastanak.

Trideset minuta prije sastanka:

- Postavite stolce oko stola kako bi svi mogli biti blizu.
- Nacrtajte ovu tablicu obveza na ploču s imenima ljudi iz vaše skupine (vidi primjer ispod).

Ime člana skupine	Razgovarao/la sam s najmanje četiri zajmodavca (upisati broj)	Koristio/la sam izjave o novčanom tijeku za procjenu mogućnosti zajma (Da/Ne)	Koristio/la sam popis četiri pravila (Da/Ne)	Postigao/la sam tjedni poslovni cilj (Da/Ne)	Vježbao/la sam načelo iz priručnika Temelji podučavao/la sam obitelj tom načelu (Da/Ne)	Nadodao/la u štednju (D/N)	Izvijestio/la suradnika za djelovanje (Da/Ne)
Gloria	4	D	D	D	D	D	D

Deset minuta prije sastanka:

- Srdačno pozdravite ljude kada dođu.
- Kad članovi skupine dođu, zatražite od njih da popune tablicu obveza na ploči. Također, podsjetite ih da otvore stranicu 197 i obnove svoj napredak prema potvrdi. Upitajte tko se približava ispunjenju uvjeta potvrde. Nakon sastanka izvijestite odbor za samodostatnost tko će vjerojatno ispuniti uvjete.
- Zadužite mjeritelj vremena.

NOVO!

U trenutku početka:

- Zamolite ljude da ugase telefone i druge uređaje.
- Održite uvodnu molitvu (i crkvenu pjesmu, ako želite).
- Tiho zatražite one koji zakasne da ugase svoje telefone i ispune tablicu obveza dok ostatak skupine nastavlja raspravu.
- Namjestite brojilo na 20 minuta za *Moj temelj*.
- Dovišite načelo 10 u priručniku *Moj temelj*. Zatim se vratite ovoj radnoj knjizi i nastavite čitati na sljedećoj stranici.



IZVIJESTITI

JESAM LI OBDRŽAVAO/LA SVOJE OBEVEZE?

Vrijeme: Namjestite brojilo za 20 minuta za odsjek Izvijestiti.

Pročitajte: Izvijestite o svojim obvezama. Molim one koji su obdržavali svoje obveze da ustanu. (Zaplješćite onima koji su obdržavali sve svoje obveze.)

Sada svi ustanite. Ponovimo zajedno naše tematske izjave:

»A namjera je moja pobrinuti se za svece svoje, jer sve je moje.«

Nauk i savezi 104:15

Zajedno radimo s vjerom u Gospodina kako bismo postali samodostatni.

Pročitajte: Sjednimo.

Raspravite: Što ste naučili iz razgovora sa zajmodavcima?

Je li zajam pravi potez za vas u ovome trenutku? (Imate li pravi razlog, pravi trenutak, prave uvjete i pravi iznos?)

Što ste naučili radeći na vašem tjednom poslovnom cilju?



Zapišite u svoje poslovne bilježnice što ste naučili obdržavanjem svojih obveza.



UČITI

ZAŠTO BI KUPCI ŽELJELI KUPOVATI OD MENE?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 60 minuta za odsjek Učiti.

Pročitajte: Kako bismo razvili svoje poslove, moramo privući više kupaca i više prodati! Ljudi svoj novac troše na nešto što cijene. Što više nešto cijene, više će platiti za to.

Za uspješnu prodaju, moramo znati što naši kupci cijene, privući te kupce i prodati im vrijednost! I moramo ponuditi veću vrijednost nego naša konkurencija.

Pogledajte: »Sell, Sell, Sell« (I. i II. dio) (Nema videozapisa? Pročitajte stranicu 160.)

Raspravite: Kako je Kwame naučio koje stvari kupci cijene?

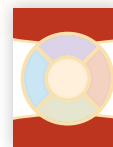
Pročitajte: PITANJE TJEDNA – Kako ću privući više kupaca i zaključiti prodaju?

POSTUPAK TJEDNA – Isprobati ću svoje marketinške ideje i pratiti rezultate. Učit ću od kupaca i isprobati rješenja za probleme kupaca.

Vježbajte: Raspravite sljedeće s članovima skupine:

1. Opišite svoje kupce jedni drugima. Budite određeni. Koliko su stari? Spol? Prihod? Kada kupuju vaš proizvod? Gdje?
2. Zašto će kupiti vaš proizvod? Koju će im vrijednost to donijeti? Navedite što više stvari možete, poput:
 - Moja voda je hladna
 - Moja voda je pročišćena
 - Stvaram ugodno ozračje za kupnju moje vode
 - Ljubazan sam i zovem kupce njihovim imenima
3. Koju ćete vrijednost omogućiti, a koju vaša konkurencija ne nudi? Imate li bolju cijenu, lokaciju ili izbor? To se naziva vašom konkurentnom prednošću. To je ono što navodi kupce da odabiru vašu prodavaonicu, a ne konkurentnu.

Pročitajte: Uspješni vlasnici posla razumiju svoje kupce postavljanjem dobrih pitanja kako bi naučili više o njihovim problemima i kako im mogu pomoći.



Uspješni vlasnici posla znaju zašto kupci kupuju njihov proizvod.

Vježbajte: Pronađite suradnika. Zajedno pročitajte ovaj scenarij:

Martin popravlja bicikle. On također prodaje dijelove i pribor kako bi ljudi sami mogli popravljati svoje bicikle. Felix dolazi u njegovu prodavaonicu. Ruke su mu prljave od ulja. Izgleda frustrirano.

U niže navedenu tablicu zapišite svoje ideje o tome kako Martin može Felixu postaviti dobra pitanja (ponuđen je primjer).

POSTAVITI DOBRA PITANJA	
1. Što želim znati o kupcu?	2. Što mogu pitati da bih saznao?
<i>Koji je problem došao riješiti?</i>	<i>Izgleda da ste usred projekta i da imate problem. Kako vam mogu pomoći?</i>

Cijeloj skupini iznesite pitanja koja mislite da bi Martin trebao postaviti Felixu.

10. Kako ću privući više kupaca i zaključiti prodaju?

Vježbajte: Sad razmislite o svojim kupcima. U prvi stupac napišite stvari koje morate znati o svojim kupcima (ponuđen je primjer). U drugi stupac napišite pitanja koja možete postaviti da biste saznali.

POSTAVITI DOBRA PITANJA	
1. Što želim znati o kupcu?	2. Što mogu pitati da bih saznao?
<i>Kad će moj kupac biti spreman kupiti?</i>	<i>Je li to za neku posebnu prigodu? Kada će to biti?</i>

Drugom članu skupine iznesite nešto što trebate znati o svojim kupcima. Recite pitanja koja trebate postaviti da biste saznali.

Raspravite: Kao skupina raspravite o načinima kako doznati više o svojim kupcima te što možete učiniti ovoga tjedna da bi ste to počeli činiti.

KAKO ĆU PRIVUĆI VIŠE KUPACA?

Raspravite: Razmislite o trenucima kad ste kupili nešto u prodavaonicama u kojima dotad nikada niste bili. Što vas je privuklo u te prodavaonice? Kako prodavaonice privlače kupce u vašem području?

Vježbajte: Na prazne linije niže navedene tablice upišite proizvode ili usluge koje ste kupili. Zatim napišite što vas je privuklo u te prodavaonice (vidi primjere).

ŠTO ME PRIVUKLO? ŠTO SAM KUPIO?					
Proizvod ili usluga koju sam kupio	Osobna prodaja	Preporuka	Reklama	Popust	Ostalo
<i>Bombon</i>	<i>Slatkiš</i>	<i>Susjed mi je rekao za to</i>		<i>Sniženje od 20%</i>	<i>Besplatni uzorak</i>
<i>Odjeća</i>	<i>Prodavač mi je rekao za popust</i>		<i>Vidio sam plakat na zidu</i>	<i>Kupi 1 i drugi dobiješ u pola cijene</i>	
<i>Povrće</i>		<i>Prijatelj mi je rekao da probam</i>	<i>Vidio sam u novinama</i>		<i>Besplatni uzorak</i>

Raspravite: Iznesite drugom članu skupine što ste napisali. Koje metode mogu djelovati na vaš posao?

10. Kako ću privući više kupaca i zaključiti prodaju?

Pročitajte: Prodavaonice o kojima smo upravo razgovarali ne privlače kupce slučajno. Smislili su ideje kako svoj proizvod ili uslugu staviti na tržište.

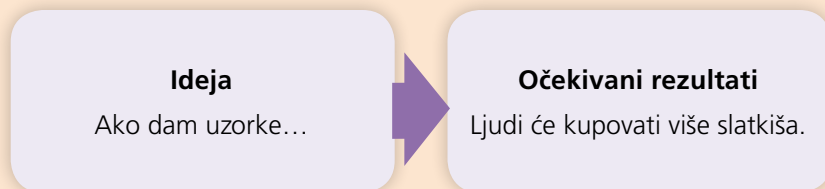
Raspravite: Gdje su dobili te ideje?

Pogledajte: »Marketing?« (Nema videozapisa? Pročitajte stranicu 161.)

Pročitajte: Marketing uključuje:

- Ideje kako pronaći kupce i utjecati na njih.
- Što se nadamo da će kupci učiniti.

Marketinške ideje



Vježbajte: Radite s osobom do vas.

