



**Хувийн бизнесээ  
эхлүүлж,  
өргөжүүлэх нь**

---

**Бие даасан байдал**

# ТАНИЛЦУУЛГА

## ЭНЭ БҮЛЭГ НАМАЙГ ХУВИЙН БИЗНЕСЭЭ ЭХЛҮҮЛЭХ ЭСВЭЛ ӨРГӨЖҮҮЛЭХЭД ТУСЛАХ УУ?

Бизнес эхлүүлэх эсвэл өргөжүүлэх нь хялбар биш байдаг ч, таны хамрагдсан бие даах чадвар хөгжүүлэх бүлэг бизнесийн тал дээр ухаалаг шийдвэр гаргахад тань тусална. Та энэ бүлгийн цугларалтуудад оролцоходоо тодорхой үйлдэл хийх амлалт өгөх болно. Энэ бүлэг танд шинэ шинэ санаа өгч, урамшуулан дэмжинэ. Энэ бүлгийн зорилго бол таныг зөвхөн бизнес хийхэд туслах төдийгүй, бас Их Эзэнд итгэж, илүү дуулгавартай байхад, мөн илүү их итгэлээр үйлдэж, сүнслэг болон материаллаг байдлын хувьд бие даах талаарх Түүний амлагдсан адислалуудыг хүлээн авахад туслах явдал юм.

## БИЕ ДААХ ЧАДВАР ХӨГЖҮҮЛЭХ БҮЛЭГ ГЭЖ ЮУ ВЭ?

Бие даах чадвар хөгжүүлэх бүлэг бол Сүмийн анги, хичээл, семинараас ялгаатай. Энэ бүлэгт багш, удирдагч эсвэл дадлагажуулагч гэж байхгүй. Бүлгийн гишүүд хамтдаа суралцаж, нэг нэгнээ урамшуулан дэмждэг. Бид нэг нэгнийхээ өмнө өгсөн амлалтаа хэр биелүүлсэнд хариуцлага тооцож, асуудал гарвал хамтдаа авч хэлэлцэнэ.

## БҮЛГИЙН ГИШҮҮД ЮУ ХИЙДЭГ ВЭ?

Цугларалтад гишүүд үйлдэл хийх амлалт өгнө. Бид зөвхөн *суралцаад* зогсохгүй, биднийг бие даахад туслах зүйлсийг *хийж гүйцэтгэх* болно. Бид амлалт өгч, нэг нэгэндээ уг амлалтаа биелүүлэхэд нь тусалж, хийж гүйцэтгэсэн ажлаа тайлагнана. Бүлгийн үйл ажиллагаа зөвлөл маягаар явагддаг учраас цугларалтдаа тогтмол, хоцролгүй оролцож байх нь чухал юм. Энэ дасгалын ном болон *"Миний суурь: зарчим, үр чадвар, дадал хэвшил," "Миний бие даах чадвартай болох арга зам"* товхимлуудыг авч ирсэн байх ёстой. Бүлгийн цугларалт бүр ойролцоогоор хоёр цаг үргэлжилнэ. Өгсөн амлалтынхаа дагуу үйлдэхэд өдөрт нэгээс хоёр цаг шаардагдана.

## ЗОХИЦУУЛАГЧ ЮУ ХИЙДЭГ ВЭ?

Зохицуулагч нь боловсрол олгоход, эсвэл зааж сургахад мэргэшсэн хүн биш юм. Тэд бүлгийг удирддаггүй буюу бүлэгт заадаггүй. Тэд зөвхөн материалыг яг бичигдсэний дагуу дагаж мөрдөхөд бүлгийнхэнд тусална. Ихэвчлэн бие даах чадварыг хөгжүүлэх мэргэжилтэн бүлгийн цугларалтыг зохицуулдаг ч, хэдэн долоо хоног өнгөрсний дараа, шаардлага гарвал, бүлгийн гишүүдээс хэн нэгнийг зохицуулагчаар томилж болно. Нэмэлт мэдээллийг *Удирдагчийн удирдамж* болон [srs.lds.org](http://srs.lds.org) вэбсайт дээр байршуулсан дагалдах видео бичлэгүүдээс үзнэ үү.

## ТӨГСӨЛТИЙН ГЭРЧИЛГЭЭ

Бүх цугларалтад оролцсон, өгсөн амлалтуудаа биелүүлсэн бүлгийн гишүүд бизнесийн аж ахуй эрхлэх гэрчилгээ (197-198-р хуудсыг үз), бие даах чадвар хөгжүүлэх төвийн гэрчилгээ (29-р хуудсыг *"Миний суурь: зарчим, үр чадвар, дадал хэвшил"* товхимлоос үз) зэрэг ХҮГ Бизнесийн Коллежийн гэрчилгээнүүдийг хүлээн авахад тэнцэх болно.



*"Хэрэв бид Их Эзэний арга замаар, нэг нэгэнтэйгээ зөвлөлдвөл — жинхэнээсээ зөвлөлдвөл — гэр бүл, тойрог эсвэл гадасны ямар ч асуудлыг шийдвэрлэх боломжтой.*

**М.РАССЭЛЛ БАЛЛАРД,**  
*Counseling with Our Councils*, засаж сайжруулсан хэвлэл (2012), 4

# АГУУЛГА

1. Би хэрхэн хувийн бизнесээ эхлүүлэх эсвэл сайжруулах вэ? ...	1
2. Хүмүүс юу худалдаж авахыг хүсдэг вэ?.....	15
3. Би хэрхэн бараа бүтээгдэхүүнээ худалдан авч, худалдаалах үнэ ханшаа тогтоох вэ? .....	31
4. Би бизнесээ ашигтай эсэхийг хэрхэн мэдэж авах вэ? .....	45
5. Би бизнесийн болон гэр бүлийн санхүүгээ хэрхэн салангид болгох вэ? .....	63
6. Миний бизнес хэр хөгжиж байна вэ? .....	81
7. Би хувийн бизнесээ хэрхэн өргөжүүлэх вэ? .....	91
8. Би бизнесээ өргөжүүлэхийн тулд хэр их хөрөнгө оруулалт хийж чадах вэ?.....	105
9. Би бизнесээ өргөжүүлэхийн тулд зээл авах хэрэгтэй эсэхээ хэрхэн мэдэх вэ? .....	125
10. Би хэрхэн илүү олон үйлчлүүлэгчийг татан, борлуулалтаа хийх вэ? .....	145
11. Би ашгаа хэрхэн нэмэгдүүлэх вэ?.....	165
12. Би хэрхэн хувийн бизнесээ үргэлжлүүлэн сайжруулах вэ?... Төгссөн тухай захидал .....	181 198
Бизнесийн амжилтын хөтөч .....	199

Есүс Христийн Хожмын Үеийн Гэгээнтнүүдийн Сүмээс хэвлэн гаргав.

Юта муж, Солт Лэйк хот

© 2014 by Intellectual Reserve, Inc.

Бүх эрх хамгаалагдсан.

Англи эхийн зөвшөөрөл: 9/13

Орчуулгын зөвшөөрөл: 9/13

*Starting and Growing My Business*-ын орчуулга

Mongolian

12376 363





1

*Би хэрхэн хувийн  
бизнесээ эхлүүлэх  
эсвэл сайжруулах вэ?*

---

Хувийн бизнесээ эхлүүлж,  
өргөжүүлэх нь

# ЗОХИЦУУЛАГЧИЙН ҮҮРЭГ

## Цугларалт хийх өдөр:

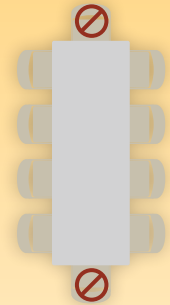
- Хэрэв танд бүлгийн гишүүдийн холбоо барих мэдээлэл байгаа бол тэдэн рүү мессеж илгээ эсвэл утсаар ярь. Тэднийг цугларалтад ирэх эсэхийг асуу. Бүлгийн гишүүдийг 10 минутын өмнө ирж, ирцийн бүртгэл дээр гарын үсэг зурахад урь.
- Цугларалтын үеэр ашиглах материалуудыг бэлд.
  - Бүлгийн гишүүн бүрд зориулж, дасгалын дэвтэр болон “Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын хувийг авчир.
  - Хэрэв бүлгийн гишүүд “Миний бие даах чадвартай болох арга зам” товхимлын хувийг аваагүй бол илүү таван хувь товхимол авчир.
  - Боломжтой бол видео бичлэг үзүүлэхэд бэлд.
  - Ном эсвэл видео бичлэг байхгүй бол тэдгээрийг онлайнаар [srs.lds.org](http://srs.lds.org) вэбсайтаас авч болно.

## Цугларалт эхлэхээс 30 минутын өмнө:

- Бүх хүнийг нэг нэгэнтэй нь ойрхон суулгахын тулд ширээ тойруулан сандлуудаа тавь.
  - Зохицуулагч нь цугларалтын үеэр зогсохгүй, ширээний эхэнд суухгүй. Зохицуулагч анхаарлын төвд байх ёсгүй бөгөөд бүлгийн гишүүдийг нэгэн нэгэндээ анхаарал хандуулахад нь туслах ёстой.

## Цугларалт эхлэхээс 10 минутын өмнө:

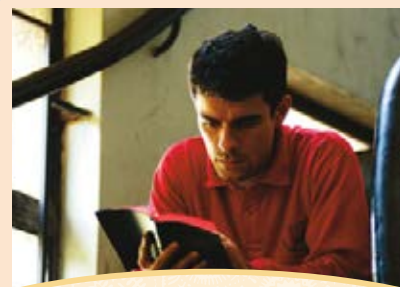
- Бүлгийн гишүүдийг орж ирэхэд дотно хүлээн авч угт. Тэдний нэрийг чээжил.
- Бүртгэлийн хуудас дамжуулан явуулж, бүлгийн гишүүдээс өөрийн овог нэр, тойрог эсвэл салбар, мөн төрсөн огноогоо (*оныг оруулахгүй, сар, өдрөө бичнэ*) бичихийг хүс.
  - Бүлгийн цугларалтын дараа [srs.lds.org/report](http://srs.lds.org/report) вэбсайт руу орж, зааврын дагуу бүлгийн бүх гишүүнийг бүртгэнэ.
  - Эхний цугларалтын дараа холбоо барих мэдээллийн жагсаалтыг гаргаад, бүлгийнхэндээ өг.
- Бүлгийн цугларалтыг хуваарийн дагуу явуулахын тулд цаг бүртгэгч томил. Уг цаг бүртгэгчээс номонд заасны дагуу цаг хэмжигчийг тааруулахыг хүс.
  - Жишээлбэл: та “Цаг: Суралц хэсэгт 60 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул” гэсэн зааврыг харна. Цаг



бүртгэгч нь хугацааг гар утас, бугуйн цаг эсвэл өөр бусад цаг хэмжих хэрэгсэл дээр тавих бөгөөд цаг дуусаж байгааг бүлгийнхэндээ мэдэгдэнэ. Үүний дараа бүлгийнхэн дараагийн хэсэг рүү орох эсвэл хэлэлцүүлгээ дахин хэдэн минутаар сунгах эсэхээ шийднэ.

## Цугларалт эхлэх үед:

- “Энэхүү бие даах чадвар хөгжүүлэх бүлэгт тавтай морилно уу” гэж хэл.
- Хүмүүсээс гар утас, бусад электрон хэрэгслээ унтраахыг хүс.
- Дараах зүйлсийг хэл:
  - “Энэ бол бие даах чадварын ‘Хувийн бизнесээ эхлүүлж, өргөжүүлэх нь’ бүлэг юм. Та бүхэн энд хувийн бизнесээ эхлүүлэхээр эсвэл өргөжүүлэхээр ирсэн үү?”
  - “Тасралтгүй Боловсролын Сан бизнесийн зээл олгодоггүй. Гэхдээ та энэ цугларалтуудын дараа орон нутгийн зээл олгогчдоос зээл авах талаар шийдвэр гаргахад илүү сайн бэлтгэлтэй болсон байх болно.”
  - “Бид 12 удаа цугларна. Цугларалт бүр ойролцоогоор 2 цаг үргэлжилнэ. Үүнээс гадна бид өдөр бүр бизнест маань туслах амлалтаа биелүүлэхэд нэг юм уу хоёр цаг зарцуулах болно. Та энэ бүхнийг хийхэд цаг зав гаргах уу?”
- Нээлтийн залбирал хий (Хүсвэл, Сүмийн дуулал дуул).
- Дараах зүйлсийг хэл:
  - “Цугларах болгондоо бид *Миний суурь: зарчим, үр чадвар, дадал хэвшил*” товхимлын нэг сэдвээр эхэлж байх болно. Энэ товхимол нь бидэнд сүнслэг болон материаллаг тал дээр бие даах чадвартай болоход хөтлөх зарчим, үр чадвар, дадал хэвشلүүдийн талаар суралцаж, тэдгээрийг дагаж амьдрахад туслах юм.”
  - “Ариун Сүнс долоо хоногийн туршид та нарт санаа өгөх болно. Өөрийн бодол санааг бичиж аваад, хэрэгжүүл. Таныг ийнхүү хийхэд Их Эзэн таныг адислах бөгөөд таны бизнест Өөрийн гайхамшгийг үйлдэх болно.”
- **“Миний суурь: зарчим, үр чадвар, дадал хэвшил” товхимол дээр ажиллахад 20 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.**
- “Миний суурь: зарчим, үр чадвар, дадал хэвшил” товхимлын 2-р хуудсан дээрх Тэргүүн Зөвлөлийн захидлыг унш. Дараа нь уг товхимлын 1-р зарчмыг үзэж дуусгаад, энэ дасгалын номон дээр үргэлжлүүлэн ажилла.



Миний суурь:  
Зарчим, үр чадвар,  
дадал хэвшил

БИЕ ДААСАН БАЙДАЛ



# СУРАЛЦ

## БИД БОЛ “ИХ ЭЗЭНИЙ АГУУЛАХ”-ЫН ХЭСЭГ ЮМ.

**Цаг:** Суралц хэсэгт 60 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Дадлага хий:** Хүмүүсийг гурав гурваар нь бүлэгт хуваарил. Өөд өөдөөсөө харж суухын тулд сандлаа зөө.

1. Та нараас нэг нь хийж гүйцэтгэсэн ажлынхаа тухай бусдадаа хэлэх хэрэгтэй. Та “Надад ‘сайн ажилтны шагнал’ өгсөн,” эсвэл “Би номлолд үйлчилсэн” (эсвэл Сүмийн өөр дуудлагат ажилтай), эсвэл “Би хүүхэдтэй” гэж хэлж болно.
2. Одоо, тэднийг хийж гүйцэтгэсэн зүйлээ хэлж байх хооронд нөгөө хоёр гишүүн нь дээрх хэлснийг хийж гүйцэтгэхэд ямар ур чадвар, авьяас шаардлагатай байсныг хэлэх хэрэгтэй. Тэд нэг минутанд багтааж хийх хэрэгтэй. Хэрэв та “Би номлолд үйлчилсэн” гэж хэлсэн бол бусад нь “Та тэгвэл зоригтой, сайн суралцагч, шаргуу ажиллагч, удирдагч, нийгмийн ажилтан, мөн зорилго тавьдаг, хүмүүстэй сайн харьцдаг ба багш, сайн төлөвлөгч, хүнд хэцүү зүйлсийг хийх чадвартай” гэх мэтээр хурдхан хэлж болно.
3. Энэ үйл ажиллагааг хүн бүр дээр давтаж хий.

**Ярилц:** Бусад хүн чиний авьяас, чадварын тухай хэлж байхад чамд ямар санагдсан бэ?

**Унш:** Бидэнд буй бүхий л авьяас, чадвар Их Эзэний агуулахын хэсэг юм.

**Ярилц:** Баруун гар талд байгаа судрыг унш. Манай бүлгийнхэн хамтдаа ажиллаад, бүлгийнхээ бусад гишүүний “сонирхлыг эрэлхийлж” болох уу?

**Дадлага хий:** Эхний үйлдлийг бүлгээрээ хамт хий. Таван минутын дотор бүлэгтээ ямар нэр өгөхөө шийдье.

Бүлгийн нэрийг доор бич:

---

*“Мөн хүн болгон авьяас билгээ сайжруулж болохын тулд, хүн бүр өөр авьяасыг тийм ээ, бүр зуу дахин ихийг олж авч болохын тулд, нийт сүмийн хамтын өмч хөрөнгө болсон байж болохын тулд, энэ бүгд нь амьд Бурханы сүмийн ашиг тусын тулд Их Эзэний агуулахад хийгдэж болох буюу”*

**СУРГААЛ БА ГЭРЭЭ**  
**82:18–19**



## БИД ЭНЭ БҮЛЭГТ ХАМРАГДСАНААРАА ЮУ ХИЙХ ВЭ?

**Унш:** Бид хувийн бизнесээ эхлүүлж, өргөжүүлэхэд нь нэг нэгэндээ туслахын тулд бүлгээрээ хамтран ажиллах болно. Түүнчлэн бусдад илүү сайн хүрч үйлчлэхийн тулд бие даах чадвартай болох гэсэн илүү том зорилго бидэнд бий. Бид өөрсдөдөө анхаарал халамж тавьж чадаж байвал бусдад илүү сайн тусалж чадна.

**Үз:** “Самуэл: Компьютерийн засвар” гэсэн амжилтын түүхийг үз. (Хэрэв та видео бичлэг рүү орж чадахгүй байгаа бол дараахыг үргэлжлүүлэн унш.)

**Дадлага хий:** Дараагийн дөрвөн долоо хоногийн турш та дараах бизнесийн асуултуудад хариулах болно. Бие даах чадвар хөгжүүлэх энэ бүлэгт байхдаа хариулах бизнесийн асуултуудыг хамтдаа унш.

ДОЛОО ХОНОГ	БИ ХУВИЙН БИЗНЕСЭЭ ХЭРХЭН ЭХЛҮҮЛЭХ ВЭ	ДОЛОО ХОНОГ	БИ ХУВИЙН БИЗНЕСЭЭ ХЭРХЭН ӨРГӨЖҮҮЛЭХ ВЭ
1	Би хэрхэн хувийн бизнесээ эхлүүлэх эсвэл сайжруулах вэ?	7	Би хувийн бизнесээ хэрхэн өргөжүүлэх вэ?
2	Хүмүүс юу худалдаж авахыг хүсдэг вэ?	8	Би бизнесээ өргөжүүлэхийн тулд хэр их хөрөнгө оруулалт хийж чадах вэ?
3	Би хэрхэн бараа бүтээгдэхүүнээ худалдан авч, худалдаалах үнэ ханшаа тогтоох вэ?	9	Би бизнесээ өргөжүүлэхийн тулд зээл авах хэрэгтэй эсэхээ хэрхэн мэдэх вэ?
4	Би бизнесээ ашигтай эсэхийг хэрхэн мэдэж авах вэ?	10	Би хэрхэн илүү олон үйлчлүүлэгчийг татаж, борлуулалтаа хийх вэ?
5	Би бизнесийн болон гэр бүлийн санхүүгээ хэрхэн салангид байлгах вэ?	11	Би ашгаа хэрхэн өсгөн нэмэгдүүлэх вэ?
6	Миний бизнес хэр хөгжиж байна вэ?	12	Би хэрхэн хувийн бизнесээ эхлүүлэх эсвэл сайжруулах вэ?

**Унш:** Долоо хоног бүр бид амлалт өгч, үйлдэн, цугларалтууддаа цагтаа хамрагдан, бүлгийнхэндээ тайлагнадаг. Бид бүлгээрээ ажиллах үедээ хамтдаа амжилтад хүрнэ! Энд энэ долоо хоногийн асуулт, мөн энэ долоо хоногт хийх зүйлийг бичсэн байна.

**Унш:** ЭНЭ ДОЛОО ХОНОГИЙН АСУУЛТ—Би хувийн бизнесээ эхлүүлж, өргөжүүлэхийн тулд юун дээр хүч чармайлтаа төвлөрүүлэх хэрэгтэй вэ?

ЭНЭ ДОЛОО ХОНОГТ ХИЙХ ЗҮЙЛ—Хувийн бизнесээ эхлүүлж, өргөжүүлэхэд хүчин чармайлтаа юун дээр төвлөрүүлэхээ мэдэхийн тулд Бизнесийн амжилтын хөгчийг ашиглана.

Цугларалтын үлдсэн хэсэг биднийг энэ асуултад хариулт өгч, үйлдэл хийхэд туслах болно.

## БИ ХЭРХЭН САНХҮҮГЭЭ УХААЛАГ ЗОХИЦУУЛЖ ЧАДАХ ВЭ?

- Унш:** Бие даахын нэг хэсэг бол олсон орлогоосоо бага зарцуулж, хадгаламжиндаа мөнгөтэй байх явдал юм. Хадгаламж нь төлөвлөгдөөгүй зардлууд гарахад, эсвэл бидний орлого тооцоолж байснаас бага болох үед өөрийн болон гэр бүлийнхээ хэрэгцээг хангахад туслах юм. Бид энэ бүлгийн гишүүний хувьд долоо хоног бүр, ганц хоёр төгрөг байсан ч гэсэн хадгаламжиндаа хийж байх амлалт өгч байна.
- Ярилц:** Зарим улс оронд мөнгөө банкинд хадгалах нь зөв шийдвэр байдаг. Харин мөнгөний ханшны уналт ихтэй, эсвэл банкны систем нь тогтворгүй зарим улс оронд банкинд мөнгө хадгалуулах нь зөв шийдвэр байж чаддаггүй. Танай улс оронд банкны хадгаламжийн нөхцөл хэр сайн бэ? Аль банкны хадгаламжийн хүү хамгийн өндөр вэ?
- Унш:** Бие даахын өөр нэг чухал хэсэг бол хувийн өр зээлгүй байх явдал юм. Бид төлж чадахаасаа илүү их мөнгө зарцуулах үед хувийн зээлийг ашигладаг. Бошиглогчид бидэнд хувьдаа зээл авахаас зайлсхийхийг, мөн илүү их бие дааж эхлэхдээ зээлээ багасган, улмаар төлж барагдуулахыг зөвлөсөн байдаг. Гэхдээ бизнес хийхийн тулд авсан зээл зарим тохиолдолд ухаалаг зүйл болдог. Бид энэ бүлгийн гишүүний хувьд, ямар тохиолдолд хувийн бизнесээ өргөжүүлж хөгжүүлэхэд зээл хэрэгтэй болдог тухай хэрхэн мэдэж авч болох талаар суралцдаг.
- Эмчилгээний гэнэтийн зардлууд нь ихэнхдээ санхүүгийн хувьд томоохон дарамт үүсгэдэг. Даатгал, засгийн газрын эрүүл мэндийн хөтөлбөрүүд ихэнхдээ биднийг эдгээр дарамтад орохоос сэргийлдэг. Даатгалд эсвэл засгийн газрын эрүүл мэндийн хөтөлбөрүүдэд хамрагдах нь бидний бие даах чадвараа хөгжүүлэх арга замын чухал хэсэг байж болно.
- Ярилц:** Зарим төрлийн даатгалд (эрүүл мэндийн болон амь насны даатгал гэх мэт) хамрагдах боломж их байдаг бөгөөд тэдгээр нь бусад төрлийн даатгалаас илүү ашигтай байдаг. Зарим даатгалын үйлчилгээ үзүүлэгч сайн байхад, зарим нь шуударга бус байх тохиолдол бий. Танай улсад ямар даатгалын байгууллага хамгийн сайн нь вэ?

## БИ ХЭРХЭН ИЛҮҮ АМЖИЛТТАЙ БИЗНЕС ЭРХЛЭГЧ БОЛОХ ВЭ?

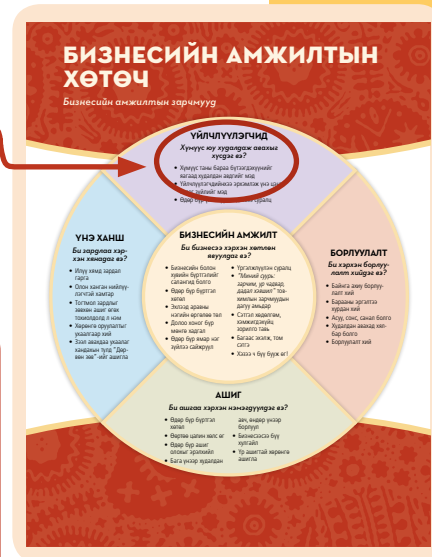
**Дадлага хий:** Бизнесийн амжилтын хөтөч дээр амжилттай бизнес эрхлэгчдийн хийдэг зүйлсийг жагсаан бичсэн байгаа. Хамтрагч олж ав. Энэ дасгалын номны сүүлийн хуудсан дээрх Бизнесийн амжилтын хөтчийг үз.

“Хүмүүс юу худалдан авахыг хүсдэг вэ” гэсэн асуултад амжилттай бизнес эрхлэгчид хэрхэн хариулт олж авч байгааг ээлж ээлжээр унш.

**Ярилц:** Бизнесийн амжилтын хөтөч таныг амжилттай бизнес эрхлэгч болоход хэрхэн тусалж болох вэ?

**Унш:** Энэ дасгалын номон дээрх ийм шигтгээ зураг нь Бизнесийн амжилтын хөтчийн зарчмыг илэрхийлж байгаа.

Бизнесийн амжилтын хөтөч зөвхөн бидний цугларалтад зориулагдаагүй болно. Үүнийг бид долоо хоногийн туршид байнга ашигладаг. Бид асуудалтай тулгарах эсвэл бидэнд боломж бололцоо гарах үед тухайн тохиолдолд амжилттай бизнес эрхлэгчид хэрхэх байсныг Бизнесийн амжилтын хөтчөөс мэдэж авч болдог.

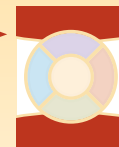


## БИ ХЭРХЭН ХУВИЙН БИЗНЕСЭЭ САЙЖРУУЛАХ ВЭ?

**Унш:** Амжилттай бизнес эрхлэгчид өөрсдийнхөө бизнесийн талаар тодорхой өгүүлдэг. Энэ нь тэднийг юунаас ашиг олдог, олдоггүй дээр төвлөрөхөд тусалдаг. Энэ нь тэднийг бас өөр бизнес эрхлэгч эсвэл эзэлдүүлэгч зэрэг бусад хүнээс тусламж авахад нь тусалдаг. Амжилттай бизнес эрхлэгчид бизнесийнхээ ололт амжилтыг тэмдэглэн авч байдаг.

Энэ долоо хоногт бизнестээ зориулан тэмдэглэлийн дэвтэртэй бол. Та энэ тэмдэглэлийн дэвтрээ бизнесийнхээ талаар өөрт төрсөн санаа бодлоо бичих, бизнесийнхээ ажил гүйлгээг тэмдэглэж авахад ашиглах болно. Бид бизнесийн тэмдэглэлийн дэвтрээ цугларалтан дээрээ болон долоо хоногийн туршид ашиглаж байх болно.

Энэ дасгалын номон дээрх ийм шигтгээ зураг нь бидэнд бизнесийн тэмдэглэлийн дэвтр дээрээ бичих хэрэгтэйг сануулж байгаа.



## БИ БИЗНЕСИЙН ТАЛААР СУДАЛЖ, БИЗНЕСТ АМЖИЛТ ГАРГАХ ТУХАЙ ХЭРХЭН БОДДОГ ВЭ?

**Унш:** Бид энэ долоо хоногт өгөх амлалтын нэг хэсэг болгож Бизнесийн амжилтын хөтчийг ашиглан ямар нэгэн бизнесийн талаар судлах, мөн амжилтад хүргэх зарчмыг дагах эсэхээ харна.

**Дадлага хий:** Гурав гурваараа бүлэг бол. Өөд өөдөөсөө харж суухын тулд сандлаа зөө. Бизнесийн амжилтын хөтчийг ашиглаад, дараах зааврыг дага:

1. Орон нутагтаа байдаг бизнесийн талаар ямар нэг мэддэг зүйлээ олж тогтоо. Тэгээд нэг гишүүн нь хөтөч дээрх нэг асуултыг асууна. Жишээлбэл: “Тавилгын дэлгүүрийн эзэн хүмүүсийн юу худалдан авахыг хүсэж байгааг мэдэж байх шиг байна уу?” Эсвэл “Тэр хэрхэн борлуулахаа мэдэж байгаа юм шиг байна уу?”
2. Бусад нь энэ бизнесийн талаар мэддэг зүйлд, мөн энэ хөтөч дээрх зарчимд үндэслэн дээрх асуултад хариулахын тулд нэг, хоёр минут зарцуул. Жишээлбэл: “Тийм. Дэлгүүрийн эзэн хүмүүс юунд илүү үнэ цэнэ өгч байдгийг мэдэж байна.” Эсвэл “Үгүй. Дэлгүүрийн эзэн хэрхэн борлуулалт хийхээ мэдэхгүй байна.”
3. Энэ үйл ажиллагааг гурав, дөрвөн удаа давтан хий.
4. Одоо та өөрийнхөө бизнесийн талаар ярь. Та амжилттай бизнес эрхлэгчийн хийдэг зүйлийг хийж байна уу?

**Дадлага хий:** Хамтрагчтайгаа 13–14-р хуудас руу оч. Уншаад, энэ долоо хоногт бизнесийн талаар хэрхэн судлахаа ярилц.

## ЯАГААД ИХ ЭЗЭН БИДНИЙГ БИЕ ДААСАН БАЙЛГАХЫГ ХҮСДЭГ ВЭ?

**Ярилц:** Яагаад Их Эзэн биднийг бие даасан байлгахыг хүсдэг вэ?

**Унш:** Баруун гар талд байгаа эшлэлийг унш.

**Ярилц:** Бизнесээ эхлүүлж, өргөжүүлэхийн тулд гаргаж буй бидний хүчин чармайлт ахлагч Кристоффэрсоны хэлснээр “ариун зорилгод” үйлчилж чадах уу?

**Унш:** Биднийг бие даахад туслах хүч чадал Аврагчид бий. Тэрээр “Учир нь болгоогтун, би бол Бурхан, мөн би бол гайхамшгуудын Бурхан” хэмээн айлдсан (1 Нифай 27:23). Бид бизнесийнхээ төлөөх хүчин чармайлтаа бие даах гэсэн ариун зорилгод зориулах, эсвэл өргөл болгох аваас Их Эзэн биднийг сүнслэг өдөөлтөөр дамжуулан удирдах болно. Бид Түүнээс ирэх сүнслэг өдөөлтийг сонсон, дагаснаараа итгэлээ харуулах үед Их Эзэн гайхамшгуудыг үйлдэж, бидний хийж чадахаас ч их зүйлийг бидэнд өгөх болно.

*“Өргөл болгох гэдэг нь ямар нэгэн ариун болох зүйлийг ариун зорилгод зориулагдсан хэмээн хуримтлуулах, эсвэл өргөл болгох гэсэн утгатай юм.”*

**Д.ТОДД**  
**КРИСТОФФЭРСОН,**  
“Өргөл болгосон амьдралын тухай бодол эргэцүүлэл,” *Ensign* эсвэл *Лиакхона*, 2010 оны 11-р сар, 16.





# ТУНГААН БОД

## БИ САЙЖРАХЫН ТУЛД ЮУ ХИЙХ ХЭРЭГТЭЙ ВЭ?

**Цаг:** Тунгаан бод хэсэгт 10 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Дадлага хий:** Баруун гар талд байгаа судрыг унш эсвэл өөр судрын тухай бод. Судалж байгаа зүйлийнхээ тухай чимээгүй тунгаан бод. Сэтгэгдлээсээ доор эсвэл бизнесийн тэмдэглэл дээрээ бич.

---

---

---

---

---

---

**Дадлага хий:** Энэ долоо хоногт та хувийн бизнесээ эхлүүлэх эсвэл сайжруулахын тулд юу хийж чадах вэ?

Энэ санааг “долоо хоног тутмын бизнесийн зорилго” болго. Энэ бол таны өгөх амлалт юм.

Та дараагийн хуудсан дээр байгаа амлалтууд дээрээ долоо хоног тутмын бизнесийн зорилгоо нэмж бич.

**Ярилц:** Бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго болон сэтгэгдлээ хуваалцах хүн байна уу?

*“Хэрэв тэд тийнхүү байж итгэлээ бодитой болговол бүх зүйлийг Их Эзэн хүмүүний үрсийн төлөө өөрийн ёсоор болгож болно.”*

**1 НИФАЙ 7:12**



# АМЛАЛТ ӨГ

## БИ ХЭРХЭН ӨДӨР БҮР АХИЦ ГАРГАХ ВЭ?

**Цаг:** Амлалт өг хэсэгт 10 минут зарцуулахаар цагаа тохируул.

**Унш:** Бид долоо хоног бүр “хамтрагч”-аа сонгодог. Энэ бол биднийг амлалтаа биелүүлэхэд туслах тухайн бүлгийн гишүүн юм. Хамтрагчид нь долоо хоногийн турш бие биетэйгээ холбогдож, хийж гүйцэтгэсэн ажлаа нэг нэгэндээ тайлагнана. Ерөнхийдөө, хамтрагч нь нэг хүйсийнх байх бөгөөд гэр бүлийн гишүүн бус хүн байна.

**Дадлага хий:** Хамтрагчаа сонго. Нэг нэгэнтэйгээ хэзээ, хэрхэн холбоо барихаа шийд.

---

Хамтрагчийн нэр

---

Холбоо барих мэдээлэл

**Хамтрагчдаа амлалтаа нэг нэгээр нь чанга уншиж өг. Өгсөн бүхий л амлалтаа биелүүлнэ гэдгээ амла! Доор гарын үсгээ зур.**

### МИНИЙ АМЛАЛТУУД

Би Бизнесийн амжилтын хөтөч үйл ажиллагаанаас өдөр бүр гүйцэтгэж дуусгана (13-14-р хуудсыг үзнэ үү).

Би бизнесийн тэмдэглэлийн дэвтэр аваад, дараагийн цугларалт дээр авчрах болно.

Би долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрнэ: \_\_\_\_\_

Би өдөр бүр өнөөдрийн “Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заана.

Би хадгаламжиндаа ганц хоёр төгрөг байсан ч нэмж хийнэ.

Би хамтрагчдаа тайлагнана.

---

Миний гарын үсэг

---

Хамтрагчийн гарын үсэг

## БИ ГАРГАЖ БУЙ АХИЦАА ХЭРХЭН ТАЙЛАГНАХ ВЭ?

**Үз:** “Үйлдэл ба амлалт” (Видео бичлэг байхгүй бол 12-р хуудсыг унш.)

**Дадлага хий:** Дараагийн цугларалтын өмнө, гаргаж буй ахицаа тэмдэглэхийн тулд энэ амлалтын хүснэгтийг ашигла. Доорх хүснэгтэд “Тийм”, “Үгүй” гэж эсвэл амлалтаа биелүүлсэн тохиолдлынхоо тоог бич.

Бизнесийн амжилтын хөтөч үйл ажиллагаанаас өдөр бүр гүйцэтгэж дуусгасан (өдрүүдийн тоог бич)	Бизнесийн тэмдэглэлийн дэвтэр авчирсан (Тийм/Үгүй)	Долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрсэн (Тийм/Үгүй)	“Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заасан (Тийм/Үгүй)	Хадгаламжиндаа мөнгө нэмж хийсэн (Тийм/Үгүй)	Хамтрагчдаа тайлагнасан (Тийм/Үгүй)

**Унш:** Түүнчлэн “Миний бие даах чадвартай болох арга зам” товхимлынхоо арын хуудсан дээр зарлагаа тэмдэглэхээ битгий мартаарай.

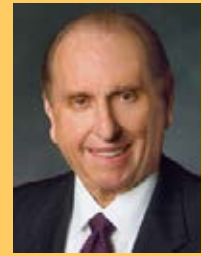
**Унш:** Бидний дараагийн цугларалтын үеэр зохицуулагч самбар дээр амлалтын хүснэгт зурна (дээрхтэй адил). Бид цугларалт эхлэхээс 10 минутын өмнө ирж, хүснэгт дээр өөрсдийн хийж гүйцэтгэсэн ажлыг бичнэ.

Дараагийн долоо хоногт “Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын сэдвээр зохицуулагч хийх хүнийг сонго. Зохицуулагч юу хийдэг талаар олж мэдэхийн тулд тэднээс энэ дасгалын номны нүүр хавтасны арын хуудаснаас уншихыг хүс. Тэд өнөөдөр зохицуулагчийн хийж гүйцэтгэсэнтэй адил зүйлийг хийхэд туслах ёстой.

- Сүнснийг урь. Бүлгийн гишүүдийг Сүнснийг эрэлхийлэхэд урь.
- Ашиглаж буй материалдаа бүрэн найд. Бүү нэм. Зөвхөн хий гэсэн зүйлийг л хий.
- Цагаа зохицуул.
- Эрч хүчтэй, хөгжилтэй бай!

**Дадлага хий:** Хэн АНУ-ын Юта мужийн Солт Лэйк хотын ХҮГ бизнесийн коллежийн хувиараа бизнес эрхлэх сургалтын гэрчилгээг авахыг хүсэж байна вэ? 197-198-р хуудсыг уншаад, тавигдах шаардлагыг ээлжлэн унш.