1. Pomognite jedni drugima smisliti ideje koje bi pomogle kupcima da pronađu vašu prodavaonicu i kupe ono što prodajete. Raspravite o najučinkovitijim metodama u vašem području.
2. Ispod zapišite barem jednu novu ideju. Zatim pomognite jedni drugima zapisati rezultate koje želite (ponuđeni su primjeri).

MARKETINŠKE IDEJE

Ideja	Očekivani rezultati
<i>Ako koristim razglas da bih rekao ljudima da su stolci na popustu od 40%...</i>	<i>Kupci će doći u moju prodavaonicu i kupiti stolce.</i>

KAKO ĆU ISPROBATI SVOJ MARKETINŠKI PLAN?

Pročitajte: Kako ćemo znati funkcioniraju li naše ideje? Trebamo način za isprobavanje. Trebamo način za mjerenje rezultata.

Vježbajte: Radite s osobom do vas. Raspravite i zapišite nekoliko marketinških ideja i rezultata koje biste željeli za svoj posao. Uključite bilo koju ideju koja, čini se, sada funkcionira. Za svaku ideju napišite kako biste mjerili rezultate. Vaše će se ideje mijenjati i poboljšavati kako ih isprobavate i mjerite.

ISPROBAVANJE MOJIH MARKETINŠKIH IDEJA

Ideja	Očekivani rezultati	Mjerenje
<i>Ako koristim razglas da bih rekao ljudima da su stolci na popustu od 40%...</i>	<i>Kupci će doći u moju prodavaonicu i kupiti stolce.</i>	<i>Kada kupci dođu, pitat ću ih kako su čuli za popust od 40%. Vodit ću dnevnik odgovora kupaca.</i>

Pročitajte: Isprobajmo naše ideje ovaj tjedan! Ne trebamo isprobati sve naše ideje istovremeno. I moguće je da neke ideje neće funkcionirati – to je u redu. Nastavit ćemo isprobavati ideje i mjeriti rezultate. S vremenom ćemo pronaći najbolje načine kako bismo pomogli ljudima da nas pronađu i kupe ono što prodajemo.

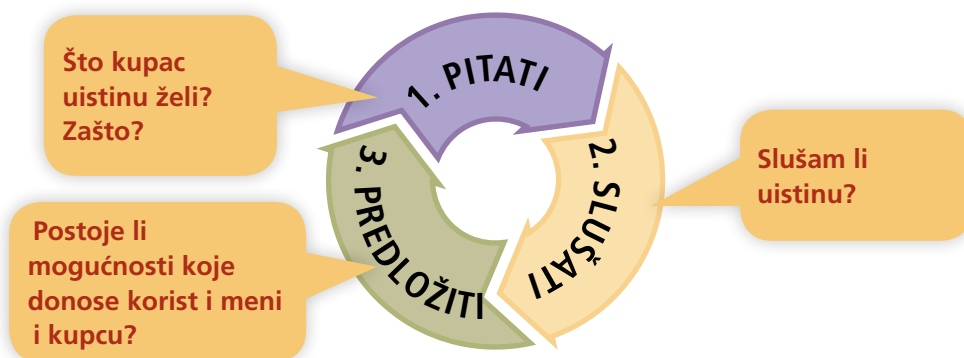
KAKO ĆU NAVESTI KUPCE DA KUPUJU?

Pročitajte: Zašto neki kupci kupuju, a drugi odluče da neće kupiti? Ima puno razloga. No možemo utjecati na tu odluku!

Pogledajte: »Please Buy Something!« (Nema videozapisa? Pročitajte stranicu 162.)

Raspravite: Zašto Maria nije mogla uvjeriti kupce da kupe jaja? Je li Maria razmišljala o sebi ili o svojim kupcima?

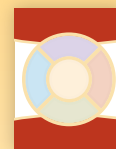
Pročitajte: Kako bismo kupce uvjerali da kupuju, moramo pitati, slušati i predlagati.



Uspješni vlasnici posla koriste ovaj krug kako bi uvjerali više kupaca da kupuju njihove proizvode i usluge.

Pogledajte: »Ask, Listen, Suggest« (Nema videozapisa? Pročitajte stranicu 163.)

Raspravite: Ranije, Maria je Samuelu i Luciji postavila samo jedno pitanje: »Mogu li vam pomoći?« Što je Maria učinila drugačije ovoga puta kako bi dobila bolji rezultat? Kako je Maria pokazala Silviji da ju stvarno sluša?



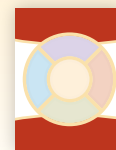
Uspješni vlasnici posla pitaju, slušaju i predlažu.

- Raspravite:** Razmislite o trenucima kada vas je netko uvjerio da kupite, možda čak i kad to niste planirali. Što je ta osoba rekla da vas je navelo da kupite?
- Pročitajte:** Dolje navedena tablica pokazuje pet vrsta pristupa, s primjerima, koje možemo koristiti kako bismo uvjerali kupce da kupe naše proizvode. To se naziva »zaključiti prodaju«.
- Vježbajte:** Pronađite još dvije osobe iz skupine. Jedni s drugima vježbajte korištenje svake vrste zaključivanja prodaje. Probajte im prodati svoj proizvod. U dolje navedenu tablicu upišite najbolje zaključivanje koje možete koristiti u prodaji kupcima. Zapišite najmanje jedan prijedlog za svaku vrstu.

ZAKLJUČIVANJE PRODAJE				
1. Dvije dobre opcije	2. »Ako«	3. Važan događaj	4. Uzorak	5. Ostalo
<i>Biste li htjeli banane ili mango?</i>	<i>Ako mogu postići tu cijenu, biste li željeli da ih naručim?</i>	<i>Mogu to pripremiti prije rođendana vaše supruge.</i>	<i>Probajte ovo. Mislim da će vam se ovaj okus više svidjeti.</i>	<i>Što ako uzmete oba para cipela i dam vam popust?</i>

Sada svi ustanite. Krećite se po prostoriji isprobavajući različite pristupe. Činite to dvije minute.

- Raspravite:** S cijelom skupinom raspravite što mislite da će biti najbolji pristup navođenja kupaca da kupuju u vašoj prodavaonici. Zašto je to najbolji pristup za vaše kupce?



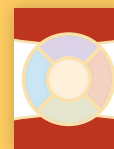
Uspješni vlasnici prodavaonice zaključuju prodaje.

KAKO MOGU UČINITI LAKŠIM DA NASTAVE KUPOVATI?

Pročitajte: Uspješni vlasnici prodavaonica olakšavaju kupnju kupcima i čine ju užitkom.

Vježbajte: Sa suradnikom pogledajte sljedeći primjer.

Pročitajte Paulino iskustvo iz Prodavaonice 1 i Prodavaonice 2. Zatim pročitajte njezine odgovore prijatelju. Raspravite sa suradnikom zašto mislite da Paula preporuča Prodavaonicu 1.



Uspješni vlasnici prodavaonica olakšavaju kupnju.

PAULINA ISKUSTVA KUPNJE

	Prodavaonica 1	Prodavaonica 2
Paulino iskustvo	Paula je bila u ovoj prodavaonici više od 15 puta. Sviđaju joj se cijene, izbor i vlasnik.	Paula je bila u ovoj prodavaonici samo jednom. Smatra da je teško pronaći ono što želi. Nije dobila pomoć kad je imala pitanja.
Paulin odgovor prijatelju	»Idemo u prodavaonicu 1. Stalno idem tamo. Jednostavno je pronaći ono što želim. Volim to mjesto.«	»Ne sviđa mi se prodavaonica 2. Teško je pronaći ono što želim. I ljudi tamo nisu bili od pomoći kad sam imala pitanja.«

Pročitajte: Kupci se vraćaju u prodavaonice kada vlasnik i zaposlenici:

- Znaju imena kupaca
- Smiješe se kupcima
- Slušaju i odgovaraju na potrebe kupaca.

Raspravite: Što trebate učiniti u svojim prodavaonicama kako biste bolje naveli kupce da se vraćaju? Što biste dodali na gore navedeni popis?



PROMIŠLJATI

ŠTO TREBAM UČINITI KAKO BIH SE POBOLJŠAO/LA?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 10 minuta za odsjek Promisliti.

Vježbajte: Pročitajte zapis iz Svetih pisama zdesna ili se sjetite nekog drugog zapisa iz Svetih pisama. U tišini promislite o tome što učite. Napišite svoje dojmove niže ili u svoju poslovnu bilježnicu.

Koja će ideja najviše pomoći vašem poslu ovoga tjedna? Učinite tu ideju svojim tjednim poslovnim ciljem.

Dodajte svoj tjedni poslovni cilj svojim obvezama na sljedećoj stranici.

Raspravite: Bi li itko htio iznijeti svoj tjedni poslovni cilj ili druge dojmove?

»Vapite k njemu za usjeve njiva svojih da vam budu u blagostanju. Vapite za stada polja svojih da se umnože.«

ALMA 34:24–25



OBVEZATI SE

KAKO ĆU OSTVARITI SVAKODNEVNI NAPREDAK?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 10 minuta za odsjek Obvezati se.

Vježbajte: Odaberite svojeg suradnika za djelovanje. Odlučite kada i kako ćete se međusobno kontaktirati.

Ime suradnika za djelovanje

Podaci za kontakt

Svojem suradniku za djelovanje naglas pročitajte svaku obvezu. Obećajte da ćete obdržavati svoje obveze! Potpišite se ispod.

MOJE OBVEZE

Razgovarat ću s najmanje 5 kupaca kako bih doznao što žele iz moje prodavaonice.

Isprobat ću najmanje dvije marketinške ideje i pratiti rezultate.

Vježbat ću zaključivanje prodaje s najmanje 10 kupaca i doznati koji je pristup najbolji.

Ostvarit ću tjedni poslovni cilj: _____

Vježbat ću današnje načelo iz priručnika *Moj temelj* i podučiti svoju obitelj tom načelu.

Dodat ću svojoj ušteđevini – makar novčić ili dva.

Podnijet ću izvještaj svojem suradniku za djelovanje.

Moj potpis

Potpis suradnika za djelovanje

KAKO ĆU IZVJEŠĆIVATI O VLASTITOM NAPRETKU?

Vježbajte: Tijekom tjedna u ovu tablicu obveza bilježite svoj napredak. U kućice ispod upišite »Da«, »Ne« ili broj puta koliko ste obdržavali svoje obveze.

<i>Razgovarao/la sam s najmanje pet kupaca (upisati broj)</i>	<i>Isprobao/la sam najmanje dvije marketinške ideje i pratio/la sam rezultate (upisati broj)</i>	<i>Vježbao/la sam zaključivanje prodaje najmanje 10 puta (upisati broj)</i>	<i>Postigao/la sam tjedni poslovni cilj (Da/Ne)</i>	<i>Vježbao/la sam načelo iz priručnika Temelj i podučavao/la sam obitelj tom načelu (Da/Ne)</i>	<i>Nadodao/la u štednju (Da/Ne)</i>	<i>Izvijestio/la suradnika za djelovanje (Da/Ne)</i>

Pročitajte: Odaberite nekoga da vodi temu iz priručnika *Moj temelj* sljedećeg tjedna.

Zatražite nekoga da izreče završnu molitvu.

Povratna informacija je dobrodošla

Molimo vas da nam pošaljete svoje ideje, povratne informacije, prijedloge i iskustva na srsfeedback@lds-church.org.

Izvori

PRODATI, PRODATI, PRODATI

Naizmjenice pročitajte sljedeće.

PRIPOVJEDAČ: Sjećate se Kwamea, čovjeka s bananama na štapiću? Pronašao je posao koji se činio vrlo uspješnim. A on je bio poznat kao odličan prodavač. To je bio savršen spoj, zar ne?

Izmislio je slatkiše od banane i odlučio rano ustati i početi s prodajom. Stao je na ugao blizu svog doma i dao sve od sebe. No nitko se nije zaustavio. Što se više trudio, to je postajalo gore. Čak se počeo derati na ljude:

»Hej, ovo je odličan slatkiš! Odličnog je okusa! Upravo ono što želiš! Ok, dat ću ti dva za cijenu jednog! Hej...«

No ljudi ga nisu ni pogledali. Bio je tako obeshrabren da je otišao doma prije ručka. U čemu je problem?

Kwame je sjedio i razmišljao. Je li on bio promašaj? Je li to bio loš proizvod? A što je s čovjekom koji mu je dao ideju – je li lagao? Onda se sjetio čovjeka koji je govorio o svom istraživanju tržišta i klijenata – što su voljeli, doba dana, lokacije, kako su kupovali s prijateljima – što im je bilo važno! Kwame je tako silno želio prodati da je zaboravio ono što je bilo najvažnije – rješavanje problema s klijentima!

Stoga je počeo iznova i evo što je učinio:

– Pričekao je do popodneva i večeri kad su ljudi htjeli slatkiše.

– Odabrao je lokaciju gdje su mnogi ljudi provodili zajedničko vrijeme.

– Odlučio je pustiti veselu glazbu kako bi privukao pažnju i čak je pjevao uz nju – što je svakako bilo jedinstveno! Na kraju su se ljudi počeli smijati.

– Podijelio je nekoliko besplatnih uzoraka ženama koje su bile okružene prijateljicama – i onda je glasno upitao sviđa li im se. Upalilo je!

Kako se prodaja povećavala, čak je odlučio probati s višom cijenom – i nitko nije prigovarao! Onda je isprobao popust na količinu, no to mu je samo smanjilo dobit, a nije povećalo prodaju, pa je prestao s tim. I na teži je način naučio koliko dugo zamrznuti slatkiši mogu izdržati u njegovom hladnjaku – kupci nisu htjeli gnjecave banane!

Kad je išao kući te večeri, imao je razne ideje o novim plakatima za »raspjevanog čovjeka s bananama«. Mogao bi ići na zabave! Mogao bi ići na festivale! Mogao bi... pa, malo se zanio. No vidite li kako je naučio dodati vrijednost za svoje kupce?

Natrag na stranicu 148

MARKETING?

Odaberite uloge i odglumite sljedeće.

NAOMI: Zdravo, Maria. Samo sam htjela svratiti i reći da smo uistinu sretni što možemo kupiti jaja od vas. To je baš zgodno!

MARIA: Hvala, Naomi! Važno mi je da su moji kupci sretni.

NAOMI: Kako ide posao?

MARIA: Dobro, pretpostavljam. Razgovarala sam sa svojim kupcima – i drugim vlasnicima poslova. I puno sam naučila. U stvari, shvatila sam da uz jaja mogu prodavati i mlijeko.

NAOMI: Kako vam to ide?

MARIA: Pa, dobro. No jednostavno ne mogu privući dovoljno ljudi. Želiš li početi prodavati za mene?

NAOMI: Ja ne! Naš posao raste i jako smo zaposleni. Imam prijatelja koji nam je pomogao s nekoliko marketinških ideja i prodaja se gotovo udvostručila!

MARIA: Marketing?

NAOMI: Da. Počeli smo više razmišljati o klijentima i kako zainteresirati ljude. Zatim smo isprobali neke ideje i pronašli tri koje zaista djeluju. Nastavljamo pokušavati i isprobavati.

MARIA: Pokušala sam na jedan način.

NAOMI: Koji?

MARIA: Došao mi je neki čovjek i nagovorio me da kupim posjetnice.

NAOMI: Je li pomoglo?

MARIA: Meni nije, ali svakako je pomoglo čovjeku koji je prodao posjetnice!

NAOMI: Slušajte, mogu vam pomoći raditi na nekim marketinškim idejama ako želite... i neću vam ništa prodati.

MARIA: Pa, to zvuči dobro!

Natrag na stranicu 152

MOLIM VAS, KUPITE NEŠTO!

Odaberite uloge i odglumite sljedeće.

PRIPOVJEDAČ: Kupac dolazi do Marijine tezge.

MARIA: [U sebi] Napokon je došao kupac. Molim vas, kupite nešto! Molim vas.

SAMUEL: [U sebi] Ova žena bulji u mene. Ne mogu li kupovati bez takvog promatranja izbliza?

MARIA: [U sebi] Molim vas kupite ta jaja! Trebam novac.

SAMUEL: [U sebi] Ovo postaje previše neugodno. Odlazim.

MARIA: [U sebi] Što? Ne! Mogla sam dobro zaraditi ovime.

[Naglas upita] Mogu li vam pomoći?

SAMUEL: Ne, hvala.

PRIPOVJEDAČ: Drugi kupac dolazi do Marije.

LUCIA: [U sebi] Ovo mjesto možda ima što mi treba. Trebam pogledati.

MARIA: [U sebi] Dobro, još jedan kupac. Ona izgleda kao da ima novca. Molim vas, molim vas, kupite nešto!

[Naglas] Mogu li vam pomoći?

LUCIA: Samo gledam.

MARIA: Trebate li jaja? Ova jaja dolaze od najboljih kokoši... a imam i svježe mlijeko.

[U sebi] Ona si to može priuštiti. Možda će sve kupiti.

LUCIA: Ne. To... ah... nije baš ono što tražim.

MARIA: Imam još mlijeka.

LUCIA: Ne, hvala.

MARIA: Trebali biste kupiti. Svježe je i čisto i najbolje iz...

LUCIA: U redu je. Hvala, odlazim.

Natrag na stranicu 154

PITAJTE, SLUŠAJTE, PREDLOŽITE

Odaberite uloge i odglumite sljedeće:

MARIA: Zdravo, ja sam Maria. Kako se vi zovete?

SILVIA: Ja sam Silvia.

MARIA: Jeste li došli zbog popusta? Nudimo jedno jaje besplatno ako kupite pet!

SILVIA: Da, hvala.

MARIA: Kako ste čuli za popust?

SILVIA: Prijateljica mi je rekla. Rekla je da ste jučer dijelili besplatna jaja i mlijeko. I rekla je da je sve bilo svjež!

MARIA: Odlično. Drago mi je da joj se svidjelo. Naši proizvodi su uvijek svjež i ukusni. Pa, koliko jaja trebate?

SILVIA: Trebam... hm... vjerojatno pet.

MARIA: Dobro, donijet ću vam... Primijetila sam da ste oklijevali. Pitate se koliko ih trebate?

SILVIA: Da. Obitelj mog brata se useljava kod nas sutra. Ne znam kako ću sve prehraniti. No on nema drugih mogućnosti.

MARIA: Razumijem. Bit ćete blagoslovljeni zbog pomoći. Što kuhate?

SILVIA: Nisam sigurna. Mislila sam iskoristiti ušteđevinu i kupiti malo mesa uz ta jaja. Stvarno moram razvući taj novac.