**Унш:** Хэн нэгнээс хаалтын залбирал хийж өгөхийг хүс.



“Гүйцэтгэлийг хэмжвэл, гүйцэтгэл сайжирдаг. Гүйцэтгэлийг хэмжиж, тайлагнаж байвал сайжрах хурд нэмэгддэг.”

**ТОМАС С.МОНСОН,**  
Чуулганы тайлан, 1970 оны 10-р сар, 107)

### Зохицуулагчийн анхааралд

Дараагийн цугларалтаас өмнө бүлгийн гишүүдийн холбоо барих мэдээллийг хувилж олшруулахаа битгий мартаарай.

Бүлгийн бүх гишүүнийг [srs.lds.org/report](http://srs.lds.org/report) вэбсайт дээр бүртгүүл.



# Эх сурвалж

## ҮЙЛДЭЛ БА АМЛАЛТ

Дүрүүдийг сонгоод, дараах үйл явдлыг жүжиглэн үзүүл.

**1 ДЭХ ӨГҮҮЛЭГЧ:** Бид амлалт өгч, түүнийгээ биелүүлэх ёстой гэдэгт итгэдэг. Манай бие даах чадвар хөгжүүлэх бүлгүүдэд бидний хийж буй бүх зүйл амлалт өгөх, тайлагнахад тулгуурладаг.

**2 ДАХЬ ӨГҮҮЛЭГЧ:** Бид бүлгийн цугларалтын төгсгөлд, долоо хоногт өөрсдийн хийх зүйлийнхээ талаар хэлэлцэж, амлалт өгснөө батлахаар гарын үсгээ зурдаг. Бид бас нэг долоо хоногт хамт ажиллах нэг хамтрагч сонгодог. Хамтрагч маань бидний дасгалын номон дээр гарын үсэг зурж, дэмжин туслах үүрэг хүлээдэг. Бид тухайн долоо хоногийн өдөр бүр хамтрагчтайгаа холбоо барин, хийсэн ажлаа тайлагнаж, шаардлагатай үед тусламж авдаг.

**3 ДАХЬ ӨГҮҮЛЭГЧ:** Долоо хоногийн туршид бид гаргаж буй ахицаа дасгалын номон дээрээ тэмдэглэн, бидэнд тарааж өгсөн ажлын хүснэгт, маягт зэргийг ашигладаг. Нэмэлт тусламж хэрэгтэй бол бид гэр бүл, найз нөхөд эсвэл зохицуулагчдаа ханддаг.

**4 ДЭХ ӨГҮҮЛЭГЧ:** Бидний дараагийн цугларалтын эхэнд бид ирж, амлалтаа хэрхэн биелүүлснээ тайлагнадаг. Энэ бол хүн бүрийн хувьд таатай, хүчирхэг туршлага байх ёстой. Эдгээр хүн

амлалт өгч, тайлагнаснаар хэрхэн туслалцаа авч байсан тухай бод.

**БҮЛГИЙН 1 ДЭХ ГИШҮҮН:** Би өгсөн амлалтынхаа талаар анх удаа тайлагнаж байхдаа “Энэ их сонин юм аа” гэж бодож байсан. Манай бүлгийнхэнд миний юу хийж байгаа нь яагаад чухал гэж? Харин дараа нь би тэд үнэхээр миний төлөө санаа тавьдаг болохыг олж мэдсэн. Энэ нь надад их тус болсон.

**БҮЛГИЙН 2 ДАХЬ ГИШҮҮН:** Би бүлгийнхээ нэр төрийг унагаахыг хүсээгүй. Тийм болохоор би өгсөн амлалтаа биелүүлэхийн тулд их хичээл зүтгэл гаргасан. Би өөр арга замаар амжилт гаргахгүй байсан байх. Долоо хоног тутам тайлагнах нь надад юу чухал болохыг мэдэж авахад тусалсан.

**БҮЛГИЙН 3 ДАХЬ ГИШҮҮН:** Бие даах чадвартай болох арга зам нь их чухал зүйл болохоор би бодохоос ч айж байсан. Гэвч бүлгийн цугларалтууд нь надад үүнийг жижиг жижиг алхмуудад хувааж өгч тусалсан юм. Би алхам болгоноо бүлгийнхэндээ тайлагнадаг байсан. Түүний дараа би үнэхээр бодит ахиц гаргаж эхэлсэн. Миний бодлоор би шинэ дадал хэвшилийг хөгжүүлснийхээ үр дүнд энэхүү амжилтад хүрсэн байх.

**11-р хуудас руу буцаж оч.**



## БИ БИЗНЕСИЙН АМЖИЛТЫН ХӨТЧИЙГ ХЭРХЭН АШИГЛАДАГ ВЭ?

Бизнесийн амжилтын зарчмуудын талаар энэ долоо хоногт өдөр бүр ажиглаж судал, эргэцүүл, тунгаан бод. Өдөр бүр бизнес хийдэг газруудад очиж, нэгээс хоёр цаг тэдгээрийг ажиглаж судал. Орон нутгийнхаа бизнес хийдэг газруудад очихдоо тэмдэглэлийн дэвтэр ба дараах асуултуудыг болон Бизнесийн амжилтын хөтөч (энэ дасгалын номны арын хуудсан дээр байгаа)-ийг ашиглахын тулд энэ дасгалын номыг биедээ авч яв.

### ӨДӨР ТУТАМ ХИЙХ ЗҮЙЛ:

#### 1 дэх өдөр

##### Үйлчлүүлэгчид

Үйлчлүүлэгчид юуг, хэзээ, ямар хэмжээгээр худалдан авдгийг ажигла. Хөтөч дээр харуулсан үйлчлүүлэгчийн зарчмыг унш. Өөрт төрсөн бодлыг энд тэмдэглэж ав:

.....

.....

.....

#### 2 дахь өдөр

##### Борлуулалт

Бизнес эрхлэгчид бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээгээ хэрхэн борлуулдаг вэ? Тэд сайжирч чадсан уу? Хөтөч дээрх борлуулалтын зарчмыг унш. Өөрт төрсөн бодлыг энд тэмдэглэж ав:

.....

.....

.....

#### 3 дахь өдөр

##### Зардлууд

Бизнесийн зардлуудын талаар бод. Тэд зардлаа хэрхэн бууруулдаг вэ? Хөтөч дээрх зардлын зарчмуудыг унш. Өөрт төрсөн бодлыг энд тэмдэглэж ав:

.....

.....

.....

#### 4 дэх өдөр

##### Ашиг

Бизнес эрхлэгчид орлого, зарлагаа тооцон, тэмдэглэж байсан уу? Хэрэв энэ нь таны бизнес байсан бол та мөнгөө хэрхэн тооцож тэмдэглэх вэ? Хөтөч дээрх ашгийн зарчмуудыг унш. Өөрт төрсөн бодлыг энд тэмдэглэж ав:

.....

.....

.....

## 1: Би хэрхэн хувийн бизнесээ эхлүүлэх эсвэл сайжруулах вэ?

Дараагийн хоёр өдөр Их Эзэн таны бизнесийн ариун зорилгын төлөө үйлчлэх хичээл зүтгэлийг адислах болно гэсэн баттай итгэлтэй болохын тулд тунгаан бод, залбир. Та Бизнесийн амжилтын хөгчийн хэсэг бүрийн талаар бодож байх үедээ өдөр бүр хүлээж авдаг сүнслэг удирдамжаа бичиж тэмдэглэ.

### ӨДӨР ТУТАМ ХИЙХ ЗҮЙЛ:

#### 5 дахь өдөр

##### Үйлчлүүлэгчид

.....

.....

.....

##### Борлуулалт

.....

.....

.....

#### 6 дахь өдөр

##### Ашиг

.....

.....

.....

##### Зардал

.....

.....

.....

8-р хуудас руу буцаж оч.



## 2

*Хүмүүс юу  
худалдаж авахыг  
хүсдэг вэ?*

---

**Хувийн бизнесээ эхлүүлж,  
өргөжүүлэх нь**

# ЗОХИЦУУЛАГЧИЙН ҮҮРЭГ

## Цугларалт хийх өдөр:

- Бүлгийн гишүүд рүү мессеж илгээ, эсвэл утсаар ярь. Тэднийг 10 минутын өмнө ирж, амлалтаа хэрхэн биелүүлсэн талаар тайлагнахад урь.
- Цугларалтын үеэр ашиглах материалуудыг бэлд. Ном, видео бичлэг байхгүй бол та тэдгээрийг онлайнаар [srs.lds.org](http://srs.lds.org) вэбсайтаас авч болно.

## Цугларалт эхлэхээс 30 минутын өмнө:

- Бүх хүнийг нэг нэгэнтэй нь ойрхон суулгахын тулд ширээ тойруулан сандлуудаа тавь.
- Бүлгийнхээ хүмүүсийн нэрийг бичсэн амлалтын хүснэгтийг самбар дээр зур (доор жишээг үзнэ үү).

ШИНЭ!

Бүлгийн гишүүний нэр	Бизнесийн амжилтын хөтөч үйл ажиллагаанаас өдөр бүр гүйцэтгэж дуусгасан (Өдрийн тоог бич)	Бизнесийн тэмдэглэлийн дэвтэр авчирсан (Тийм/Үгүй)	Долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрсэн (Тийм/Үгүй)	"Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заасан (Тийм/Үгүй)	Хадгаламжандаа мөнгө нэмж хийсэн (Тийм/Үгүй)	Хамтрагчдаа тайлагнасан (Тийм/Үгүй)
Глория	6	T	T	T	T	T

## Цугларалт эхлэхээс 10 минутын өмнө:

- Хүмүүсийг орж ирэхэд дотно хүлээж авч угт.
- Бүлгийн гишүүдийг орж ирэхэд, тэднээс самбар дээрх амлалтын хүснэгтийг бөглөхийг хүс. Тэдэнд 197-р хуудсыг нээгээд, гэрчилгээ авахын тулд өөрсдийн гаргаж буй ахиц дэвшлийн талаар шинээр бичиж тэмдэглэхийг сануул.
- Цаг бүртгэгч томил.

ШИНЭ!

## Цугларалт эхлэх үед:

- Бүлгийн гишүүдийн холбоо барих мэдээллийн хувийг тарааж өг (өмнөх цугларалтын үеэр авсан).
- Хүмүүсээс гар утас, бусад электрон хэрэгслээ унтраахыг хүс.
- Нээлтийн залбирал хий (хүсвэл, дуулал дуулж болно).
- Хүмүүсийг ярилцаж байх хооронд, хоцорч ирсэн хүмүүсээс гар утсаа унтрааж, амлалтын хүснэгтээ бөглөхийг нам дуугаар хүс.
- "Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимол дээр ажиллахад 20 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.
- "Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимлын 2-р зарчмыг үзэж дуусга. Дараа нь энэ дасгалын номны дараагийн хуудаснаас үргэлжлүүлэн унш.

ШИНЭ!





# ТАЙЛАГНА


## БИ АМЛАЛТАА БИЕЛҮҮЛСЭН ҮҮ?

- Цаг:** Тайлагна хэсэгт 20 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.
- Ярилц:** Баруун гар талд байгаа эшлэлийг унш. Энэ нь манай бүлэгт ямар хамаатай вэ?
- Унш:** Амлалтаа тайлагнацгаая. Өгсөн бүхий л амлалтаа биелүүлсэн хүмүүс босно уу. (Бүх амлалтаа биелүүлсэн хүмүүст зориулж алга таш.)
- Одоо бүгдээрээ бос. Бид өгсөн бүх амлалтаа биелүүлэхийг хичээх ёстой. Энэ бол бие даасан хүмүүсийн эзэмших чухал дадал хэвшлийн нэг болно.
- Бүгдээрээ зогсоод, уриагаа хамтдаа уншицгаая: Энэ уриа бидэнд бүлгийн зорилгыг сануулдаг.

**“Мөн өөрийн гэгээнтнүүдийг хангах нь миний зорилго болой, учир нь бүх зүйл минийх бөлгөө.”**

*Сургаал ба Гэрээ 104:15*

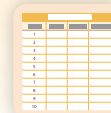
**Бид бие даахын тулд Их Эзэнд итгэх итгэлтэйгээр хамтдаа ажиллаж байна.**

- Унш:** Сууцгаая.
- Бүгдээрээ бизнесийн тэмдэглэлээ авчирсан уу? Авчраагүй хүмүүс өнөөдөр ашиглах цаас бэлд. Энэ цугларалтыг тарахаар дараагийн цугларалтууд дээрээ ашиглах тэмдэглэлийн дэвтэртэй бол.
- Энэ дасгалын номон дээрх ийм  шигтгээ зураг нь бидэнд бизнесийн тэмдэглэлийн дэвтэр дээрээ бичих хэрэгтэйг сануулж байгаа. Бид яг одоо бичих шаардлагагүй боловч цугларалтын үеэр, долоо хоногийн туршид мөн хувийн бизнесээ эхлүүлж, өргөжүүлэхийн тулд туслах зүйлсийг бичих хэрэгтэй.
- Ярилц:** Хувийн бизнесийн тал дээр хамтдаа зөвлөлдөн, нэг нэгэндээ тусалцгаая. Энэ нь тус цугларалтын хамгийн чухал хэлэлцүүлэг юм!
- Та Бизнесийн амжилтын хөтчийн үйл ажиллагаанаас өдөр бүр хийж гүйцэтгэж байхдаа юу сурч мэдсэн бэ? Энэ нь таны бизнест хэрхэн тус болох вэ?
- Та бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго дээрээ ажиллаж байхдаа юу сурч мэдэж авсан бэ?



*“Гүйцэтгэлийг хэмжвэл, гүйцэтгэл сайжирна. Гүйцэтгэлийг хэмжиж, тайлагнаж байвал сайжрах хурд нэмэгддэг.”*

**ТОМАС С.МОНСОН,**  
Чуулганы тайлан, 1970 оны 10-р сар, 107)



*Бизнесийн тэмдэглэл дээрээ амлалтуудаа биелүүлснээр сурч мэдэж авсан зүйлээ бич.*



# СУРАЛЦ

## ХҮМҮҮС ЮУ ХУДАЛДАЖ АВАХЫГ ХҮСДЭГ ВЭ?

**Цаг:** Суралц хэсэгт 60 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Унш:** Бид амжилттай байж чадах бизнесийг хэрхэн сонгох вэ? Хэрэв бид аль хэдийн хувийн бизнес эрхэлж байгаа бол энэ бизнесээ яг зөв бизнес мөн эсэхийг хэрхэн мэдэх вэ?

Бид энэ хичээлээр бизнесийн амжилтын хөтчийн үйлчлүүлэгчийн хэсгийг анхаарах болно.

**Үз:** “Саваан дээрх бизнес” (Видео бичлэг байхгүй бол 26-р хуудсыг унш.)

**Ярилц:** Та энэ видео бичлэгээс юу мэдэж авсан бэ?

**Унш:** ЭНЭ ДОЛОО ХОНОГИЙН АСУУЛТ—Хүмүүс юу худалдаж авахыг хүсдэг вэ?

ЭНЭ ДОЛОО ХОНОГТ ХИЙХ ЗҮЙЛ—Би бизнес эрхлэгч, үйлчлүүлэгчидтэй ярилцах бөгөөд үйлчлүүлэгчдийн асуудлыг шийдэх бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг сонгоно.

Цугларалтын үлдсэн хэсэгт та нар энэ асуултад хариулахад туслах ур чадвараар дадлага хийх бөгөөд эдгээр хийх зүйлээ гүйцэтгэх болно. Энэ видео бичлэг зөв асуулт тавьж сурахад тань тусална.

**Үз:** “Хувийн зөв бизнес сонгох нь” (Видео бичлэг байхгүй бол 28-р хуудсыг унш.)

**Унш:** Энэ бүдүүвч зургийг хараад, дараагийн хуудсан дээрх дадлагыг хий.



### ЗӨВ БИЗНЕС СОНГОХ НЬ

1 Хүмүүс юу худалдаж авахыг хүсдэг вэ?

ҮЙЛЧЛҮҮЛЭГЧИД БА БАРАА  
БҮТЭЭГДЭХҮҮН

2 **БИ ҮҮНИЙГ  
ХАНГАЖ  
ЧАДАХ УУ?**  
УР ЧАДВАР,  
СОНИРХОЛ,  
ТУРШЛАГА



3 Энэ нь “эх-  
лүүлэхэд хял-  
бар” байх уу?  
ӨРСӨЛДӨӨН,  
ХАНГАН  
НИЙЛҮҮЛЭГЧИД,  
ХӨРӨНГӨ

4 Энэ нь миний орлогыг нэмэгдүүлэх үү?  
ХАНГАЛТТАЙ ОРЛОГО/АШИГ

## БИ ЗӨВ ХУВИЙН БИЗНЕСИЙГ ХЭРХЭН СОНГОДОГ ВЭ?

**Дадлага хий:** Та ямар төрлийн бизнесийн талаар бодож үзэж байсан бэ? Хүнс, эрүүл мэндийн хамгаалалт, засвар үйлчилгээ, барилга, үйлдвэрлэл, үйлчилгээ, эсвэл өөр төрлийнх үү?

Өмнөх хуудсан дээрх бүдүүвч зургийн дөрвөн асуултыг ашиглаад, хийж буй сонголтуудаа улам тодорхой болго.

**Баруун гар талд байгаа жишээг анхаар.** Таны сонирхлыг татаж буй нэг юм уу хоёр бизнесийн төрлийг бич:

Дэргэдэх хүнээсээ дараах зүйлийг нэг бүрчлэн тухайлан асуу. Хариултуудаа бич.

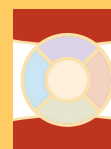
1. Хувийн бизнестээ эсвэл таны сонирхлыг татаж буй бизнесийн төрөлд үйлчлүүлэгчийн *тодорхой* ямар хэрэгцээ байдгийг та харж байсан бэ? Үйлчлүүлэгчид яагаад надаас худалдаж авах вэ?

2. Таны бизнес ямар хэрэгцээг хангаж чадах вэ? Та юуг сайн хийдэг, эсвэл юуг хийхдээ дуртай байдаг вэ?

3. Та ямар тодорхой бизнесийг хялбархан эхэлж болох вэ? Эсвэл та одоогийн хийж байгаа бизнесээ хэрхэн илүү ашигтай байхаар өргөжүүлж эсвэл өөрчилж болох вэ? Өрсөлдөөн, ханган нийлүүлэгч, хэрэгтэй байгаа мөнгөнийхөө тухай бод.

4. Таны бизнес хэрхэн таны орлогыг нэмэгдүүлж, таныг илүү бие даахад хүргэх вэ? Та хаанаас ашиг олж болох вэ?

Одоо тухайлан судалж мэдэх бизнесийн төрлөөс жагсаан бич:



Амжилттай бизнес эрхлэгчид том сэтгэж, багаас эхэлдэг.

### **Жишээ:**

Хүнс, борлуулалт

Амттан эсвэл зууш

Өдөр, оройн хямдхан зууш

Би хоол хийх дуртай.

Би зарж борлуулахдаа сайн.

Энгийн бараа бүтээгдэхүүн

Гарааны үнэ өртөг бага

Өрсөлдөөн бага

Олон үйлчлүүлэгч

Зөөврийн жижиг худалдаа юу?

Мөхөөлдөс, зайрмаг уу? Жимс жимсгэнэ үү?

Ямар нэгэн хөгжилтэй зүйл үү?

## БИ БИЗНЕС ЭРХЛЭГЧДЭЭС ХЭРХЭН СУРАЛЦАХ ВЭ?

**Унш:** Бидэнд хувийн бизнесийн талаарх зарим санаа оноо байгаа учраас бид эдгээр санаагаа туршиж үзэх, мөн илүү сайн суралцахын тулд маркетингийн судалгаа хийх гэж байна. Бид хүмүүсийг ажиглан, үйлчлүүлэгчид болон өрсөлдөгчидтэйгээ ярилцаж, бараа бүтээгдэхүүнээ туршиж үзэх болно. Тэгээд бид бодит эрэлт хэрэгцээг болон тэдгээрийн хариуг олох болно.

**Үз:** “Бизнес эрхлэгчидтэй ярилцах нь” (Видео бичлэг байхгүй бол үргэлжлүүлэн унш.)

**Дадлага хий:** Дэргэдэх хүнтэйгээ энэ долоо хоногт бизнес эрхлэгчдэд тавих асуултуудаар дадлага хий. Нэг нэгэндээ хувийнхаа бизнесийн талаар эсвэл эхлүүлэхийг хүсэж байгаа бизнесийнхээ төрлийг танилцуул. Ээлжлэн өөрсдийгөө танилцуулж, дараах зүйлийг асуу. Нэг нэгэндээ санал бодлоо хэлээд, дахин хийж үз.

*ТАНИЛЦУУЛГА: Сайн байна уу? Намайг \_\_\_\_\_ (нэр) гэдэг. Харин чамайг хэн гэдэг вэ? Би бизнесийн ангид байгаа бөгөөд бизнесийг хэрхэн амжилттай хийх талаар суралцахыг хичээж байгаа. Би асууж болох уу?*

### ҮЙЛЧЛҮҮЛЭГЧИЙН ЭРЭЛТ ХЭРЭГЦЭЭ БА БАРАА БҮТЭЭГДЭХҮҮН

- Танай үйлчлүүлэгчид юуг хамгийн их худалдан авдаг вэ?
- Та нарын бодлоор танай үйлчлүүлэгчид яагаад таны худалдаж байгаа барааг авдаг юм бол?
- Таны өрсөлдөгчид ямар хүмүүс байдаг вэ? Юу таны бизнесийг бусдынхаас илүү сайн болгодог вэ?

### ХАНГАН НИЙЛҮҮЛЭГЧИД БА АШИГ

- Та бараа бүтээгдэхүүнээ хаанаас авдаг вэ? Тэнд өөр ханган нийлүүлэгч байгаа юу?
- Таны бодлоор та нэг дор илүү олныг авах үедээ илүү хямд авч чадах уу?
- Таны үнэ хэд вэ? Та энэ үнийг хэрхэн тогтоосон бэ? Танд ашигтай юу?
- Таныг үнээ өсгөж, бууруулах үед юу болдог вэ?

### БОРЛУУЛАЛТ

- Та өдөр бүр хэдийг зарж борлуулж чадах вэ?
- Та шинэ үйлчлүүлэгч хэрхэн олдог вэ?
- Таны байршил хэр чухал вэ?
- Таны амжилтын түлхүүр юу вэ? Хамгийн том асуудал юу байна вэ?

**Ярилц:** Бүгдээрээ наад зах нь нэг удаа туршсан зүйлээ бүлгийнхэнтэйгээ ярилц: Та нар гараад, бизнес эрхлэгчидтэй уулзаж ярилцахаараа юу асуух вэ? Сурч мэдсэнээ энд бич:

---

---

---

**Унш:** Энэ долоо хоногийн өдөр бүр бизнес эрхлэгчидтэй уулзахдаа сурч мэдсэн зүйлээ бизнесийн тэмдэглэл дээрээ бичиж ав.

**Үз:** Жозеф, Жон хоёрыг шинэ бизнес хэрхэн эхлүүлснийг хар. “Жозеф ба Жон: Эмийн бүтээгдэхүүн”-ийг үз. (Видео бичлэг байхгүй бол дараагийн хуудас руу шилж.)

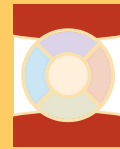


## БИ ҮЙЛЧЛҮҮЛЭГЧДЭЭС ЮУ СУРЧ МЭДЭЖ БОЛОХ ВЭ?

**Унш:** Амжилттай бизнес эрхлэгчид үйлчлүүлэгчдээс өдөр бүр суралцаж байдаг. Бид үйлчлүүлэгчдийг ажиглан, тэдэнтэй ярилцсанаараа их зүйл сурч мэдэж чадна. Тэд бидний бизнесийг амжилттай болгож эсвэл нурааж чаддаг. Бүгдээрээ сонсьё, суралцъя.

**Үз:** “Үйлчлүүлэгчидтэй ярилцах нь” (Видео бичлэг байхгүй бол үргэлжлүүлэн унш.)

**Дадлага хий:** Бүлгийн өөр гишүүнтэй энэ долоо хоногт үйлчлүүлэгчдэд тавих асуултуудаараа дадлага хий. Нөгөө гишүүнээ үйлчлүүлэгч байна гэж төсөөл. Доорх асуултууд таны бизнестэй болон бизнесийн санаатай холбоотой учраас заримыг нь ярилц. Бичиж тэмдэглэж ав! Тэгээд дүрээ соль. Нэг нэгэндээ тус дэм болох санаа оноо өг, дараа нь сул тал дээрээ ажилла.



Амжилттай бизнес эрхлэгчид үйлчлүүлэгчдээс өдөр бүр суралцаж байдаг.

*ТАНИЛЦУУЛГА: Сайн байна уу? Намайг \_\_\_\_\_ (нэр) гэдэг. Харин чамайг хэн гэдэг вэ? Би бизнесийн ангид байгаа бөгөөд үйлчлүүлэгчдийн талаар суралцаж байна. Би асууж болох уу?*

### ҮЙЛЧЛҮҮЛЭГЧИЙН ЭРЭЛТ ХЭРЭГЦЭЭ, БАРАА БҮТЭЭГДЭХҮҮН

- Та энэ бизнесийн юуг худалдан авдаг вэ?
- Хэрэв чадвал та энэ бүтээгдэхүүний юуг өөрчлөх байсан бэ? Бизнесийн хувьд юуг өөрчлөх байсан бэ?
- Та энэ бүтээгдэхүүнийг өөр газраас худалдан авч байсан уу? Тэдгээр нь илүү дээр байсан уу? Муу байсан уу? Яагаад?

### БОРЛУУЛАЛТ БА АШИГ

- Энэ бүтээгдэхүүнийг эндээс худалдан авахад юу нь танд таалагдаж байна вэ?
- Юу таныг илүү олныг худалдан авахыг хүсэхэд хүргэх вэ?
- Үнэ нь яг болж байна уу? Та илүү ихийг илүү хямд үнээр авахыг хүсэж байна уу?
- Тэд үнээ өсгөвөл та иймэрхүү хэмжээгээр авсаар байх уу?
- Байршил чухал уу?

### АЖИГЛАЛТ (Дараах зүйлийг асуухгүйгээр үйлчлүүлэгчдийг ажиглаад, хариултаа олж ав.)

- Тэдний ихэнх нь эмэгтэйчүүд үү? Эрэгтэйчүүд үү? Эсвэл аль аль нь байна уу?
- Тэд насны хувьд залуу юу, хөгшин үү?
- Тэд илүү мөнгөтэй байна уу? Эсвэл бага мөнгөтэй байна уу?
- Тэд өдрийн ямар үед худалдан авдаг вэ?
- Тэд хэр ихийг авдаг вэ?

**Унш:** Энэ долоо хоногт өдөр бүр үйлчлүүлэгчидтэй уулзахдаа сурч мэдсэн зүйлээ бизнесийн тэмдэглэл дээрээ бичиж ав.

**Ярилц:** Та энэ долоо хоногт үйлчлүүлэгчдээс юу асуух вэ? Санаа бодлоо энд эсвэл бизнесийн тэмдэглэл дээрээ бич.





## БИ МАРКЕТИНГИЙН СУДАЛГААГ ХЭРХЭН АШИГЛАДАГ ВЭ?

**Унш:** Бид маркетингийн судалгаагаа хийж дуусаад, мэдсэн сурснаа үнэлж цэгнэх хэрэгтэй болох болно. Үнэлэлт дүгнэлт хэрхэн өгөх талаар дадлага хийе.

**Дадлага хий:** Тэд хүмүүстэй хэрхэн ажиллахаа мэддэг байсан. Дараах хоёр бизнесийн ашиг, өрсөлдөөн, ханган нийлүүлэгчдийг цухас хар.

### ЖИМС ЖИМСГЭНИЙ ЛАНГУУ

Борлогдсон тоо ширхэг (өдрийн дундаж)	200
Худалдах үнэ	ширхгийн үнэ 5 (дундаж)
Худалдан авах үнэ	ширхгийн үнэ 4 (дундаж)
Өрсөлдөөн	жимс жимсгэний 6 лангуу
Ханган нийлүүлэгчид	Зайтай байрладаг 2 ханган нийлүүлэгч

### ҮНЭЛГЭЭ

Тоо хэмжээ / сард	5000
Борлуулсан үнэ / сард	25000
Үнэ өртөг / сард	(20200)
<b>АШИГ</b>	4800

### ХҮҮХДИЙН ХУВЦАС

Борлогдсон тоо ширхэг (өдрийн дундаж)	20
Худалдах үнэ	ширхгийн үнэ 100 (дундаж)
Худалдан авах үнэ	ширхгийн үнэ 80 (дундаж)
Өрсөлдөөн	Ойролцоо газар байрладаггүй
Ханган нийлүүлэгчид	Ойролцоо байрладаг 3 ханган нийлүүлэгч

### ҮНЭЛГЭЭ

Тоо хэмжээ / сард	500
Борлуулсан үнэ / сард	50000
Үнэ өртөг / сард	(40000)
<b>АШИГ</b>	10000

**Ярилц:** Та аль бизнесийг сонгох вэ? Яагаад?

Өнөөдөр бидний ярилцсан бизнесээс эдгээр бизнес эсвэл тэдний үйлчлүүлэгчдийн талаар өөр ямар асуулт байна вэ?

**Унш:** Бид энэ долоо хоногийн туршид бизнесийнхээ тал дээр шийдвэрээ гаргана! Бид энэ долоо хоногийн туршид сурч мэдсэнээ дахин үзэх бөгөөд дараагийн цугларалтад ирэхдээ бизнесийн талаар ямар нэгэн санаа оноо бодож ирнэ (шинэ бизнесийн талаар эсвэл бизнесээ сайжруулах тал дээр). Хэрэв бид аль хэдийн хувийн бизнес эрхэлж байгаа бол энэ бизнес маань хамгийн зөв хувилбар мөн эсэх талаар шийдвэр гаргана.



# ТУНГААН БОД

## БИ АХИЦ ГАРГАХЫН ТУЛД ЮУ ХИЙХ ХЭРЭГТЭЙ ВЭ?

**Цаг:** Тунгаан бод хэсэгт 10 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Дадлага хий:** Баруун гар талд байгаа судрыг унш эсвэл өөр судрын тухай бод. Судалж байгаа зүйлийнхээ тухай чимээгүй тунгаан бод. Сэтгэгдлээсээ доор эсвэл бизнесийн тэмдэглэл дээрээ бич.

---

---

---

---

---

---

---

Энэ долоо хоногт ямар санаа таны бизнест хамгийн их тус болох вэ? Энэ санааг бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго болго.

Дараагийн хуудсан дээр байгаа амлалтууд дээр бизнесийн долоо хоног тутмынхаа зорилгыг нэмж бич.

**Ярилц:** Бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго болон сэтгэгдлээ хуваалцах хүн байна уу?

*“Мөн хүмүүний үрс Бурханы зарлигуудыг дагавал тэрээр тэднийг асран мөн тэднийг хүчирхэгжүүлж, бас тэдэнд өөрийн зарлигласан зүйлийг гүйцэлдүүлж чадах арга замуудыг хангаж өгөх бөлгөө.”*

**1 НИФАЙ 17:3**



# АМЛАЛТ ӨГ

## БИ ХЭРХЭН ӨДӨР БҮР АХИЦ ГАРГАХ ВЭ?

**Цаг:** Амлалт өг хэсэгт 10 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Дадлага хий:** Хамтрагчаа сонго. Нэг нэгэнтэйгээ хэзээ, хэрхэн холбоо барихаа шийд.

---

*Хамтрагчийн нэр*

---

*Холбоо барих мэдээлэл*

**Хамтрагчдаа амлалтаа нэг нэгээр нь чанга уншиж өг. Өгсөн бүхий л амлалтаа биелүүлнэ гэдгээ амла! Доор гарын үсгээ зур.**

### МИНИЙ АМЛАЛТУУД

Би наад зах нь 10 бизнес эрхлэгч, үйлчлүүлэгчийг ажиглан, ярилцлага хийнэ. (29–30-р хуудсууд дээрх асуултуудыг үзнэ үү.)

Би ямар нэгэн шинэ бизнесийг эсвэл хувийн бизнесээ хэрхэн сайжруулахаа сонгоно.

Би долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрнэ. \_\_\_\_\_

Би өдөр бүр өнөөдрийн "Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заана.

Би хадгаламжиндаа ганц хоёр төгрөг байсан ч нэмж хийнэ.

Би хамтрагчдаа тайлагнана.

---

*Миний гарын үсэг*

---

*Хамтрагчийн гарын үсэг*

## БИ ГАРГАЖ БУЙ АХИЦАА ХЭРХЭН ТАЙЛАГНАХ ВЭ?

**Дадлага хий:** Дараагийн цугларалтын өмнө гаргаж буй ахицаа тэмдэглэхийн тулд энэ амлалтын хүснэгтийг ашигла. Доорх хүснэгтэд “Тийм”, “Үгүй” гэж эсвэл амлалтаа биелүүлсэн тохиолдлынхоо тоог бич.

Наад зах нь 10 бизнес эрхлэгч, үйлчлүүлэгчийг ажиглан, ярилцлага хийсэн (Тоо)	Ямар нэгэн шинэ бизнесийг эсвэл хувийн бизнесээ сайжруулах арга замыг сонгосон (Тийм/Үгүй)	Долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрсэн (Тийм/Үгүй)	“Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заасан (Тийм/Үгүй)	Хадгаламжиндаа мөнгө нэмж хийсэн (Тийм/Үгүй)	Хамтрагчдаа тайлагнасан (Тийм/Үгүй)

**Унш:** Түүнчлэн “Миний бие даах чадвартай болох арга зам” товхимлынхоо арын хуудсан дээр зарлагаа тэмдэглэхээ битгий мартаарай.

**Унш:** Бидний дараагийн цугларалтын үеэр зохицуулагч самбар дээр амлалтын хүснэгтийг зурна (дээрхтэй адил). Бид цугларалт эхлэхээс 10 минутын өмнө ирж, уг хүснэгт дээр өөрсдийн хийж гүйцэтгэсэн ажлыг бичнэ.

Дараагийн долоо хоногт “Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын сэдвээр зохицуулагч хийх хүнийг сонго. Түүнд даалгасан материалаас өөр нэмэлт материал авч ирэх хэрэггүй гэдгийг сануул. (“Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын нэг сэдвээр хэрхэн зохицуулагч хийхээ мэдэхгүй байна уу? 11-р хуудсыг болон нүүр хуудасны дотор талыг унш.)

Хэн нэгнээс хаалтын залбирал хийж өгөхийг хүс.

### Санал хүсэлт

Санал, сэтгэгдэл, санаа бодол болон туршлагаа [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org) хаягаар явуулна уу.

# Эх сурвалж

## САВААН ДЭЭРХ БИЗНЕС

Дүрээ сонгоод, дараах хэсгийг жүжигчлэн үзүүл.

**ҮЙЛ ЯВДЛЫН ЭХЛЭЛ:** Урам хугарсан байдалтай гурван хүнийг вандан сандал дээр сууж байхад дөрөв дэх хүн хажууд нь ирж сууна.

**ӨГҮҮЛЭГЧ:** Амжилттай бизнес гэж ямар бизнесийг хэлдэг вэ? Энэ бизнес хүмүүсийн асуудлыг шийдвэрлэдэг. Энэ нь үйлчлэгчдийг ойлгох тухай юм. Хэрэв хэн нэгэнд хэрэгцээ байгаад, та түүнийг шийдвэрлэхэд нь тусалбал тэд танд мөнгө төлөх болно. Энэ нь сайн зүйл! Гэхдээ та үйлчлүүлэгчдэд хэрэгтэй байгаа зүйлийг хэрхэн мэддэг вэ?

**4 ДЭХ ХҮН:** Сайн байна уу? Би бизнес эхлүүлэх гэж хичээж байгаа юм аа. Та нарын хэн нэг нь бизнес эрхэлж байсан уу?

**БУСАД НЬ:** “Тийм ээ.” “Тийм ээ.” “Тийм ээ.”

**4 ДЭХ ХҮН:** Өө, гайхалтай. Ямар ямар бизнес байсан бэ?

**1 ДЭХ ХҮН:** За, би сарьсан багваахайд дуртай л даа. Тэгээд би саваан дээр суулгасан сарьсан багваахай зардаг. Гэрийн тэжээмэл амьтан л гэсэн үг. Тэдгээрийг хайрлана. Бас тэжээнэ.

**4 ДЭХ ХҮН:** Тийм үү?

**1 ДЭХ ХҮН:** Тийм.

**4 ДЭХ ХҮН:** Тэгээд ямар вэ?

**4 ДЭХ ХҮН:** Өө, зүгээр, яахав. Хүмүүс сайн мэддэггүй юм шиг ээ. Тэр сарьсан багваахай хаздаг л даа.

**4 ДЭХ ХҮН:** Аан, за. Харин та?

**2 ДАХЬ ХҮН:** Аан, тийм. Би хоол хийхдээ сайн.

**4 ДЭХ ХҮН:** Хоол хийх ээ?

**1 ДЭХ ХҮН:** Тийм. Тэгээд би энэ жорыг саваан дээрх цөцгийн тосоор авсан.

**4 ДЭХ ХҮН:** Саваан дээр ээ?

**2 ДАХЬ ХҮН:** Тийм. Хавтгай бинд хүйтнээр нь ороосон. Би ч үүндээ гаршсан л даа.

**4 ДЭХ ХҮН:** Тэгээд чиний хувьд ямар байна вэ?

**2 ДАХЬ ХҮН:** Би хоёрыг . . . нэгийг л зарсан.

**4 ДЭХ ХҮН:** Харин таны хувьд?

**3 ДАХЬ ХҮН:** Би гудамжинд хүмүүсийг өдрийн өөр өөр үед харж ажигласан. Би тэдэнд асуулт тавьсан. Би тэдний юуг, хэзээ, хэр их хэмжээгээр худалдаж авч байгааг ажигласан. Тэгээд би юм зарж байсан хүмүүстэй юу нь болж байгаа, юу нь болохгүй байгаа талаар ярилцсан. Надад хоолны бизнес рүү орох нь амар байдаг учраас их сонирхдог. Би бас хоолонд дуртай, хүмүүстэй харьцахдаа ч дуртай.

**4 ДЭХ ХҮН:** Тийм үү? Та энэ бүхнийг хийсэн гэж үү?

**3 ДАХЬ ХҮН:** Тийм ээ. Хэдэн өдөр. Энэ үнэхээр сонирхолтой байсан.

**4 ДЭХ ХҮН:** Сонирхолтой байсан гэдэгт эргэлзэхгүй байна. Та юу олж мэдсэн бэ?

**Үргэлжлэл нь дараагийн хуудсанд**



**3 ДАХЬ ХҮН:** Би их гайхсан шүү. Би хүмүүс өдөр, оройдоо ямар нэгэн амттай, өөрсдөд нь таатай, их үнэтэй биш зүйлийг, бас тэдгээрийг хүргэж өгөх, найзтайгаа эсвэл гэр бүлийнхэнтэйгээ хуваалцаж болох дайлах зүйл хүсэж байдаг гэдгийг мэдэж авсан. Тэгээд би хэд хэдэн зүйл түршиж үзсэн бөгөөд илүү олон хүнтэй ярилцсан.

**4 ДЭХ ХҮН:** Тэгээд та хариултаа олсон уу?

**3 ДАХЬ ХҮН:** Тийм. Хэрэв та савханд гадил хатгаад, түүнийгээ бага зэрэг шоколадаар бүрвэл үнэхээр сайхан амттан болно. Тэгээд бүрмэл гадил дээрээ энийг шүршвэл хүмүүс хэчнээн дуртай гээч. Ялангуяа та зөв цагтаа зөв газраа байвал.

**4 ДЭХ ХҮН:** Тийм үү?

**3 ДАХЬ ХҮН:** Манай найз бид хоёр эхний хоёр өдөр 400-г зараад, их мөнгө хийсэн шүү. Энэ яг эрэлт хэрэгцээг хангасан зүйл болсон. Энгийн хэрнээ ашигтай.

**4 ДЭХ ХҮН:** Гайхалтай! Дараа нь яасан бэ?

**3 ДАХЬ ХҮН:** Би ер нь болилоо.

**4 ДЭХ ХҮН:** Болих оо?

**3 ДАХЬ ХҮН:** Тийм ээ. Ийм халуун үед их ажил болох юм байна.

**4 ДЭХ ХҮН:** Мммм. Хэрэв та дургүйцэхгүй бол би таны санааг бодож үзье.

**3 ДАХЬ ХҮН:** За. За, та л мэд. Урагшаа.

**ӨГҮҮЛЭГЧ:** Хар даа. Асуулт тавь.

Үйлчлүүлэгчдээ таньж, мэддэг бол.

Шаргуу ажилла, мөнгө ол.

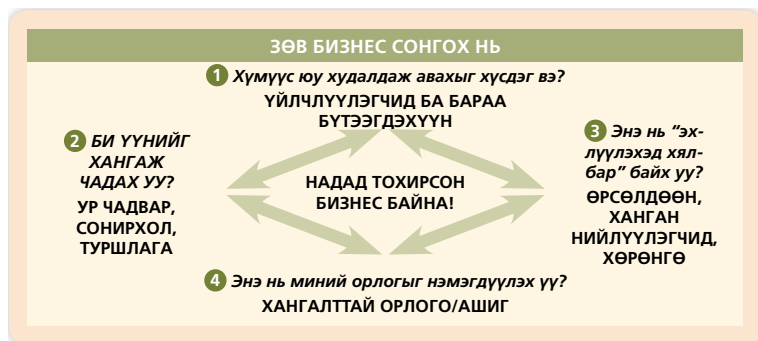
Гадилаа амтархан идээрэй!

**18-р хуудас руу буцаж оч**

## ЗӨВ БИЗНЕС СОНГОХ НЬ

Дараах догол мөрүүдийг ээлжлэн унш.

Та зөв хувийн бизнесийг хэрхэн сонгох вэ? Эсвэл та аль хэдийн хувийн бизнес эрхэлж байгаа бол энэ бизнесээ яг зөв бизнес мөн эсэхийг хэрхэн мэддэг вэ? Энд таныг хамгийн сайн шийдвэр гаргахад нөлөөлөх дөрвөн түлхүүр асуулт өгөгдсөн байна.



(1) Хүмүүс юу худалдан авахыг хүсдэг вэ? . . . (2) Би үүнийг хангаж чадах уу? (3) Энэ нь эхлүүлэхэд хялбар байх уу? (4) Миний орлогыг нэмэгдүүлж, намайг илүү бие даасан байхад минь туслах уу?

Эсвэл өөрөөр хэлбэл, би (1) үйлчлүүлэгчид ба бараа бүтээгдэхүүн (2) өөрийн ур чадвар, сонирхол, туршлага (3) өрсөлдөөн, ханган нийлүүлэгч ба хөрөнгө мөнгө зэрэг орчин нөхцөл (4) хангалттай орлого, ашиг зэрэг дээр үндэслэн шийдвэр гаргах хэрэгтэй.

Энд жишээ өгөгдсөн. Мариа ресторан, зочид буудалд үйлчлэгчээр ажиллаж, хэдэн жилийг өнгөрүүлжээ. Гэтэл түүний орлого тогтвортой бус байв. Тэрээр бас гэр бүлдээ болон тэдний хэрэгцээг хангахад хангалттай мөнгө олж чаддаггүй байв. Тэгээд тэрээр зөөгчөөр ажиллахаас гадна хувийн бизнесээ эхлүүлэхээр шийджээ. Гэхдээ ямар бизнес?

Нэг дэх асуултаас эхэлье. Мариа янз бүрийн ресторануудад ажиллаж байхдаа тогооч нар нь сайн чанартай, шинэ өндөг авч чадахгүй байгаа талаараа гомдоллодог байсныг санах. Тэгээд тэрээр энэ бол асуудал гэдгийг ойлгожээ. Хоёрт, эцэг нь тахиа үржүүлдэг байсан

бөгөөд эцгээсээ өндөг гаргалтыг хэрхэн нэмэгдүүлдэг нууцыг мэдэж авсан байжээ. Тэр мөн энэ их хэцүү ажил гэдгийг мэддэг байв! Гуравт, тэрээр өрсөлдөөний талаар нэг их сайн мэддэггүй байсан

ч, их өртөг зардал орохгүй байриил болох гэрийнхээ ойролцоо задгай газарт багаар эхэлж болно гэдгийг ухаарчээ. Дөрөвт, ресторанууд өндгөнд хэдийг төлж байсныг мэдэж байсан болохоор хангалттай өндөг зарж борлуулж чадвал сайн ашиг олох юм байна гэдгийг тооцоолжээ:

Та эдгээр дөрвөн асуулт түүнийг зөв бизнесээ сонгох талаар бодоход хэрхэн тусалсныг харж байна уу?

Гэхдээ л Мариад илүү олон хариулт хэрэгтэй байсан. Тэрээр боломжит үйлчлүүлэгчид, өрсөлдөөн, ханган нийлүүлэгчид, үнэ ханиш тогтоох, цаашилбал бизнес хэрхэн эрхлэх ур чадварын талаар илүү их суралцах хэрэгтэй байсан. Тэр хаанаас тусламж хүсэж болох вэ? Тэр шийдвэр гаргахын тулд дараагийн алхмаа хэрхэн хийж болох вэ?

Та сайн шийдвэр гаргахад хэрэгтэй мэдээлэл олж авахын тулд юу хийх вэ?

**18-р хуудас руу буцаж оч**

### ЖИЖИГ БИЗНЕСИЙН ТАЛААР СУРАЛЦ

Та амлалтаа биелүүлэхийн тулд өөрийнхөө эхлүүлж магадгүй гэж бодсон бизнес хийдэг газар оч, ажигла (өрсөлдөгчийнхөө). Тэнд ямар зүйл болж байна? Тэнд ямар зүйл сайн болохгүй байна? Тэдгээр бизнесийг эрхэлж байгаа хүмүүстэй ярилц. Ямар нэгэн өрсөлдөөнч сэтгэлгээ төрүүлэх мэдрэмжээс зайлсхийхийн

тулд байгаа газрынхаасаа өөр хүмүүстэй ярилц.

Дараах асуултуудыг ашигла. Өөр асуулт нэм. Үүнийг харилцан яриа болго. Талархлаа илэрхийлээрэй.

Энэ долоо хоногийн турш өдөр бүр үүнийг хий (ням гаргаас бусад өдөр). Тэдний хариултыг болон сурч мэдсэн зүйлээ тэмдэглэл дээрээ бичиж тэмдэглэж ав.

*ТАНИЛЦУУЛГА: Сайн байна уу? Намайг \_\_\_\_\_ (нэр) гэдэг. Харин чамайг хэн гэдэг вэ? Би бизнесийн ангид байгаа бөгөөд бизнесийг хэрхэн амжилттай болгох талаар суралцахыг хичээж байгаа. Би асууж болох уу?*

#### ҮЙЛЧЛҮҮЛЭГЧИЙН ЭРЭЛТ ХЭРЭГЦЭЭ, БАРАА БҮТЭЭГДЭХҮҮН

- Танай үйлчлүүлэгчид юуг хамгийн их худалдан авдаг вэ?
- Та нарын бодлоор танай үйлчлүүлэгчид яагаад таны худалдаж байгаа барааг авдаг юм бол?
- Таны өрсөлдөгчид ямар хүмүүс байна вэ? Таны бизнест бусдаас онцгойрох юу байна вэ?

#### ХАНГАН НИЙЛҮҮЛЭГЧИД БА АШИГ

- Та бараа бүтээгдэхүүнээ хаанаас авдаг вэ? Тэнд өөр ханган нийлүүлэгч байгаа юу?
- Таны бодлоор та нэг дор илүү олныг авах үед илүү хямд авч чадах уу?
- Таны үнэ ханш хэд вэ? Та энэ үнийг хэрхэн тогтоосон бэ? Танд ашигтай байна уу?
- Таныг үнээ өсгөж, бууруулах үед юу болдог вэ?

#### БОРЛУУЛАЛТ

- Танд өдөр бүр хэдийг зарж борлуулж чадах вэ?
- Та шинэ үйлчлүүлэгчийг хэрхэн олдог вэ?
- Таны байршил хэр чухал вэ?
- Таны амжилтын түлхүүр юу вэ? Хамгийн том асуудал юу байна вэ?

### ИЖИЛ ТӨСТЭЙ ҮЙЛЧЛҮҮЛЭГЧДИЙН ТАЛААР СУРАЛЦАХ

Та өөрийнхөө эхлүүлж магадгүй гэж бодсонтой адил бизнесийн үйлчлүүлэгчидтэй ярилц. Тэднийг ажигла, чадахынхаа хэрээр сурч мэдэж ав.

Дараах асуултуудыг ашигла. Өөр асуулт нэм. Үүнийг харилцан яриа болго. Талархлаа илэрхийлээрэй.

Энэ долоо хоногийн турш өдөр бүр үүнийг хий (Ням гаргаас бусад өдөр). Тэдний хариултыг болон сурч мэдсэн зүйлээ тэмдэглэл дээрээ бичиж тэмдэглэж ав.

*ТАНИЛЦУУЛГА: Сайн байна уу? Намайг \_\_\_\_\_ (нэр) гэдэг. Харин чамайг хэн гэдэг вэ? Би бизнесийн ангид байгаа бөгөөд үйлчлүүлэгчдийн талаар суралцаж байна. Би асууж болох уу?*

#### ҮЙЛЧЛҮҮЛЭГЧИЙН ЭРЭЛТ ХЭРЭГЦЭЭ, БАРАА БҮТЭЭГДЭХҮҮН

- Та энэ бизнесийн юуг худалдан авдаг вэ?
- Хэрэв чадвал та энэ бүтээгдэхүүний юуг өөрчлөх байсан бэ? Бизнесийн тухайд?
- Та энэ бүтээгдэхүүнийг өөр газраас худалдан авч байсан уу? Тэд илүү дээр байсан уу? Муу байсан уу? Яагаад?

#### БОРЛУУЛАЛТ БА АШИГ

- Энэ бүтээгдэхүүнийг эндээс худалдан авахад юу нь танд таалагдаж байна вэ?
- Юу таныг илүү олныг худалдан авахыг хүсэхэд хүргэх вэ?
- Үнэ нь яг болж байна уу? Та илүү ихийг илүү хямд үнээр авахыг хүсэж байна уу?
- Тэд үнээ өсгөвөл та иймэрхүү хэмжээгээр авсаар байх уу?
- Байршил чухал уу?

#### АЖИГЛАЛТ (Дараах зүйлийг асуухгүйгээр үйлчлүүлэгчдийг ажиглаад, хариултаа олж ав.)

- Тэдний ихэнх нь эмэгтэйчүүд үү? Эрэгтэйчүүд үү? Эсвэл аль аль нь байна уу?
- Тэд насны хувьд залуу юу, хөгшин үү?
- Тэд илүү мөнгөтэй байна уу? Эсвэл бага мөнгөтэй байна уу?
- Тэд өдрийн ямар үед худалдан авдаг вэ?
- Тэд хэр олныг авдаг вэ?





# 3

*Би хэрхэн бараа  
бүтээгдэхүүнээ худалдан  
авч, худалдаалах үнэ  
ханшаа тогтоох вэ?*

---

**Хувийн бизнесээ эхлүүлж,  
өргөжүүлэх нь**



# ЗОХИЦУУЛАГЧИЙН ҮҮРЭГ

## Цугларалт хийх өдөр:

- Бүлгийн гишүүд рүү мессеж илгээ, эсвэл утсаар ярь. Тэднийг 10 минутын өмнө ирж, амлалтаа хэрхэн биелүүлсэн талаар тайлагнахад урь.
- Цугларалтын үеэр ашиглах материалуудыг бэлд.

## Цугларалт эхлэхээс 30 минутын өмнө:

- Бүх хүнийг нэг нэгэнтэй нь ойрхон суулгахын тулд ширээ тойруулан сандлуудаа тавь.
- Бүлгийнхээ хүмүүсийн нэрийг бичсэн амлалтын хүснэгтийг самбар дээр зур (доор жишээг үзнэ үү).

Бүлгийн гишүүний нэр	Наад зах нь 10 бизнес эрхлэгч, үйлчлүүлэгчийг ажиглан, ярилцлага хийсэн (Тоо)	Ямар нэгэн шинэ бизнесийг эсвэл хувийн бизнесээ сайжруулах арга зам сонгосон (Тийм/Үгүй)	Долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрсэн (Тийм/Үгүй)	"Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заасан (Тийм/Үгүй)	Хадгаламжиндаа мөнгө нэмж хийсэн (Тийм/Үгүй)	Хамтрагчдаа тайлагнасан (Тийм/Үгүй)
Глория	15	Т	Т	Т	Т	Т

## Цугларалт эхлэхээс 10 минутын өмнө:

- Хүмүүсийг ирэхэд дотно хүлээж авч угт.
- Бүлгийн гишүүдийг орж ирэхэд, самбар дээрх амлалтын хүснэгтийг бөглөхийг хүс. Тэдэнд 197-р хуудсыг нээгээд, гэрчилгээ авахын тулд өөрсдийнхөө гаргаж буй ахиц дэвшлийн талаар шинээр бичиж тэмдэглэхийг сануул.
- Цаг бүртгэгч томил.

## Цугларалт эхлэх үед:

- Хүмүүсээс гар утас, бусад электрон хэрэгслээ унтраахыг хүс.
- Нээлтийн залбирал хий (Хүсвэл, дуулал дуулж болно).
- Хүмүүсийг ярилцаж байх хооронд, хоцорч ирсэн хүмүүсээс гар утсаа унтрааж, амлалтын хүснэгтээ бөглөхийг нам дуугаар хүс.
- "Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимол дээр ажиллахад 20 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.
- "Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимлын 3-р зарчмыг үзэж дуусга. Дараа нь энэ дасгалын номны дараагийн хуудаснаас үргэлжлүүлэн унш.



# ТАЙЛАГНА

## БИ АМЛАЛТАА БИЕЛҮҮЛСЭН ҮҮ?

**Цаг:** Тайлагна хэсэгт 20 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Унш:** Амлалтаа тайлагнацгаая. Өгсөн бүхий л амлалтаа биелүүлсэн хүмүүс босно уу. (Бүх амлалтаа биелүүлсэн хүмүүст зориулж алга таш.)

Одоо бүгдээрээ бос. Бүгдээрээ бүлгийнхээ уриаг хамтдаа уншицгаая:

**“Мөн өөрийн гэгээнтнүүдийг хангах нь миний зорилго болой, учир нь бүх зүйл минийх бөлгөө.”**

*Сургаал ба Гэрээ 104:15*

**Бид бие даахын тулд Их Эзэнд итгэх итгэлтэйгээр хамтдаа ажиллаж байна.**

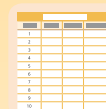
**Унш:** Сууцгаая.

**Ярилц:** Та бизнес эрхлэгч, үйлчлүүлэгчдийг ажиглан, тэдэнтэй хийсэн ярилцлагаас юу мэдэж авсан бэ? Энэ нь таны бизнест хэрхэн тус болох вэ?

Хэрэв та бизнесээ хараахан сонгоогүй байгаа бол бизнес хийх ямар санаа танд байна вэ? Хэрэв та бизнесээ сонгосон бол ямар бизнес сонгосон бэ?

Хэрэв та аль хэдийн хувийн бизнес эрхэлж байгаа бол сайжруулах ямар зүйлийг сонгосон бэ?

Та бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго дээрээ ажиллаж байхдаа юу сурч мэдэж авсан бэ?



*Бизнесийн тэмдэглэл дээрээ амлалтуудаа биелүүлснээр сурч мэдэж авсан зүйлээ бич.*



# СУРАЛЦ

## БИ ЭНЭ БИЗНЕСИЙГ ЭРХЛЭХ БАЙСАН УУ?

**Цаг:** Суралц хэсэгт 60 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Үз:** “Илүү том ачааны автомашин байна уу?” (Видео бичлэг байхгүй бол 42-р хуудсыг унш.)

**Унш:** Хэрэв энэ хоёр хүн 200 ширхэг тарвасыг ачааны автомашинаар тээвэрлэж чадвал тооцоо нь дараах байдлаар гарна:

Борлуулах үнэ: 200 (200 тарвас × 1)  
Худалдан авах үнэ: -200 (200 тарвас × 1)

Ашиг: 0

**Ярилц:** Илүү том ачааны автомашинаар тээвэрлэвэл дээр байх байсан уу? Яагаад тийм, эсвэл яагаад үгүй гэж?

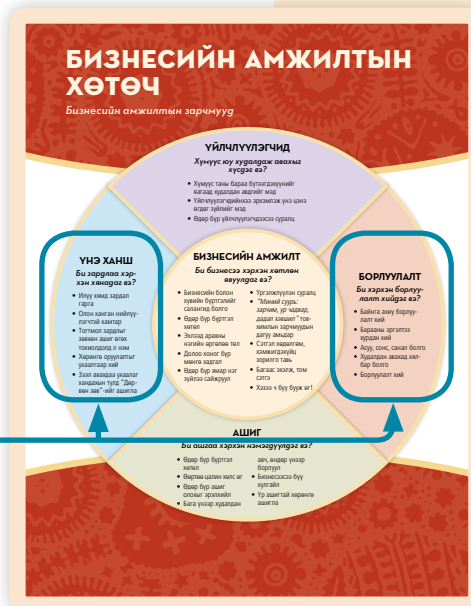
**Унш:** ЭНЭ ДОЛОО ХОНОГИЙН АСУУЛТ—Би хэрхэн бараа бүтээгдэхүүнээ худалдан авч, худалдаалах үнэ ханшаа тогтоох вэ?

ЭНЭ ДОЛОО ХОНОГТ ХИЙХ ЗҮЙЛ—Би бараа бүтээгдэхүүнийхээ эх үүсвэрийг олж, үнэ ханшаа тогтооно.

**Унш:** Цугларалтын үеэр бид эдгээр асуултад хариулт олох, мөн эдгээр хийх зүйлээ хийж гүйцэтгэхэд туслах ур чадварын талаар суралцаж, дадлага хийх болно.

**Дадлага хий:** Тэгээд дараагийн долоо хоногийн туршид та нар ханган нийлүүлэгчдээс хэрхэн “бага үнээр худалдан авах”-аар ярилцах эсвэл хэрхэн бага үнээр худалдан авах талаар суралцах болно. Түүнчлэн та нар ашиг олж, “өндөр үнээр борлуулах”-ын тулд үнэ ханшаа хэрхэн тогтоох талаар суралцах болно.

Одоо Бизнесийн амжилтын хөтчийн үнэ ханш, борлуулалт хэсгээс уншицгаая.



## БИ ХЭРХЭН АШИГ ОЛЖ БОЛОХ ВЭ?

**Унш:** Тарвасны залуучууд тарвасныхаа бизнесээс мөнгө олж эхлэх хэрэгтэй байгаа.

Борлуулах үнэ: 200 (200 тарвас × 1)  
Худалдан авах үнэ: -200 (200 тарвас × 1)

Ашиг: 0

Ашиг олох хоёр зам байна:

Борлуулах үнэ: 200 (200 тарвас × 1)  
Худалдан авах үнэ: -100 (200 тарвас × 0,5)

Ашиг: 100

Худалдан авах үнэ бууруул (таны ханган нийлүүлэгчид төлдөг үнэ).

Борлуулах үнэ: 300 (200 тарвас × 1,5)  
Худалдан авах үнэ: -200 (200 тарвас × 1)

Ашиг: 100

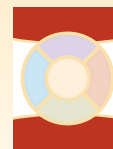
Борлуулах үнэ нэм (үйлчлүүлэгчдийн танд төлдөг үнэ).

Зарим тохиолдолд та бага үнээр худалдан авч, өндөр үнээр борлуулж болдог.

Борлуулах үнэ: 300 (200 тарвас × 1,5)  
Худалдан авах үнэ: -100 (200 тарвас × 0,5)

Ашиг: 200

**Унш:** Бид худалдан авах ба борлуулах үнэ ханшийг үргэлж хянаж чадахгүй. Бид зарим нэг хэмжээгээр л хянаж байдаг. Амжилттай бизнес эрхлэгчид борлуулалтын үнэ ханшаа нэмж, худалдан авах үнэ буулгахыг хичээж байдаг.



Амжилттай бизнес эрхлэгчид бага үнээр худалдан авч, өндөр үнээр борлуулдаг.

**Ярилц:** Таны бодлоор таны хүнс, бензин, хувцсаа худалдан авдаг газар ашиг олдог уу?

**Унш:** Энд бага үнээр худалдан авч, өндөр үнээр борлуулах өөр нэг шалтгааныг дурдсан. Бүх бизнест бараа бүтээгдэхүүн өөрийнх нь өртгөөс илүү үнэтэй байдаг.

Тарвасны залуучуудын тухай бод. Тэднийг бага үнээр худалдан авч, өндөр үнээр борлуулахад суралцаж байгаа гэдгээр төсөөл. Гэтэл тэдэнд тээвэр, цалин гэсэн өөр зардлууд бас бий. Дараахыг хяна.

300	(200 тарвас × 1,5)
-100	(200 тарвас × 0,5)
-20	(ачааны автомашины түрээс)
-20	(шатахуун)
-150	(хоёр хүний ажлын хөлс)

---

**10** АШИГ

**Унш:** Тэр хоёр хүн бага үнээр худалдан аваад, өндөр үнээр зарж борлуулснаараа зардлаа нөхөн, цалин хөлсөө төлж, ашиг олох боломжтой байсан. Энэ бол жинхэнэ бизнес болохын гайхалтай эхлэл шүү!

**Ярилц:** Хэрэв та үйлчилгээний салбарт байдаг бол зардлаа хянан, илүү ашигтай байхын тулд юу хийж болох вэ?

### БИ ЗАРДЛАА ХЭРХЭН БУУРУУЛАХ ВЭ?

**Үз:** “Бизнесээ бүү зогсоо” (I ба II хэсэг) (Видео бичлэг байхгүй бол 43-р хуудсыг унш.)

**Ярилц:** Та юу хийх байсан бэ? Та хэдэн ханган нийлүүлэгчтэй байх хэрэгтэй вэ?





## БИ ХАНГАН НИЙЛҮҮЛЭГЧИДТЭЙ ХЭРХЭН АЖИЛЛАДАГ ВЭ?

**Унш:** Бид ханган нийлүүлэгчидтэйгээ ярилцах нь их чухал.

**Үз:** “Ханган нийлүүлэгчидтэй ярилцах нь” (Видео бичлэг байхгүй бол үргэлжлүүлэн унш.)

**Унш:** Энэ долоо хоногт танд бараа бүтээгдэхүүнийг эсвэл таны бараа бүтээгдэхүүний орц найрлагад ордог зүйлийг нийлүүлж өгөх хүмүүстэй ярилц. Хэрэв та үйлчилгээ санал болгож байгаа бол таны тэрхүү үйлчилгээг хангаж өгөх хүмүүстэй ярилц. Сурч мэдсэн зүйлийнхээ талаар бизнесийн тэмдэглэл дээрээ бич.

**Дадлага хий:** Хамтрагчтайгаа энэ долоо хоногт ханган нийлүүлэгчдээс асуух зүйлээрээ дадлага хий. Та хамтрагчдаа бизнесийнхээ төлөө ямар ханган нийлүүлэгчтэй ярилцах хэрэгтэй байгаагаа тайлбарлаж өг. Нэг нэгэндээ асуулт тавьж, хэрэгтэй санал зөвлөгөөг өг. Санаа бодлоо бизнесийн тэмдэглэл дээрээ бич. Таны бизнесийг сайжруулахад туслах тодорхой зүйл асуу.

ТАНИЛЦУУЛГА: Сайн байна уу? Намайг \_\_\_\_\_ (нэр) гэдэг. Харин чамайг хэн гэдэг вэ? Таны ханган нийлүүлдэг бараа бүтээгдэхүүн шаардлагатай байдаг газар би шинэ бизнес эхлүүлье бодож байна. Би асууж болох уу?

### БАРАА БҮТЭЭГДЭХҮҮН

- Таны хувьд ямар бараа бүтээгдэхүүн хамгийн сайн борлогддог вэ?
- Та нарын бодлоор бизнес эрхлэгчид яагаад таны нийлүүлж байгаа барааг худалдан авдаг вэ?
- Та чанарыг нь хэрхэн шалгадаг вэ? (Чанарыг нь ажиглахыг хичээ.)
- Та хэр олныг нийлүүлж чадах вэ? Танд үйлдвэрлэх хэмжээ хязгаар байгаа юу?

### ҮНЭ ӨРТӨГ

- Та төлбөрт хэр ихийг авдаг вэ? Та бараагаа хямдруулдаг уу?
- Та энэ үнийг хэрхэн тогтоосон бэ?
- Таны бодлоор таныг үнээ өөрчлөхөд юу болох бол?

### БОРЛУУЛАЛТ БА ӨРСӨЛДӨӨН

- Та борлуулагчдаа бараа бүтээгдэхүүн зарж борлуулахад нь тусалдаг уу?
- Таны бараа бүтээгдэхүүний ихэнхийг хэн худалдан авдаг вэ? Тэдгээр нь яагаад амжилттай байгаа вэ?
- Таны өрсөлдөгчид ямар хүмүүс байдаг вэ? Тэдэнд бусдаас гойд юу байна вэ?

Та өөртөө байгаа асуултаа нэмж хэл. Та тэдэнд талархаад, сурч мэдсэн зүйлээ бичиж ав!

**Ярилц:** Бүх хүнийг наад зах нь нэг удаа дадлага хийж үзсэний дараа хамтдаа ярилц.

Энэ долоо хоногт та ханган нийлүүлэгчидтэйгээ ярилцаж байхдаа юу хийх вэ? Тэднээс асуух өөр зүйл байна уу? Санаа бодлоо энд эсвэл бизнесийн тэмдэглэл дээрээ бич.

---

---

---

## БИ БИЗНЕСЭЭ АШИГТАЙ БОЛГОХЫН ТУЛД ҮНЭ ХАНШАА ХЭРХЭН ТОГТООДОГ ВЭ?

- Унш:** Бизнес бүр нь зарж байгаагаасаа илүүг олох хэрэгтэй байдаг. Бид чанартай бараа бүтээгдэхүүнийг бага зардлаар олж авах эсвэл бага үнээр худалдан авахын тулд хэрхэн ярилцахаа мэдэж байгаа. Одоо бид хэрхэн үнэ ханшаа тогтоож эсвэл өндөр үнээр зарж борлуулах вэ? Бид энэ талаарх шийдвэрийг энэ долоо хонот гаргахдаа бүгдээрээ дараах асуултуудыг тавьж болох юм:
- Миний ханган нийлүүлэгчдээсээ авч чадах хамгийн сайн үнэ өртөг хэд вэ?
  - Надад өөр ямар зардал байна вэ? (Цахилгаан болон бусад хэрэглээ, бичгийн хэрэгсэл, түрээс гэх мэт)
  - Би өөртөө болон бусдад ямар хэмжээний цалин хөлс өгөх вэ?
  - Би хэрхэн үнэ цэнээ нэмэгдүүлж, бараа бүтээгдэхүүнээ бусдаас ялгаатай болгож болох вэ? Тав тух, үйлчилгээ, нөхөрсөг байдал болон бараа бүтээгдэхүүний чанар бүгдээрээ үнэ цэнийг нэмэгдүүлж, намайг бусдаас ялгаатай болгодог.
  - Өрсөлдөгчид ямар үнэ ханшаар борлуулж байна вэ? Би үнэ цэнийг нэмэгдүүлснээр бараа бүтээгдэхүүнийхээ үнийг нэмж болох уу?
  - Би эдгээр хүчин зүйлийн зэрэгцээ бизнесээ өргөжүүлж, амжилттай болгосноор хэр их ашиг олж чадах вэ? Илүү тусмаа л сайн!

**Дадлага хий:** Хамтрагчтайгаа дараах үйл явдлыг уншаад, Грэйсийн үйлчлүүлэгч хэдийг усанд нь төлөх магадлалтай байж болохыг ярилц.

Грэйс хүйтнээр нь байлгавал савтай усанд нь илүү үнэ цэнэ өгөх арга олсон бөгөөд худалдаж байгаа газраа аятайхан байршилтай гэж үзэж байна. Түүний өрсөлдөгчдэд хүйтэн ус байдаггүй бөгөөд байршил нь ая тухтай биш юм.

Грэйс	ширхгийг 5-аар авдаг
Цалин, тээвэрлэлт, хүргэлтийн үнэ:	ширхэг бүрд 2-ыг зарцуулдаг
Өрсөлдөгчид нь үйлчлүүлэгчдэд	ширхгийг 8-10-аар борлуулдаг
Түүнд аль болох их ашиг олох хэрэгтэй байгаа:	ширхэг бүрд ?

Бүлгийнхэндээ Грэйсийг усандаа тогтоох хэрэгтэй гэж үзэж байгаа үнийг болон яагаад ингэж тогтоож байгаагаа хэл.

**Ярилц:** Грэйс үйлчлүүлэгчдээ хэдийг төлөх хүсэлтэй байгааг хэрхэн олж мэдэж болох вэ?

Та хэрхэн өртөг зардлаа хянаж, бараа бүтээгдэхүүнийхээ үнэ цэнийг нэмэгдүүлэн, бизнесээ ашигтай болгох зөв үнэ ханшийг тогтоож болох вэ?



# ТУНГААН БОД

## БИ АХИЦ ГАРГАХЫН ТУЛД ЮУ ХИЙХ ЁСТОЙ ВЭ?

**Цаг:** Тунгаан бод хэсэгт 10 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Дадлага хий:** Баруун гар талд байгаа судрыг унш эсвэл өөр судар хуваалцахыг бод. Судалж байгаа зүйлийнхээ тухай чимээгүй тунгаан бод. Сэтгэгдлээсээ доор эсвэл бизнесийн тэмдэглэл дээрээ бич.

---

---

---

---

---

---

---

Энэ долоо хоногт ямар санаа таны бизнест хамгийн их тус болох вэ? Энэ санааг бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго болго.

Дараагийн хуудсан дээр байгаа амлалтууд дээр бизнесийн долоо хоног тутмынхаа зорилгыг нэмж бич.

**Ярилц:** Бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго болон сэтгэгдлээ хуваалцах хүн байна уу?

*"Мөн би, Нифай, байн байн ууланд гарч, мөн би Их Эзэнд дахин дахин залбирсан бөлгөө; иймийн тул Их Эзэн надад агуу зүйлийг үзүүлэв."*

**1 НИФАЙ 18:3**



## АМЛАЛТ ӨГ

### БИ ХЭРХЭН ӨДӨР БҮР АХИЦ ГАРГАХ ВЭ?

**Цаг:** Амлалт өг хэсэгт 10 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Дадлага хий:** Хамтрагчаа сонго. Нэг нэгэнтэйгээ хэзээ, хэрхэн холбоо барихаа шийд.

---

Хамтрагчийн нэр

---

Холбоо барих мэдээлэл

**Хамтрагчдаа амлалтаа нэг нэгээр нь чанга уншиж өг. Өгсөн бүхий л амлалтаа биелүүлнэ гэдгээ амла! Доор гарын үсгээ зур.**

#### МИНИЙ АМЛАЛТУУД

**Би наад зах нь 4 ханган нийлүүлэгчтэй ярилцлага хийн, бараа бүтээгдэхүүнийхээ эх үүсвэрийг олно. (37-р хуудсан дээрх асуултуудыг үзнэ үү.)**

Та ярилцлага хийх ханган нийлүүлэгчийнхээ тоог бич: \_\_\_\_\_

**Би борлуулах анхны үнээ тогтооно.**

Би долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрнэ: \_\_\_\_\_

Би өдөр бүр өнөөдрийн "Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заана.

Би хадгаламжиндаа ганц хоёр төгрөг байсан ч нэмж хийнэ.

Би хамтрагчдаа тайлагнана.

---

Миний гарын үсэг

---

Хамтрагчийн гарын үсэг

## БИ ГАРГАЖ БУЙ АХИЦАА ХЭРХЭН ТАЙЛАГНАХ ВЭ?

**Дадлага хий:** Дараагийн цугларалтын өмнө гаргаж буй ахицаа тэмдэглэхийн тулд энэ амлалтын хүснэгтийг ашигла. Доорх хүснэгтэд “Тийм”, “Үгүй” гэж эсвэл амлалтаа биелүүлдсэн тохиолдлынхоо тоог бич.

Наад зах нь дөрвөн ханган нийлүүлэгчтэй ярилцсан (Тоог бич)	Борлуулах анхны үнээ тогтоосон (Тийм/Үгүй)	“Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заасан (Тийм/Үгүй)	Хадгалам-жиндаа мөнгө нэмж хийсэн (Тийм/Үгүй)	Хамтрагчдаа тайлагнасан (Тийм/Үгүй)

**Унш:** Түүнчлэн “Миний бие даах чадвартай болох арга зам” товхимлынхоо арын хуудсан дээр зарлагаа тэмдэглэхээ битгий маргаарай.

**Унш:** Дараагийн долоо хоногт “Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын нэг сэдвээр зохицуулагч хийх хүнийг сонго. Өгөгдсөн материалыг дага мөн нэмэлт материал авчрах хэрэггүй гэдгийг түүнд сануул. (“Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын нэг сэдвээр хэрхэн зохицуулагч хийхээ мэдэхгүй байвал 11-р хуудсыг болон нүүр хуудасны дотор талыг унш.)

Хэн нэгнээс хаалтын залбирал хийж өгөхийг хүс.

### Санал хүсэлт

Санал, сэтгэгдэл, санаа бодол болон туршлагаа [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org) хаягаар явуулна уу.



# Эх сурвалж

## ИЛҮҮ ТОМ АЧААНЫ АВТОМАШИН ХЭРЭГТЭЙ ЮУ?

Дараах догол мөрүүдийг ээлжлэн унш.

Хоёр хүн хамтраад нөхөрлөл байгуулжээ. Тэд хөл хөдөлгөөнтэй замын хажууд жижиг саравч барив. Тэд ачааны автомашин аваад, фермерийн талбай руу очин, нэг доллараар нэг тарвас авч болох газраас ачаа дүүрэн тарвас авчээ.

Тэд тарвасаа ачаад замын хажуудах саравч руугаа аваачив. Тэд тарвасаа нэгийг нь нэг доллараар зарав.