MARIA: Razumijem. Ni mi nemamo dovoljno za puno mesa, pa koristim naša jaja. Umiješam neko povrće i dodam malo mlijeka. Imam mlijeka ovdje, a moj prijatelj preko puta ima svjež! Možete tako nahraniti više ljudi za manje novca. Biste li htjeli nekoliko jaja više i malo mlijeka? Malo je skuplje... ali još uvijek jeftinije nego meso!

SILVIA: To je dobra ideja. Hvala vam! Jedanaest usta za prehraniti! Da, htjela bih nekoliko jaja više i mlijeko.

MARIA: Za jedanaest osoba, predlažem osam... i još uvijek dobivate jedno besplatno!

SILVIA: Oh, možda ću se vratiti sutra.

MARIA: To je u redu. Bit ću upravo ovdje za vas. Ali nećete dobiti besplatno jaje. Mogu li ih staviti u vrećicu za vas sada?

SILVIA: Dobro, u pravu ste. Dogovoreno. Hvala vam.

Natrag na stranicu 154



11

Kako ću povećati svoju zaradu?

**Pokrenuti i razviti
svoje poslovanje**

ZA VODITELJE

Na dan sastanka:

- Pošaljite SMS ili nazovite svakog člana skupine. Pozovite ih da stignu 10 minuta ranije kako bi izvijestili o svojim obvezama.
- Pripremite materijale za sastanak.

Trideset minuta prije sastanka:

- Postavite stolce oko stola kako bi svi mogli biti blizu.
- Nacrtajte ovu tablicu obveza na ploču s imenima ljudi iz vaše skupine (vidi primjer ispod).

Ime člana skupine	Razgovarao/la sam s najmanje pet kupaca (upisati broj)	Isprobao/la sam najmanje dvije marketinške ideje i pratio/la sam rezultate (upisati broj)	Vježbao/la sam zaključivačke prodaje najmanje 10 puta (upisati broj)	Postigao/la sam tjedni poslovni cilj (Da/Ne)	Vježbao/la sam načelo iz priručnika Temelji podučavao/la sam obitelj tom načelu (Da/Ne)	Nadodao/la sam u štednju (Da/Ne)	Izvijestio/la sam suradnika za djelovanje (Da/Ne)
Gloria	8	3	15	D	D	D	D

Deset minuta prije sastanka:

- Srdačno pozdravite ljude kada dođu.
- Kad članovi skupine dođu, zatražite od njih da popune tablicu obveza na ploči. Također, podsjetite ih da otvore stranicu 197 i obнове svoj napredak prema potvrdi. Upitajte tko se približava ispunjenju uvjeta potvrde. Nakon sastanka izvijestite odbor za samodostatnost tko će vjerojatno ispuniti uvjete.
- Zadužite mjeritelj vremena.

U trenutku početka:

- Zamolite ljude da ugase telefone i druge uređaje.
- Održite uvodnu molitvu (i crkvenu pjesmu, ako želite).
- Tiho zatražite one koji zakasne da ugase svoje telefone i ispune tablicu obveza dok ostatak skupine nastavlja raspravu.
- Namjestite brojilo na 20 minuta za *Moj temelj*.
- Popunite načelo 11 u *Mom temelju*. Zatim se vratite ovoj radnoj knjizi i nastavite čitati na sljedećoj stranici.



IZVIJESTITI

JESAM LI OBDRŽAVAO/LA SVOJE OBVEZE?

Vrijeme: Namjestite brojilo za 20 minuta za odsjek Izvijestiti.

Pročitajte: Izvijestite o svojim obvezama. Molim one koji su obdržavali svoje obveze da ustanu. (Zaplješćite onima koji su obdržavali sve svoje obveze.)

Sada svi ustanite. Ponovimo zajedno naše tematske izjave:

»A namjera je moja pobrinuti se za svece svoje, jer sve je moje.«

Nauk i savezi 104:15

Zajedno radimo s vjerom u Gospodina kako bismo postali samodostatni.

Pročitajte: Sjednimo.

Raspravite: Što ste naučili dok ste razgovarali s kupcima?

Što ste naučili dok ste isprobavali svoje marketinške ideje?

Što ste naučili dok ste vježbali zaključivanje prodaje?

Što ste naučili radeći na vašem tjednom poslovnom cilju?



Zapišite u svoje poslovne bilježnice što ste naučili obdržavanjem svojih obveza.



UČITI

KAKO ĆU PRODATI VIŠE?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 60 minuta za odsjek Učiti.

Pogledajte: »Made the Sale, Missed the Sale!« (Nema videozapisa? Vidi stranicu 178.)

Pročitajte: To je bilo lako. Maria je ostvarila prodaju. Silvia je dobila što je htjela. Obje su sretno. No Maria je propustila veću prodaju – dodatnu prodaju uslugom dostave. Dodavanjem usluge dostave Maria je mogla Silviji prodati više, odnosno povećati prodaju. »Povećanje prodaje« znači davanje našim kupcima mogućnosti kupnje više proizvoda ili boljih proizvoda od onih koje su planirali kupiti.

Na primjer:

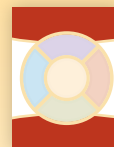
- **Više:** Ponudite piće ili kruh kupcu koji je naručio prženu ribu
- **Bolje:** Ponudite visokokvalitetni šivaći stroj kupcu koji je htio kupiti niskokvalitetni šivaći stroj

Pogledajte: »The Upsell« (Nema videozapisa? Vidi stranicu 178.)

Raspravite: Kako je Maria mogla povećati prodaju uslugom dostave Silviji? Koji su neki primjeri povećanja prodaje koje ste vidjeli?

Pročitajte: PITANJE TJEDNA – Kako ću povećati svoju zaradu?

AKTIVNOST TJEDNA – Isprobati ću dva načina povećanja prodaje. Isprobati ću dva načina za smanjenje mojih troškova.



Uspješni vlasnici poslovanja uvijek povećavaju prodaju.

KAKO TREBAM POVEĆATI PRODAJU?

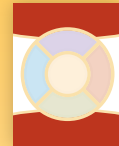
Pročitajte: Kupci neće više kupiti samo zato što smo mi to predložili. To mora biti nešto što žele više od originalnog proizvoda?

Možda će željeti platiti više za stvari poput:

- Ušteda vremena
- Ušteda novca
- Kvaliteta
- Količina
- Usluga
- Odnosi
- Brzina
- Pouzdanost
- Ljepota
- Ugled

Vježbajte: Za što bi vaši kupci platili više? Kako to možete saznati? Pronađite partnera i raspravite o tome što mislite da vaši kupci cijene.

U dolje navedenu tablicu upišite tri načina na koja ćete saznati što vaši kupci cijene (ponuđeni su primjeri).



Uspješni vlasnici poslova znaju što njihovi kupci cijene.

MOJE IDEJE O TOME ŠTO MOJI KUPCI CIJENE	ŠTO ĆU PITATI ILI UČINITI KAKO BIH SAZNAO
Mislim da moji kupci cijene pouzdanost.	Upitajte kupce: »Ako jamčim dostavu do 5.00 svaki put, hoće li vas zanimati?«
Mislim da moji kupci cijene svježe proizvode.	Označite jednu kutiju s voćem »svježe ubrano jutros« i drugu kutiju »ubrano ovaj tjedan«. Promatrajte koje će kupci odabrati.

Nakon zapisivanja ideja, podijelite ih sa skupinom.

KOJA BI MOJA CIJENA ZA POVEĆANJE PRODAJE TREBALA BITI?

- Pročitajte:** Kupac bi mogao željeti nešto više, no koju je cijenu spreman platiti?
Po kojoj smo cijeni spremni prodavati? Moramo ostvariti zaradu. Na primjer, Naomi je isprobala ideju da njezini kupci cijene kvalitetu. Uglavnom su odabirali voće koje je bilo »svježe ubrano jutros«. Problem je što su njezini troškovi za svježe voće bili veći. Zapravo je izgubila novac.
Odlučila je prodavati voće »ubrano ovaj tjedan« za 10 (zarada = 1) i voće »svježe ubrano jutros« za 13 (zarada = 3). Probat će povećati zaradu sa svježe ubranim voćem.
- Vježbajte:** Pronađite suradnika. Pogledajte vrijednosti kupaca s prethodne stranice. Navedite svoje proizvode ili usluge za povećanje prodaje. U dolje navedenu tablicu upišite svoje cijene.

POVEĆANJE PRODAJE	MOJE CIJENE ZA POVEĆANJE PRODAJE
Prodavat ću voće »svježe ubrano jutros«.	Cijena voća »ubranog ovaj tjedan« = 10 (zarada 1) Cijena voća »svježe ubranog jutros« = 13 (zarada 3)
Jamčim da će rublje biti gotovo do 5.00.	Standardna cijena za rublje gotovo sljedećeg dana = 20 (zarada 4) Cijena za zajamčeno rublje = 27 (zarada 8)
Prodavat ću sapun za njegu kože.	Cijena standardnog sapuna = 12 (zarada 2) Cijena sapuna za njegu kože = 18 (zarada 6)

Raspravite: Nakon zapisivanja ideja, iznesite ih skupini.

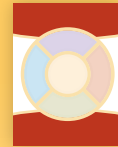
KAKO ĆU POVEĆATI PRODAJU?

Pročitajte: Što bi potaklo vaše kupce da kupuju više? Trebamo »izraz za povećanje prodaje«. Izraz za povećanje prodaje može biti: »Malo je skuplje, no ____.« Popunjavamo prazninu s vrijednošću za koju znamo da je važna kupcu.