Тэд буцаад фермерийн талбай руу очин, дахин нэг ачаа дүүрэн тарвасыг нэгийг нь нэг доллараар зарж борлуулахаар худалдан авчээ.

Замын хажууд тарвасаа авчраад дахин тэр үнээрээ зарав.

Тэд буцаж фермерийн талбай руу дахин тарвас авахаар очиж байхдаа нэг нь нөгөөдөө “бид энэ бизнесээр их мөнгө олохгүй байх шиг байна, тийм үү?” гэжээ.

“Үгүй ээ” хэмээн нөгөө нь хариулав.

“Бидэнд илүү том ачааны машин хэрэгтэй гэж чи бодож байна уу?”  
(Даллин Х.Өүкс, “Focus and Priorities,”  
Ensign, 2001 оны 5-р сар, 82)

**34-р хуудас руу буцаж оч**

## БИЗНЕСЭЭ БҮҮ ЗОГСОО.

Дүрээ сонгоод, дараах хэсгийг жүжигчлэн үзүүл.

**ЖОЗЕФИН:** Грэйс, юу болов? Чи сэтгэл хангалуун биш л харагдаж байна даа.

**ГРЭЙС:** Би юу хийхээ мэдэхгүй байна. Би бизнесээ эхлүүлээд дөнгөж мөнгө олж эхэлж байтал ийм зүйл тохиолдлоо.

**ПРИСИЙЛА:** Юу болоо вэ?

**ГРЭЙС:** Миний цэвэр ус авдаг залуу өчигдөр үнээ нэмчихлээ. Тэгээд би бизнесээ зогсоох болчихлоо.

**ПРИСИЙЛА:** Грэйс, надад их харамсалтай байна. Яагаад?

**ГРЭЙС:** За, би нэг сав усыг 10-аар борлуулж чадна. Үйлчлүүлэгчид илүүг төлж чадахгүй шүү дээ. Харин би нэг савыг 7-оор худалдаж авдаг байсан юм.

Борлуулах үнэ: 10

Худалдан авах үнэ: -7

Ашиг: 3

**ГРЭЙС:** Гэтэл одоо ханган нийлүүлэгч маань үнээ 10 болгоод нэмчихлээ. Тэгээд ашиггүй болчихлоо! Би юу хийх ёстой вэ?

Борлуулах үнэ: 10

Худалдан авах үнэ: -10

Ашиг: 0

**ПРИСИЙЛА:** Ханган нийлүүлэгчтэйгээ энэ талаар ярьсан уу? Та түүний чухал үйлчлүүлэгчдийн нэг шүү дээ.

**ГРЭЙС:** Үгүй ээ. Би ярьж чадахгүй байх аа. Тэр л үнэ тогтоодог шүү дээ.

**ПРИСИЙЛА:** Тийм биш шүү. Та түүнтэй ярих хэрэгтэй. Тэр нэг чухал үйлчлүүлэгчээ алдах гэж байна гэдгээ мэдэх хэрэгтэй. Тэр таныг байлгахын тулд үнээ өөрчилж болох юм. Та ханган нийлүүлэгчдээсээ хамгийн доод үнээр худалдаж авахын тулд тэдэнтэй байнга ярилцаж байх хэрэгтэй.

**ГРЭЙС:** За, за. Би хичээе.

**ЖОЗЕФИН:** Тэгээд та бас өөр өөр сонголттой байх хэрэгтэй. Би танд нэг савыг 5-аар худалдах нэг хүнийг мэднэ ээ. Үүнийг би өмнө нь хэлээгүйг уучлаарай. Би таныг 7-г төлөөд, 10-аар худалддаг гэдгийг мэдээгүй байсан юм! Би таныг тэр хүнтэй танилцуулна аа.

Борлуулах үнэ: 10

Худалдан авах үнэ: -5

Ашиг: 5

**ГРЭЙС:** Өө, тийм үү? Ашиггүй дээ, Жозефин. Баярлалаа. За, та биднийг танилцуулж өгөөрэй. Бас Присийла, чамд баярлалаа. Би худалдаж авдаг усаа хамгийн бага үнээр авахын тулд илүү их шаргуу зүтгэх болно.

**36-р хуудас руу буцаж оч**





## 4

*Би бизнесээ ашигтай  
эсэхийг хэрхэн  
мэдэж авах вэ?*

---

**Хувийн бизнесээ эхлүүлж,  
өргөжүүлэх нь**

# ЗОХИЦУУЛАГЧИЙН ҮҮРЭГ

## Цугларалт хийх өдөр:

- Бүлгийн гишүүд рүү мессеж илгээ, эсвэл утсаар ярь. Тэднийг 10 минутын өмнө ирж, амлалтаа хэрхэн биелүүлсэн талаар тайлагнахад урь.
- Цугларалтын үеэр ашиглах материалуудыг бэлд.

## Цугларалт эхлэхээс 30 минутын өмнө:

- Бүх хүнийг нэг нэгэнтэй нь ойрхон суулгахын тулд ширээ тойруулан сандлуудаа тавь.
- Бүлгийнхээ хүмүүсийн нэрийг бичсэн амлалтын хүснэгтийг самбар дээр зур (доор жишээг үзнэ үү).

Бүлгийн гишүүний нэр	Наад зах нь дөрвөн ханган нийлүүлэгчтэй ярилцсан (Тоог бич)	Борлуулах анхны үнээ тогтоосон (Тийм/Үгүй)	"Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заасан (Тийм/Үгүй)	Хадгаламжиндаа мөнгө нэмж хийсэн (Тийм/Үгүй)	Хамтрагчдаа тайлагнасан (Тийм/Үгүй)
Глория	6	T	T	T	T

## Цугларалт эхлэхээс 10 минутын өмнө:

- Хүмүүсийг ирэхэд дотно хүлээж авч угт.
- Бүлгийн гишүүдийг ирэхээр самбар дээрх амлалтын хүснэгтийг бөглөхийг хүс. Тэдэнд 197-р хуудсыг нээгээд, гэрчилгээ авахын тулд өөрсдийнхөө гаргаж буй ахиц дэвшлийн талаар шинээр бичиж тэмдэглэхийг сануул.
- Цаг бүртгэгч томил.

## Цугларалт эхлэх үед:

- Хүмүүсээс гар утас, бусад электрон хэрэгслээ унтраахыг хүс.
- Нээлтийн залбирал хий (хүсвэл, дуулал дуулж болно).
- Хүмүүсийг ярилцаж байх хооронд, хоцорч ирсэн хүмүүсээс гар утсаа унтрааж, амлалтын хүснэгтээ бөглөхийг нам дуугаар хүс.
- "Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимол дээр ажиллахад 20 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.
- "Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимлын 4-р зарчмыг үзэж дуусга. Дараа нь энэ дасгалын номны дараагийн хуудаснаас үргэлжлүүлэн унш.





# ТАЙЛАГНА

## БИ АМЛАЛТАА БИЕЛҮҮЛСЭН ҮҮ?

**Цаг:** Тайлагна хэсэгт 20 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Унш:** Амлалтаа тайлагнацгаая. Өгсөн бүхий л амлалтаа биелүүлсэн хүмүүс босно уу. (Бүх амлалтаа биелүүлсэн хүмүүст зориулж, алга таш.)

Одоо бүгдээрээ бос. Бүгдээрээ бүлгийнхээ уриаг хамтдаа уншицгаая:

**“Мөн өөрийн гэгээнтнүүдийг хангах нь миний зорилго болой, учир нь бүх зүйл минийх бөлгөө.”**

*Сургаал ба Гэрээ 104:15*

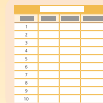
**Бид бие даахын тулд Их Эзэнд итгэх итгэлтэйгээр хамтдаа ажиллаж байна.**

**Унш:** Сууцгаая.

**Ярилц:** Та хамгийн сайн үнэ ханш, эх үүсвэрийг мэдэж авахын тулд ханган нийлүүлэгчидтэй хийсэн ярилцлагаас юу мэдэж авсан бэ? Энэ нь таны бизнест хэрхэн туслах вэ?

Та анхны борлуулах үнэ ханшаа тогтоохдоо юу мэдэж авсан бэ (өндөр үнээр борлуулах талаар)? Энэ нь таны бизнест хэрхэн туслах вэ?

Та бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго дээрээ ажиллаж байхдаа юу сурч мэдэж авсан бэ?



*Бизнесийн тэмдэглэл дээрээ амлалтуудаа биелүүлснээр сурч мэдэж авсан зүйлээ бич.*



# СУРАЛЦ

## БИ БИЗНЕСЭЭ ХЭР ЗЭРЭГ АШИГТАЙ БАЙГААГ ХЭРХЭН МЭДЭЖ АВДАГ ВЭ?

**Цаг:** Суралц хэсэгт 60 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Үз:** “Би мэдэхгүй байна” (Видео бичлэг байхгүй бол 60-р хуудсыг унш.)

**Ярилц:** Ямар ч тайлан бүртгэлгүй үед та бизнесээ ашигтай эсэхийг хэрхэн мэдэж авах вэ? Таны бүх үйлчлүүлэгч төлбөрөө хийсэн эсэхийг та хэрхэн мэдэх вэ? Та нийт зардлаа хэрхэн мэдэх вэ?

**Унш:** ЭНЭ ДОЛОО ХОНОГИЙН АСУУЛТ—Би бизнесээ ашигтай эсэхийг хэрхэн мэдэж авах вэ?

ЭНЭ ДОЛОО ХОНОГТ ХИЙХ ЗҮЙЛ—Би одооноос эхлэн өдөр бүр орлого, зарлагын бүртгэл хөтөлнө.

Цугларалтын үеэр бид эдгээр асуултад хариулт олох, мөн эдгээр хийх зүйлээ хийж гүйцэтгэхэд туслах ур чадварын талаар суралцаж, дадлага хийх болно.

Тэгээд долоо хоногийн турш бид ашиг олж байгаа эсэхээ мэдэхийн тулд бизнесийнхээ орлого, зарлагын бүртгэлийг хөтлөх болно. Одоо Бизнесийн амжилтын хөтчийн Ашиг хэсгээс уншицгаая.



## ЮУНЫ УЧИР БИ ТЭМДЭГЛЭЛ ХӨТЛӨХ ХЭРЭГТЭЙ ВЭ?

**Дадлага хий:** Энэ дадлагыг хийхдээ ямар ч мэдээллийг бичиж авахгүй. 61-р хуудаснаас Даниэлийн тавилгын бизнесийн талаар хамтрагчтайгаа нэг минутад унш. Ямар ч мэдээллийг бичиж авахгүй. Тэгээд буцаад энд ир.

- Ярилц:** Эдгээр асуултад санаж байгаагаараа хариулахыг хичээ.
- Энэ долоо хоногт таны бизнес хэр их мөнгө зарцуулсан бэ?
  - Энэ долоо хоногт таны бизнест хэр их мөнгө орсон бэ?
  - Энэ долоо хоногт энэ бизнес хэр их ашиг олсон эсвэл алдагдал хүлээсэн бэ?

Та ямар нэг тайлан бүртгэл харалгүй орлого, зарлага, ашгаа санах уу? Бичгээр тэмдэглэх нь хэр чухал вэ?

**Дадлага хий:** Одоо 61-р хуудас руу очиж, Даниэлийн тавилгын бизнесийн тухай дүгнэлтийг уншаад, орлого, зарлага, ашгаа нэмж бич. Хэрэв бизнес эрхлэгч бүртгэл хөтөлсөн бол тоо тэмдэглэж авахад хялбар байх байсан уу?

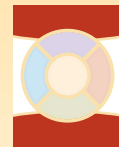
## БИ ТАЙЛАН БҮРТГЭЛ ХӨТЛӨХ ХЭВШЛИЙГ ХЭРХЭН ХӨГЖҮҮЛЭХ ВЭ?

**Ярилц:** Амжилттай бизнес эрхлэгчид өдөр бүр бүртгэл хөтөлдөг. Та бүртгэл хөтлөхдөө дуртай юу? Энэ нь таны хувьд хэвшсэн зүйл үү? Та яагаад бүртгэл хөтөлж чаддаггүй вэ?

**Унш:** Хэдий бид чухал гэдгийг нь мэдэж байвч шинээр аливаа зүйлийг хийж хэвшихэд заримдаа хэцүү байдаг. Энд тайлан бүртгэл амжилттай хөтлөх таван стратеги байна:

1. “Яагаад” гэдгийг санаж бай—Таны хөтөлсөн бүртгэл ашиг тустай байж болох өөрийн хүүхэд зэрэг хүмүүсийн талаар бодох нь танд сэдэл төрүүлж болох юм.
2. Ур чадвараа хөгжүүл—Бүртгэл хөтлөхөд танд шинэ ур чадвар шаардлагатай болж болно. Өнөөдөр бид ярилцан, эдгээр ур чадварт суралцахад тань туслах болно.
3. Хамсаатан бус, харин найз болох хүнийг сонго—Найз бол таныг зөв зүйл хийхэд тусалдаг хүн юм. Хамсаатан нь таныг буруу зүйл хийхэд тусалдаг хүн юм. Таны эргэн тойронд байгаа хүмүүсээс, тухайлбал эхнэр/нөхрөөсөө бүртгэл хөтлөхдөө үргэлжлүүлэн туслахыг хүс.
4. Шагнал урамшуулал, шийтгэл зэмлэлийг ухаалаг ашигла—Бүртгэл хөтөлж байгаадаа өөрийгөө урамшуул.
5. Арга хэрэгслээ сонго—Ямар ч багажгүйгээр худаг ухна гэвэл танд төсөөлөгдөх үү? Хийх зүйлээ хийхэд шаардлагатай хэрэгсэл танд байна уу? Та бүртгэл хөтлөхөд ямар арга хэрэгсэл ашиглах вэ? Бид энэ цугларалтаар зарим нэгэн арга хэрэгслийн талаар суралцах болно.

**Ярилц:** Сайн тайлан бүртгэл хөтлөх хэвшил тогтоох эдгээр арга барилыг бид бүгдээрээ хэрхэн ашиглах вэ?



Амжилттай бизнес эрхлэгчид өдөр бүр бүртгэл хөтөлдөг.

### ТАЙЛАН БҮРТГЭЛ ХИЙХЭД ТУСЛАХ ХЭРЭГСЛҮҮД

- 55-р хуудсан дээрх орлого, зарлагын бүртгэлийн хуулбар
- Тооцооны дэвтэр
- Борлуулалтын үед хөтөлдөг дэвтэр

## БИ ХЭРХЭН ОРЛОГО, ЗАРЛАГЫН БҮРТГЭЛ ХӨТӨЛДӨГ ВЭ?

**Унш:** Орлого, зарлагын бүртгэл бол бизнес явуулах ерөнхий нэг баримт юм. Бид үүнийг бизнестээ орж ирж байгаа болон гарч байгаа мөнгөө өдөр бүр бичиж тэмдэглэхийн тулд ашиглах хэрэгтэй.

“Би мэдэхгүй байна” видео бичлэг дээр гардаг Даниэлийг санаж байна уу? Тэр дараах алхмуудаар орлого, зарлагаа тэмдэглэж эхэлсэн.

**Дадлага хий:** Хамтрагчтайгаа энэ хүснэгтэн дээрх тоонуудыг дараагийн хуудасны орлого, зарлагын бүртгэл дээрх тоонуудтай тохируул.

### ОРЛОГО, ЗАРЛАГЫН БҮРТГЭЛТЭЙ БОЛОХОД ХИЙХ АЛХМУУД

	1 Даниэл бизнесийн бэлэн мөнгөний хайрцгандаа <b>1500</b> -тай байна. Тэрээр энэ долоо хоногийн эхээр тэр мөнгийг эхлэлийн баланст хийжээ.
Даваа гараг	2 4 сандал зарсан. Орлого багананд тэр <b>200</b> гэж бичив.
	3 Баланс руу 200-г нэмэв. Шинэ баланс <b>1700</b> болов.
	4 Түрээстээ 100-г төлөв. Зарлага багананд тэр <b>-100</b> гэж бичив.
	5 Балансаас 100-г хасав. Шинэ баланс <b>1600</b> болов.
Мягмар гараг	6 Максвэллд 500-г төлөв. Зарлага багананд тэр <b>-500</b> гэж бичив.
	7 Балансаас 500-г хасав. Шинэ баланс <b>1100</b> болов.
Лхагва гараг	8 Ширээ, сандлын иж бүрдэл борлуулав. Орлого багананд тэр <b>400</b> гэж бичив.
	9 Баланс руу 400-г нэмэв. Шинэ баланс <b>1500</b> болов.
Пүрэв гараг	10 Унтлагын өрөөний тавилга борлуулав. Орлого багананд тэр <b>1000</b> гэж бичив.
	11 Баланс руу 1000-ыг нэмэв. Шинэ баланс <b>2500</b> болов.
Баасан гараг	12 Материал худалдан авав. Зарлага багананд тэр <b>-1500</b> гэж бичив.
	13 Балансаас 1500-г хасав. Шинэ баланс <b>1000</b> болов.
Бямба гараг	14 Ширээ борлуулав. Орлого багананд тэр <b>400</b> гэж бичив.
	15 Баланс руу 400-г нэмэв. Шинэ баланс <b>1400</b> болов.
	16 Даниэл энэ долоо хоногийг бизнесийн бэлэн мөнгөний хайрцгандаа <b>1400</b> -тайгаар дуусгав.

**Унш:** Даниэл өдөр бүр орлого, зарлагаа бичиж авч байсан. Түүний орлого, зарлагын бүртгэл энэ долоо хоногийн сүүлээр дараах байдалтай харагдаж байна.

ДАНИЭЛИЙН ТАВИЛГЫН БИЗНЕСИЙН ОРЛОГО ЗАРЛАГЫН БҮРТГЭЛ: 5-Р САРЫН 14-20				
Огноо	Тодорхойлолт	Зарлага	Орлого	Бэлэн мөнгө- ний баланс
Даниэлийн бизнесийн <b>эхлэлийн</b> баланс				1500 <b>1</b>
Даваа гараг 14/᠕	4 сандал бор- луулсан		200 <b>2</b>	1700 <b>3</b>
Даваа гараг 15/᠕	Түрээс төлсөн	-100 <b>4</b>		1600 <b>5</b>
Мягмар гараг 16/᠕	Максвэлд цалин хөлс төлсөн	-500 <b>6</b>		1100 <b>7</b>
Лхагва гараг 17/᠕	Ширээ, сандлын иж бүрдэл бор- луулсан		400 <b>8</b>	1500 <b>9</b>
Пүрэв гараг 18/᠕	Унтлагын өрөө- ний тавилга борлуулсан		1000 <b>10</b>	2500 <b>11</b>
Баасан гараг 19/᠕	Материал худал- дан авсан	-1500 <b>12</b>		1000 <b>13</b>
Бямба гараг 20/᠕	Ширээ борлуул- сан		400 <b>14</b>	1400 <b>15</b>
Даниэлийн бизнесийн <b>хаалтын</b> баланс				1400 <b>16</b>

**Ярилц:** Видео бичлэг дээр Даниэлийн ажилчин Максвэлл цалин хөлс аваагүй гэж хэлдэг. Энэ бүртгэл Даниэлийн энэ асуудлыг шийдэхэд хэрхэн туслах вэ?



## ОРЛОГЫН МЭДҮҮЛЭГ ГЭЖ ЮУ ВЭ?

**Унш:** Бизнесийн өөр нэг чухал баримт бол орлогын мэдүүлэг байдаг. Бид яг ажлын үеэр санаж байгаагаараа ашгаа тооцож гаргахад их хэцүү гэдгийг санаарай. Орлогын бүртгэл танд энэ тал дээр туслах болно! Энэ бүртгэл долоо хоног, сар, улирал, жил гэх мэт хугацаагаар хийсэн бүх мөнгөн шилжүүлгийг нэгтгэдэг. Ингэж нэгтгэн дүгнэх нь тухайн хугацаанд бизнес ашигтай байсан эсэхийг хэлж өгдөг.

Орлогын бүртгэл

- Орлого
- Зарлага
- Ашиг (эсвэл алдагдал)-ийг харуулдаг.

**Дадлага хий:** Хамтрагчтайгаа энэ хүснэгтэн дээрх тоонуудыг дараагийн хуудасны орлого, зарлагын бүртгэл дээрх тоонуудтай тохируул.

### ОРЛОГЫН БҮРТГЭЛТЭЙ БОЛОХОД ХИЙХ АЛХМУУД

#### Орлого

- 1 Сандлын нийт борлуулалтад тэр 200-г бичив.
- 2 Тэр ширээний нийт борлуулалтад 400-г бичив.
- 3 Хоолны өрөөний иж бүрдлийн нийт борлуулалтад тэр 400-г бичив.
- 4 Тэр унтлагын өрөөний иж бүрдлийн нийт борлуулалтад 1000-ыг бичив.
- 5 Тэр нийт борлуулалтынхаа дүнг бичив. Түүний энэ долоо хоногийн нийт орлого: 2000

#### Зарлага

- 6 Түрээсийн төлбөрт тэр 100-г бичив.
- 7 Тэр материал худалдан авахад 1500-г бичив.
- 8 Ажилчдын цалинд тэр 500-г бичив.
- 9 Тэр нийт зарлагынхаа дүнг бичив. Түүний энэ долоо хоногийн нийт зарлага: 2100

#### Ашиг (эсвэл алдагдал)

- 10 Тэр зарлагаа орлогоосоо хасаад  $2000 - 2100 = -100$  болов.

**Ярилц:** Энэ зарлагын бүртгэл Даниэлийн бизнесийн талаар юуг харуулж байна вэ?

Энэ орлогын тайланд ямар хугацаа хамрагдсан бэ?

Даниэлийн бизнес энэ долоо хоногт ашигтай байсан уу?

Даниэл долоо хоног болгон бизнесээ иймэрхүү маягаар явуулж болох уу? Болно гэвэл яагаад? Болохгүй гэвэл яагаад?

Даниэлийн тавилгын БИЗНЕСИЙН орлогын тайлан (даваа гаргаас бямба гараг хүртэлх)

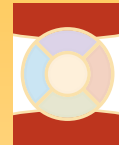
**Орлого**

Сандлын борлуулалт	200	1
Ширээний борлуулалт	400	2
Хоолны өрөөний иж бүрдлийн борлуулалт	400	3
Унтлагын өрөөний иж бүрдлийн борлуулалт	1000	4
Нийт орлого	2000	5

**Зарлага**

Түрээс	-100	6
Материалууд	-1500	7
Ажилтны цалин	-500	8
Нийт зарлага	-2100	9

**Ашиг (эсвэл алдагдал)** -100 10



Амжилттай бизнес эрхлэгчид өдөр бүр ашиг олохыг эрмэлздэг.

## БИ ОРЛОГО, ЗАРЛАГЫН БҮРТГЭЛ БА ОРЛОГЫН ТАЙЛАНГ ХЭРХЭН ХӨТӨЛДӨГ ВЭ?

**Унш:** Бид бизнесээ ашигтай эсэхийг мэдэхийн тулд орлогын тайлан гаргах хэрэгтэй. Орлогын тайлан гаргахын тулд орлого, зарлагын бүртгэл хөтлөх хэрэгтэй.

**Дадлага хий:** Та нар Даниэлийг хэрхэн орлого, зарлагын бүртгэл хөтөлж, үүнийгээ орлогын тайлан гаргахад ашиглаж байхыг харсан. Одоо хамтрагчтайгаа Жозефийн орлогын тайланг гаргахын тулд хамтран ажилла. Дараагийн хуудсан дээрх орлого, зарлагын бүртгэл ба орлогын тайланг гүйцээ.

1. Жозефийн барилгын бизнесийн орлого, зарлагын бүртгэлийг хөтөл.
2. Жозефийн барилгын орлогын тайланг гарга.
3. Ингэж хийхээр хичээхдээ орлого, зарлагын бүртгэл эсвэл орлогын тайлан гаргахад туслалцаа хэрэгтэй бол 56-р хуудсан дээрх хариултыг хар.

**Даваа гарагт** Ажлынхаа урьдчилгаа төлбөрийн 50%-ийг цуглуулсан: 2000

**Мягмар гарагт** Материалын 1500-г төлсөн.

**Лхагва гарагт** Ажилласан.

**Пүрэв гарагт** Ажилласан.

**Баасан гарагт** Материалын 1000-ыг төлсөн.

**Бямба гарагт** Ажлаа дуусгасан. Ажлын хөлсөнд 500-г төлсөн. Цуглуулсан үлдэгдэл 2000.









# ТУНГААН БОД

## БИ АХИЦ ГАРГАХЫН ТУЛД ЮУ ХИЙХ ХЭРЭГТЭЙ ВЭ?

**Цаг:** Тунгаан бод хэсэгт 10 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Дадлага хий:** Баруун гар талд байгаа судрыг унш эсвэл өөр судар хуваалцахыг бод. Судалж байгаа зүйлийнхээ тухай чимээгүй тунгаан бод. Сэтгэгдлээсээ доор эсвэл бизнесийн тэмдэглэл дээрээ бич.

---

---

---

---

---

---

---

Энэ долоо хоногт ямар санаа таны бизнест хамгийн их тус болох вэ? Энэ санааг бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго болго.

Дараагийн хуудсан дээр байгаа амлалтууд дээр бизнесийн долоо хоног тутмынхаа зорилгыг нэмж бич.

**Ярилц:** Бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго болон сэтгэгдлээ хуваалцах хүн байна уу?

*“Би чиний явах ёстой замд зааварлан зааж өгнө. Би чамайг ширтэн, чамд зөвлөнө.”*

**ДУУЛАЛ 32:8**



# АМЛАЛТ ӨГ

## БИ ХЭРХЭН ӨДӨР БҮР АХИЦ ГАРГАХ ВЭ?

**Цаг:** Амлалт өг хэсэгт 10 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Дадлага хий:** Хамтрагчаа сонго. Нэг нэгэнтэйгээ хэзээ, хэрхэн холбоо барихаа шийд.

---

Хамтрагчийн нэр

---

Холбоо барих мэдээлэл

**Хамтрагчдаа амлалтаа нэг нэгээр нь чанга уншиж өг. Өгсөн бүхий л амлалтаа биелүүлнэ гэдгээ амла! Доор гарын үсгээ зур.**

### МИНИЙ АМЛАЛТУУД

**Би өдөр бүр орлого, зарлагын бүртгэл хөтөлнө.**

**Би долоо хоногийн сүүлийн өдөр бизнесийн орлогын тайлан тэнцлээ гаргаж байна.**

Би долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрнэ: \_\_\_\_\_

Би өдөр бүр өнөөдрийн "Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заана.

Би хадгаламжиндаа ганц хоёр төгрөг байсан ч нэмж хийнэ.

Би хамтрагчдаа тайлагнана.

---

Миний гарын үсэг

---

Хамтрагчийн гарын үсэг

## БИ ГАРГАЖ БУЙ АХИЦАА ХЭРХЭН ТАЙЛАГНАХ ВЭ?

**Дадлага хий:** Дараагийн цугларалтын өмнө гаргаж буй ахицаа тэмдэглэхийн тулд энэ амлалтын хүснэгтийг ашигла. Доорх хүснэгтэд “Тийм”, “Үгүй” гэж эсвэл амлалтаа биелүүлсэн тохиолдлынхоо тоог бич.

Өдөр бүр орлого, зарлагын бүртгэл хөтөлсөн (Өдрийн тоог бич)	Орлогын бүртгэл үүсгэсэн (Тийм/Үгүй)	Долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрсэн (Тийм/Үгүй)	“Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заасан (Тийм/Үгүй)	Хадгалам-жиндаа мөнгө нэмж хийсэн (Тийм/Үгүй)	Хамтрагчдаа тайлагнасан (Тийм/Үгүй)

**Унш:** Түүнчлэн “Миний бие даах чадвартай болох арга зам” товхимлынхоо арын хуудсан дээр зарлагаа тэмдэглэхээ битгий мартаарай.

**Унш:** Дараагийн долоо хоногт “Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын нэг сэдвээр зохицуулагч хийх хүнийг сонго. (“Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын нэг сэдвээр хэрхэн зохицуулагч хийхээ мэдэхгүй байвал 11-р хуудсыг болон нүүр хуудасны дотор талыг унш.) Хэн нэгнээс хаалтын залбирал хийж өгөхийг хүс.

### Санал хүсэлт

Санал, сэтгэгдэл, санаа бодол болон туршлагаа [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org) хаягаар явуулна уу.

# Эх сурвалж

## БИ МЭДЭХГҮЙ!

Дүрээ сонгоод, дараах хэсгийг жүжигчлэн үзүүл.

### 1-р хэсэг

**МАКСВЭЛЛ:** Даниэл ээ, би өнгөрсөн лхагва гарагт хийсэн ажлынхаа хөлсийг авахаар ирлээ.

**ДАНИЭЛ:** Би чамд өгчихөөгүй гэж үү? Би чамд өгсөн дөө.

**МАКСВЭЛЛ:** Үгүй, та өгөөгүй. Миний ажилладаг нөгөө ажлын маань залуу дандаа бичиж авдаг. Танд

надад өгдгөө тэмдэглэсэн бүртгэл байгаа юу?

**ДАНИЭЛ:** Байхгүй л дээ, гэхдээ би чамд хөлсийг чинь өгсөн гэж бодсон.

**МАКСВЭЛЛ:** Та бичиж авдаггүй бол өгсөн гэдгээ яаж мэдэж байгаа юм бэ?

**ДАНИЭЛ:** Тэгж бодож байна. . . . Би мэдэхгүй.

### 2-р хэсэг

**ЖЭЙМС:** Даниэл ээ, сайн уу? Бизнес ямархуу байна?

**ДАНИЭЛ:** Би завгүй байгаа.

**ЖЭЙМС:** Завгүй байх ч сайн л даа. Ашиг олж байна уу?

**ДАНИЭЛ:** Тийм . . . гэж бодож байна.

**ЖЭЙМС:** Бодож байна аа? Энэ чинь юу гэсэн үг вэ?

**ДАНИЭЛ:** Би яг үнэндээ бүртгэл хөтлөхгүй байгаа. Би тавилга хийгээд завгүй байна. Би үүнийг толгойдоо хадгалаад л, бүх зүйл болж байгаа л гэж найдаж байна.

**ЖЭЙМС:** Тийм үү? Та орлого, зарлагаа бичээд, ашиг, алдагдлаа тооцдоггүй юу?

**ДАНИЭЛ:** Би нягтлан бодогч биш шүү дээ. Би тавилга л хийдэг хүн.

**ЖЭЙМС:** Бизнес эрхлэгч хүн бүр бүртгэл хөтөлж байх ёстой. Энэ бол та бизнесээ ашигтай эсэхийг мэдэх цорын ганц арга шүү дээ. За, би дахиад асууя. Та ашиг олж байна уу?

**ДАНИЭЛ:** Өө, . . . би мэдэхгүй байна.

**ЖЭЙМС:** Та өнгөрсөн сартай харьцуулахад илүү их мөнгө олж байгаа юу? Эсвэл бага мөнгө олж байгаа юу?

**ДАНИЭЛ:** Би мэдэхгүй.

**ЖЭЙМС:** Ашигтай эсэхээ мэдэхийн тулд миний зөвлөгөөг дагаад, бүртгэл хөтөл.

**48-р хуудас руу буцаж оч**

## ДАНИЭЛИЙН ТАВИЛГЫН БИЗНЕС ДЭЭРХ ДОЛОО ХОНОГ

**Унш:** Даниэлийн тавилгын бизнесийн дараах жишээг унш:

Даниэл өрсөлдөгчид ба үйлчлүүлэгчидтэйгээ уулзан, судлагаа хийснийхээ дараа (1) төмрөөр хийсэн тавилга зун халуун байдаг учраас хүмүүс төмөр тавилгад дургүй байдаг (2) төмрөөр тавилга хийхэд хэцүү (3) төмрийн ханган нийлүүлэлт модныхыг бодвол илүү үнэтэй гэдгийг мэдэж авчээ. Тэрээр төмөр тавилгын оронд модон тавилга борлуулахаар шийджээ.

Үйлчлүүлэгчдэд нь таалагдаж байна! Тэрээр маш их модон тавилга зардаг бөгөөд бизнес нь дажгүй юм шиг л байдаг.

<b>Даваа гарагт</b>	4 сандал тус бүрийг 50-аар борлуулсан. Түрээсэнд 100-г төлсөн.
<b>Мягмар гарагт</b>	Ажилчиндаа 500-г төлсөн.
<b>Лхагва гарагт</b>	Ширээ, сандал 400-аар борлуулсан.
<b>Пүрэв гарагт</b>	Унтлагын өрөөний тавилга 1000-аар борлуулсан.
<b>Баасан гарагт</b>	Материалд 1500-г төлсөн.
<b>Бямба гарагт</b>	Ширээ 400-аар борлуулсан.

49-р хуудас руу буцаж оч







# 5

*Би бизнесийн  
болон гэр бүлийн  
санхүүгээ хэрхэн  
салангид болгох вэ?*

---

**Хувийн бизнесээ эхлүүлж,  
өргөжүүлэх нь**

# ЗОХИЦУУЛАГЧИЙН ҮҮРЭГ

## Цугларалт хийх өдөр:

- Бүлгийн гишүүд рүү мессеж илгээ, эсвэл утсаар ярь. Тэднийг 10 минутын өмнө ирж, амлалтаа хэрхэн биелүүлсэн талаар тайлагнахад урь.
- Цугларалтын үеэр ашиглах материалуудыг бэлд.

## Цугларалт эхлэхээс 30 минутын өмнө:

- Бүх хүнийг нэг нэгэнтэй нь ойрхон суулгахын тулд ширээ тойруулан сандлуудаа тавь.
- Бүлгийнхээ хүмүүсийн нэрийг бичсэн амлалтын хүснэгтийг самбар дээр зур (доор жишээг үзнэ үү).

Бүлгийн гишүүний нэр	Өдөр бүр орлого, зарлагын бүртгэл хөтөлсөн (Өдрийн тоог бич)	Орлогын бүртгэлтэй болсон (Тийм/Үгүй)	Долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрсэн (Тийм/Үгүй)	"Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заасан (Тийм/Үгүй)	Хадгаламжиндаа мөнгө нэмж хийсэн (Тийм/Үгүй)	Хамтрагчдаа тайлагнасан (Тийм/Үгүй)
Глория	6	T	T	T	T	T

## Цугларалт эхлэхээс 10 минутын өмнө:

- Хүмүүсийг ирэхэд дотно хүлээж авч угт.
- Бүлгийн гишүүдийг орж ирэхэд, самбар дээрх амлалтын хүснэгтийг бөглөхийг хүс. Тэдэнд 197-р хуудсыг нээгээд, гэрчилгээ авахын тулд өөрсдийнхөө гаргаж буй ахиц дэвшлийн талаар шинээр бичиж тэмдэглэхийг сануул.
- Цаг бүртгэгч томил.

## Цугларалт эхлэх үед:

- Хүмүүсээс гар утас, бусад электрон хэрэгслээ унтраахыг хүс.
- Нээлтийн залбирал хий (хүсвэл, дуулал дуулж болно).
- Хүмүүсийг ярилцаж байх хооронд, хоцорч ирсэн хүмүүсийг гар утсаа унтраан, амлалтын хүснэгтээ бөглөхийг нам дуугаар хүс.
- "Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" дээр ажиллахад 20 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.
- "Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимлын 5-р зарчмыг үзэж дуусга. Дараа нь энэ дасгалын номны дараагийн хуудаснаас үргэлжлүүлэн унш.



# ТАЙЛАГНА

## БИ АМЛАЛТАА БИЕЛҮҮЛСЭН ҮҮ?

**Цаг:** Тайлагна хэсэгт 20 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Унш:** Амлалтаа тайлагнацгаая. Өгсөн бүхий л амлалтаа биелүүлсэн хүмүүс босно уу. (Бүх амлалтаа биелүүлсэн хүмүүст зориулж, алга таш.)

Одоо бүгдээрээ бос. Бүгдээрээ бүлгийнхээ уриаг хамтдаа уншицгаая:

**“Мөн өөрийн гэгээнтнүүдийг хангах нь миний зорилго болой, учир нь бүх зүйл минийх бөлгөө.”**

*Сургаал ба Гэрээ 104:15*

**Бид бие даахын тулд Их Эзэнд итгэх итгэлтэйгээр хамтдаа ажиллаж байна.**

**Унш:** Сууцгаая.

**Ярилц:** Та орлого, зарлагын бүртгэл хөтлөөд, юу мэдэж авсан бэ? Энэ нь таны бизнест хэрхэн туслах вэ?

Та нар бусад хамтрагчаар заалгах үедээ юу сурсан бэ? Энэ нь таны бизнест хэрхэн туслах вэ?

Та бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго дээрээ ажиллаж байхдаа юу сурч мэдэж авсан бэ?



Бизнесийн тэмдэглэл дээрээ амлалтуудаа биелүүлснээр сурч мэдэж авсан зүйлээ бич.