Na primjer, kad Naomini kupci gledaju voće »ubrano ovaj tjedan«, ona kaže: »Imam voće svježije ubrano jutros.«

I zatim doda izraz za povećanje prodaje: »Malo je skuplje, ali je svježije.«

Vježbajte: Promislite o svom poslu. Razmislite o svojim stavkama za povećanje prodaje. Što ćete reći svojim kupcima da biste povećali prodaju? U dolje navedenu tablicu upišite svoje izraze za povećanje prodaje (primjeri ponuđeni).



Uspješni vlasnici poslova olakšavaju kupnju od njih.

NAPIŠITE IZRAZ ZA POVEĆANJE PRODAJE

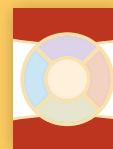
Prvotni proizvod ili usluga	Proizvod ili usluga za povećanje prodaje	Što moji kupci cijene	Izraz za povećanje prodaje
Voće »ubrano ovaj tjedan«	Voće »svježije ubrano jutros«	Kvaliteta (svježina)	Malo je skuplje, ali je svježije.
Pola litre mlijeka za 3	Litra mlijeka za 5	Ušteda novca	Malo je skuplje, ali dobijete duplo više za samo 2 više.
Standardni sapun	Sapun za njegu kože	Kvaliteta	Malo je skuplji, ali puno je bolji za vašu kožu.
Usluga pranja rublja	Glačanje košulja	Ušteda vremena	Malo je skuplje, ali uštedjet će vam puno vremena.

KAKO ĆU BRŽE PRODATI SVOJE PROIZVODE?

Pročitajte: Uspješni vlasnici poslovanja više prodaju svakom kupcu kako bi brže prodali zalihe. Prodavanje zaliha znači prodavanje svih proizvoda koje smo kupili od dobavljača. Možemo koristiti tehnike povećanja prodaje kako bismo svakom kupcu prodali više.

Pogledajte: »Turn Inventory Quickly« (Nema videozapisa? Pročitajte stranicu 179.)

Raspravite: Kako bi Maria mogla brže prodavati zalihe? Kako bi to povećalo njezinu zaradu?



Uspješni vlasnici poslova često prodaju zalihe.

PRIJE	ŠTO JE MARIA UČINILA	POSLIJE
Maria je platila svom dobavljaču 17 po litri mlijeka.	Razgovarala je s dobavljačem o popustu kad kupuje naveliko.	Sad plaća 15 po litri.
Maria je povećala svoju zalihu kupnjom naveliko. Nije promijenila cijene. Trebalo je više vremena da proda zalihe i nešto mlijeka se pokvarilo.	Upotrijebila je tehniku za povećanje prodaje: ako kupe dvije ili više litara mlijeka, dobivaju popust.	Sada proda svoje zalihe u dva dana. Mlijeko se ne kvari. Ima novca da kupi više. I zarađuje više novca.

Pročitajte: Za neke posebne proizvode treba dulje da se prodaju i to je u redu. No ako imamo proizvode koji se jednostavno ne prodaju, to znači da je naš dragocjeni poslovni novac zaglavio u toj zalihi dok se ne proda.

Raspravite: Sa suradnikom raspravite sljedeća dva pitanja. Zapišite svoje ideje.

1. Kako ću brže prodavati zalihe?
2. Kako mogu smanjiti nabavu zaliha koje se jednostavno ne prodaju?

KAKO ĆU SMANJITI SVOJE TROŠKOVE?

Pročitajte: Brzo prodavanje zaliha povećava našu zaradu. Možemo učiniti naš posao unosnijim smanjenjem troškova.

Vježbajte: Pronađite suradnika. Naizmjenice pročitajte načine za dolje navedeno smanjenje troškova. Zapišite druge načine na koje možete smanjiti troškove.

USTALJENI	PROMJENJIVI
Snalaženje s onim što imamo Iznjamljivanje	Pregovaranje s dobavljačima Imati više dobavljača
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Vratite se cijeloj skupini i podijelite svoje ideje.

11. Kako ću povećati svoju zaradu?

Pročitajte: Također možemo smisliti načine na koje možemo izbjeći troškove.

Vježbajte: Naomi razmišlja zaposliti dva pomoćnika: Samuela i Josepha.

Zaposlila bi Samuela da radi na njezinoj tezgi s voćem četiri sata svakog dana (ustaljeni trošak). Ne bi zaposlila Josepha nego bi ga zvala samo kad je potrebno izvršiti dostavu (promjenjivi trošak).

S još dvoje ljudi raspravite načine izbjegavanja ili smanjivanja Naominih ustaljenih i promjenjivih troškova.

Vježbajte: Sad je vaš red. Navedite promjenjive i ustaljene troškove svog posla. Sa suradnikom raspravite načine smanjenja tih troškova.

USTALJENI	PROMJENJIVI
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....



PROMISLITI

ŠTO TREBAM UČINITI KAKO BIH SE POBOLJŠAO/LA?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 10 minuta za odsjek Promisliti.

Vježba: Pročitajte stih iz Svetih pisama s desne strane ili razmislite o drugom stihu. U tišini promislite o tome što učite. Napišite svoje dojmove niže ili u svoju poslovnu bilježnicu.

Koja će vam ideja najviše pomoći u poslu ovoga tjedna? Učinite tu ideju svojim tjednim poslovnim ciljem.

Dodajte svoj tjedni poslovni cilj svojim obvezama na sljedećoj stranici.

Raspravite: Bi li itko htio iznijeti svoj tjedni poslovni cilj ili druge dojmove?

»Savjetuj se s Gospodom u svemu što činiš, i on će te na dobro upraviti.«

ALMA 37:37



OBVEZATI SE

KAKO ĆU OSTVARITI SVAKODNEVNI NAPREDAK?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 10 minuta za odsjek Obvezati se.

Vježbajte: Odaberite svojeg suradnika za djelovanje. Odlučite kada i kako ćete se međusobno kontaktirati.

Ime suradnika za djelovanje

Podaci za kontakt

Svojem suradniku za djelovanje naglas pročitajte svaku obvezu. Obećajte da ćete održavati svoje obveze! Potpišite se ispod.

MOJE OBVEZE

Isprobat ću barem dva načina za povećanje prodaje s 10 ili više kupaca.

Isprobat ću barem dva načina za smanjenje mojih ustaljenih i promjenjivih troškova.

Ostvarit ću tjedni poslovni cilj: _____

Vježbat ću današnje načelo iz priručnika *Moj temelj* i podučiti svoju obitelj tom načelu.

Dodat ću svojoj ušteđevini – makar novčić ili dva.

Podnijet ću izvještaj svojem suradniku za djelovanje.

Moj potpis

Potpis suradnika za djelovanje

KAKO ĆU IZVJEŠĆIVATI O SVOJEM NAPRETKU?

Vježbajte: Prije idućeg sastanka iskoristite ovu tablicu obveza kako biste zabilježili napredak. U kućice ispod upišite »Da«, »Ne« ili broj puta koliko ste obdržavali svoje obveze.

<i>Pokušao/la sam dva načina povećanja prodaje s najmanje 10 kupaca (upisati broj)</i>	<i>Pokušao/la sam najmanje dva načina smanjenja troškova (upisati broj)</i>	<i>Postigao/la sam tjedni poslovni cilj (Da/Ne)</i>	<i>Vježbao/la sam načelo iz priručnika Temelji podučavao/la sam obitelj tom načelu (Da/Ne)</i>	<i>Nadodao/la sam u štednju (D/N)</i>	<i>Izvijestio/la sam suradnika za djelovanje (Da/Ne)</i>

Pročitajte: Na našem sljedećem sastanku, ponovno ćemo izvršiti našu procjenu samodostatnosti kako bismo vidjeli postajemo li samodostatniji. Trebat ćemo ponijeti svoje priručnike *Moj put do samodostatnosti*.

Pročitajte: Odaberite nekoga da vodi temu iz priručnika *Moj temelj* sljedećeg tjedna.

Zatražite nekoga da izreče završnu molitvu.

Povratna informacija je dobrodošla

Molimo vas da nam pošaljete svoje ideje, povratne informacije, prijedloge i iskustva na srsfeedback@ldschurch.org.

Napomena za voditelja:

Za sljedeći sastanak donesite pet dodatnih primjeraka priručnika *Moj put do samodostatnosti*.

Izvori

PRODATI, A NE PRODATI!

Odaberite uloge i odglumite sljedeće.

MARIA: Zdravo, Silvia. Kako ste danas?

SILVIA: Dobro, hvala. Tko je vaš pomagač danas?

MARIA: Ovo je moja nećakinja Sophia.

SILVIA: Kakva dobra djevojka! Moj je brat našao nekakav posao. Još je uvijek kod mene, ali sad će i on pomagati i davati novac za hranu.

MARIA: Kada je počeo raditi?

SILVIA: Upravo danas!

MARIA: Kakvo olakšanje za njega – i za vas! Što vas dovodi ovdje danas?

SILVIA: Trebala bih još jaja. Svima su se svidjela i dobro su nam došla. Trebala bih još osam jaja i dvije boce mlijeka.

MARIA: U redu. Hvala vam što kupujete od mene danas, Silvia. Želim vam ugodan dan!

SOPHIA: Nosila je puno stvari. Zašto ju nisi pitala da joj pomognem nositi jaja i mlijeko?