# СУРАЛЦ

## БИ БИЗНЕСТЭЭ БОЛОН ГЭР БҮЛДЭЭ ХОЁУЛАНД НЬ ХЭРХЭН ТУСАЛДАГ ВЭ?

- Цаг:** Суралц хэсэгт 60 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.
- Унш:** Бид бизнестээ мөнгө орж ирэх, гарах болгонд бүртгэл хөтөлж эхлэх хэрэгтэй. Энэ нь үнэхээр сайн зүйл! Гэхдээ өөртөө эсвэл гэр бүлд маань мөнгө хэрэгтэй болох үед яах вэ?
- Үз:** “Тахиаг бүү ал: Хэсэг I” (Видео бичлэг байхгүй бол 76-р хуудсыг унш.)
- Ярилц:** Мариагийн ах түүнийг бизнесийнхээ мөнгөнөөс өөрт нь өгөөсэй хэмээн хүсдэг. Тэгээд ч Мариа туслахыг хүсдэг. Гэтэл энэ нь бизнест нөлөөлж, тэр бүү хэл түүний бизнесийг дампууруулж ч болно. Үүний зэрэгцээ Мариа бие даахын тулд бизнестээ хүчин чармайлтаа зориулж байгаа. Мариа юу хийх ёстой вэ?

- Унш:** ЭНЭ ДОЛОО ХОНОГИЙН АСУУЛТ—Би бизнесийн болон гэр бүлийн мөнгөө хэрхэн салангид болгох вэ?  
ЭНЭ ДОЛОО ХОНОГТ ХИЙХ ЗҮЙЛ—Би бизнесийн ба гэр бүлийнхээ мөнгөний данс, өдөр бүр хийдэг бүртгэлээ салангид байлган, өөрийгөө цалинжуулна.

Цугларалтын үеэр бид эдгээр асуултад хариулт олох, мөн эдгээр хийх зүйлээ хийж гүйцэтгэхэд туслах ур чадварын талаар суралцаж, дадлага хийх болно.

Тэгээд долоо хоногийн үеэр бизнесийн болон гэр бүлийн санхүүгээ салангид байлгах алхмуудыг хэрэгжүүлж эхэлнэ. Энэ нь бидэнд болон гэр бүлд маань агуу их адислал болно! Одоо Бизнесийн амжилтын хөтчийн бизнесийн амжилт хэсгээс уншицгаая.





## БИ ЯАГААД БИЗНЕСИЙН БОЛОН ГЭР БҮЛИЙН САНХҮҮГЭЭ САЛАНГИД БАЙЛГАХ ХЭРЭГТЭЙ ВЭ?

**Үз:** “Тахиаг бүү ал: Хэсэг II” (Видео бичлэг байхгүй бол 77-р хуудсыг унш.)

**Ярилц:** Энэ видео бичлэгээс харахад бизнесийн болон гэр бүлийнхээ мөнгийг салангид байлган, өөрийгөө цалинжуулах нь яагаад чухал вэ?

**Унш:** Бизнес эрхлэгч хүн бол бизнес эрхлэгч бас ажилтан байдаг. Энэ нь бас сонирхолтой асуултыг бий болгодог.

Бид орлогоосоо аравны нэгийн өргөл төлснөөр агуу адислалууд ирдэг гэдгийг мэддэг. Хэрэв бид бизнесийн болон хувийн мөнгөө салангид байлгавал аравны нэгээ тооцоход илүү хялбар байдаг.

Эдгээр алхмыг санаж байгаарай:

1. Бизнесийн болон хувийн мөнгөө тусдаа дансанд эсвэл өөр газарт байршуул.
2. Бид бизнесээсээ авсан цалингийн орлогоосоо (цалин эсвэл урамшуулал) аравны нэгийн өргөлөө төлдөг.
3. Бизнесийн мөнгөнд аравны нэгийн өргөл төлөхгүй. Бизнесийн мөнгийг бизнес хийхэд гарах зардал, цалинд мөн өсөж хөгжихөд зориулдаг.

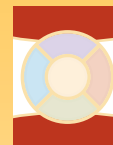
**Ярилц:** Хэрэв найз болон гэр бүлийнхнээс чинь Мариагийн ахтай адил мөнгө хэрэгтэй болбол яах вэ?

Бүлгийн хэн нэгэн Матай 25:1-13-ын арван охины сургаалт зүйрлэлийг унш эсвэл товчлон хэл. Бидэнд хэн нэгэнд тусламж хэрэгтэй үед хуваалцаж чадахгүй эсвэл хуваалцаж болохгүй үе байдаг уу?

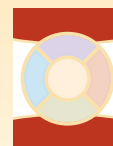
**Үз:** “Тахиаг бүү ал: Хэсэг III” (Видео бичлэг байхгүй бол 78-р хуудсыг унш.)

**Ярилц:** Мариа зөв зүйл хийсэн үү?

**Унш:** Амжилттай бизнес эрхлэгчид бизнесээсээ хулгайлдаггүй.



*Амжилттай бизнес эрхлэгчид юуны өмнө аравны нэгийн өргөлөө төлдөг.*



*Амжилттай бизнес эрхлэгчид бизнесээсээ хулгайлдаггүй.*





## БИ БҮРТГЭЛЭЭ ХЭРХЭН ТУСАД НЬ ХӨТӨЛДӨГ ВЭ?

**Унш:** Иймээс бид бизнесийн болон хувийн мөнгөө хэрхэн салангид байлгах вэ? Бид бүртгэлээ салангид тусад нь хөтөлдөг! Мариа бизнестээ орж ирдэг, гардаг бүх мөнгөндөө өдөр бүр бүртгэл хөтөлдөг. Тэр бас гэр бүлдээ орж ирдэг, гардаг бүх мөнгөндөө өдөр бүр бүртгэл хөтөлдөг. Эдгээр бүртгэлийг “орлого, зарлагын бүртгэл” гэж нэрлэдэг. Тэр бизнесийн болон хувийн мөнгөндөө тус тусад нь хоёр салангид бүртгэл хөтөлдөг.

Зээл олгогчид зээл олгохоосоо өмнө бизнесийн орлого, зарлагын бүртгэлийг харахыг хүсдэг. Бүртгэлийг нягт нямбай хөтлөх нь бизнесээ өргөжүүлэхийн тулд зээл авах эсэхээ шийдэхэд бэлтгэлтэй байхад тусална.

**Дадлага хий:** Түүний орлого, зарлагын бүртгэл хийсэн загварыг хар. 8-р сарын 16-нд (Мариагийн ах мөнгө гуйсан өдөр) Мариа бизнесийн дансандаа 3200-тай байв.

### Мариагийн **БИЗНЕСИЙН** орлого, зарлагын бүртгэл: 8-р сарын 14-20

Огноо	Тодорхойлолт	Зарлага	Орлого	Бэлэн мөнгөний баланс
Мариагийн <b>бизнесийн</b> бэлэн мөнгөний баланс				2600
8-р сарын 14	Худалдан авалт	-300		2300
8-р сарын 15	Өндөгний борлуулалт		500	2800
8-р сарын 16	Өндөгний борлуулалт		400	3200
8-р сарын 17	Мариагийн цалин	(-3000)		200
8-р сарын 18	Өндөгний борлуулалт		600	800
8-р сарын 19	Худалдан авалт	-600		200
8-р сарын 20	Өндөгний борлуулалт		700	900

## 5: Би бизнесийн болон гэр бүлийн санхүүгээ хэрхэн салангид болгох вэ?

**Ярилц:** Хэрэв Мариа ахдаа бизнесээсээ 1000-ыг өгсөн бол бизнес нь ямар болох байсан бэ? Тэр дараа өдөр нь өөртөө 3000-ын цалин өгч чадах байсан уу?

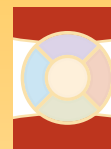
Мариа бизнесээсээ гэр бүлийнхээ гишүүнд мөнгө өгөхгүй бол үүндээ гэмших ёстой юу?

Түүний бизнесийн болон хувийн орлого, зарлагын бүртгэлийг хараад, цалинг нь харуулсан мөрийг хар. Түүний цалин бизнесээс нь гарсан зарлага, хувьд нь орсон орлого гэж харагдаж байна уу?

**Унш:** Бидний өмнө нь ойлгож мэдсэнээр Мариа өөрийнхөө хувийн орлогоос аравны нэгийн өргөл төлөх нь зөв юм.

### Цалин уу, эсвэл урамшуулал уу?

Хэрэв Мариагийн бизнест түүний тогтмол цалинг төлөх бэлэн мөнгө хангалттай байгаагүй бол борлуулалт дээрээ үндэслэн өөртөө урамшуулал өгч болох юм.



Амжилттай бизнес эрхлэгчид өдөр бүр бүртгэл хөтөлдөг.

### Мариагийн **ХУВИЙН** орлого, зарлагын бүртгэл: 8-р сарын 14-20

Огноо	Тодорхойлолт	Зарлага	Орлого	Бэлэн мөнгөний баланс
Мариагийн <b>хувийн</b> бэлэн мөнгөний баланс				600
8-р сарын 14	Хоол хүнс	-100		500
8-р сарын 15	Хувцас	-200		300
8-р сарын 16	Автобусны тасалбар	-200		100
8-р сарын 17	Цалин хөлс		3000	3100
8-р сарын 17	Аравны нэгийн өргөл	-300		2800
8-р сарын 19	Хоол хүнс	-1500		1300
8-р сарын 20	Түрээс	-600		700

## БИ МӨНГӨӨ ХЭРХЭН САЛАНГИД БАЙЛГАДАГ ВЭ?

**Унш:** Бизнесийн болон хувийн мөнгөнийхөө бүртгэлийг салангид байлгах тал дээр дадлага хийцгээе. Дараах жишээгээр та өөрийгөө ус борлуулдаг бизнес эрхэлдэг гэж төсөөл.

**Үз:** “Таны усны бизнес” (Видео бичлэг байхгүй бол үргэлжлүүлэн унш.)

**Дадлага хий:** Дараах таван алхмын дагуу дараагийн хуудсан дээрх маягтыг ашиглан, бизнесийн болон хувийн мөнгөө салангид болго.

1. Хувийн болон бизнесийн орлого, зарлагаа өдөр бүр хардаг бай.
2. Бизнесийн орлого, зарлагын бүртгэл дээрх бизнесийн мөнгөө бүртгэ.
3. Хувийн орлого, зарлагын бүртгэл дээрх хувийн мөнгөө бүртгэ.
4. Бизнесийн бүртгэл дээрх мэдээллээсээ бизнесийн орлогын тайлан тэнцлээ гарга.
5. Хувийн бүртгэл дээрх мэдээллээсээ хувийн орлогын тайлан тэнцлээ гарга.

79-р хуудсан дээрх хариултаар ажлаа шалга.

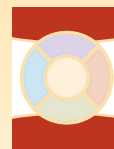
**Ярилц:** Та энэ дасгалаас юу сурч мэдсэн бэ? Хэрэв та алдаа гаргаж байсан бол яагаад гэдгийг мэдэж авсан уу? Ойлгож авсан хүмүүс сайтар ойлгоогүй хүмүүст тусалж болно.

**Унш:** Амжилттай бизнес эрхлэгчид өдөр бүр бүртгэл хөтөлдөг бөгөөд энэ бүртгэлээ бизнесийн тал дээр ухаалаг шийдвэр гаргахын тулд ашигладаг.

Мариа бүртгэл хөтлөхдөө дургүй боловч бизнесийн болон хувийн мөнгөө салангид байлгах бүртгэлийг өдөр бүр хөтлөхөд өөрийгөө хүчилдэг. Энэ бол бизнес хийх ухаалаг арга зам юм!

Дээр нь бас тэрээр бизнестээ зээл авах хэрэгтэй болбол, зээл олгогчид түүний өдөр бүрийн бүртгэлийг харна гэдгийг мэддэг.

**Үз:** Даниэл бүртгэл хөтлөх зэрэг бие даах чадварын зарчмыг ашиглан, бизнесээ хэрхэн сайжруулсныг одоо хар. “Даниэл ба Кристина: Жэнэрал дэлгүүр” гэсэн амжилтын түүхийг үз. (Видео бичлэг байхгүй бол дараагийн хуудас руу шилж.)



Амжилттай бизнес эрхлэгчид бизнесийн болон хувийн бүртгэлийг салангид байлгадаг.

## 5: Би бизнесийн болон гэр бүлийн санхүүгээ хэрхэн салангид болгох вэ?

- Даваа гараг 2/IX** 100 сандал тус бүрийг 10-аар борлуулсан. Гэрийнхэндээ хоол хүнс 300-аар худалдаж авсан.
- Мягмар гараг 3/IX** Материалын 800-г төлсөн. 30 сав тус бүрийг 10-аар борлуулсан.
- Лхагва гараг 4/IX** Хүүхдүүдийн сургалтын төлбөрт 500-г төлсөн. Өөртөө цалин болгож 1000-ыг төлсөн. Аравны нэгийн өргөлд 100-г төлсөн.
- Пүрэв гараг 5/IX** Хувиараа түрээсэлсэн түрээст 500-г төлсөн. 10 ширхэг дөрвөлжин мөсийг тус бүр 10-аар борлуулсан.
- Баасан гараг 6/IX** 100 сав тус бүрийг 10-аар борлуулсан. Бизнесийн хураамжинд 200-г төлсөн.
- Бямба гараг 7/IX** 20 сав тус бүрийг 10-аар борлуулсан. 100-аар шинэ хувцас худалдан авсан.

### МИНИЙ БИЗНЕСИЙН орлого, зарлага: 9-р сарын 2-7

Огноо	Тодорхойлолт	Зардал	Орлого	Баланс
	<b>Бизнесийн бэлэн мөнгөний баланс</b>			1000
<b>Нийт орлого, зарлага</b>				

### Миний **БИЗНЕСИЙН** орлогын тайлан (9-р сарын 2-7)

#### Орлого

Усны борлуулалт \_\_\_\_\_

Дөрвөлжин мөсний борлуулалт \_\_\_\_\_

Бизнесийн нийт орлого \_\_\_\_\_

#### Зарлага

Эд материал \_\_\_\_\_

Бизнесийн хураамж \_\_\_\_\_

Цалин хөлс \_\_\_\_\_

Бизнесийн нийт зарлага \_\_\_\_\_

#### Бизнесийн ашиг (эсвэл алдагдал)

(Орлого – Зарлага=) \_\_\_\_\_

### Миний **БИЗНЕСИЙН** орлого, зарлага: 9-р сарын 2-7

Огноо	Тодорхойлолт	Зарлага	Орлого	Баланс
	<b>Хувийн бэлэн мөнгөний баланс</b>			1000
<b>Нийт орлого, зарлага</b>				

### Миний **ХУВИЙН** орлогын тайлан (9-р сарын 2-7)

#### Орлого

Цалин хөлс \_\_\_\_\_

Хувийн нийт орлого \_\_\_\_\_

#### Зарлага

Аравны нэгийн өргөл \_\_\_\_\_

Түрээс \_\_\_\_\_

Хоол хүнс \_\_\_\_\_

Бусад \_\_\_\_\_

Хувийн нийт зарлага \_\_\_\_\_

#### Хувийн ашиг (эсвэл алдагдал)

(Орлого – Зарлага=) \_\_\_\_\_

**Унш:** Бид өнөөдөр биднийг амжилтад хүрэхэд туслах чухал ур чадварт суралцлаа. Энэ долоо хоногт шаргуу ажиллан, эдгээр шинэ ур чадварыг хэвшил болгоцгооё! Тусдаа дан гарган, өдөр бүр бүртгэл хийцгээе!

**Ярилц:** Таныг өдөр бүр бүртгэл хөтлөхөд ямар зүйл эсвэл хэн саад болж магадгүй вэ? Үүнийг хялбар болгох төлөвлөгөө хийж болно. Үүнийг та өдөр бүр тодорхой нэг цагт хийж болно. Та бүртгэлээ тодорхой нэг газар хадгалж болно. Та өөртөө сануулах бичиг хийж болно. Доор төлөвлөгөөгөө бич.

---

---

---

## БИ БИЗНЕСЭЭ ХЭРХЭН ТАНИЛЦУУЛАХ ВЭ?

**Унш:** Дараагийн долоо хоногт бид бизнесийнхээ талаар бүлэгтээ танилцуулга хийх болно. Бид хувийн бизнесийнхээ талаар бусдад дүрслэн ярих чадвартай байхыг хүсэж байна. Бид хувийн бизнесийнхээ талаарх санал бодлыг сонсохыг хүсэж байна.

**Унш:** Дараах зааврыг дага эсвэл өөртөө хамгийн таатай арга барилаар танилцуул.

### МИНИЙ БИЗНЕС ГУРВАН МИНУТАД—ЗААВАР

1-р хэсэг	<b>Нэг минут хүрэхгүй хугацаанд</b> хувийнхаа бизнесийн талаар тодорхой ярь.
2-р хэсэг	<b>Нэг минут хүрэхгүй хугацаанд</b> дараах асуултуудын нэгэнд хариулсан нь хэрхэн таны бизнесийг ихэд сайжруулсан тухай дүрслэн ярь. 1. Хүмүүс юу худалдаж авахыг хүсдэг вэ? 2. Би хэрхэн борлуулалт хийдэг вэ? 3. Би зардлаа хэрхэн хянадаг вэ? 4. Би ашгаа хэрхэн нэмэгдүүлдэг вэ? 5. Би бизнесээ хэрхэн явуулдаг вэ?
3-р хэсэг	<b>Нэг минут хүрэхгүй хугацаанд</b> бизнесээ үргэлжлүүлэн сайжруулахын тулд хийх нэг зүйлээ дүрслэн ярь.

**Унш:** Долоо хоногийн туршид хуваалцах зүйлийнхээ талаар бод. Санаа бодлоо бизнесийн тэмдэглэл дээрээ бич. Хүсвэл, танилцуулах дадлагыг гэр бүлийнхэн эсвэл найз нөхөд дээрээ хий. Дараагийн долоо хоногт бизнесийн танилцуулгаа хуваалцахад бэлтгэж ир.





# ТУНГААН БОД

## БИ АХИЦ ГАРГАХЫН ТУЛД ЮУ ХИЙХ ХЭРЭГТЭЙ ВЭ?

**Цаг:** Тунгаан бод хэсэгт 10 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Дадлага хий:** Баруун гар талд байгаа судрыг унш эсвэл өөр судар хуваалцахыг бод. Судалж байгаа зүйлийнхээ тухай чимээгүй тунгаан бод. Сэтгэгдлүүдээсээ доор эсвэл бизнесийн тэмдэглэл дээрээ бич.

---

---

---

---

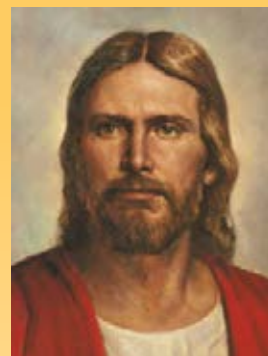
---

---

Энэ долоо хоногт ямар санаа таны бизнест хамгийн их тус болох вэ? Энэ санааг бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго болго.

Дараагийн хуудсан дээр байгаа амлалтууд дээр бизнесийн долоо хоног тутмынхаа зорилгыг нэмж бич.

**Ярилц:** Бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго болон сэтгэгдлээ хуваалцах хүн байна уу?



*“Надад ойр байгтун, мөн би та нарт ойр байх болно; намайг хичээнгүйлэн эрэлхийлэгтүн, мөн та нар намайг олох болно; асуу тэгвэл та нар хүлээн авах болно; тогш, тэгвэл энэ нь та нарт нээгдэх болно.”*

**СУРГААЛ БА ГЭРЭЭ 88:63**





# АМЛАЛТ ӨГ

## БИ ХЭРХЭН ӨДӨР БҮР АХИЦ ГАРГАХ ВЭ?

**Цаг:** Амлалт өг хэсэгт 10 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Дадлага хий:** Хамтрагчаа сонго. Нэг нэгэнтэйгээ хэзээ, хэрхэн холбоо барихаа шийд.

---

Хамтрагчийн нэр

---

Холбоо барих мэдээлэл

**Хамтрагчдаа амлалтаа нэг нэгээр нь чанга уншиж өг. Өгсөн бүхий л амлалтаа биелүүлнэ гэдгээ амла! Доор гарын үсгээ зур.**

### МИНИЙ АМЛАЛТУУД

Би бизнесийн болон хувийн мөнгөний бүртгэлээ салангид байлгана.

Би өөртөө цалин эсвэл урамшуулал тогтмол төлж, энэ хувийн мөнгөө бизнесийнхээ мөнгөөс тусад нь өөр газар эсвэл өөр дансанд байршуулна.

Би бизнесийнхээ талаар 3 минутын танилцуулга бэлтгэнэ.

Би долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрнэ: \_\_\_\_\_

Би өдөр бүр өнөөдрийн "Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заана.

Би хадгаламжиндаа ганц хоёр төгрөг байсан ч нэмж хийнэ.

Би хамтрагчдаа тайлагнана.

---

Миний гарын үсэг

---

Хамтрагчийн гарын үсэг

## БИ ГАРГАЖ БУЙ АХИЦАА ХЭРХЭН ТАЙЛАГНАХ ВЭ?

**Дадлага хий:** Дараагийн цугларалтын өмнө гаргаж буй ахицаа тэмдэглэхийн тулд энэ амлалтын хүснэгтийг ашигла. Доорх хүснэгтэд “Тийм”, “Үгүй” гэж, эсвэл амлалтаа биелүүлсэн тохиолдлынхоо тоог бич.

Тус тусад нь бүртгэл хөтөлсөн (Тийм/Үгүй)	Өөртөө бизнесийн мөнгөнөөсөө цалин өгсөн (Тийм/Үгүй)	Бизнесийн танилцуулга бэлтгэсэн (Тийм/Үгүй)	Долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрсэн (Тийм/Үгүй)	“Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заасан (Тийм/Үгүй)	Хадгаламжиндаа мөнгө нэмж хийсэн (Тийм/Үгүй)	Хамтрагчдаа тайлагнасан (Тийм/Үгүй)

**Унш:** Бид дараагийн цугларалтан дээрээ өөрсдийгөө илүү бие даах чадвартай болж байгаа эсэхийг мэдэхийн тулд бие даах чадварын үнэлгээг дахин хийх болно. Бид өөрсдийн “Миний бие даах чадвартай болох арга зам” товхимлыг авч ирэх хэрэгтэй болно.

**Унш:** Дараагийн долоо хоногт “Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын нэг сэдвээр зохицуулагч хийх хүнийг сонго. (“Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын нэг сэдвээр хэрхэн зохицуулагч хийхээ мэдэхгүй байвал 11-р хуудсыг болон нүүр хуудасны дотор талыг унш.) Хэн нэгнээс хаалтын залбирал хийж өгөхийг хүс.

### Санал хүсэлт

Санал, сэтгэгдэл, санаа бодол болон туршлагаа [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org) хаягаар явуулна уу.

### Зохицуулагчийн анхааралд

Дараагийн цугларалт дээр “Миний бие даах чадвартай болох арга зам” товхимлын таван хувийг авч ир.

# Эх сурвалж

## ТАХИАГ БҮҮ АЛ: ХЭСЭГ I

Дүрээ сонгоод, дараах хэсгийг жүжигчлэн үзүүл.

**ҮЙЛ ЯВДЛЫН ЭХЛЭЛ:** *Мариад хэдэн тахиа байдаг бөгөөд өндгөө тэндхийнхээ дэлгүүр, ресторанд тушаан, олсон мөнгөөрөө гэр бүлийнхнийгээ тэжээх боломжтой байдаг. Мариагийн ах Матео тэднийд зочилж ирэв.*

**МАТЕО:** *Мариа!*

**МАРИА:** *Сайн уу, Матео. Бүх зүйл хэвийн үү?*

**МАТЕО:** *Сайн байгаа. Хөөх! Энэ өндгүүдийг хар аа. Таны бизнес сайн байгаа юм байна шүү!*

**МАРИА:** *Тийм ээ. Би талархалтай байдаг юм. Би өөрөө өөртөө ажил олгох бүлгээс сурч мэдсэн зүйлээ ашиглаж байгаа. Би өгсөн бүх амлалтаа биелүүлж байгаа. Болж байна аа. Их Эзэн үнэхээр биднийг адисалж байна. Бүхий*

*л шаргуу хөдөлмөр маань үр дүнгээ өгч байна.*

**МАТЕО:** *Гайхамшигтай байна. Би нэг бүлэгт хамрагдах хэрэгтэй юм болов уу. За юутай ч, би нэг сайхан мэдээтэй ирлээ. Би гэр бүлдээ тохирох нэг байр олж авлаа. Бид эцэст нь нэг гоожуурын устай бас цонхтой боллоо! Яг одоо надад тийм ч их хангалттай мөнгө байхгүй болохоос биш. Надад тийшээ нүүхэд 1000 хэрэгтэй байгаа. Мариа, би энэ байрыг алдмааргүй байна. Энэ бол яг бидэнд тохирсон газар. Чи надад туслаач?*

**МАРИА:** *Матео, би чамд туслахыг хүсэж байна. Би чамд 1000-ыг өгч чадах боловч тахиагаа зарах хэрэгтэй болно.*

**66-р хуудас руу буцаж оч**

## ТАХИАГ БҮҮ АЛ: ХЭСЭГ II

Дараах догол мөрүүдийг ээлжлэн унш.

*Та өөрийгөө зочид буудалд ажилладаг гэж төсөөл. Та зочид буудлаасаа хүссэн үедээ мөнгө авч болох уу? Таны ах мөнгө хэрэгтэй болох бүрдээ мөнгө авч болох уу? Тэд магадгүй түүнийг шоронд хийх биз!*

*Одоо та өөрийнхөө бизнесийг бод. Та бие даасан байх тушаалыг сахихын тулд бизнесээ өргөжүүлж, хөгжүүлэх хэрэгтэй. Таны бизнес бол Их Эзэний таныг адислах арга хэрэгсэл юм. Хэрэв энэ зүйл амжилттай болбол та өөр бусад олон хүнийг адислах боломжтой байх болно. Тэгэхээр, та бизнесээ амжилттай болгохын тулд үүнийг хэрхэн хамгаалах вэ? Та бизнесээсээ хувийн хэрэгцээндээ дуртай үедээ мөнгө авах хэрэгтэй юу? Таны ах, хөрш бас тэгэх хэрэгтэй юу?*

*Энд нэг учиг байна: Та, таны бизнес хоёр ялгаатай! Та бизнес, хувийн мөнгө хоёроо салангид байлгах газартай байх ёстой. Та хайрцаг эсвэл банкны дансыг тус тусад нь ашиглаж болно. Та бас бизнес, хувийн мөнгө 2-тоо тус тусад нь өөр газар, өөр бүртгэл хийх хэрэгтэй.*

*Гэхдээ тэр үед та бизнесээсээ гэр бүлдээ хэрхэн мөнгө гаргаж авдаг вэ?*

*За, хэрэв та хэн нэгэнд ажилладаг байсан бол юу тохиолдох байсан бэ?*

*Тэр хүн эсвэл тэр бизнес танд цалин хөлс төлөх байсан, тийм үү? Эсвэл та худалдагч байсан бол бизнес танд худалдааны ашигаасаа төлөх байх.*

*Таны цалин хөлс эсвэл урамшуулал таны орлого болох ёстой. Тэгээд та энэ орлогоосоо аравны нэгийн өргөлөө төлж болно. Та энэ орлогоосоо үлдсэнийг хоол хүнс, хувцас гэх мэт хувийн хэрэгцээндээ зарцуулж болно. Ахдаа ч бас тусалж болно.*

*Та бизнес эрхлэгчийн хувиар өөртөө цалин хөлс, тухайлбал долоо хоногт ч юм уу төлөх хэрэгтэй. Хэрэв танд тогтмол цалин хөлс төлөх хангалттай бэлэн мөнгө байхгүй бол өөртөө урамшуулал болгон борлуулалтын хувиасаа төлж болно. Аль ч арга нь байсан цалин хөлс эсвэл урамшуулал таны хувийн орлого болдог. Та энэ орлогоосоо аравны нэгийн өргөлөө төлдөг. Тэгээд та үлдсэнийг хоол хүнс, түрээс, эм, хадгаламж зэрэгтээ зарцуулж болно.*

*Бизнес, хувийн мөнгө хоёроо салангид байлгах энэ энгийн алхам таныг болон таны бизнесийг хамгаалах болно. Таны бизнес өргөжин, цэцэглэх болно. Та мөн хувийн данснаасаа авсан мөнгөө хэрэглэж, бас хуваалцаж болно.*

**67-р хуудас руу буцаж оч**

### ТАХИАГ БҮҮ АЛ: ХЭСЭГ III

Дүрээ сонгоод, дараах хэсгийг жүжигчлэн үзүүл.

**МАРИА:** Матео, хэрэв би тахиагаа зарвал миний хийж байгаа бизнест юу тохиолдохыг мэдэж байна уу? Би зарах өндөггүй болно. Тэгээд бизнес маань зогсох болно. Тэгэхээр би яаж гэр бүлээ тэжээх билээ? Уучлаарай. Би хэрэгцээ гарах бүрд бизнесээсээ мөнгө авч чадахгүй нь ээ. Уучлаарай. Намайг ойлгоно гэж найдаж байна. Би өөртөө зөвхөн тогтмол цалин л өгдөг. Үлдсэн мөнгө нь бизнесээ авч явах, өсөж хөгжихөд туслахад зориулагддаг. Ингэвэл бид бие

даах болно. Бид бусдыг адислахын тулд бие даасан байдалтай болж байгаа.

**МАТЕО:** Би ойлгож байна.

**МАРИА:** Гэхдээ надад хувийн хадгаламжинд минь 200 байгаа. Энэ чамд хэрэг болох бол би чамд тэрийг өгье.

**МАТЕО:** Энэ бидэнд үнэхээр их тус болно шүү. Баярлалаа, Мариа.

**МАРИА:** За, зүгээр дээ. Энэ тус болж байвал би баяртай байна.

**67-р хуудас руу буцаж оч**

## ТАНЫ УСНЫ БИЗНЕС: ХАРИУ

- Даваа гараг 2/IX** ① 100 сандал тус бүрийг 10-аар борлуулсан. ② 300-аар гэртээ хоол хүнс худалдан авсан.
- Мягмар гараг 3/IX** ③ Материалын 800-г төлсөн. ④ 30 сав тус бүрийг 10-аар борлуулсан.
- Лхагва гараг 4/IX** ⑤ Хүүхдүүдийн сургуулийн төлбөр төлсөн. ⑥ Өөртөө цалин болгож 1000-ыг төлсөн.
- Пүрэв гараг 5/IX** ⑧ Хувиараа түрээсэлсэн түрээст 500-г төлсөн. ⑨ Дөрвөлжин мөс 10-ыг ширхэг бүрийг 10-аар борлуулсан.
- Баасан гараг 6/IX** ⑩ 100 сав тус бүрийг 10-аар борлуулсан. ⑪ Бизнесийн хураамжинд 200-г өгсөн.
- Бямба гараг 7/IX** ⑫ 20 сав тус бүрийг 10-аар борлуулсан. ⑬ 100-аар шинэ хувцас худалдан авсан.

### МИНИЙ БИЗНЕСИЙН орлого, зарлага: 9-р сарын 2-7

Огноо	Тодорхойлолт	Зарлага	Орлого	Баланс
<b>Бизнесийн бэлэн мөнгөний баланс</b>				1000
2/IX	100 сав борлуулсан ①		1000	2000
3/IX	Бизнесийн бараа материал ③	-800		1200
3/IX	30 сав борлуулсан ④		300	1500
4/IX	Цалин хөлс ⑥	-1000		500
5/IX	10 ширхэг дөрвөлжин мөс борлуулсан ⑨		100	600
6/IX	100 сав борлуулсан ⑩		1000	1600
6/IX	Бизнесийн хураамж ⑪	-200		1400
7/IX	20 сав борлуулсан ⑫		200	1600
<b>Нийт орлого, зарлага</b>		2000	2600	1600

### Миний БИЗНЕСИЙН орлогын тайлан (9-р сарын 2-7)

Орлого	
Усны борлуулалт ①④⑩⑫	2500
Дөрвөлжин мөсний борлуулалт ⑨	100
<b>Бизнесийн нийт орлого</b>	<b>2600</b>
Зарлага	
Бараа материал ③	800
Бизнесийн хураамж ⑪	200
Цалин хөлс ⑥	1000
<b>Бизнесийн нийт зарлага</b>	<b>2000</b>
<b>Бизнесийн ашиг (эсвэл алдагдал)</b> (Орлого – Зарлага =)	<b>600</b>

### Миний БИЗНЕСИЙН орлого, зарлага: 9-р сарын 2-7

Огноо	Тодорхойлолт	Зарлага	Орлого	Баланс
<b>Хувийн бэлэн мөнгөний баланс</b>				1000
2/IX	Хоол хүнс ②	-300		700
4/IX	Сургуулийн төлбөр ⑤	-500		200
4/IX	Цалин хөлс ⑥		1000	1200
4/IX	Аравны нэгийн өргөл ⑦	-100		1100
5/IX	Түрээс ⑧	-500		600
7/IX	Цамц ⑬	-100		500
<b>Нийт орлого, зарлага</b>		1500	1000	500

### Миний ХУВИЙН орлогын тайлан (9-р сарын 2-7)

Орлого	
Цалин хөлс ⑥	1000
<b>Нийт хувийн орлого</b>	<b>1000</b>
Зарлага	
Аравны нэгийн өргөл ⑦	100
Түрээс ⑧	500
Хоол хүнс ②	300
Бусад ⑤ ⑬	600
<b>Нийт хувийн зарлага</b>	<b>1500</b>
<b>Хувийн ашиг (эсвэл алдагдал)</b> (Орлого – Зарлага =)	<b>-500</b>







6

*Миний бизнес хэр  
хөгжиж байна вэ?*

---

Хувийн бизнесээ  
эхлүүлж, өргөжүүлэх нь

# ЗОХИЦУУЛАГЧИЙН ҮҮРЭГ

## Цугларалт хийх өдөр:

- Бүлгийн гишүүд рүү мессеж илгээ, эсвэл утсаар ярь. Тэднийг 10 минутын өмнө ирж, амлалтаа хэрхэн биелүүлсэн талаар тайлагнахад урь.
- Цугларалтын үеэр ашиглах материалуудыг бэлд.
- Дараагийн цугларалт дээр “Миний бие даах чадвартай болох арга зам” товхимлын таван хувийг авч ир.

**Шинэ!**

## Цугларалт эхлэхээс 30 минутын өмнө:

- Бүх хүнийг нэг нэгэнтэй нь ойрхон суулгахын тулд ширээ тойруулан сандлуудаа тавь.
- Бүлгийнхээ хүмүүсийн нэрийг бичсэн амлалтын хүснэгтийг самбар дээр зур (доор жишээг үзнэ үү).

Бүлгийн гишүүний нэр	Тус тусад нь бүртгэл хөтөлсөн (Тийм/Үгүй)	Өөртөө бизнесийн мөнгөнөөсөө цалин өгсөн (Тийм/Үгүй)	Бизнесийн танилцуулга бэлтгэсэн (Тийм/Үгүй)	Долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрсэн (Тийм/Үгүй)	“Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заасан (Тийм/Үгүй)	Хадгаламжиндаа мөнгө нэмж хийсэн (Тийм/Үгүй)	Хамтрагчдаа тайлагнасан (Тийм/Үгүй)
Глория	Т	Т	Т	Т	Т	Т	Т

## Цугларалт эхлэхээс 10 минутын өмнө:

- Хүмүүсийг ирэхэд дотно хүлээж авч угт.
- Бүлгийн гишүүдийг орж ирэхэд, самбар дээрх амлалтын хүснэгтийг бөглөхийг хүс. Тэдэнд 197-р хуудсыг нээгээд, гэрчилгээ авахын тулд өөрсдийнхөө гаргаж буй ахиц дэвшлийн талаар шинээр бичиж тэмдэглэхийг сануул.
- Цаг бүртгэгч томил.

## Цугларалт эхлэх үед:

- Хүмүүсээс гар утас, бусад электрон хэрэгслээ унтраахыг хүс.
- Нээлтийн залбирал хий (хүсвэл, дуулал дуулж болно).
- Хүмүүсийг ярилцаж байх хооронд, хоцорч ирсэн хүмүүсийг гар утсаа унтраан, амлалтын хүснэгтээ бөглөхийг нам дуугаар хүс.
- “Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимол дээр ажиллахад 20 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.
- “Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын 6-р зарчмыг үзэж дуусга. Дараа нь энэ дасгалын номны дараагийн хуудаснаас үргэлжлүүлэн унш.



# ТАЙЛАГНА

## БИ АМЛАЛТАА БИЕЛҮҮЛСЭН ҮҮ?

**Цаг:** Тайлагна хэсэгт 20 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Унш:** Амлалтаа тайлагнацгаая. Өгсөн бүхий л амлалтаа биелүүлсэн хүмүүс босно уу. (Бүх амлалтаа биелүүлсэн хүмүүст зориулж, алга таш.)

Одоо бүгдээрээ бос. Бүгдээрээ бүлгийнхээ уриаг хамтдаа уншицгаая:

**“Мөн өөрийн гэгээнтнүүдийг хангах нь миний зорилго болой, учир нь бүх зүйл минийх бөлгөө.”**

*Сургаал ба Гэрээ 104:15*

**Бид бие даахын тулд Их Эзэнд итгэх итгэлтэйгээр хамтдаа ажиллаж байна.**

**Унш:** Сууцгаая.

**Ярилц:** Та бизнесийн болон хувийн мөнгөндөө орлого, зарлагын бүртгэлийг тус тусад нь хөтлөөд, юу мэдэж авсан бэ? Энэ нь таны бизнест хэрхэн туслах вэ?

Та өөртөө цалин өгч, бизнесийнхээ мөнгөнөөс тусдаа байлгаснаар юу сурч мэдэж авсан бэ? Энэ нь таны бизнест хэрхэн туслах вэ?

Та бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго дээрээ ажиллаж байхдаа юу сурч мэдэж авсан бэ?



*Бизнесийн тэмдэглэл дээрээ амлалтуудаа биелүүлснээр сурч мэдэж авсан зүйлээ бич.*



# СУРАЛЦ

## БИ ХУВИЙН БИЗНЕСИЙНХЭЭ ТУХАЙ ХЭРХЭН ДҮРСЛЭХ ВЭ?

**Унш:** Өнөөдөр бид эрхэлж буй бизнесийнхээ тухай танилцуулга хийх болно. Бид өөрсдийнхөө бизнесийн талаар бусдад танилцуулж байх үедээ бизнесийг маань сайжруулахад тусалж болох зүйлийг сурч мэдэж авдаг. Танилцуулгын үеэр ямар нэгэн санаа төрвөл бизнесийнхээ тэмдэглэл дээр бичиж авцгаая.

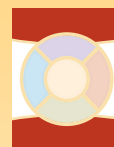
**Унш:** ЭНЭ ДОЛОО ХОНОГИЙН АСУУЛТ—Би бизнесээ бусдад хэрхэн танилцуулах вэ?

ЭНЭ ДОЛОО ХОНОГТ ХИЙХ ЗҮЙЛ—Би бизнесээ өргөжүүлэх талаар бусдаас санаа оноо эрэлхийлнэ.

**Цаг:** Танилцуулга хийх хүн бүрд гурван минут өгөхөөр цаг хэмжигчийг тааруул. Танилцуулга хийж буй хүнд нэг минут үлдэх үед мэдэгд.

**Унш:** Бид одоо эхний танилцуулгатай танилцах болно. Хэн эхэнд нь танилцуулгаа хийхийг хүсэж байна вэ? Танд танилцуулга хийх гурван минут байгаа бөгөөд хэлэлцэх хоёр минут өгөх болно.

**Унш:** Дараагийн хуудсан дээрх зааврыг дагана уу.



*Амжилттай бизнес эрхлэгчид өдөр бүр ямар нэг зүйлийг сайжруулж байдаг.*

## МИНИЙ БИЗНЕС ГУРВАН МИНУТАД—ЗААВАР

1-р хэсэг	<b>Нэг минут хүрэхгүй хугацаанд</b> хувийнхаа бизнесийн талаар дүрсэлж ярь.
2-р хэсэг	<b>Нэг минут хүрэхгүй хугацаанд</b> дараах асуултуудын нэгэнд хариулсан нь хэрхэн таны бизнесийг сайжруулсан тухай дүрслэн ярь. 1. Хүмүүс юу худалдаж авахыг хүсдэг вэ? 2. Би юу борлуулдаг вэ? 3. Би үнэ өртгөө хэрхэн хянадаг вэ? 4. Би ашгаа хэрхэн нэмэгдүүлж байна вэ? 5. Би бизнесээ хэрхэн явуулдаг вэ?
3-р хэсэг	<b>Нэг минут хүрэхгүй хугацаанд</b> бизнесээ үргэлжлүүлэн сайжруулахын тулд хийх нэг зүйлээ дүрслэн ярь.

**Цаг:** Одоо ярилцаж хэлэлцэхэд 2 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Ярилц:** Нэг нэгнээсээ асуу: Хамтдаа зөвлөлд. Бүлгийнхээ гишүүний бизнесийг сайжруулахад тусал.

**Унш:** Одоо бүлгийн гишүүн бүрийг танилцуулгаа хийж дуустал эдгээр алхмыг давтан хий.



## БИ ЮУ СУРЧ, МЭДЭЖ АВСАН БЭ?

**Ярилц:** Амжилттай бизнес эрхлэгчид үргэлжлүүлэн суралцаж байдаг. Таны бизнесийг сайжруулахад туслах юуг та бүлгийн бусад гишүүнээс мэдэж авсан бэ?

**Унш:** Бид дараагийн зургаан цугларалтаараа хувийн бизнесээ хэрхэн өргөжүүлж болох талаар мэдэж авах болно. Бид дараагийн цугларалтад ирэхдээ бизнесийн орлого, зарлагын бүртгэл, сүүлийн хоёр 7 хоногийн турш хөтөлсөн бизнесийн орлогын тайлангаа авчрах хэрэгтэй болно.

Хэрэв бид бизнесээ эхлүүлээгүй байгаа бол бусдад орлого, зарлагын бүртгэл, бизнесийн орлогын тайланд нь туслах болно. Энэ нь бидэнд сайхан дадлага болно.

**Үз:** Феликс бие даах чадварын зарчмыг ашиглан, бизнесээ хэрхэн сайжруулсныг одоо хар. “Феликс: Хөргөгчний эд анги”-ийг үз. (Видео бичлэг байхгүй бол үргэлжлүүлэн унш.)

## БИ ИЛҮҮ БИЕ ДААСАН БАЙДАЛТАЙ БОЛЖ БАЙНА УУ?

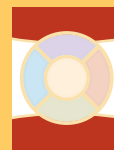
**Унш:** Бидний зорилго бол сүнслэг болоод материаллаг байдлын хувьд бие даах явдал мөн. Хувийн бизнесээ амжилттай болгох нь тэрхүү зорилгын зөвхөн нэг хэсэг нь юм.

**Ярилц:** Та “Миний суурь: зарчим, үр чадвар, дадал хэвшил” товхимлын зарчмуудаар дадлага хийж, зааснаар таны амьдралд ямар өөрчлөлт гарсан бэ?

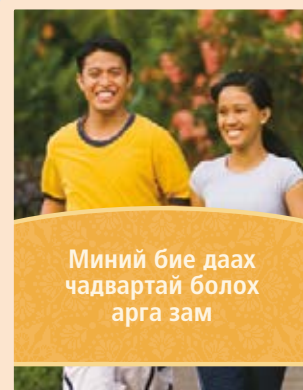
**Дадлага хий:** “Миний бие даах чадвартай болох арга зам” товхимлоо нээгээд, бие даасан байдлын үнэлгээний хоосон хүснэгтийг гарга (ар талд буй). Дараах алхмуудыг гүйцэтгэ.

Та хийж дуусаад, гурван минутад дараах зүйлийн талаар тунгаан бод:

Та өөрийнхөө зарлагын талаар илүү мэдэж авав уу? Та “ихэнхдээ” эсвэл “байнга” гэсэн хариултыг эдгээр асуултын ихэнхэд өгсөн үү? Та бие даахад шаардагдах орлого гэж тодорхойлсон хэмжээндээ итгэлтэй байна уу? Та бие даахад шаардагдах орлоготой болоход ойрхон байна уу? Та сайжрахын тулд юу хийж болох вэ?



Амжилттай бизнес эрхлэгчид үргэлжлүүлэн суралцаж байдаг.



Миний бие даах чадвартай болох арга зам



# ТУНГААН БОД

## БИ АХИЦ ГАРГАХЫН ТУЛД ЮУ ХИЙЖ БОЛОХ ВЭ?

**Цаг:** Тунгаан бод хэсэгт 10 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Дадлага хий:** Баруун гар талд байгаа судрыг унш эсвэл өөр судар хуваалцахыг бод. Судалж байгаа зүйлийнхээ тухай чимээгүй тунгаан бод. Сэтгэгдлээсээ доор эсвэл бизнесийн тэмдэглэл дээрээ бич.

---

---

---

---

---

---

---

Энэ долоо хоногт ямар санаа таны бизнест хамгийн их тус болох вэ? Энэ санааг бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго болго.

Дараагийн хуудсан дээр байгаа амлалтууд дээр бизнесийн долоо хоног тутмынхаа зорилгыг нэмж бич.

**Ярилц:** Бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго болон сэтгэгдлээ хуваалцах хүн байна уу?

*“Хичээнгүйлэн судлагтун, үргэлж залбирагтун, мөн итгэлтэй байгтун, . . . мөн та нарын сайн сайхны тулд бүх зүйл хамтдаа ажиллах болно.”*

**СУРГААЛ БА ГЭРЭЭ 90:24**



# АМЛАЛТ ӨГ

## БИ ХЭРХЭН ӨДӨР БҮР АХИЦ ГАРГАХ ВЭ?

**Цаг:** Амлалт өг хэсэгт 10 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Дадлага хий:** Хамтрагчаа сонго. Нэг нэгэнтэйгээ хэзээ, хэрхэн холбоо барихаа шийд.

---

Хамтрагчийн нэр

---

Холбоо барих мэдээлэл

**Хамтрагчдаа амлалтаа нэг нэгээр нь чанга уншиж өг. Өгсөн бүхий л амлалтаа биелүүлнэ гэдгээ амла! Доор гарын үсгээ зур.**

### МИНИЙ АМЛАЛТУУД

**Би орлого зарлагаа бичсэн бизнесийн тэмдэглэлийн дэвтрээ дараагийн цугларалт дээр авчрах болно.**

Би долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрнэ: \_\_\_\_\_

Би өдөр бүр өнөөдрийн "Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заана.

Би хадгаламжиндаа ганц хоёр төгрөг байсан ч нэмж хийнэ.

Би хамтрагчдаа тайлагнана.

---

Миний гарын үсэг

---

Хамтрагчийн гарын үсэг

**БИ ГАРГАЖ БУЙ АХИЦАА ХЭРХЭН ТАЙЛАГНАХ ВЭ?**

**Дадлага хий:** Дараагийн цугларалтын өмнө гаргаж буй ахицаа тэмдэглэхийн тулд энэ амлалтын хүснэгтийг ашигла. Доорх хүснэгтэд “Тийм”, “Үгүй” гэж эсвэл амлалтаа биелүүлсэн тохиолдлынхоо тоог бич.

Өдөр бүр орлого, зарлагын бүртгэлээ авчирсан (Тийм/Үгүй)	Долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрсэн (Тийм/Үгүй)	“Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заасан (Тийм/Үгүй)	Хадгалам-жиндаа мөнгө нэмж хийсэн (Тийм/Үгүй)	Хамтрагчдаа тайлагнасан (Тийм/Үгүй)

**Унш:** Дараагийн долоо хоногт “Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын нэг сэдвээр зохицуулагч хийх хүнийг сонго. (“Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын нэг сэдвээр хэрхэн зохицуулагч хийхээ мэдэхгүй байвал 11-р хуудсыг болон нүүр хуудасны дотор талыг унш.) Хэн нэгнээс хаалтын залбирал хийж өгөхийг хүс.

**Санал хүсэлт**

Санал, сэтгэгдэл, санаа бодол болон туршлагаа [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org) хаягаар явуулна уу.







# 7

*Би хувийн  
бизнесээ хэрхэн  
өргөжүүлэх вэ?*

---

**Хувийн бизнесээ  
эхлүүлж, өргөжүүлэх нь**



# ЗОХИЦУУЛАГЧИЙН ҮҮРЭГ

## Цугларалт хийх өдөр:

- Бүлгийн гишүүд рүү мессеж илгээ, эсвэл утсаар ярь. Тэднийг 10 минутын өмнө ирж, амлалтаа хэрхэн биелүүлсэн талаар тайлагнахад урь.
- Цугларалтын үеэр ашиглах материалуудыг бэлд.

## Цугларалт эхлэхээс 30 минутын өмнө:

- Бүх хүнийг нэг нэгэнтэй нь ойрхон суулгахын тулд ширээ тойруулан сандлуудаа тавь.
- Бүлгийнхээ хүмүүсийн нэрийг бичсэн амлалтын хүснэгтийг самбар дээр зур (доор жишээг үзнэ үү).

Бүлгийн гишүүний нэр	Өдөр бүр орлого, зарлагын бүртгэлээ авчирсан (Тийм/Үгүй)	Долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрсэн (Тийм/Үгүй)	"Миний суурь: зарчим, үр чадвар, дадал хэвшил" товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заасан (Тийм/Үгүй)	Хадгаламжиндаа мөнгө нэмж хийсэн (Тийм/Үгүй)	Хамтрагчдаа тайлагнасан (Тийм/Үгүй)
Глория	Т	Т	Т	Т	Т

## Цугларалт эхлэхээс 10 минутын өмнө:

- Хүмүүсийг орж ирэхэд дотно хүлээж авч угт.
- Бүлгийн гишүүдийг орж ирэхэд, самбар дээрх амлалтын хүснэгтийг бөглөхийг хүс. Тэдэнд 197-р хуудсыг нээгээд, гэрчилгээ авахын тулд өөрсдийнхөө гаргаж буй ахиц дэвшлийн талаар шинээр бичиж тэмдэглэхийг сануул.
- Цаг бүртгэгч томил.

## Цугларалт эхлэх үед:

- Хүмүүсээс гар утас, бусад электрон хэрэгслээ унтраахыг хүс.
- Нээлтийн залбирал хий (хүсвэл, дуулал дуулж болно).
- Хүмүүсийг ярилцаж байх хооронд, хоцорч ирсэн хүмүүсийг гар утсаа унтраан, амлалтын хүснэгтээ бөглөхийг нам дуугаар хүс.
- "Миний суурь: зарчим, үр чадвар, дадал хэвшил" дээр ажиллахад 20 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.
- "Миний суурь: зарчим, үр чадвар, дадал хэвшил" товхимлын 7-р зарчмыг үзэж дуусга. Дараа нь энэ дасгалын номны дараагийн хуудаснаас үргэлжлүүлэн унш.



# ТАЙЛАГНА

## БИ АМЛАЛТАА БИЕЛҮҮЛСЭН ҮҮ?

**Цаг:** Тайлагна хэсэгт 20 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Унш:** Амлалтаа тайлагнацгаая. Амлалтаа биелүүлсэн хүмүүс босно уу. (Бүх амлалтаа биелүүлсэн хүмүүст зориулж, алга таш.)

Одоо бүгдээрээ бос. Бүгдээрээ бүлгийнхээ уриаг хамтдаа уншицгаая:

**“Мөн өөрийн гэгээнтнүүдийг хангах нь миний зорилго болой, учир нь бүх зүйл минийх бөлгөө.”**

*Сургаал ба Гэрээ 104:15*

**Бид бие даахын тулд Их Эзэнд итгэх итгэлтэйгээр хамтдаа ажиллаж байна.**

**Унш:** Сууцгаая.

**Ярилц:** Та бизнестээ ямар ямар санаа туршиж үзсэн бэ?

Та эдгээр санааг туршиж үзээд, юу мэдэж авсан бэ?

Та бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго дээрээ ажиллаж байхдаа юу сурч мэдэж авсан бэ?

Бизнесийн тэмдэглэл дээрээ амлалтуудаа биелүүлснээр сурч мэдэж авсан зүйлээ бич.



# СУРАЛЦ

## БИЗНЕСЭЭРЭЭ ИЛҮҮ ИХ МӨНГӨ ОЛОХОД ЮУ ТУСЛАХ ВЭ?

**Цаг:** Суралц хэсэгт 60 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Үз:** “Дугуй юу? Тахиа юу?” (Видео бичлэг байхгүй бол (102-р хуудасны видео бичлэгийн эхийг үзнэ үү.)

**Унш:** Хөрөнгө гэдэг нь үнэ цэнэтэй бөгөөд бизнест өмчилж байдаг зүйлийг хэлдэг. Та хөрөнгийг худалдан авч мөн худалдаж болдог. Жишээлбэл: Мариа өндгөө борлуулж байхдаа суух сандлаа худалдан авч болно. Бас тахиагаа борлуулж болно. Эдгээрийг хөрөнгө гэдэг.

Үр ашигтай хөрөнгөөр бизнес хийж, мөнгө олдог. Мариагийн тахианууд өндөг гаргаж, тэр өндгийг борлуулдаг учраас үр ашигтай хөрөнгө болдог. Сандал нь хөрөнгө мөн боловч үр ашигтай биш юм. Түүгээр мөнгө олдоггүй.

**Ярилц:** Амжилттай бизнес эрхлэгчид бизнесээ өргөжүүлэхийн тулд үр ашигтай хөрөнгөө ашигладаг. Оёдлын машинаа эсвэл дугуйгаа хэрхэн үр ашигтай хөрөнгө болгож болох вэ?

**Дадлага хий:** Хамтрагчаа сонго. Та бизнестээ байгаа хөрөнгөө жагсаан бич:

---

---

---

---

---

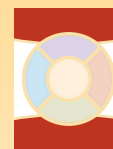
---

---

---

---

---



Амжилттай бизнес эрхлэгчид бизнесээ өргөжүүлэхийн тулд үр ашигтай хөрөнгөө ашигладаг.

**Унш:** ЭНЭ ДОЛОО ХОНОГИЙН АСУУЛТ—Би хувийн бизнесээ өргөжүүлэхийн тулд үр ашигтай хөрөнгөө хэрхэн ашигладаг вэ?

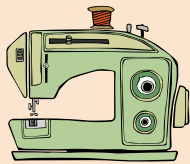
ЭНЭ ДОЛОО ХОНОГТ ХИЙХ ЗҮЙЛ—Би өөрт байгаа хөрөнгөө танин мэдэж, тэдгээрийг илүү үр ашигтай болгохоо тодорхойлно. Би бизнест маань хэрэгтэй бусад хөрөнгө юу байгааг танин мэдэж, хамгийн чухал гэсэн дарааллаар эрэмбэлэх болно.

## БИ БАЙГАА ХӨРӨНГӨӨ ХЭРХЭН ИЛҮҮ ҮР АШИГТАЙ БОЛГОХ ВЭ?

**Унш:** Баруун гар талд байгаа судрыг унш. Бид хөрөнгөө ухаалаг ашиглах ёстой. Бид хөрөнгөө маш их үр ашигтай байлгахад анхаарал тавьдаг.

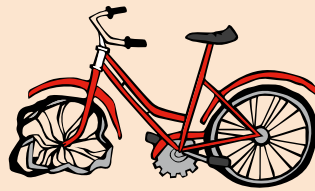
**Ярилц:** Хэрэв Мариа хөрөнгөндөө (тахиа) анхаарал тавиагүй байсан бол бизнест нь юу тохиолдох байсан бэ?

**Дадлага хий:** Одоо эдгээр бизнесийн хөрөнгийг хар. Дараах хөрөнгөний аль нь одоогоор үр ашигтай байна вэ?



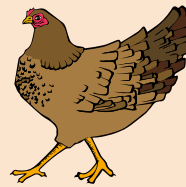
### ОЁДЛЫН МАШИН

Глория өнөөдөр олон цамц оёж байна.



### ЭВДЭРХИЙ ДУГУЙ

Дэвид дугуйгаа засаад, удахгүй унана гэж найдаж байгаа.



### ӨНДӨГЛӨДӨГГҮЙ ТАХИА

Мариа тахиагаа өндөглөж эхлэхийг харах гэж хүлээж байна.

**Унш:** Бид аль болох үр ашигтай байдлаар хөрөнгөө ашиглах хэрэгтэй. Ухаалаг даамлын тухай дараах жишээг унш:

### ГЛОРИЯГИЙН ОЁДЛЫН ГАЗАР:

Глорияд нэг оёдлын машин байсан. Тэрээр машинаа арчилж торддог байв. Тэр өдөр бүр таван цамц оёчихдог байсан. Түүний үйлчлүүлэгчид илүү олон цамц хүсэж байв.

Тэрээр өөртөө туслах хүн хөлсөлж, дахин нэг оёдлын машин худалдаж авах тухай боджээ. Гэхдээ Глория оёдлын машин нэмж худалдаж авахын оронд найддаа оёдлын машинаа шөнө хэрэглүүлэн оёулахаар хөлслөв. Одоо Глория нэг оёдлын машинаар өдөр бүр 10 цамц оёх боломжтой болсон.

**Ярилц:** Глория үр ашигтай хөрөнгөндөө хэрхэн ухаалаг даамал байж чадсан бэ? Та байгаа хөрөнгөө хэрхэн илүү үр ашигтай болгох вэ?

*“Чи мэргэн даамал байж болохын тулд өөртөө байгаа юмыг хамгаалахад чи хичээнгүй байх ёстой.”*

**СУРГААЛ БА ГЭРЭЭ**  
**136:27**

## БИ ХЭРХЭН ИЛҮҮ ИХ ҮР АШИГТАЙ ХӨРӨНГӨТЭЙ БОЛЖ ЧАДАХ ВЭ?

**Дадлага хий:** Таны бизнесийг өргөжүүлэхэд туслах, өөрөө авч болох хөрөнгө юу байгаа талаар бод. Тэдгээрийг доор жагсаан бич.

ХӨРӨНГӨНИЙ ХЭЛБЭР	НАДАД БАЙГАА ХӨРӨНГӨ	БИЗНЕСИЙГ МААНЬ ӨРГӨЖҮҮЛЭХЭД ТУСЛАХ ШИНЭ ХӨРӨНГӨ
Багаж хэрэгсэл/ машин		
Автомашин		
Байшин барилга		
Амьтан		
Бусад		

**Дадлага хий:** Хоёр хүнтэй бүлэг байгуул. Эдгээр хөрөнгө яагаад таны бизнесийг өргөжүүлэхэд туслах талаар ярилц.

**Дадлага хий:** Өмнөх хуудсан дээр жагсаан бичсэн хөрөнгийг та хэрхэн олж авч чадах вэ? Доор жагсаасан жагсаалт бол бизнес эрхэлдэг хүмүүс шинэ хөрөнгө олж авдаг арга замыг жагсаасан болно. Гурав гурван хүнтэй бүлэгт хуваарилаад, сонголт бүрийн сайн, муу талыг ярилц. Тэдгээрийг доор жагсаан бич.

ХӨРӨНГӨ ОЛЖ АВАХ АРГА ЗАМУУД	ДАВУУ ТАЛ	СУЛ ТАЛ
Хөрөнгө худалдаж авахын тулд мөнгө хадгал		
Хөрөнгөтэй хамтрагч олж ав		
Хөрөнгө түрээсэл		
Хөрөнгө зээлж ав		
Хөрөнгө худалдаж авахын тулд зээл ав		
Бусад		

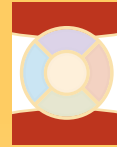
**Дадлага хий:** Одоо цөөн хүнтэй бүлгээрээ дараах зүйлийг ярилц:  
 Яг одоогийн байдлаар ямар хөрөнгө таны бизнест хамгийн их шаардлагатай байна вэ? Энэ нь хэр их мөнгө олоход туслах вэ? Энэ хөрөнгийг олж авахад хэр зэрэг амархан байх вэ? Шинэ хөрөнгө худалдан авах ямар ямар арга зам байна вэ?

**Үз:** “Суси: Сургуулийн хувийн автобус” амжилтын түүхийг уншаад, Суси бизнесээ хэрхэн сайжруулсныг болон түүнийг үр ашигтай хөрөнгө олж авах төлөвлөгөө хэрхэн хийж байгааг үз. (Видео бичлэг байхгүй бол дараагийн хуудас руу шилж.)



## БИ ЗАРДЛАА ХЭРХЭН ХЯНАДАГ ВЭ?

- Унш:** Үр ашигтай хөрөнгө биднийг ашигтай бизнес хийхэд тусалдаг. Бид бизнесээ өргөжүүлэхийн тулд бас зардлаа хянах хэрэгтэй. Гэхдээ бүх зардал адилгүй байдаг.
- Үз:** “Тогтмол зардалтай болгоомжтой ханд” (Видео бичлэг байхгүй бол 103-р хуудсыг унш.)
- Унш:** Хувьсах зардал тогтоох нь борлуулалттай хамт нэмэгддэг эсвэл буурдаг.
- Тогтмол зардал** нь бид хэдий хэмжээний борлуулалт хийж байгаагаас хамаардаггүй.
- Амжилттай бизнес эрхлэгчид ашигтай бизнес хийхэд нь тус болно гэдгийг мэдсэн үедээ л тогтмол зардлыг нэмдэг.
- Дадлага хий:** Даниэлийн бизнесийн зарлагыг хар. *Тогтмол* эсвэл *хувьсах* гэж, зарлага бүр дээрээ дугуйл.



Амжилттай бизнес эрхлэгчид ашиг нэмэгдүүлнэ гэдгийг мэдсэн үедээ л тогтмол зардлыг нэмдэг.

### ДАНИЭЛИЙН БИЗНЕСИЙН ЗАРЛАГА

ДАНИЭЛИЙН БИЗНЕСИЙН ЗАРЛАГА		
Дэлгүүрийн түрээс	Тогтмол	Хувьсах
Тавилга хийх мод	Тогтмол	Хувьсах
Хүргэлтийн үнэ	Тогтмол	Хувьсах
Даниэлийн цалин	Тогтмол	Хувьсах

- Дадлага хий:** Бизнесийнхээ зарлагыг жагсаан бич. *Тогтмол* эсвэл *хувьсах* гэж, зарлага бүр дээрээ дугуйл.

### МИНИЙ БИЗНЕСИЙН ЗАРЛАГА

МИНИЙ БИЗНЕСИЙН ЗАРЛАГА		
	Тогтмол	Хувьсах
	Тогтмол	Хувьсах
	Тогтмол	Хувьсах
	Тогтмол	Хувьсах
	Тогтмол	Хувьсах
	Тогтмол	Хувьсах
	Тогтмол	Хувьсах
	Тогтмол	Хувьсах

- Унш:** Долоо хоногийн турш бид орлого, зарлагаа бүртгэх бөгөөд энэ нь аль нь тогтмол, аль нь хувьсах болохыг харуулна. Бид дараагийн цугларалт дээр орлогын тайлангаа авчрах болно.



# ТУНГААН БОД

## БИ АХИЦ ГАРГАХЫН ТУЛД ЮУ ХИЙЖ БОЛОХ ВЭ?

**Цаг:** Тунгаан бод хэсэгт 10 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Дадлага хий:** Баруун гар талд байгаа судрыг унш эсвэл өөр судар хуваалцахыг бод. Судалж байгаа зүйлийнхээ тухай чимээгүй тунгаан бод. Сэтгэгдлээсээ доор эсвэл бизнесийн тэмдэглэл дээрээ бич.

---

---

---

---

---

---

---

Энэ долоо хоногт ямар санаа таны бизнест хамгийн их тус болох вэ? Энэ санааг бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго болго.

Дараагийн хуудсан дээр байгаа амлалтууд дээр бизнесийн долоо хоног тутмынхаа зорилгыг нэмж бич.

**Ярилц:** Бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго болон сэтгэгдлээ хуваалцах хүн байна уу?

*“Бүх зүрхээрээ ЭЗЭНд итгэ. Өөрийн ойлголтод бүү түшиглэ. Өөрийн бүх замаараа Түүнийг таньж мэд. Тэр чиний замыг шулуун болгоно.”*

**СУРГААЛТ ҮГС 3:5–6**



# АМЛАЛТ ӨГ

## БИ ХЭРХЭН ӨДӨР БҮР АХИЦ ГАРГАХ ВЭ?

**Цаг:** Амлалт өг хэсэгт 10 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Дадлага хий:** Хамтрагчаа сонго. Нэг нэгэнтэйгээ хэзээ, хэрхэн холбоо барихаа шийд.

---

Хамтрагчийн нэр

---

Холбоо барих мэдээлэл

**Хамтрагчдаа амлалтаа нэг нэгээр нь чанга уншиж өг. Өгсөн бүхий л амлалтаа биелүүлнэ гэдгээ амла! Доор гарын үсгээ зур.**

### МИНИЙ АМЛАЛТУУД

**Би одоогийн байгаа хөрөнгөө илүү үр ашигтай байлгах төлөвлөгөө гаргах болно.**

**Би бизнестээ хэрэгтэй гэсэн хамгийн шинэлэг үр ашигтай хөрөнгө юу байгааг таньж мэдэх болно.**

**Би орлогын тайлангаа тогтмол болон хувьсах зардалтай нь цуг дараагийн цугларалт дээр авчирна.**

Би долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрнэ: \_\_\_\_\_

Би өдөр бүр өнөөдрийн "Миний суурь: зарчим, үр чадвар, дадал хэвшил" товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заана.

Би хадгаламжиндаа ганц хоёр төгрөг байсан ч нэмж хийнэ.

Би хамтрагчдаа тайлагнана.

---

Миний гарын үсэг

---

Хамтрагчийн гарын үсэг

## БИ ГАРГАЖ БУЙ АХИЦАА ХЭРХЭН ТАЙЛАГНАХ ВЭ?

**Дадлага хий:** Долоо хоногийн туршид гаргаж буй ахицаа тэмдэглэхийн тулд энэ амлалтын хүснэгтийг ашигла. Доорх хүснэгтэд “Тийм”, “Үгүй” гэж эсвэл амлалтаа биелүүлсэн тохиолдлынхоо тоог бич.

Одоогийн байгаа хөрөнгөө илүү үр ашигтай болгох төлөвлөгөө бичсэн (Тийм/Үгүй)	Хамгийн чухал хөрөнгө юу болохыг таньж мэдсэн (Тийм/Үгүй)	Орлогын тайлангаа авчирсан (Тийм/Үгүй)	Долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрсэн (Тийм/Үгүй)	“Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заасан (Тийм/Үгүй)	Хадгаламжиндаа мөнгө нэмж хийсэн (Тийм/Үгүй)	Хамтрагчдаа тайлагнасан (Тийм/Үгүй)

**Унш:** Дараагийн долоо хоногт “Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын нэг сэдвээр зохицуулагч хийх хүнийг сонго.

Хэн нэгнээс хаалтын залбирал хийж өгөхийг хүс.

### Санал хүсэлт

Санал, сэтгэгдэл, санаа бодол болон туршлагаа [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org) хаягаар явуулна уу.

# Эх сурвалж

## ДУГУЙ ЮУ? ТАХИА ЮУ?

Дүрээ сонгоод, дараах хэсгийг жүжигчлэн үзүүл.

**НАОМИ:** Сайн уу, Мариа. Бизнес хэр байна? Бизнес чинь өргөжиж байна уу?

**МАРИА:** Дажгүй, гэхдээ би их ядарч байна. Би маш шаргуу ажиллаад ч мөнгө хангалттай сайн олохгүй байна.

**НАОМИ:** Чамд илүү үр ашигтай хөрөнгө хэрэгтэй байгаа юм байна даа.

**МАРИА:** Үр ашигтай хөрөнгө гэж юу вэ?

**НАОМИ:** Бизнесээрээ илүү их мөнгө олоход туслах зүйл.

**МАРИА:** Надад таалагдаж байна. Үр ашигтай хөрөнгө илүү л байвал сайн. . . . Гэхдээ надад байхгүй шүү дээ.

**НАОМИ:** Чамд байгаа. Чиний тахиа үр ашигтай хөрөнгө шүү дээ. Чамд илүү олон тахиа байсан бол илүү их мөнгө хийх байсан уу?

**МАРИА:** Тийм, тэгнэ. Би илүү олон тахиа авах хэрэгтэй юм байна.

**НАОМИ:** Чамайг бизнес хийхэд юу илүү хялбар болгох вэ?

**МАРИА:** Өндгөө түгээх, тахианы тэжээл зөөх зэрэгт дугуйтай байвал илүү хялбар байх байсан даа. Би алхсаар байгаад хөл бүр цуцдаг.

**НАОМИ:** За, чи дугуй авах хэрэгтэй байж болох юм. Чи дугуйтай байсан бол илүү их мөнгө олох байсан уу?

**МАРИА:** Тийм. Би дугуйтай байсан бол илүү хурдан хүргэж өгөх байсан. Би зарж борлуулахдаа илүү их цаг зарцуулах болно. Гэхдээ би дугуй авах хэрэгтэй юу? Нэмж тахиа авах хэрэгтэй юу?

**НАОМИ:** Яг одоогийн байдлаар ямар хөрөнгө таны бизнест хамгийн их шаардлагатай байна вэ? Дугуй юу? Тахиа юу?

**МАРИА:** Мэдэхгүй. Би хэрхэн шийдвэр гаргах вэ?

**94-р хуудас руу буцаж оч**

## ТОГТМОЛ ЗАРДАЛД БОЛГООМЖТОЙ ХАНД

Дүрээ сонгоод, дараах хэсгийг жүжигчлэн үзүүл.

**МАРИА:** Наоми, үр ашигтай хөрөнгө миний бизнесийг илүү ашигтай болгоно оо. Гэхдээ би зардалд санаа зовж байна.

**НАОМИ:** Мариа, сайн байна. Чи зардалаа бууруулахыг байнга хичээх хэрэгтэй.

**МАРИА:** Би зардал хэр болохыг яаж мэдэх вэ? Тэд маш их өөрчлөгддөг шүү дээ!

**НАОМИ:** Эхлээд, чи тогтмол болон хувьсах зардал хоёроо ялгах хэрэгтэй.

**МАРИА:** Өө, наадах чинь юу гэсэн утгатай юм бэ?

**НАОМИ:** За, би чамд тайлбарлая. Чи Даниэлийг таних уу?

**МАРИА:** Тавилга зардаг залуу юу?

**НАОМИ:** Тийм ээ. Даниэл зарж борлуулах сандал хийхдээ ашигладаг модныхоо ханган нийлүүлэгчид мөнгө төлдөг гэж бодож байна уу?

**МАРИА:** Тийм.

**НАОМИ:** Яг зөв. Даниэл мод худалдаж авахаасаа өмнө захиалга орж ирэхийг хүлээдэг.

Хэрэв Даниэл энэ сард нэг сандал зарсан бол нэг сандалд орох модныхоо л үнийг төлдөг. Хэрэв тэр дараа сард арван сандал борлуулбал модонд нь арав дахин ихийг төлдөг.

**МАРИА:** Гэхдээ энэ чинь зарсан арван сандалных шүү дээ.

**НАОМИ:** Яг тийм. Даниэлийн модондоо төлдөг үнэ тогтмол биш, янз бүр байдаг. Энэ нь түүний хэр их хэмжээгээр зарснаас шалтгаалан, дээш доош хэлбэлзэж байдаг.

Одоо Даниэл дэлгүүрийнхээ газарт түрээс төлдөг. За, түрээс нь сар тутамд 1000 гэж бодъё. Хэрэв тэр арван сандал зарвал түрээс хэд болох бол?

**МАРИА:** Мэдээж, 1000.

**НАОМИ:** Хэрэв тэр ганц сандал зарвал түрээс хэд болох вэ?

**МАРИА:** 1000 хэвээрээ л байна. Энэ нь өөрчлөгддөггүй.

**НАОМИ:** Яг зөв. Даниэл тогтсон үнээр түрээсээ төлдөг. Тогтмол зардал нь түүний хэдий хэмжээний борлуулалт хийж байгаагаас хамаардаггүй. Тэр төлөх л ёстой байдаг.

**МАРИА:** Өө, надад энэ тогтмол зардал тийм ч сайхан санагдахгүй байна.

**НАОМИ:** Бид ийм тогтмол зардалд болгоомжтой хандах хэрэгтэй. Ийм тогтмол зардал үр ашигтай хөрөнгөн дээр байвал тустай.

**МАРИА:** Тэгээд бид төлөх хангалттай хэмжээний худалдаа хийх болно!

**НАОМИ:** Тийм ээ, тэр зөв.

**МАРИА:** Наоми, миний зардлуудын аль нь тогтмол, аль нь хувьсах зардал болохыг мэдэхэд туслаач?

**98-р хуудас руу буцаж оч**







# 8

*Би бизнесээ  
өргөжүүлэхийн тулд хэр  
их хөрөнгө оруулалт  
хийж чадах вэ?*

---

**Хувийн бизнесээ эхлүүлж,  
өргөжүүлэх нь**

# ЗОХИЦУУЛАГЧИЙН ҮҮРЭГ

## Цугларалт хийх өдөр:

- Бүлгийн гишүүд рүү мессеж илгээ, эсвэл утсаар ярь. Тэднийг 10 минутын өмнө ирж, амлалтаа хэрхэн биелүүлсэн талаар тайлагнахад урь.
- Цугларалтын үеэр ашиглах материалуудыг бэлд.

## Цугларалт эхлэхээс 30 минутын өмнө:

- Бүх хүнийг нэг нэгэнтэй нь ойрхон суулгахын тулд ширээ тойруулан сандлуудаа тавь.
- Бүлгийнхээ хүмүүсийн нэрийг бичсэн амлалтын хүснэгтийг самбар дээр зур (доор жишээг үзнэ үү).

Бүлгийн гишүүний нэр	Одоогийн байгаа хөрөнгөө илүү үр ашигтай болгох төлөвлөгөө бичсэн (Тийм/Үгүй)	Хамгийн чухал хөрөнгө юу байгаагаа таньж мэдсэн (Тийм/Үгүй)	Орлогын тайлангаа авчирсан (Тийм/Үгүй)	Долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрсэн (Тийм/Үгүй)	"Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заасан (Тийм/Үгүй)	Хадгаламжиндаа мөнгө нэмж хийсэн (Тийм/Үгүй)	Хамтрагчдаа тайлагнасан (Тийм/Үгүй)
Глория	Т	Т	Т	Т	Т	Т	Т

## Цугларалт эхлэхээс 10 минутын өмнө:

- Хүмүүсийг орж ирэхэд дотно хүлээж авч угт.
- Бүлгийн гишүүдийг орж ирэхэд, самбар дээрх амлалтын хүснэгтийг бөглөхийг хүс. Тэдэнд 197-р хуудсыг нээгээд, гэрчилгээ авахын тулд өөрсдийнхөө гаргаж буй ахиц дэвшлийн талаар шинээр бичиж тэмдэглэхийг сануул.
- Цаг бүртгэгч томил.