MARIA: Oh, Sophia. U pravu si. Trebala sam se sjetiti toga. Imala sam priliku povećati prodaju uslugom dostave. Mogla sam zaraditi 10 više tom prodajom.

Natrag na stranicu 168

POVEĆANJE PRODAJE

Odaberite uloge i odglumite sljedeće.

SILVIA: Ponovno sam došla po jaja! I trebam 10 jaja jer nekoliko dana neću moći dolaziti.

MARIA: Odlično. Razmišljala sam o vama. Imamo otprilike jednak broj usta za prehraniti, a mi jedemo barem 12 jaja. Toliko su dobra za vas.

SILVIA: Problem je kako ću ih odnijeti doma. Prošli put sam razbila dva.

MARIA: Pobrerala sam se u vezi toga. Mogu poslati Sophiju s vama da vam

pomogne nositi jaja doma. Naplaćujemo samo 10 za dostavu. Malo je skuplje, ali riješit će vam problem nošenja jaja. Također, ako se neko razbije dok ih Sophia nosi, besplatno ćemo ga zamijeniti.

SILVIA: Znate, to bi moglo pomoći. U redu, učinimo tako. Hvala vam.

MARIA: Zvuči dobro. Sophia, hvala ti što pomažeš Silviji. Požuri natrag!

Natrag na stranicu 168

BRZO PRODATI ZALIHE

Odaberite uloge i odglumite sljedeće.

MARIA: Zdravo, Naomi. Što mogu učiniti za vas danas?

NAOMI: Trebam mlijeka.

MARIA: Odlično. Imamo puno.

NAOMI: Maria, ovo mlijeko loše miriše. Koliko je staro?

MARIA: Oh, ne! Žao mi je. Nisam sigurna. Kupila sam puno kako mi ne bi ponestalo.

NAOMI: Važno je imati dovoljno za kupce, ali također morate brzo prodati zalihe.

MARIA: Prodati zalihe? Što to znači?

NAOMI: Prodati zalihe znači prodati sve što ste kupili od vašeg dobavljača.

MARIA: Trudim se prodati zalihe. No ponekad treba predugo da se prodaju i moram baciti mlijeko koje se pokvari.

NAOMI: Zbog toga trebate brzo prodati zalihe. Bacanje mlijeka koje se nije brzo prodalo je bacanje vašeg novca. No to nije jedini razlog zašto morate brzo prodati zalihe.

MARIA: Zbilja?

NAOMI: Maria, otkud vam dolazi novac za plaćanje mlijeka dobavljaču?

MARIA: Štedim novac od svake prodaje mlijeka. Kad skupim dovoljno, kupim više mlijeka.

NAOMI: Maria, što vam duže treba da prodate zalihe, duže trebate čekati da kupite još mlijeka.

Upamtite, zarađujete samo prodajom. Stoga, što brže prodate svoje zalihe, to ćete više novca zaraditi.

Kako bi bilo da možete prodati sve svoje mlijeko u tri dana? Ili u dva dana? Ili čak istoga dana?

MARIA: Mlijeko se ne bi pokvarilo i mogla bih ranije kupiti još mlijeka od dobavljača. I imala bih više mlijeka za prodaju mojim kupcima i zaradila bih više novca. Počet ću brže prodavati svoje zalihe!

Natrag na stranicu 172



12

Kako mogu nastaviti poboljšavati svoj posao?

**Pokrenuti i razviti
svoje poslovanje**

ZA VODITELJE

Dan sastanka:

NOVO!

- Danas će skupina provesti dodatnih 20 minuta na odsjeku Obvezati se. Molimo vas da pročitate posljednju aktivnost u priručniku *Moj temelj* i budete spremni odgovoriti na pitanja.
- Pošaljite SMS ili nazovite svakog člana skupine. Pozovite ih da stignu 10 minuta ranije kako bi izvijestili o svojim obvezama.
- Pripremite materijale za sastanak.

Trideset minuta prije sastanka:

- Postavite stolce oko stola kako bi svi mogli biti blizu.
- Nacrtajte ovu tablicu obveza na ploču s imenima ljudi iz vaše skupine (vidi primjer ispod).

Ime člana skupine	<i>Pokušao/la sam dva načina povećanja prodaje s najmanje 10 kupaca (napisati broj kupaca)</i>	<i>Pokušao/la sam najmanje dva načina smanjenja troškova (upisati broj)</i>	<i>Postigao/la sam tjedni poslovni cilj (Da/Ne)</i>	<i>Vježbao/la sam načelo iz priručnika Temelj i podučavao/la sam obitelj tom načelu (Da/Ne)</i>	<i>Nadodao/la sam u štednju (Da/Ne)</i>	<i>Izvijestio/la sam suradnika za djelovanje (Da/Ne)</i>
Gloria	15	5	D	D	D	D

Deset minuta prije sastanka:

NOVO!

- Srdačno pozdravite ljude kada dođu.
- Kad članovi skupine dođu, zatražite od njih da popune tablicu obveza na ploči. Također, podsjetite ih da otvore stranicu 197 i obnove svoj napredak prema potvrdi. Upitajte tko je ispunio uvjete za svoju potvrdu. Potpišite primjerak potvrde o završetku na stranici 198 za svaku osobu koja je ispunila uvjete. Nakon sastanka izvijestite odbor za samodostatnost tko je ispunio uvjete za svjedodžbu.
- Zadužite mjeritelj vremena.

U trenutku početka:

- Zamolite ljude da ugase telefone i druge uređaje.
- Održite uvodnu molitvu (i crkvenu pjesmu, ako želite).
- Namjestite brojilo na 20 minuta za *Moj temelj*.
- Popunite načelo 12 u *Mom temelju*. Zatim se vratite ovoj radnoj knjizi i nastavite čitati na sljedećoj stranici.



IZVIJESTITI

JESAM LI OBDRŽAVAO/LA SVOJE OBVEZE?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 30 minuta za odsjek Izvijestiti.

Pročitajte: Izvijestite o svojim obvezama. Molim one koji su obdržavali svoje obveze da ustanu. (Zaplješćite onima koji su obdržavali sve svoje obveze.)

Sada svi ustanite. Ponovimo zajedno naše tematske izjave:

»A namjera je moja pobrinuti se za svece svoje, jer sve je moje.«

Nauk i savezi 104:15

S vjerom u Gospodina radimo zajedno da postanemo samodostatni.

Pročitajte: Sjednimo.

Raspravite: Što ste naučili dok ste pokušavali nadodati opcije u prodaji?

Što ste naučili dok ste pokušavali smanjiti troškove?

Što ste naučili radeći na vašem tjednom poslovnom cilju?



Zapišite u svoje poslovne bilježnice što ste naučili održavanjem svojih obveza.



UČITI

KAKO SE SVE ZAJEDNO SLAŽE?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 60 minuta za odsjek Učiti.

Pogledajte: »We Can Do This!« (Nema videozapisa? Pročitajte 192. stranicu.)

Vježba: Marijin je posao bolji nego prije 12 tjedana. Kako je vaš posao bolji nego prije 12 tjedana? Pronađite člana skupine. Izvadite svoju kartu uspjeha u poslovanju. Upitajte: »Kako je _____ (nešto iz karte) poboljšalo vaš posao?«

Na primjer: »Kako je imanje više dobavljača poboljšalo vaš posao?«

Naizmjenice postavljajte pitanja jedno drugome dvije minute.

Pročitajte: Možemo to učiniti! Imali smo uspjeha. Započeli smo i povećali svoj posao! Trebamo nastaviti poboljšavati svoj posao i povećavati zaradu.

Pročitajte: PITANJE TJEDNA – Kako ću povećati svoju zaradu? Kako mogu nastaviti učiti i poboljšavati se?

AKTIVNOST TJEDNA – Postavit ću ciljeve za svoj posao. Pripremit ću izlaganje o svom poslu.

KAKO ĆU DOSEGNUTI SVOJE POSLOVNE CILJEVE?

Raspravite: Pročitajte navod s desne strane. Koji ciljevi »rasplamsavaju vašu maštu i uzbuđuju vaše srce«?

Vježbajte: Zapišite tri cilja koja imate za svoj posao. Uzmite dvije minute.

Sastanite se s još dvije osobe. Pogledajte dolje navedene ciljeve.

Želim se poboljšati u upravljanju svojim novcem jer često nemam dovoljno za plaćanje svih svojih troškova osim ako posuđujem od svoje obitelji, što je često teško jer ni oni nemaju uvijek dovoljno.

Udvostručit ću dobit sljedeći mjesec.

Odgovorite na sljedeća pitanja. Objasnite zašto ste izabrali svaki odgovor.

1. Koji je cilj uzbudljiviji?
2. Koji je cilj lakše zapamtiti?
3. Koji je cilj lakše izmjeriti (znati kad ste dostigli cilj)?

Pročitajte: Uspješni vlasnici poslova postavljaju ciljeve koji su uzbudljivi, lako pamtljivi i jednostavni za izmjeriti.

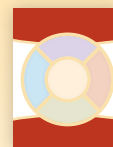
Vježbajte: Sami prepisite tri cilja za svoj posao. Uzmite dvije minute da učinite svoje ciljeve uzbudljivima, lako pamtljivima i jednostavnima za izmjeriti.