## Цугларалт эхлэх үед:

- Хүмүүсээс гар утас, бусад электрон хэрэгслээ унтраахыг хүс.
- Нээлтийн залбирал хий (хүсвэл, дуулал дуулж болно).
- Хүмүүсийг ярилцаж байх хооронд, хоцорч ирсэн хүмүүсийг гар утсаа унтраан, амлалтын хүснэгтээ бөглөхийг нам дуугаар хүс.
- "Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимол дээр ажиллахад 20 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.
- "Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимлын 8-р зарчмыг үзэж дуусга. Дараа нь энэ дасгалын номны дараагийн хуудаснаас үргэлжлүүлэн унш.



# ТАЙЛАГНА

## БИ АМЛАЛТАА БИЕЛҮҮЛСЭН ҮҮ?

**Цаг:** Тайлагна хэсэгт 20 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Унш:** Амлалтаа тайлагнацгаая. Амлалтаа биелүүлсэн хүмүүс босно уу. (Бүх амлалтаа биелүүлсэн хүмүүст зориулж, алга таш.)

Одоо бүгдээрээ бос. Бүгдээрээ бүлгийнхээ уриаг хамтдаа уншицгаая:

**“Мөн өөрийн гэгээнтнүүдийг хангах нь миний зорилго болой, учир нь бүх зүйл минийх бөлгөө.”**

*Сургаал ба Гэрээ 104:15*

**Бид бие даахын тулд Их Эзэнд итгэх итгэлтэйгээр хамтдаа ажиллаж байна.**

**Унш:** Сууцгаая.

**Ярилц:** Та байгаа хөрөнгөө хэрхэн илүү үр ашигтай болгох вэ? Та хөрөнгөө хэрхэн хадгалж үлдэх вэ?

Ямар шинэ үр ашигтай хөрөнгө таны хамгийн түрүүнд чухалчлан үзэх хөрөнгө вэ? Яагаад?

Тогтмол болон хувьсах зардал гэж юу вэ? Энэ хоёрын ялгааг мэдэх нь хэрхэн тустай байж болох вэ?

Та бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго дээрээ ажиллаж байхдаа юу сурч мэдэж авсан бэ?



*Бизнесийн тэмдэглэл дээрээ амлалтуудаа биелүүлснээр сурч мэдэж авсан зүйлээ бич.*





## СУРАЛЦ

### БИ ХЭРХЭН ИЛҮҮ ХӨРӨНГӨТЭЙ БОЛЖ ЧАДАХ ВЭ?

- Цаг:** Суралц хэсэгт 60 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.
- Унш:** Бизнесээ өргөжүүлэх нэг арга зам бол үр ашигтай хөрөнгөө нэмэгдүүлэх явдал юм. Бид бизнестээ үр ашигтай хөрөнгө нэмж оруулахаасаа өмнө бидэнд ийм боломж байгаа эсэхийг мэдэх хэрэгтэй.
- Үз:** “Би илүү их хөрөнгөтэй болж чадах уу?” “1-р хэсэг” (Видео бичлэг байхгүй бол 122-р хуудсыг унш.)
- Ярилц:** Мариа зээлээ эргүүлэн төлөх хангалттай мөнгөтэй байх эсэхээ хэрхэн мэдэж чадах вэ?
- Унш:** Амжилттай бизнес эрхлэгчид бизнесээ улам сайжруулах тал дээр өөрчлөлт хийхээсээ өмнө өөрсдөд нь ийм боломж байгаа эсэхийг нягталдаг.

**Унш:** ЭНЭ ДОЛОО ХОНОГИЙН АСУУЛТ—Би хөрөнгө худалдаж авахын тулд зээл авах боломжтой юу?

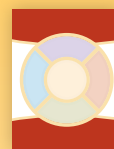
ЭНЭ ДОЛОО ХОНОГТ ХИЙХ ЗҮЙЛ—Би бизнесийнхээ ирээдүйг сайн ойлгохын тулд бэлэн мөнгөний эргэлтийн тайланг гаргана.

**Унш:** Бэлэн мөнгөний эргэлтийн тайлан бол бизнесээ өргөжүүлэх арга замуудыг тодорхойлохоор эрхэлж буй бизнесээ харахад туслах арга хэрэгсэл юм. Бэлэн мөнгөний эргэлтийн тайлан гаргах гурван алхам байдаг.

- 1-р алхам: Өнгөрсөн үед хийсэн орлогын тайлангаа ашиглаад, бизнесийнхээ өнгөрсөн гүйцэтгэлийг хар.
- 2-р алхам: “Ирээдүйд орлого, зарлага ямар байх бол?” гэсэн асуулт тавьж, бизнесийнхээ ирээдүйн төлөвийг хар.
- 3-р алхам: Ирээдүйд танд байх боломжит бэлэн мөнгийг тооцоол.

Бэлэн мөнгөний эргэлтийн тайлан таныг бизнесээ өргөжүүлэх олон янзын арга замаас сонгоход туслах болно. Эдгээр арга замд бараа бүтээгдэхүүний сонголтоо нэмэгдүүлэх, зарлагаа бууруулах, орлогоо нэмэгдүүлэх, зээлийн боломжийг үнэлэх зэрэг нь орно.

**Үз:** “Розанни: Халуун хоол” гэсэн амжилтын түүхийг үзээд, Розанни зээл авсан нь бизнесээ өргөжүүлэхэд түүнд хэрхэн тусалсныг хар. (Видео бичлэг байхгүй бол дараагийн хуудас руу шилж.)



Амжилттай бизнес эрхлэгчид хөрөнгө оруулалтыг тун ухаалаг хийдэг.

## ОДООГООР ХЭР ИХ БЭЛЭН МӨНГӨ БАЙНА ВЭ?

**Үз:** “Одоогоор хэр их бэлэн мөнгө байгаа вэ?” (Видео бичлэг байхгүй бол үргэлжлүүлэн унш.)

Та видео бичлэгийг үзсэнийхээ дараа сурч мэдсэн зүйлээ бататгахын тулд энэ хуудсыг дахин унш.

**Унш:** Мариа бизнесээ өргөжүүлэх хангалттай бэлэн мөнгөтэй эсэхээ мэдэхийн тулд **өнгөрсөн ба ирээдүй, бэлэн мөнгөний эргэлт** гэсэн гурван зүйлийг мэдэх хэрэгтэй.

Тэр бэлэн мөнгөний эргэлтийн тайлан гаргаснаараа эдгээр гурван зүйлийг мэдэж авах боломжтой.

### 1-Р АЛХАМ: Өнгөрсөн үе

Мариа орлогын тайлангаа ашиглан, сүүлийн хоёр сарын хугацааныхаа орлого, тогтмол ба хувьсах зардал, ашиг эсвэл алдагдлаа бичиж авдаг.

	2 сарын өмнө	Өнгөрсөн сар	Энэ сар	Дараагийн сар	3 дахь сар	4 дэх сар	5 дахь сар	6 дахь сар
Орлого	4400	4400						
Тогтмол зардал	-3300	-3300						
Хувьсах зардал	-1000	-1000						
Ашиг (эсвэл алдагдал)	100	100						
Гарааны бэлэн мөнгө								
Боломжит бэлэн мөнгө								

**Ярилц:** Дээрх Мариагийн бэлэн мөнгөний эргэлтийн тайланг хар. Сүүлийн хоёр сарын орлогын тайлан Мариад бизнесийнх нь талаар ямар мэдээлэл өгч байна вэ?



2-Р АЛХАМ: Ирээдүй

Мариа сүүлийн хоёр сарын тоон дээр үндэслэн ирээдүйдээ авах орлого, тогтмол ба хувьсах зардал, ашиг эсвэл алдагдлынхаа талаар юу гэж боддогоо бичиж авдаг.

	2 сарын өмнө	Өнгөрсөн сар	Энэ сар	Дараагийн сар	3 дахь сар	4 дэх сар	5 дахь сар	6 дахь сар
Орлого	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400
Тогтмол зардал	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300
Хувьсах зардал	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000
Ашиг (эсвэл алдагдал)	100	100	100	100	100	100	100	100
Гарааны бэлэн мөнгө								
Боломжит бэлэн мөнгө								

Мариа бизнестээ өөрчлөлт хийх талаар ямар ч төлөвлөгөө гаргаагүй учраас дараагийн зургаан сард түүний орлого, зарлага өнгөрсөн хоёр сарынхтай адил байна гэж бодож байна.

**Ярилц:** Дээрх Мариагийн бэлэн мөнгөний эргэлтийн тайланг хар. Мариагийн ашиг өөрчлөгддөг үү?

### 3-Р АЛХАМ: Боломжит бэлэн мөнгө

Гарааны бэлэн мөнгө бол Мариагийн сарын эхэнд банкинд байсан мөнгө юм. Энэ тохиолдолд тэр 50-аар эхэлсэн.

	2 сарын өмнө	Эргэрсэн сар	Энэ сар	Дараагийн сар	3 дахь сар	4 дэх сар	5 дахь сар	6 дахь сар
Орлого	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400
Тогтмол зардал	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300
Хувьсах зардал	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000
Ашиг (эсвэл алдагдал)	100	100	100	100	100	100	100	100
Гарааны бэлэн мөнгө	50	150	250	350	450	550	650	750
	100	100	100	100	100	100	100	100
Боломжит бэлэн мөнгө	150	250	350	450	550	650	750	850

Мариа боломжит бэлэн мөнгөө ( $50 + 100 = 150$ ) авахын тулд сар болгон сарын ашгаа гарааны бэлэн мөнгөн дээрээ нэмдэг.

Түүний боломжит бэлэн мөнгө дараа сарын гарааны мөнгө (150) болдог.

**Ярилц:** Дээрх Мариагийн бэлэн мөнгөний эргэлтийн тайланг хар. Мариад зургаан сарын дараа хэр их мөнгө боломжит болох вэ?

**Унш:** Мариа дараагийн зургаан сард хэр их мөнгө боломжит байхыг мэдэж байгаа учраас бизнесээ өргөжүүлэх олон янзын арга замаас алийг нь сонгохоо шийдэх боломжтой байх болно.

## ХЭР ИХ МӨНГИЙГ ЗЭЭЛИЙН ТӨЛБӨРТ ӨГӨХ БОЛОМЖТОЙ БАЙНА ВЭ?

**Дадлага хий:** Одоо Мариа, хэрэв 15 тахиа авахын тулд зургаан сарын туршид 1500-г зээлбэл түүний бэлэн мөнгө ямар болохыг харцгаая. Баруун гар талд байгаа Мариагийн бэлэн мөнгөний эргэлтийн тайланг хар. Мариад 275-ын зээлийн төлбөрт өгөх хангалттай бэлэн мөнгө байна уу? Хамтрагчтайгаа Мариагийн боломжит бэлэн мөнгийг шалга.

**Ярилц:** Бүлэгтэйгээ дараах асуултыг ярилц: Мариа юу хийх хэрэгтэй вэ? Мариа зээлийн өөр хэмжээг туршиж үзэх хэрэгтэй юү? Тэр тахиа авахын тулд бэлэн мөнгө хадгалж, төлбөрөө хийж чадах уу?

Мариагийн бэлэн мөнгөний эргэлтийн тайлан

**1.** Мариа илүү олон өндөгтэй болох учраас сар болгон орлого нь 900-аар (15 тахиа тус бүр дээр 60 нэмэгдэнэ гэж үзвэл) нэмэгдэнэ гэж бодож байна. Одоогийн орлого 4400 дээр 900-г нэмбэл 5300 болно.

**2.** Тэрээр тогтмол зардал нь 3500 (байгаа 3300 дээр дугуй түрээсэлбэл 200 нэмэгдэнэ) хүртэл өснө гэж үзэж байгаа.

**3.** Хэрэв тэр зээл авбал тогтмол зардал нь 275 (эхний сардаа 350) болно.

	2 сарын өмнө	Өнгөрсөн сар	Энэ сар	Дараагийн сар	3 дахь сар	4 дэх сар	5 дахь сар	6 дахь сар	7 дахь сар	8 дахь сар
Орлого	4400	4400	5300	5300	5300	5300	5300	5300	5300	5300
Тогтмол зардал	-3300	-3300	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500
Зээлийн төлбөр			-350	-275	-275	-275	-275	-275	-275	
Хувьсах зардал	-1000	-1000	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600
Ашиг (эсвэл алдагдал)	100	100	-150	-75	-75	-75	-75	-75	200	200
Гарааны бэлэн мөнгө	50	100	250	100	25	-50	-125	-200	-275	-75
	100	100	-150	-75	-75	-75	-75	-75	200	200
Боломжит бэлэн мөнгө	150	250	100	25	-50	-125	-200	-275	-75	125

**4.** Мариа тахианы тэжээлд 500, өндөг хүргэх үеэлдээ 100-г төлөх учраас хувьсах зардал нь 1600 болж өснө гэж үзэж байна.

**5.** Эхний хоёр сардаа Мариад зээлийн төлбөр хийх боломжит бэлэн мөнгө хангалттай байна.

**6.** Гэхдээ зээлийн сүүлийн дөрвөн сарыг (3-6 дахь сарууд) хар. Мариад зээлийн төлбөрөө хийх хангалттай мөнгө байна уу?

**7.** Мариа зээлээ төлж дууссаныхаа дараа ашиг нь буцаад нэмэгдэж байна. Гэхдээ энэ нь оройтож байгаа хэрэг биш үү?

**Үз:** “Би илүү их хөрөнгөтэй болж чадах уу? (2-р хэсэг)” (Видео бичлэг байхгүй бол 123-р хуудсыг унш.)

**Дадлага хий:** Одоо, хэрэв Мариа арай бага хэмжээний зээл авбал юу болохыг харцгаая: 8 тахиа худалдаж авахын тулд зургаан сарын турш 800-г төлнө. Баруун гар талд байгаа Мариагийн бэлэн мөнгөний эргэлтийн тайланг хар. Мариад 800-ийн зээлээ төлөх хангалттай бэлэн мөнгө байна уу? Хамтрагчтайгаа Мариагийн боломжит бэлэн мөнгийг шалга.

**Ярилц:** Бүлэгтэйгээ дараах асуултыг ярилц: Мариа илүү том хэмжээний зээлийг авч төлж чадах уу? Тэр илүү том хэмжээний зээл авах хэрэгтэй юу?

**Унш:** Энэ жишээнд Мариа тахиа шинээр авч чадах эсэхээ шийдэхээр бэлэн мөнгөний эргэлтийн тайлангаа ашиглаж байна. Тэр мөн дугуй түрээслэх, шинэ тэмдэг худалдаж авах, өөр гэжээл авах гэх мэтээр бизнестээ өөрчлөлт хийхийн тулд бэлэн мөнгөний эргэлтийн тайлангаа ашиглаж болно.

## 8: Би бизнесээ өргөжүүлэхийн тулд хэр их хөрөнгө оруулалт хийж чадах вэ?

### Мариагийн бэлэн мөнгөний эргэлтийн тайлан

**1.** Мариа шинээр 8 тахиа аваад, орлого дээр нь барагцаалбал 480 (8 тахиа тус бүр дээр 60 нэмэгдэнэ гэж үзвэл) нэмэгдэнэ гэж бодож байна. Одоогийн орлого 4400 дээр 480-ыг нэмбэл 4880 болно.

**2.** Тэрээр дугуй түрээсэлж авахгүй учраас тогтмол зардал нь нэмэгдэхгүй гэж үзэж байна.

**3.** Хэрэв тэр зээл авбал тогтмол зардал нь 150 (эхний сардаа 250) болно.

	2 сарын өмнө	Өнгөрсөн сар	Энэ сар	Дараагийн сар	3 дахь сар	4 дэх сар	5 дахь сар	6 дахь сар	7 дахь сар	8 дахь сар
Орлого	4400	4400	4880	4880	4880	4880	4880	4880	4880	4880
Тогтмол зардал	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300
Зээлийн төлбөр			-250	-150	-150	-150	-150	-150	-150	-150
Хувьсах зардал	-1000	-1000	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300
Ашиг (эсвэл алдагдал)	100	100	30	130	130	130	130	130	280	280
Гарааны бэлэн мөнгө	50	50	250	280	410	540	670	800	930	1210
	100	100	30	130	130	130	130	130	280	280
Боломжит бэлэн мөнгө		250	280	410	540	670	800	930	1210	1490

**4.** Мариа тахианы тэжээлд 250, өндөг хүргэх үеэлдээ 50-ийг төлөх учраас хувьсах зардал нь 1300 болж өснө гэж үзэж байна.

**5.** Түүний боломжит бэлэн мөнгийг хар. Мариад зээлийн бүх төлбөрөө хийх хангалттай мөнгө байна уу?

**6.** Мариагийн ашиг, алдагдлыг хар. Мариагийн ашиг түүний зээлтэй байх үеэр бага байгаа ч, зээл авахын өмнөхөөс их байгааг анхаар.



## МИНИЙ БИЗНЕСТ ХЭДИЙ ХЭРИЙН БЭЛЭН МӨНГӨ БОЛОМЖИТ БАЙНА ВЭ?

**Дадлага хий:** Одоо та өөрийнхөө бизнесийн бэлэн мөнгөний эргэлтийн тайланг гарга. Хамтрагчтай болоод, баруун гар талд байгаа бэлэн мөнгөний эргэлтийн тайлан дээр дараах алхмуудыг хий. (Туслалцаа хэрэгтэй бол 109–117-р хуудсыг үз.) 118-р хуудсан дээр хоосон маягтууд байгаа. Та үүнийг бизнесийн тэмдэглэл дээрээ хуулбарлаж авч болно.

Та бизнестээ авч болох үр ашигтай хөрөнгөний талаар бод. Та хэр хэмжээний орлого, зарлагатай байхаа бод.

Хэрэв та ашиглах тоогоо мэдэхгүй байгаа бол, эсвэл та одоогоор бизнес эрхлээгүй бол бизнес эрхэлж буй хэн нэгэнд тусал. Энэ ердөө л дадлага юм.

**Унш:** Бид дараагийн цугларалтын дараа зээл олгогчидтой ярилцах бөгөөд бидний зээлийн төлбөр ямар байхыг мэдэж авах болно. Бид дараа нь зээлийн төлбөрөө бэлэн мөнгөнийхөө эргэлтийн тайланд тусгах боломжтой байх болно.

**Ярилц:** Боломжит бэлэн мөнгөө мэдэх нь таныг бизнесийнхээ талаар шийдвэр гаргахад хэрхэн тусалж байна вэ? Зээлийн төлбөрийн зэрэгцээ бэлэн мөнгөө мэдэхээс гадна өөр ямар арга зам таныг бизнесээ өргөжүүлэхэд туслах вэ?



Таны мөнгөний эргэлтийн тайлан

1. Та орлогын тайлангаа ашиглан, сүүлийн хоёр сарын орлого, зарлагаа бич.

2. Та дараагийн зургаан сард таны шинэ орлого ямар байхыг бич (өмнөх орлого дээр шинэ хөрөнгө оруулснаас хойших орлогыг нэмэх).

3. Та дараагийн зургаан сард таны шинэ зарлага ямар байхыг бич (өмнөх зардал дээр шинэ хөрөнгө оруулснаас хойших зардлыг нэмэх).

4. Та энд зээлийн төлбөрөө бичнэ, гэхдээ хэрэв та сайн мэдэхгүй бол нэг хэсэгтээ энэ зайг хоосон үлдээ.

	2 сарын өмнө	Өнгөрсөн сар	Энэ сар	Дараагийн сар	3 дахь сар	4 дэх сар	5 дахь сар	6 дахь сар
Орлого								
Тогтмол зардал								
Зээлийн төлбөр								
Хувьсах зардал								
Ашиг (эсвэл алдагдал)								
Гарааны бэлэн мөнгө								
Боломжит бэлэн мөнгө								

5. Та орлогоосоо зардлаа хасан, ашиг, алдагдлаа тооцоол.

6. Танд хэр их хэмжээний боломжит бэлэн мөнгө байгааг мэдэхийн тулд ашгаа (эсвэл алдагдлаа хас) гарааны бэлэн мөнгөн дээрээ нэм.

7. Та зээлийн төлбөрийн хэмжээг мэдэх үедээ зээлийн бүх төлбөрөө төлөх хангалттай боломжит бэлэн мөнгөтэй эсэхээ харахыг хүсвэл энэ бэлэн мөнгөний эргэлтийн тайланг ашиглаж болно.

## ЗУРГААН САРЫН БЭЛЭН МӨНГӨНИЙ ЭРГЭЛТИЙН ТАЙЛАН

Одоогийн бизнесийнхээ нөхцөл байдлыг харуулахын тулд бэлэн мөнгөний эргэлтийн тайланг гарга. Туслалцаа хэрэгтэй бол 109–117-р хуудсыг үз.

### БЭЛЭН МӨНГӨНИЙ ЭРГЭЛТ #1: ОДООГИЙН НӨХЦӨЛ БАЙДАЛ

	2 САРЫН ӨМНӨ	ӨНГӨР- СӨН САР	ЭНЭ САР	ДАРАА- ГИЙН САР	3 ДАХЬ САР	4 ДЭХ САР	5 ДАХЬ САР	6 ДАХЬ САР
Нийт орлого								
Тогтмол зардал								
Зээлийн төлбөр								
Хувьсах зардал								
Нийт ашиг/алдагдал								
Гарааны бэлэн мөнгө								
Боломжит бэлэн мөнгө								

Дараа нь шинэ хөрөнгө авах арга замыг оруулан бэлэн мөнгөний эргэлтийн тайлан гарга.

### БЭЛЭН МӨНГӨНИЙ ЭРГЭЛТ #2: ШИНЭ ХӨРӨНГӨ

	2 САРЫН ӨМНӨ	ӨНГӨР- СӨН САР	ЭНЭ САР	ДАРАА- ГИЙН САР	3 ДАХЬ САР	4 ДЭХ САР	5 ДАХЬ САР	6 ДАХЬ САР
Нийт орлого								
Тогтмол зардал								
Зээлийн төлбөр								
Хувьсах зардал								
Нийт ашиг/алдагдал								
Гарааны бэлэн мөнгө								
Боломжит бэлэн мөнгө								



# ТУНГААН БОД

## БИ АХИЦ ГАРГАХЫН ТУЛД ЮУ ХИЙХ ХЭРЭГТЭЙ ВЭ?

**Цаг:** Тунгаан бод хэсэгт 10 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Дадлага хий:** Баруун гар талд байгаа судрыг унш эсвэл өөр судар хуваалцахыг бод. Судалж байгаа зүйлийнхээ тухай чимээгүй тунгаан бод. Сэтгэгдлээсээ доор эсвэл бизнесийн тэмдэглэл дээрээ бич.

---

---

---

---

---

---

---

Энэ долоо хоногт ямар санаа таны бизнест хамгийн их тус болох вэ? Энэ санааг бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго болго.

Дараагийн хуудсан дээр байгаа амлалтууд дээр бизнесийн долоо хоног тутмынхаа зорилгыг нэмж бич.

**Ярилц:** Бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго болон сэтгэгдлээ хуваалцах хүн байна уу?

*“Өөрийн замыг Эзэнд даатга, мөн Түүнд итгэж найд. Тэгвэл Тэр биелүүлж өгнө.”*

**ДУУЛАЛ 37:5**



# АМЛАЛТ ӨГ

## БИ ХЭРХЭН ӨДӨР БҮР АХИЦ ГАРГАХ ВЭ?

**Цаг:** Амлалт өг хэсэгт 10 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Дадлага хий:** Хамтрагчаа сонго. Нэг нэгэнтэйгээ хэзээ, хэрхэн холбоо барихаа шийд.

---

Хамтрагчийн нэр

---

Холбоо барих мэдээлэл

**Хамтрагчдаа амлалтаа нэг нэгээр нь чанга уншиж өг. Өгсөн бүхий л амлалтаа биелүүлнэ гэдгээ амла! Доор гарын үсгээ зур.**

### МИНИЙ АМЛАЛТУУД

**Би одоогийн бизнесийнхээ нөхцөл байдалд бэлэн мөнгөний эргэлтийн тайланг бий болгоно.**

**Би шинэ хөрөнгө олж авах арга замыг багтаасан бэлэн мөнгөний эргэлтийн тайлан гаргана.**

Би долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрнэ: \_\_\_\_\_

Би өдөр бүр өнөөдрийн "Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заана.

Би хадгаламжиндаа ганц хоёр төгрөг байсан ч нэмж хийнэ.

Би хамтрагчдаа тайлагнана.

---

Миний гарын үсэг

---

Хамтрагчийн гарын үсэг

## БИ ГАРГАЖ БУЙ АХИЦАА ХЭРХЭН ТАЙЛАГНАХ ВЭ?

**Дадлага хий:** Долоо хоногийн туршид гаргаж буй ахицаа тэмдэглэхийн тулд энэ амлалтын хүснэгтийг ашигла. Доорх хүснэгтэд “Тийм”, “Үгүй” гэж, эсвэл амлалтаа биелүүлсэн тохиолдлынхоо тоог бич.

Одоогийн нөхцөл байдалдаа бэлэн мөнгөний эргэлтийн тайлан гаргасан (Тийм/Үгүй)	Шинэ хөрөнгө олж авах арга замыг оруулан бэлэн мөнгөний эргэлтийн тайлан гаргасан (Тийм/Үгүй)	Долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрсэн (Тийм/Үгүй)	“Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заасан (Тийм/Үгүй)	Хадгалам-жиндаа мөнгө нэмж хийсэн (Тийм/Үгүй)	Хамтрагчдаа тайлагнасан (Тийм/Үгүй)

**Унш:** Дараагийн долоо хоногт “Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын нэг сэдвээр зохицуулагч хийх хүнийг сонго.

Хэн нэгнээс хаалтын залбирал хийж өгөхийг хүс.

### Санал хүсэлт

Санал, сэтгэгдэл, санаа бодол болон туршлагаа [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org) хаягаар явуулна уу.

### Зохицуулагчийн анхааралд

Дараагийн цугларалт дээр орон нутгийнхаа зээл олгогчдын нэр бүхий жагсаалт авчир. [srs.lds.org/lenders](http://srs.lds.org/lenders)-ийг үз эсвэл Бие даах чадварын хороо, Бие даах чадвар хөгжүүлэх төвийн менежерээс асуу.



# Эх сурвалж

## БИ ИЛҮҮ ИХ ХӨРӨНГӨТЭЙ БОЛЖ ЧАДАХ УУ? (1-Р ХЭСЭГ)

Дүрээ сонгоод, дараах хэсгийг жүжигчлэн үзүүл.

**МАРИА:** Наоми, би дахиад тахиа авахаар шийдлээ. Би бизнесээ өргөжүүлэхийн тулд илүү үр ашигтай хөрөнгөтэй болох хэрэгтэй байна.

**НАОМИ:** Сайхан санаа байна. Тэгээд чи тахиа худалдаж авах боломжтой байгаа юм уу?

**МАРИА:** Боломжтой гэнээ? Тийм. Би тахиа авахын тулд зээл авах гэж байна.

**НАОМИ:** Чи хэр ихийг зээлнэ гэж бодож байна?

**МАРИА:** 1500-г.

**НАОМИ:** Яагаад 1500 гэж?

**МАРИА:** За, би 15 тахиаг 1500-аар зардаг нэг хүнийг мэднэ. Энэ бол дажгүй ханиш шүү.

**НАОМИ:** Яагаад 15 тахиа гэж?

**МАРИА:** Энэ нь түүнд байгаа л тахиа.

**НАОМИ:** Чамд 15 тахиа авах хангалттай бэлэн мөнгө байна уу?

**МАРИА:** За байз . . . Тийм байх аа. Би сайн мэдэхгүй.

**НАОМИ:** Сарын төлбөр хэд вэ?

**МАРИА:** Би нэг зээл олгогчтой ярилцсан. Тэр сар бүр 275 гэж хэлсэн.

**НАОМИ:** Чамд сар болгон зээлийн төлбөрөө төлж байх бэлэн мөнгө хангалттай байгаа юу?

**МАРИА:** Тийм л гэж найдаж байна.

**НАОМИ:** Мариа, чи зүгээр нэг найдаж болохгүй. Чамд сар болгон зээлийн төлбөрөө төлж байх боломжит бэлэн мөнгө хангалттай байгаа эсэхийг мэдэх хэрэгтэй.

**МАРИА:** Гэхдээ, би яаж мэдэх вэ?

**108-р хуудас руу буцаж оч**

## БИ ИЛҮҮ ИХ ХӨРӨНГӨТЭЙ БОЛЖ ЧАДАХ УУ? (2-Р ХЭСЭГ)

Дүрээ сонгоод, дараах хэсгийг жүжигчлэн үзүүл.

**МАРИА:** Наоми, надад хэдий хэрийн хэмжээний бэлэн мөнгө боломжит байгааг мэдэх арга замыг харуулсанд баярлалаа. Зээлийн төлбөрт сар бүр 275-ыг төлнө гэдэг миний хувьд бас хэцүү байх байжээ. Би гурав дахь сардаа л мөнгөгүй болох байсан байна. Би зээлээ төлж чадахгүй байх байсан. Би бизнесээ алдах байсан байна!

**НАОМИ:** Мариа, чи зээл авахаасаа өмнө боломжит бэлэн мөнгөө харсанд чинь баяртай байна аа.

**МАРИА:** Би ч бас баяртай байна. Гэхдээ би хэр хэмжээний зээл авч чадах эсэхээ яаж мэдэх вэ?

**НАОМИ:** За, тэгэхээр арай бага хэмжээний зээлийн тухайд дахиад үзье.

**МАРИА:** За. Би 150-ийн зээлийн төлбөр төлж чадах эсэхээ хараадахъя.

**113-р хуудас руу буцаж оч**





# 9

*Би бизнесээ  
өргөжүүлэхийн тулд  
зээл авах хэрэгтэй  
эсэхээ хэрхэн мэдэх вэ?*

---

**Хувийн бизнесээ эхлүүлж,  
өргөжүүлэх нь**

# ЗОХИЦУУЛАГЧИЙН ҮҮРЭГ

## Цугларалт хийх өдөр:

### ШИНЭ!

- Бүлгийнхээ гишүүдэд тарааж өгөх орон нутгийнхаа зээл олгогчдын нэр бүхий жагсаалтыг бэлд. Жагсаалтыг [srs.lds.org/lenders](http://srs.lds.org/lenders) дээрээс үз, эсвэл Бие даах чадварын хороо, Бие даах чадвар хөгжүүлэх төвийн менежерээс асуу.
- Бүлгийн гишүүд рүү мессеж илгээ, эсвэл утсаар ярь. Тэднийг 10 минутын өмнө ирж, амлалтаа хэрхэн биелүүлсэн талаар тайлагнахад урь.
- Цугларалтын үеэр ашиглах материалуудыг бэлд.

## Цугларалт эхлэхээс 30 минутын өмнө:

- Бүх хүнийг нэг нэгэнтэй нь ойрхон суулгахын тулд ширээ тойруулан сандлуудаа тавь.
- Бүлгийнхээ хүмүүсийн нэрийг бичсэн амлалтын хүснэгтийг самбар дээр зур (доор жишээг үзнэ үү).

Бүлгийн гишүүний нэр	Одоогийн нөхцөл байдалдаа бэлэн мөнгөний гүйлгээний тайлан гаргасан (Тийм/Үгүй)	Шинэ хөрөнгө олж авах арга замыг багтаасан бэлэн мөнгөний гүйлгээний тайлан гаргасан (Тийм/Үгүй)	Долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрсэн (Тийм/Үгүй)	"Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заасан (Тийм/Үгүй)	Хадгаламжиндаа мөнгө нэмж хийсэн (Тийм/Үгүй)	Хамтрагчдаа тайлагнасан (Тийм/Үгүй)
Глория	Т	Т	Т	Т	Т	Т

## Цугларалт эхлэхээс 10 минутын өмнө:

- Хүмүүсийг орж ирэхэд дотно хүлээж авч угт.
- Бүлгийн гишүүдийг орж ирэхэд, самбар дээрх амлалтын хүснэгтийг бөглөхийг хүс. Тэдэнд 197-р хуудсыг нээгээд, гэрчилгээ авахын тулд өөрсдийнхөө гаргаж буй ахиц дэвшлийн талаар шинээр бичиж тэмдэглэхийг сануул.
- Цаг бүртгэгч томил.

## Цугларалт эхлэх үед:

- Хүмүүсээс гар утас, бусад электрон хэрэгслээ унтраахыг хүс.
- Нээлтийн залбирал хий (хүсвэл, дуулал дуулж болно).
- Хүмүүсийг ярилцаж байх хооронд, хоцорч ирсэн хүмүүсийг гар утсаа унтраан, амлалтын хүснэгтээ бөглөхийг нам дуугаар хүс.
- "Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимол дээр ажиллахад 20 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.
- "Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимлын 9-р зарчмыг үзэж дуусга. Дараа нь энэ дасгалын номны дараагийн хуудаснаас үргэлжлүүлэн унш.





# ТАЙЛАГНА

## БИ АМЛАЛТАА БИЕЛҮҮЛСЭН ҮҮ?

**Цаг:** Тайлагна хэсэгт 20 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Унш:** Амлалтаа тайлагнацгаая. Амлалтуудаа биелүүлсэн хүмүүс босно уу. (Бүх амлалтаа биелүүлсэн хүмүүст зориулж, алга таш.)

Одоо бүгдээрээ бос. Бүгдээрээ бүлгийнхээ уриаг хамтдаа уншицгаая:

**“Мөн өөрийн гэгээнтнүүдийг хангах нь миний зорилго болой, учир нь бүх зүйл минийх бөлгөө.”**

*Сургаал ба Гэрээ 104:15*

**Бид бие даахын тулд Их Эзэнд итгэх итгэлтэйгээр хамтдаа ажиллаж байна.**

**Унш:** Сууцгаая.

**Ярилц:** Таны бэлэн мөнгөний гүйлгээ таны бизнесийн талаар ямар мэдээлэл өгч байна вэ?

Танд зээлийн төлбөрөө хийхэд боломжит мөнгө хангалттай байна уу? Эсвэл бизнесээ сайжруулах зүйл хийх үү?

Та бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго дээрээ ажиллаж байхдаа юу сурч мэдэж авсан бэ?



*Бизнесийн тэмдэглэл дээрээ амлалтуудаа биелүүлснээр сурч мэдэж авсан зүйлээ бич.*





## СУРАЛЦ

### МӨНГӨ ЗЭЭЛЭХ НЬ САЙН УУ, МУУ ЮУ?

**Цаг:** Суралц хэсэгт 60 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Ярилц:** Мөнгө зээлсэн ямар нэг таньдаг хүнийхээ тухай бод. Мөнгө зээлсэн нь тэдэнд тус болсон уу, эсвэл хортой зүйл болсон уу?

**Унш:** Хувийн хэрэгцээндээ авсан зээл, бизнесийн өр хоёр хоорондоо ялгаатай.

Бидний хувьдаа тавьсан өр төлж чадахаасаа илүү зүйлд зарцуулахад зориулагддаг. Бизнесийн зээлийг бүтээж чадах арга хэрэгслээсээ илүүг бүтээхэд зориулдаг.

Баруун гар талд байгаа эшлэлийг унш. Бошиглогчид хувьдаа өр тавихаас зайлсхийхийг зөвлөдөг.

Бизнесийн өр зээл бизнесээ өргөжүүлэхэд тусалж болно. Гэхдээ бизнесийн өр болгон ухаалаг сонголт байдаггүй. Бид ерөнхийлөгч Бэнсоны хэлснээр энэ өр хэзээ “ухаалаг шийдэл” болохыг мэдэж байх ёстой.

**Унш:** ЭНЭ ДОЛОО ХОНОГИЙН АСУУЛТ—Би бизнесээ өргөжүүлэхийн тулд зээл авах хэрэгтэй эсэхээ хэрхэн мэдэх вэ?

ЭНЭ ДОЛОО ХОНОГТ ХИЙХ ЗҮЙЛ—Би (1) илүү ихийг зарж борлуулахаар болбол үйлчлүүлэгчид маань илүү ихийг худалдаж авах эсэхийг мэдэхийн тулд наад зах нь 10 үйлчлүүлэгчтэй ярилцана (2) зээлийн нөхцөл дээрх зүйлийг асуухын тулд наад зах нь дөрвөн зээл олгогч дээр очно.

Энэхүү цугларалтын үеэр бид эдгээр асуултад хариулт олох, мөн мөнгө зээлэх нь бизнест маань тус болох сайхан санаа мөн эсэхийг мэдэхэд туслах ур чадварын талаар суралцаж, дадлага хийх болно.

“Энгийн нэг байшин авах, сургалтын төлбөр төлөх зэрэг иймэрхүү төрлийн өр . . . шаардлагатай байж болох юм. Гэхдээ бид хэзээ ч өртгийг хянуур болгоомжтой үнэлэхгүйгээр хэрэглээний өрөөр дамжуулан санхүүгийн хараат байдалд орох хэрэггүй юм.”