Sad svi ustanite i zatvorite svoje radne knjige. Okrenite se osobi do vas i recite toj osobi svoj najuzbudljiviji cilj. Brzo nastavite do sljedeće osobe dok niste podijelili sa svima.

Vratite se cijeloj skupini. Iznesite ciljeve onog drugo skupini (nemojte iznijeti svoj).

»Odredite gdje ste i što trebate činiti... Postavite nadahnjujuće, plemenite i ispravne ciljeve koji rasplamsavaju vašu maštu i uzbuđuju vaše srce. A zatim usmjerite svoj pogled na njih. Radite ustrajno na tome da ih ostvarite.«

JOSEPH B. WIRTHLIN,
»Life's Lessons Learned«, Ensign ili Liahona, svibanj 2007., 46.



Uspješni vlasnici poslova postavljaju uzbudljive, mjerljive ciljeve.

12. Kako mogu nastaviti poboljšavati svoj posao?

- Raspravite:** Jesu li vaši ciljevi uzbudljivi, lako pamtljivi i jednostavni za izmjeriti?
- Pročitajte:** Ciljevi se ne ispunjavaju samo zato što želimo da se ispune. Moramo marljivo raditi da bismo ostvarili svoje ciljeve. Pročitajte navod predsjednika Monsona s desne strane.
- Vježbajte:** Ponovno zapišite svoja tri cilja ispod. Zapišite što planirate učiniti kako biste ostvarili svoje ciljeve (ponuđen je primjer).

»Zapišite svoje ciljeve i što planirate učiniti da ih postignete. Ciljajte visoko jer ste sposobni za vječne blagoslove.«

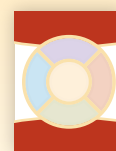
THOMAS S. MONSON,
»Your Celestial Journey«,
Ensign, svibanj 1999., 97.

CILJ	ŠTO MOGU UČINITI KAKO BIH OSTVARIO SVOJ CILJ
Udvostručit ću svoju zaradu sljedeći mjesec otvaranjem tezge na prometnoj ulici.	Moj će sin voditi posao dok ja tražim dobro mjesto za novu tezgu. Davat ću besplatne primjerke kako bi ljudi znali da mogu kupiti kod mene.

- Pročitajte:** Vjerojatno ćemo imati poteškoće i razočaranja dok radimo na svojim ciljevima. Uspješni vlasnici poslova nikad ne odustaju i pronalaze načine za prevladavanje poteškoća. Pročitajte dolje navedenu priču.

Daniel je znao da će većina njegove obitelji kritizirati njegove poslovne ciljeve i reći da neće ostvariti te ciljeve. Ali znao je da će ga ujak podržavati. Planirao je pitati ujaka za savjet i poticaj. Planirao je moliti se za snagu, ljubaznost i strpljenje. Planirao je ostati vedar, ali odlučan prilikom kritiziranja.

- Napišite:** Iznesite ideje o načinima kako svladati poteškoće u ostvarenju svojih ciljeva. Sjetite se da vam Gospodin i drugi ljudi mogu pomoći. Zapišite svoje ideje ispod.



Uspješni vlasnici poslova nikad ne odustaju.

KAKO SE MOGU PRIPREMITI ZA STJECANJE DIPLOME?

Pročitajte: Kao dio stjecanja diplome, svatko će od nas ustati i opisati svoj posao ostalim vlasnicima poslova, članovima obitelji i prijateljima. Dok gledate video zapis, slijedite dolje navedene upute.

Pogledajte: »My Business in Five Minutes« (Nema videozapisa? Voditelj može pročitati stranicu 193 dok ostali slijede dolje navedene upute.)

MOJ POSAO U PET MINUTA: UPUTE

- | | |
|----------------|---|
| 1. dio: | U manje od minute opišite svoj posao. |
| 2. dio: | <p>U manje od minute opišite kako je odgovaranje na jedno od sljedećih pitanja znatno poboljšalo vaš posao:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Što ljudi žele kupovati? 2. Kako prodajem? 3. Kako kontroliram troškove? 4. Kako povećavam zaradu? 5. Kako vodim svoj posao? |
| 3. dio: | <p>U manje od minute opišite kako ste povećali uštedu i vodili financijsku evidenciju.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Koliko tjedana ste dodavali u štednju? __ • Koliko tjedana ste vodili poslovnu financijsku evidenciju? __ • Koliko tjedana ste vodili osobnu financijsku evidenciju? __ |
| 4. dio: | U manje od minute opišite jednu stvar koju ćete činiti kako biste nastavili poboljšavati svoj posao. |
| 5. dio: | U manje od minute opišite jedan poslovni cilj koji imate i kako ćete ga dostići. |

Vježba: Tijekom tjedna razmislite što biste željeli iznijeti. Zapišite svoje ideje u svoje poslovne bilježnice. Vježbajte izlaganje s vašom obitelji ili prijateljima. Dođite pripremljeni kako biste iznijeli svoje poslovno izlaganje. (Ako želite, možete koristiti bilješke, tablice i druga vizualna pomagala.)

ŠTO ĆETE ČINITI NAKON STJECANJA DIPLOME?

Pročitajte: Uspješni vlasnici poslovanja neprestano teže učenju. Možemo učiti iz knjiga, od drugih vlasnika poslovanja, tečajeva i jedni od drugih.

Na primjer, možete razmisliti o legalnoj registraciji vašeg posla. Raspravljanje o tome s članovima vaše skupine ili članovima poslovnog vijeća može vam pomoći da znate kad i kako to učiniti.

Raspravite: Biste li željeli nastaviti sastajati se kao skupina? Biste li željeli upoznati druge skupine u okolu?

Pročitajte: Ako odlučimo nastaviti sastajati se, možemo izraditi svoj dnevni red ili slijediti dnevni red poput ovoga:

Primjer dnevnog reda

Moj temelj

Pogledati načela i teme.

Izvijestiti

Izvijestiti o poslovnom napretku i problemima.

Učiti

Slušati govornike iz drugih mjesnih poslova, zajmodavce i vladu.

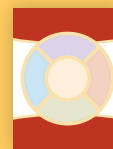
Gledati videozapise i čitati o poslovnim temama.

Promisliti

Razmisliti o onome što učimo.

Obvezati se

Odabrati ciljeve i stvoriti obveze.



Uspješni vlasnici poslova neprestano uče.

POSTAJEM LI VIŠE SAMODOSTATAN?

Pročitajte: Naš cilj je samodostatnost, vremenita i duhovna. Uspješnost našega posla samo je dio tog cilja.

Raspravite: Koje ste promjene primijetili u svom životu dok ste vježbali i učili načela *Mog temelja*?

Vježbajte: Otvorite svoj priručnik *Moj put do samodostatnosti* na stranici s praznom procjenom o samodostatnosti (na kraju). Ispunite korake.

Kad ste gotovi, uzmite tri minute za promišljanje o sljedećem:

Jeste li sada svjesniji svojih troškova? Možete li sad odgovoriti s »često« ili »uvijek« na većinu ovih pitanja? Jeste li više povjerenja u iznos koji ste postavili za svoj samodostatni prihod? Jeste li bliže ostvarenju svojeg prihoda za samodostatnost? Što možete učiniti kako biste se poboljšali?





PROMISLITI

ŠTO BIH TREBAO UČINITI KAKO BIH SE POBOLJŠAO/LA?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 10 minuta za odsjek Promisliti.

Vježba: Pročitajte stih iz Svetih pisama s desne strane ili razmislite o drugom stihu. U tišini promislite što učite. Napišite svoje dojmove niže ili u svoju poslovnu bilježnicu.

Koja će vam ideja najviše pomoći u poslu ovoga tjedna? Učinite tu ideju svojim tjednim poslovnim ciljem.

Dodajte svoj tjedni poslovni cilj svojim obvezama na sljedećoj stranici.

Raspravite: Bi li itko htio iznijeti svoj tjedni poslovni cilj ili druge dojmove?

»Zaista, kažem, ljudi se imaju brižljivo zauzimati za ono što je dobro, i učiniti mnogo toga po slobodnoj volji svojoj i ostvariti mnogo pravednosti.«

NAUK I SAVEZI 58:27



OBVEZATI SE

KAKO ĆU OSTVARITI SVAKODNEVNI NAPREDAK?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 10 minuta samo za ovu stranicu.

Suradniku naglas pročitajte svaku obvezu. Obecajte da ćete obdržavati svoje obveze! Potpišite se ispod.

MOJE OBVEZE

Pripremit ću izlaganje o svom poslu.

Postavit ću ciljeve za svoj posao.

Ostvarit ću tjedni poslovni cilj: _____

Vježbat ću današnje načelo iz priručnika *Moj temelj* i podučiti svoju obitelj tom načelu.

Dodat ću svojoj ušteđevini – makar novčić ili dva.

Moj potpis

KAKO MOGU NASTAVITI BITI SAMODOSTATAN?

Vrijeme: Namjestite brojilo na 20 minuta samo za ovu stranicu.

Pročitajte: Otvorite stranicu 28 priručnika *Moj temelj* kako biste izvršili posljednju aktivnost i kao skupina isplanirali projekt služenja. Kad završite, vratite se ovdje.

Pročitajte: Čestitamo! Gospodin vas je blagoslovio znanjem i vještinama i postigli ste velike stvari. Nastavite se truditi!

Kako biste održali poslovni zamah, možete:

- Volontirati i služiti u centru za samodostatnost u vašoj blizini. (Jedna svrha postajanja samodostatnim je moći služiti drugima. Služenje drugima je veliki blagoslov.)
- Nastavite sastajati se sa skupinom. Nastavite se međusobno podržavati i ohrabrivati.
- Nastavite dolaziti na sastanke duhovne misli za samodostatnost.
- Ostanite u kontaktu sa svojim suradnikom za djelovanje. Međusobno se podržavajte i ohrabrujte.

Nastavit ću napredovati sklapanjem i obdržavanjem obveza.

Moj potpis

Pročitajte: Sad ćemo imati završnu molitvu.

Povratna informacija je dobrodošla

Molimo vas da nam pošaljete svoje ideje, povratne informacije, prijedloge i iskustva na srsfeedback@lds-church.org.

Napomena za voditelja:

Svakako podnesite izvješće o napretku skupine na srs.lds.org/report kako bi članovi dobili svoje svjedodžbe.

Izvori

MOŽETE TO UČINITI!

Odaberite uloge i odglumite sljedeće.

MARIA: Ajme, ovo stvarno radi! Napokon vidim.

MARIJIN SUPRUG, DIEGO: O čemu govoriš? Što radi?

MARIA: Sve se slaže. Prije dvanaest tjedana, kad smo se pridružili skupini za samodostatnost, nisam imala pojma koliko će to poboljšati naš posao. Obveze koje smo obdržavali, stvari koje smo naučili u našoj skupini za samodostatnost – sve ima smisla!

DIEGO: Da, i ja sam isto doživio sa svojom skupinom za samodostatnost za traženje posla. Sad imam odličan posao u bolnici. S prihodom od mog posla i tvog posla s jajima, napokon možemo skrbiti za našu obitelj. Sve se slaže.

MARIA: Diego, to nije samo moj posao. To je naš posao. Hvala ti što tako marljivo radiš na svom poslu i onda mi pomažeš u našem poslu s jajima.

DIEGO: To je također Gospodinov posao. Posvetili smo naš poslovni trud njemu, živjeli po vjeri u Spasitelja i molili se za naš posao.

MARIA: Trebali smo dobro paziti naš posao s jajima. Razgovarali smo s kupcima i drugim vlasnicima poslovanja kako bismo doznali što ljudi žele. Sjećaš se? Shvatili smo da trebamo prodavati mlijeko s našim jajima.

DIEGO: Da, i potražili smo gdje ćemo

dobiti naša jaja i mlijeko. Odlučili smo da nije dobra ideja uzeti kozu za mlijeko. Bolje je kupiti svježe mlijeko od Pedra, koji već ima sedam koza.

MARIA: Zatim smo naučili kako zaraditi novac svaki dan. Bilježim sve što potrošimo i koliko nam ljudi plaćaju. Počeli smo zarađivati više novaca nakon uvođenja kućne dostave.

DIEGO: I ja bilježim koliko trošimo i koliko zarađujemo za našu obitelj. Sada djeci možemo platiti školski pribor.

MARIA: Naomi nam je pomogla saznati kako prodati više. Počeli smo ispitivati naše kupce, slušati ih i davati prijedloge. Potaknuli smo kupce da kupuju više jaja i da kupuju mlijeko. Bila je dobra ideja uposliti Sophiju za kućnu dostavu. Bolje smo upoznali naše kupce i sprijateljili se s mnogima od njih.

DIEGO: A onda smo s novim kupcima trebali više jaja svakodnevno i naučili o pozajmljivanju novca za kupnju dodatnih kokoši. Drago mi je što nismo uzeli onaj prvi zajam. Ne bismo ga mogli otplaćivati. Trebali smo mali zajam za kupnju nekoliko dodatnih kokoši.

MARIA: Vidiš?! Sve se slaže. Sad samo moramo potražiti načine za smanjenje troškova i povećanje prodaje.

DIEGO: Da. Možemo to učiniti!

Natrag na stranicu 184

MOJ POSAO U PET MINUTA

Voditelj bi trebao pročitati sljedeće dok ga drugi članovi skupine prate na stranici 187.

MARIA: Nervozna sam radi izlaganja, ali sve sam vas dobro upoznala. Bit ću dobro. Prvi dio – Trebam opisati svoj posao. Moj posao je prodaja jaja i mlijeka. Započela sam posao s jajima prije nekoliko mjeseci. Počela sam prodavati i mlijeko kad sam doznala što moji kupci žele. Sada imam i kućnu dostavu. Moj posao napreduje otkako sam se uključila u ovu grupu za samodostatnost.

MARIA: Drugi dio je o postavljanju pitanja tjedna. Sva su mi pitanja pomogla. No ako moram izdvojiti jedno pitanje koje je najviše unaprijedilo moj posao jest odvajanje novca stečenog poslovanjem i osobnog novca. Prije toga sav novac koji sam zaradila u poslu miješao se s mojim osobnim novcem i potrošila bih ga. To nije bilo dobro. Sad ih držim odvojeno.

MARIA: Treći dio – vođenje financija i štednja. Uspjela sam štedjeti novac 9 od 12 tjedana. Redovito sam vodila financije

za svoj posao posljednjih 8 tjedana. Isto sam učinila za svoju osobnu evidenciju. Planiram nastaviti bilježiti evidenciju. Sviđa mi se što znam koliko zarađujem i koliko trošim. Također sam sretna što sam uštedjela novac. Nikada to prije nisam imala. Umiruje me što znam da postoji.

MARIA: Ok, sad četvrti dio – nastavak poboljšanja mog posla. Toliko sam toga naučila u posljednjih 12 tjedana. Želim nastaviti učiti. Pridružiti ću se skupini za vlasnike poslova u okolu.

MARIA: Posljednji dio. Peti dio je poslovni cilj. U godinu dana, želim zaraditi dovoljno novaca i imati dostatan novčani tijek da mogu unajmiti prostor u najprofitabilnijem dijelu tržnice. To će mi pomoći da još više razvijem svoj posao.

Hvala svima. Zbilja ste mi pomogli proširiti moj posao!

Natrag na stranicu 187

NAPREDUJEM LI PREMA SVOJOJ POTVRDI?

Svakog tjedna bilježite koliko napredujete prema svojoj potvrdi iz poduzetništva. Označite svaku kućicu kada prisustvujete sastancima skupine i obdržavate svoje obveze.

UVJETI POSLOVNOG PODUZETNIŠTVA

TJEDAN	Prisustvovao/ la sam na 10 sastanaka skupine	Bilježio/la sam evidenciju osobnih i poslovnih financija 8 tjedana	Nadodavao/la sam ušteđevini 10 tjedana	Održavao/ la sam tjedni poslovni cilj 10 tjedana	Održao/la sam poslovno izlaganje
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
Ukupno					

POTVRDA O ZAVRŠETKU

Ovime se potvrđuje da je

_____ sudjelovao/la na tečaju skupine pod nazivom »Pokrenuti i razviti svoje poslovanje« Crkve Isusa Krista svetaca posljednjih dana te je ispunio/la sve uvjete potrebne za završetak tečaja kako slijedi:

Prisustvovao/la sam na barem 10 sastanaka _____ od 12

Vodio/la sam evidenciju osobnih i poslovnih financija 8 tjedana _____ od 8

Dodavao/la sam novac u ušteđevinu najmanje 10 tjedana _____ od 12

Održavao/la sam tjedni poslovni cilj najmanje 10 tjedana _____ od 12

Održao/la sam poslovno izlaganje skupini (zaokružite jedno) Da ili ne

Ime voditelja

Potpis voditelja

Datum

Uvježbao/la sam i izgradio/la temelj vještina, načela i navika za samodostatnost. Nastavit ću ih koristiti tijekom svojeg života.

Ime člana skupine

Potpis člana skupine

Datum

Napomena: Odbor okola ili okruga za samodostatnost može naknadno izdati potvrdu poslovnog fakulteta SPD-a.

KARTA POSLOVNOG USPJEHA

Načela poslovnog uspjeha

KUPCI

Što ljudi žele kupovati?

- Znati zašto ljudi kupuju vaš proizvod
- Znati što kupci cijene
- Svakodnevno učiti od kupaca

TROŠKOVI

Kako mogu kontrolirati svoje troškove?

- Manji troškovi
- Imati više dobavljača
- Dodajte ustaljene troškove samo kad će oni povećati dobit
- Mudro ulažite
- Koristite četiri prava kako biste mudro pozajmljivali

POSLOVNI USPJEH

Kako vodim svoj posao?

- Odvojena poslovna i osobna evidencija
- Vođenje dnevne evidencije
- Prvo platiti desetinu
- Tjedna štednja
- Poboľšati nešto svakog dana
- Neprekidno učiti
- Živjeti prema načelima *Temelja*
- Postavljanje uzbudljivih, mjerljivih ciljeva
- Krenuti pomalo, razmišljati na veliko
- Nikada ne odustati!

PRODAJA

Kako prodajem?

- Uvijek pokušajte povećati prodaju
- Brzo prodajte zalihe
- Pitajte, slušajte, predložite
- Olakšajte kupnju
- Zaključite prodaju

DOBIT

Kako povećavam dobit?

- Vođenje dnevne evidencije
- Isplaćujte si plaću
- Težite ostvarenju dnevne dobiti
- Kupujte jeftino, prodajte skupo
- Nemojte krasti od svog posla
- Koristite produktivna sredstva

CRKVA
ISUSA KRISTA
SVETACA
POSljednjih DANA