**ЖОЗЕФ Б.ВӨРТЛИН,**  
“*Earthly Debts, Heavenly Debts,*” *Ensign* эсвэл *Лиахона*, 2004 оны 5-р сар, 41

“Одоо би бүх өр зээл муу гэж хэлэх гээгүй юм, мэдээж үгүй. Ухаалаг шийдэл бүхий бизнесийн өр . . . бол бизнес хөгжүүлэх элементүүдийн л нэг юм.”

**ЭЗРА ТАФТ БЭНСОН,**  
“*Pay Thy Debt, and Live*” [Бригам Янгийн Их Сургуулийн онцгой цугларалт, 1962 оны 2-р сарын 28]; [speeches.byu.edu](http://speeches.byu.edu)

## “ДӨРВӨН ЗӨВ” НАМАЙГ ШИЙДВЭР ГАРГАХАД ХЭРХЭН ТУСЛАХ ВЭ?

**Үз:** “Зээл авах уу?” (Видео бичлэг байхгүй бол 136-р хуудсыг унш.)

**Ярилц:** Мөнгө зээлсэн нь тэдэнд тус эсвэл хортой зүйл болох эсэхийг та хэрхэн мэдэж авах вэ?

**Унш:** “Дөрвөн зөв”-ийг чанга уншаад, хэсэг тус бүрийг товчхон ярилц.

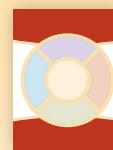
ДӨРВӨН ЗӨВ	
<b>1. Зөв шалтгаан</b>	Бизнес илүү их мөнгө олоход туслах тохиолдолд зээлэх
<b>2. Зөв цаг хугацаа</b>	Бизнес маань сайн танигдахаар, мөн миний зарж борлуулж байгаа зүйлийг хангалттай олон тооны хүмүүс худалдаж авах болно гэдгийг харуулж чадахаар удаан хугацааны туршид бизнесээ эрхэлж байгаа нөхцөлд зээлэх
<b>3. Зөв нөхцөл</b>	Сайн зээл олгогч олж чадвал зээлэх
<b>4. Зөв хэр хэмжээ</b>	Би зээлээ буцаагаад төлж чадна гэдгээ мэдэж байгаагаа харуулж чадвал зээлэх

**Дадлага хий:** Та дараах видео бичлэгийг үзэж байхдаа Мариа, Карлос хоёр “Дөрвөн зөв”-ийн хэсэг тус бүр дээрх асуултуудыг хариулж чадаж байгаа эсэхийг шалга.

Мариа, Карлос хоёрын “Тийм,” “Үгүй,” “Итгэлтэй биш байна” гэсэн хариултуудыг шалга.

**Үз:** “Зөв шалтгаан уу?” (Видео бичлэг байхгүй бол 137-р хуудсыг унш.)

**Ярилц:** Мариа, Карлос хоёрын зээл авах шалтгаан зөв үү? Яагаад зөв, эсвэл яагаад үгүй гэж?



Амжилттай бизнес эрхлэгчид зээл авахдаа ухаалаг хандахын тулд “Дөрвөн зөв”-ийг ашигладаг.

ЗЭЭЛ АВАХ ШАЛТГААН	МАРИА			КАРЛОС		
	Тийм	Үгүй	Итгэлтэй биш байна	Тийм	Үгүй	Итгэлтэй биш байна
Би үр ашигтай бизнес хийх (хувийн биш) шалтгаанаар зээл авч байна уу?						
Авсан зээлээрээ худалдан авсан зүйлс илүү их мөнгө тэр даруй олоход туслах уу?						
Би бизнесээ өргөжүүлэхийн тулд мөнгө хадгалснаас зээл авах нь илүү дээр байна үү?						
Би бүх эрсдлийг тооцож үзсэн үү?						

## 9: Би бизнесээ өргөжүүлэхийн тулд зээл авах хэрэгтэй эсэхээ хэрхэн мэдэх вэ?

**Үз:** “Зөв цаг хугацаа” (Видео бичлэг байхгүй бол 138-р хуудсыг унш.)

**Ярилц:** Мариа, Карлос хоёрын зээл авч байгаа хугацаа зөв үү? Яагаад зөв, эсвэл яагаад үгүй гэж?

ЗЭЭЛ АВАХ ЦАГ ХУГАЦАА	МАРИА			КАРЛОС		
	Тийм	Үгүй	Итгэлтэй биш байна	Тийм	Үгүй	Итгэлтэй биш байна
Би бизнесээ сайн мэдэхээр удаан хугацааны турш энэ бизнесээ эрхэлж байна уу?						
Энэ нь миний бизнесээ өргөжүүлэхээр гаргасан төлөвлөгөөнд орсон уу?						
Хэрэв намайг илүү олныг зарж борлуулахаар болбол үйлчлүүлэгчид маань илүү ихийг худалдан авна гэдгийг би харуулж чадах уу?						
Хэрэв би бизнестээ ямар нэгэн зүйл (тахиа эсвэл ачааны автомашин) худалдан авбал энэ худалдан авсан зүйлээ зээлээс илүү удаан хугацаанд ашиглах уу?						

**Үз:** “Зөв нөхцөл үү?” (Видео бичлэг байхгүй бол 139-р хуудсыг унш.)

**Ярилц:** Мариа, Карлос хоёрын зээл авч байгаа нөхцөл зөв үү? Яагаад зөв, эсвэл яагаад үгүй гэж?

ЗЭЭЛ АВАХ НӨХЦӨЛ	МАРИА			КАРЛОС		
	Тийм	Үгүй	Итгэлтэй биш байна	Тийм	Үгүй	Итгэлтэй биш байна
Би 3-5 сайн зээл олгогчийг жагсаан бичиж чадах уу?						
Би зээлийн бодит үнийг мэддэг үү?						
Би зээлийн нөхцөлийг бүхэлд нь зүйл тус бүрээр тайлбарлаж чадах уу?						
Нэг зээл олгогч яагаад нөгөөгөөсөө илүү сайн байдгийг би тайлбарлаж чадах уу?						

## 9: Би бизнесээ өргөжүүлэхийн тулд зээл авах хэрэгтэй эсэхээ хэрхэн мэдэх вэ?

**Үз:** “Зөв хэр хэмжээ” (Видео бичлэг байхгүй бол 140-р хуудсыг унш.)

**Ярилц:** Мариа, Карлос хоёрын зээлийн мөнгөн дүнгийн хэмжээ зөв үү? Яагаад зөв, эсвэл яагаад үгүй гэж?

ЗЭЭЛ АВАХ ХЭМЖЭЭ	МАРИА			КАРЛОС		
	Тийм	Үгүй	Итгэлтэй биш байна	Тийм	Үгүй	Итгэлтэй биш байна
Би зургаан сарын бэлэн мөнгөний гүйлгээний тайланг гаргасан уу?						
Би зээлээ төлөхийн хажуугаар ашиг олж чадах уу?						
Би илүү борлуулалт хийхгүй нөхцөлд төлбөрөө төлж чадах уу?						

**Унш:** Бид зээлийн төлбөрөө төлж байх боломжит бэлэн мөнгө хангалттай байгаа эсэхээ мэдэхийн тулд бэлэн мөнгөний гүйлгээний тайланг хэрхэн ашиглахыг мэдэж авлаа. Энэ нь биднийг зээлийн хэмжээ зөв байгаа эсэхийг мэдэхэд туслах болно.

**Дадлага хий:** Энэ долоо хоногт зээл олгогчидтой уулзсаныхаа дараа 143-р хуудсан дээрх бэлэн мөнгөний гүйлгээний тайланг ашиглаад, төлбөрөө төлж чадах эсэхээ нягтал. (Бэлэн мөнгөний гүйлгээний тайлан гаргах талаар туслалцаа хэрэгтэй бол өнгөрсөн долоо хоногт сурч мэдсэн зүйлээ хар.)

Мариа “Дөрвөн зөв” дээрх асуултуудад хариулахдаа нэг асуулт дээр тодорхой сайн мэдэхгүй байсан учраас хариултыг олохын тулд төлөвлөгөө хийж байна.

Бид зээл авахаасаа өмнө өөрсдөдөө тодорхой бус зүйлийн хариултыг олдог байх ёстой. Шаардлагатай бол бүлгийн гишүүдээс эсвэл бусдаас тусламж хүс.





# ТУНГААН БОД

## БИ АХИЦ ГАРГАХЫН ТУЛД ЮУ ХИЙХ ХЭРЭГТЭЙ ВЭ?

**Цаг:** Тунгаан бод хэсэгт 10 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Дадлага хий:** Баруун гар талд байгаа судрыг унш эсвэл өөр судар хуваалцахыг бод. Судалж байгаа зүйлийнхээ тухай чимээгүй тунгаан бод. Сэтгэгдлээсээ доор эсвэл бизнесийн тэмдэглэл дээрээ бич.

---

---

---

---

---

---

---

Энэ долоо хоногт ямар санаа таны бизнест хамгийн их тус болох вэ? Энэ санааг бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго болго.

Дараагийн хуудсан дээр байгаа амлалтууд дээр бизнесийн долоо хоног тутмынхаа зорилгыг нэмж бич.

**Ярилц:** Бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго болон сэтгэгдлээ хуваалцах хүн байна уу?

*"Их Эзэний үгсийг анхааран сонс. . . . Бүү эргэлз, харин итгэлтэй бай."*

**МОРМОН 9:27**





## АМЛАЛТ ӨГ

### БИ ХЭРХЭН ӨДӨР БҮР АХИЦ ГАРГАХ ВЭ?

**Цаг:** Амлалт өг хэсэгт 10 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Дадлага хий:** Хамтрагчаа сонго. Нэг нэгэнтэйгээ хэзээ, хэрхэн холбоо барихаа шийд.

---

*Хамтрагчийн нэр*

---

*Холбоо барих мэдээлэл*

**Хамтрагчдаа амлалтаа нэг нэгээр нь чанга уншиж өг. Өгсөн бүхий л амлалтаа биелүүлнэ гэдгээ амла! Доор гарын үсгээ зур.**

#### МИНИЙ АМЛАЛТУУД

Би зээлийн нөхцөлийн ажлын хүснэгтийг ашиглан, наад зах нь дөрвөн зээл олгогчтой ярилцана.

Би “Дөрвөн зөв” шалгах хүснэгт дээрх асуултуудыг ашиглан, зээл авах нь надад тохирох эсэхийг харна.

Би зээлийн хувилбаруудыг үнэлэхийн тулд бэлэн мөнгөнийхөө гүйлгээний тайланг ашиглана.

Би долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрнэ: \_\_\_\_\_

Би өдөр бүр өнөөдрийн “Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заана.

Би хадгаламжиндаа ганц хоёр төгрөг байсан ч нэмж хийнэ.

Би хамтрагчдаа тайлагнана.

---

*Миний гарын үсэг*

---

*Хамтрагчийн гарын үсэг*

## БИ ГАРГАЖ БУЙ АХИЦАА ХЭРХЭН ТАЙЛАГНАХ ВЭ?

**Дадлага хий:** Долоо хоногийн туршид гаргаж буй ахицаа тэмдэглэхийн тулд энэ амлалтын хүснэгтийг ашигла. Доорх хүснэгтэд “Тийм”, “Үгүй” гэж эсвэл амлалтаа биелүүлсэн тохиолдлынхоо тоог бич.

Наад зах нь таван үйлчлүүлэгчтэй ярилцсан (Тоог бич)	Зээлийн хувилбаруудад үнэлэлт өгөхийн тулд бэлэн мөнгөний гүйлгээний тайлан ашигласан (Тийм/Үгүй)	“Дөрвөн зөв” шалгах хуудас ашигласан (Тийм/Үгүй)	Долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрсэн (Тийм/Үгүй)	“Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заасан (Тийм/Үгүй)	Хадгаламжиндаа мөнгө нэмж хийсэн (Тийм/Үгүй)	Хамтрагчдаа тайлагнасан (Тийм/Үгүй)

**Унш:** Дараагийн долоо хоногт “Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын нэг сэдвээр зохицуулагч хийх хүнийг сонго.

Хэн нэгнээс хаалтын залбирал хийж өгөхийг хүс.

### Санал хүсэлт

Санал, сэтгэгдэл, санаа бодол болон туршлагаа [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org) хаягаар явуулна уу.

# Эх сурвалж

## ЗЭЭЛ АВАХ УУ?

Дүрээ сонгоод, дараах хэсгийг жүжигчлэн үзүүл.

**КАРЛОС:** Өнөөдөр их чухал өдөр. Би зээл авч байгаа!

**НАОМИ:** Зээл авч байгаа гэнэ ээ? Юунд?

**КАРЛОС:** Бүх зүйлд. Би бараа материалынхаа нөөцөд их зүйл авна аа. Гэртээ шинэ телевиз, өөр бас бус юм авна. Миний сэтгэл их догдолж байна шүү!

**НАОМИ:** Пөөх, би айж байна. Чи дөнгөж өнгөрсөн долоо хоногт л бизнесээ эхлүүлсэн шүү дээ. Карлос оо, чи зээл авах хэрэггүй байсан юм. Мариа, чиний бизнес хэр байна?

**МАРИА:** Сайн байгаа. Би өндгөө их хурдан борлуулдаг. Би голдуу өглөө 9 цагийн үед бүгдийг нь зарчихдаг. Гэхдээ үйлчлүүлэгчдийг өндөг асуух үед надад өндөг байхгүй, дуусчихсан байдаг.

**НАОМИ:** Мариа, чи илүү олон тахиа авах хэрэгтэй юм байна. Илүү олон тахиа авахын тулд хөөцөлдөж байсан зээл чинь юу болж байна? Зээл аваагүй л байна уу?

**МАРИА:** Арай л аваагүй байна. Би зээл авахаасаа бага зэрэг эмээгээд байна. Би магадгүй зээл авах хэрэггүй юм болов уу. Чи дөнгөж сая Карлост зээл авах хэрэггүй гэж хэллээ шүү дээ.

**КАРЛОС:** Гэхдээ л би зээл авна. Зээлээр би бүх асуудлаа шийднэ!

**НАОМИ:** Эсвэл бөөн шинэ асуудал үүсгэнэ. Карлос оо, чамд дарамт үүсгэх уул овоо шиг өр бий болчих вий гэж би санаа зовж байна шүү.

Гэхдээ Мариа, чиний хувьд бол зээл чамд тус болно доо.

**МАРИА:** Би зээл авбал надад тус, эсвэл өр дарамт болох эсэхийг яаж мэдэх вэ?

**НАОМИ:** Амжилттай бизнес эрхлэгчид бизнесийн зээл нь тэдний бизнесийг өргөжүүлэх сайхан санаа мөн эсэхийг мэдэж шийдэхийн тулд “Дөрвөн зөв”-ийг ашигладаг.

**МАРИА:** Дөрвөн зөв өө?

**НАОМИ:** Тийм ээ. Чи зөвхөн зээл авах шалтгаан, цаг, зээлийн хугацаа, хэр хэмжээ, зээлийн нөхцөл зөв байгаа үедээ л зээл ав.

**КАРЛОС:** Надад тэр “Дөрвөн зөв” хамаагүй ээ. Би зээлээ авна аа.

**МАРИА:** Надад бол хамаатай. Би бизнесээ өргөжүүлэхийг хүсэж байгаа ч, уул овоо шиг өртэй болмооргүй байна. Надад “Дөрвөн зөв”-ийн тухай ярьж өгөөч.

**129-р хуудас руу буцаж оч**

## ЗӨВ ШАЛТГААН УУ?

Дүрээ сонгоод, дараах хэсгийг жүжигчлэн үзүүл.

**НАОМИ:** Таны зээл авах шалтгаан бол бизнесийнхээ төлөө болохоос бус, хувийн шалтгаан биш юм.

**КАРЛОС:** Яагаад хоёуланд нь болохгүй гэж? Би телевиз аваад, дэлгүүрээ том болгох гэж байгаа шүү дээ!

**НАОМИ:** Өө, Карлос! За, Мариа, зээл бол шилтэй сүү юм уу, өндөг гаргадаг тахиа гэх мэт ямар нэгэн тэр даруй үйлдвэрлээд, дор нь борлуулах зүйлд зориулагдах ёстой. Чи зээлээ тэр даруй төлж эхлэх хэрэгтэй байдаг гэдгийг санаарай!

**МАРИА:** За. Тэгэхээр би өндөг гаргадаг тахиа аваад, өндгөө тэр даруй зарж борлуулах юм байна.

**НАОМИ:** Гайхалтай. Илүү олон тахиа авахын тулд зээл авахын оронд бизнесээсээ бэлэн мөнгөөр авах тухай бодож үзэж байв уу?

**МАРИА:** Байзаарай. Би чамайг надад зээл авах хэрэгтэй гэж хэлсэн гэж бодсон.

**НАОМИ:** Бэлэн мөнгөө одоо хадгалаад, дараа нь худалдан авахад бизнес бага өсөлттэй, харин эрсдэл бага байна. Зээлээр одоо худалдан аваад, дараа нь

төлнө. Ингэхэд бизнес илүү өсөлттэй, харин эрсдэл их байх болно.

**КАРЛОС:** Тийм ээ. “Дараа нь төлнө” гэдэг бол тун дажгүй сонсогдож байна шүү!

**МАРИА:** Үйлчлүүлэгчид надаас илүү олон өндөг авахыг хүсэж байдаг. Би тун удахгүй илүү олон өндөг зарж борлуулахыг хүсэж байна!

**НАОМИ:** Зээл эрсдэл гаргах ёстой юу? Юу буруудаж болох талаар чи бодож байв уу?

**МАРИА:** Үгүй ээ! Гэхдээ тахиа өндөглөхгүй байж болно гэж бодож байна. Эсвэл тахиа үхнэ, эсвэл хулгайд алдана. Эсвэл үйлчлүүлэгчид өндөг авахаа болино.

**НАОМИ:** Чи эдгээр эрсдлийг яаж багасгаж болох вэ?

**МАРИА:** Ммм. Би тахиандаа сайн тэжээл өгч, сайн тордож болно. Би хулгайд тахиагаа алдахгүйн тулд сайн цоожтой байлгана.

**НАОМИ:** Мариа, чамд зээл авах зөв шалтгаан байгаа гэж бодож байна уу?

**МАРИА:** Тийм.

**129-р хуудас руу буцаж оч**

## ЗӨВ ЦАГ ХУГАЦАА МӨН ҮҮ?

Дүрээ сонгоод, дараах хэсгийг жүжигчлэн үзүүл.

**НАОМИ:** *Мариа, чи энэ бизнесийг хийгээд хэр удаж байна?*

**МАРИА:** *Би өндөг зарж эхлээд, найман 7 хоног болж байна. Бизнес сайн байгаа.*

**НАОМИ:** *Маш сайн! Зарим хүн бизнес дөнгөж эхэлмэгцээ зээл авдаг. Энэ нь их эрсдэл дагуулдаг!*

**КАРЛОС:** *Хүүе, чи миний тухай ярьж байна уу? Би юу хийж байгаагаа мэдэж байна.*

**НАОМИ:** *Мариа, чи бизнес эрхлээд хэсэг хугацаа өнгөрсөн. Гэхдээ зээл авах чинь чиний бизнесээ өргөжүүлэх төлөвлөгөөнд орсон уу?*

**КАРЛОС:** *Илүү том дэлгүүрт илүү ихийг борлуулна. Энэ миний төлөвлөгөө!*

**МАРИА:** *Карлос, энэ надад төлөвлөгөө шиг харагдахгүй байна. Би зээл аваад, илүү олон тахиа худалдаж авна. Тэгээд долоо хоног тутам илүү олон өндөг зарж борлуулна. Тэгээд зээлээ төлөхөөр төлөвлөж байна.*

**НАОМИ:** *Мариа, энэ төлөвлөгөөний чинь сайн эхлэл байна. Гэхдээ чи тахиа, өндөгний тодорхой тоо гаргаж тодорхойлох хэрэгтэй. Танай үйлчлүү-*

*лэгчид чамайг илүү их өндөг борлуулбал илүү олныг худалдаж авна гэдэгт чи хэр итгэлтэй байна вэ?*

**МАРИА:** *Өө, тэд миний бүх өндгийг авна гэж бодож байна. Гэхдээ баттай сайн мэдэхгүй байна.*

**НАОМИ:** *Чи үүнийг л хамгийн түрүүнд мэдэх хэрэгтэй байх!*

**МАРИА:** *За, тэгье. Би үйлчлүүлэгчидтэйгээ уулзаад, худалдаж авах хүмүүсийн жагсаалтыг гаргая. Би наад зах нь арван хүнтэй ярилцана аа.*

**НАОМИ:** *Гайхалтай. Хэрэв чи зээл авахаар шийдсэн бол ирээдүйн үйлчлүүлэгчдийн нэрсийн жагсаалт нь зээл олгогчид таныг зээлээ хэрхэн ашиглах гэж байгааг харуулахад тусална.*

**НАОМИ:** *За, одоо бас нэг асуулт байна. Хэрэв чи шинээр тахиа худалдан авах гэж мөнгө зээлж байгаа бол зээлээ төлсний чинь дараа тахиа өндөг гаргасаар байх уу?*

**МАРИА:** *Мэдээж, тэгэлгүй яахав. Тахиа дахиад хоёр жил өндөглөнө, харин би зургаан сарын зээл авахаар төлөвлөж байна.*

**130-р хуудас руу буцаж оч**

## ЗӨВ НӨХЦӨЛ МӨН ҮҮ?

Дүрээ сонгоод, дараах хэсгийг жүжигчлэн үзүүл.

**КАРЛОС:** Хүүе ээ! Би зээлээ авчихлаа! Сарын 3%-ийн хүүтэй 1000-ыг авсан.

**НАОМИ:** Өө, Карлос. Би чамд санаа зовж байна аа. Та хэдэн зээл олгогчтой ярилцсан бэ?

**КАРЛОС:** Мэдээж, нэг. Би цаг дэмий үрдэггүй. Чи намайг харсан ч болоосой. Би очоод л, “би одоо зээл авахыг хүсэж байна!” гэж хэлсэн. Тэд “Болно, ноёнтоон” гэж хэлсэн. Тэд надтай яг хаантай харьцаж байгаа юм шиг л харьцсан. Тэр хүмүүс надад их сайн байсан.

**НАОМИ:** Тийм ээ. Тэд чамд сайн байлгүй яахав. Энэ чиний зээлийн бичиг баримт уу? Би харвал чи дургүйцэхгүй биз?

**КАРЛОС:** За, тэг тэг. За, чамайг ёстой гайхируулна даа! Би сайн наймаа хийсэн шүү.

**НАОМИ:** Карлос оо, энэ зээлийн нөхцөл тун муу юм байна. 200-г урьдчилгаа төлбөрт өө? Долоо хоног бүрийн төлбөр үү? Чи энэ тавьсан нөхцөлүүдийг харсан уу?

**КАРЛОС:** Юу? Тийм байж таарахгүй. Би ер санахгүй байна. Өө, үгүй байлгүй дээ. Би сайн хараагүй юм байна шүү.

**НАОМИ:** Мариа аа, чи ямар нөхцөлтэй зээл олж мэдсэн бэ?

**МАРИА:** Би гурван зээл олгогчтой уулзаад байгаа. Бие даах чадвар хөгжүүлэх танай бүлгээс зээл олгогчийн ажлын хүснэгтийг надад өгсөнд баярлалаа. Энэ хүснэгт тэдэнд сайн асуулт тавихад үнэхээр тусалдаг. Би гарч болох торгууль, хүүний хувь, шимтгэл, хураамжийн талаар мэдэж авсандаа тун баяртай байна.

Хоёр ч зээл олгогч тогтмол хүү төлүүлдэг. Нэг зээл олгогч нь хүүгийн буурах түвшинтэй байна лээ.

**КАРЛОС:** Ямар ялгаа байна вэ?

**МАРИА:** Би бас ялгааг нь сайн мэдэхгүй байна. Би хүүгийн түвшин адилхан байдаг бөгөөд буурах хүүтэй гэдэг нь илүү дээр гэдгийг л мэднэ.

**НАОМИ:** Яг тийм, Мариа. Чи зээлийн зөв нөхцөлийг олж эхэлж байна даа.

**130-р хуудас руу буцаж оч**



## ЗӨВ ХЭР ХЭМЖЭЭ ЮУ?

Дүрээ сонгоод, дараах хэсгийг жүжигчлэн үзүүл.

**НАОМИ:** Карлос оо, чи зүгээр үү? Чи их санаагаар унасан юм шиг харагдаж байна.

**КАРЛОС:** Наоми, чиний зөв өө. Торгууль нь өсөөд байна. Уул овоо шиг өр над дээр бууж байна.

**НАОМИ:** Карлос оо, ямар харамсалтай юм бэ.

**КАРЛОС:** Зээл олгогч ирээд, миний телевизийг аваад явчихсан. Хэрэв би дахиад төлбөр хийхгүй бол миний бараа материал, тоног төхөөрөмжийг авна гэсэн.

**МАРИА:** Карлос, чамд хангалттай бэлэн мөнгө байхгүй байгаа юм шиг байна аа.

**КАРЛОС:** Бэлэн мөнгө өө?

**НАОМИ:** Бэлэн мөнгө бол чиний бизнесийн орж, гарч байдаг мөнгө. Яг одоо, чамд зээлийн төлбөрөө төлөх мөнгө бизнест чинь орж ирээгүй байгаа юм байна.

**КАРЛОС:** Би бодож байсан хэмжээгээрээ борлуулалт хийгээгүй. Би зээлийн

төлбөрөө хугацаанаас нь хоцроосон. Торгууль нь нэмэгдээд, төлбөрөө төлөхөд надад бүр хүнд болоод байна.

**НАОМИ:** Карлос, ийм л учраас зээл авахаасаа өмнө 6 сарын бэлэн мөнгөний гүйлгээний тайлан гаргах хэрэгтэй байдаг. Ийм тайлан гаргаж байсан уу?

**КАРЛОС:** Гаргаж байгаагүй.

**НАОМИ:** Бэлэн мөнгөний гүйлгээний тайлан сар болгон зээлийн төлбөр хийж чадах эсэхээ мэдэхэд тусалдаг. Чамд сүүлийн хоёр сарын орлогын тайлан байгаа юу?

**КАРЛОС:** Үгүй, байхгүй.

**МАРИА:** Би чамд өөрийнхийгөө, бас хийж байсан бэлэн мөнгөний тайлангаа авчирч үзүүлж болно. Тэгээд яаж хийдгийг нь үзүүлье.

**НАОМИ:** Гайхалтай! Бид чамд бэлэн мөнгөний гүйлгээний тайлан гаргаж өгье. Тэгээд энэ нь бидний зээлийн хэмжээ зөв байгаа эсэхийг мэдэхэд туслах болно.

**131-р хуудас руу буцаж оч**

## “ДӨРВӨН ЗӨВ” ШАЛГАХ ХУУДАС

Нэг нэгнээсээ эдгээрийг асуу. “Тийм” гэж тэмдэглэж болох үедээ асуултыг шалга.

### ДӨРВӨН ЗӨВ

#### Зөв шалтгаан мөн үү?

- Би үр ашигтай бизнес хийх (хувийн биш) шалтгаанаар зээл авч байна уу?
- Би бизнесээ өргөжүүлэхийн тулд мөнгө хадгалснаас зээл авах нь илүү дээр үү?
- Авсан зээлээрээ худалдан авсан зүйлс илүү их мөнгө тэр даруй олоход туслах уу?
- Би бүх эрсдлийг тооцож үзсэн үү?

#### Цаг хугацаа нь зөв үү?

- Би бизнесээ сайн мэдэхээр удаан хугацааны турш энэ бизнесээ эрхэлж байна уу?
- Энэ нь миний бизнесээ өргөжүүлэхээр гаргасан төлөвлөгөөнд орсон уу?
- Хэрэв намайг илүү олныг зарж борлуулахаар болбол үйлчлүүлэгчид маань илүү ихийг худалдан авна гэдгийг би харуулж чадах уу?
- Хэрэв би бизнестээ ямар нэгэн зүйл (тахиа эсвэл ачааны автомашин) худалдан авбал энэ худалдан авсан зүйлээ зээлээс илүү удаан хугацаанд ашиглах уу?

#### Зөв нөхцөл эсэх?

- Би 3-5 сайн зээл олгогчийг жагсаан бичиж чадах уу?
- Би зээлийн бодит үнийг мэддэг үү?
- Би зээлийн нөхцөлийг бүхэлд нь зүйл тус бүрээр тайлбарлаж чадах уу?
- Нэг зээл олгогч яагаад нөгөөгөөсөө илүү сайн байдгийг би тайлбарлаж чадах уу?

#### Зөв хэр хэмжээ юү?

- Би зургаан сарын бэлэн мөнгөний гүйлгээний тайланг гаргасан уу?
- Би зээлээ төлөхийн хажуугаар ашиг олж чадах уу?
- Би илүү борлуулалт хийхгүй нөхцөлд төлбөрөө төлж чадах уу?

## ЗЭЭЛИЙН НӨХЦӨЛИЙН АЖЛЫН ХҮСНЭГТ

Та зээл олгогч дээр очихдоо энэ зээлийн нөхцөлийн ажлын хүснэгтийг авч яв.

- Зээл олгогчид 1-4 гэсэн асуултуудыг тавь.
- Өөртөө 5-6 гэсэн асуултуудыг тавь.

1-Р ЗЭЭЛ ОЛГОГЧ:	2-Р ЗЭЭЛ ОЛГОГЧ:	3-Р ЗЭЭЛ ОЛГОГЧ:	4-Р ЗЭЭЛ ОЛГОГЧ:
<b>1. Чадвар:</b> Би зээл авахын тулд чамд (зээл олгогчид) юу өгөх эсвэл юу харуулах хэрэгтэй вэ?			
<b>2. Төлбөр төлөх давтамж:</b> Төлбөр төлөх эхний хугацаа хэзээ вэ? Би хэр олон удаа төлбөр төлөх хэрэгтэй вэ? Би зээлийн төлбөрийн хуваарийн хуулбарыг авч болох уу?			
<b>3. Торгууль:</b> Хэрэв би хугацаандаа төлөхгүй бол ямар нэгэн торгууль, хураамж байгаа юу?			
<b>4. Шууд зардал:</b> Хэрэв би 100, 1000 эсвэл 10000 (орон нутгийнхаа мөнгөн дэвсгэртээр нэг тоог сонгож аваад, зээл олгогч бүр дээр ашигла)-ыг зээлбэл зээл, хүү, хураамжаа бүгдийг нь төлсний дараа хэдийг төлдөг вэ? Хэрэв би нэг хөрөнгө, жишээлбэл: нэг тахиа зээлбэл зээл авснаараа хэдийг илүү төлөх вэ? Урьдчилгаа хураамж хэд болох вэ? Одоогоор нэг удаагийн төлбөр хэд болох бол? Тогтмол хүүтэй юү? Буурах хүүтэй юү?			
<b>5. Шууд бус зардал:</b> Зээлийн төлбөр төлөхөд хэдий хэрийн хугацаа орох вэ? Зээл олгогчид очиход ямар үнэтэй болох вэ?			
<b>6. Зээлийн бодит зардал:</b> Шууд, шууд бус зардлын нийт дүн хэд вэ? (Зардлаа 4 ба 5-р асуулт дээр нэм.)			

## ЗУРГААН САРЫН БЭЛЭН МӨНГӨНИЙ ЭРГЭЛТИЙН ТАЙЛАН

Бизнесийн тэмдэглэл дээрээ бэлэн мөнгөний гүйлгээний энэ тайлангийн хуулбарыг ав. Зээлийн нөхцөл боломжтой эсэхийг мэдэхийн тулд энэ долоо хоногт судалж үзэх зээл олгогч тус бүрд нэгийг ашигла.

### БЭЛЭН МӨНГӨНИЙ ГҮЙЛГЭЭ

Зээл олгогчийн нэр:

	2 САРЫН ӨМНӨ	ӨНГӨР- СӨН САР	ЭНЭ САР	ДАРАА- ГИЙН САР	3 ДАХЬ САР	4 ДЭХ САР	5 ДАХЬ САР	6 ДАХЬ САР
Нийт орлого								
Тогтмол зардал								
Зээлийн төлбөр								
Хувьсах зардал								
Нийт ашиг/алдагдал								
Гарааны бэлэн мөнгө								
Боломжит бэлэн мөнгө								







# 10

*Би хэрхэн илүү олон  
үйлчилүүлэгчийг татан,  
борлуулалтаа хийх вэ?*

---

**Хувийн бизнесээ эхлүүлж,  
өргөжүүлэх нь**



# ЗОХИЦУУЛАГЧИЙН ҮҮРЭГ

## Цугларалт хийх өдөр

- Бүлгийн гишүүд рүү мессеж илгээ эсвэл утсаар ярь. Тэднийг 10 минутын өмнө ирээд, амлалтаа хэрхэн биелүүлсэн талаар тайлагнахад урь.
- Цугларалтын үеэр ашиглах материалуудыг бэлд.

## Цугларалт эхлэхээс 30 минутын өмнө:

- Бүх хүнийг нэг нэгэнтэй нь ойрхон суулгахын тулд ширээ тойруулан сандлуудаа тавь.
- Амлалтын энэ хүснэгтийг өөрийн бүлгийн гишүүдийн нэртэй самбар дээр зур (доорх жишээг үзнэ үү).

Бүлгийн гишүүний нэр	Наад зах нь таван үйлчлүүлэгчтэй ярилцсан (Тоог бич)	Зээлийн хувилбаруудад үнэлэлт өгөхийн тулд мөнгөн гүйлгээний тайланг ашигласан (Тийм/Үгүй)	“Дөрвөн зөв” шалгах хуудас ашигласан (Тийм/Үгүй)	Долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрсэн (Тийм/Үгүй)	“Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заасан (Тийм/Үгүй)	Хадгаламжиндаа мөнгө нэмж хийсэн (Тийм/Үгүй)	Хамтрагчдаа тайлагнасан (Тийм/Үгүй)
Глориа	4	T	T	T	T	T	T

## Цугларалт эхлэхээс 10 минутын өмнө:

- Хүмүүсийг ирэхэд дотно хүлээж авч угт.
- Бүлгийн гишүүдийг орж ирэхэд, тэднээс самбар дээрх амлалтын хүснэгтийг бөглөхийг хүс. Тэдэнд 197-р хуудсыг нээгээд, гэрчилгээ авахын тулд өөрсдийнхөө гаргаж буй ахиц дэвшлийн талаар шинээр бичиж тэмдэглэхийг сануул. Хэн гэрчилгээ авах шаардлагуудыг хангаж дуусаж байгааг асуу. Цугларалтын дараа гадасны бие даах чадвар хөгжүүлэх хороонд гэрчилгээ авах шаардлагуудыг хангаж дуусаж байгаа хүмүүсийн талаар мэдэгд.
- Цаг бүртгэгч томил.

## Цугларалт эхлэх үед:

- Хүмүүсээс гар утас болон бусад хэрэгслээ унтраахыг хүс.
- Нээлтийн залбирал хий (Хүсвэл, сүмийн дуулал дуул).
- Хүмүүсийг ярилцаж байх хооронд, хоцорч ирсэн хүмүүсээс гар утсаа унтрааж, амлалтын хүснэгтээ бөглөхийг нам дуугаар хүс.
- “Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимол дээр ажиллахад 20 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.
- “Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын 10-р зарчмыг үзэж дуусга. Дараа нь энэ дасгалын номны дараагийн хуудаснаас үргэлжлүүлэн унш.

ШИНЭ!



# ТАЙЛАГНА

## БИ АМЛАЛТАА БИЕЛҮҮЛСЭН ҮҮ?

**Цаг:** Тайлагна хэсэгт 20 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Унш:** Амлалтаа тайлагнацгаая. Өгсөн бүхий л амлалтаа биелүүлсэн хүмүүс босно уу. (Бүх амлалтаа биелүүлсэн хүмүүст зориулж алга таш.)

Одоо бүгдээрээ бос. Бүгдээрээ бүлгийнхээ уриаг хамтдаа уншицгаая:

**“Мөн өөрийн гэгээнтнүүдийг хангах нь миний зорилго болой, учир нь бүх зүйл минийх бөлгөө.”**

*Сургаал ба Гэрээ 104:15*

**Бид Их Эзэнд итгэх итгэлтэйгээр бие даахын тулд хамтдаа ажиллаж байна.**

**Унш:** Одоо сууцгаая.

**Ярилц:** Та зээлдүүлэгчтэй хийсэн ярилцлагаас юу мэдэж авсан бэ?

Таны хувьд энэ цаг үед зээл авах нь зөв үү? (Таны зээл авах шалтгаан, цаг хугацаа, зээлийн нөхцөл, хэр хэмжээ зөв байна уу?)

Та бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго дээрээ ажиллаж байхдаа юу сурч мэдэж авсан бэ?



*Бизнесийн тэмдэглэл дээрээ амлалтуудаа биелүүлснээр сурч мэдэж авсан зүйлээ бич.*



## СУРАЛЦ

### ҮЙЛЧЛҮҮЛЭГЧИД ЯАГААД НАДААС ХУДАЛДАЖ АВАХЫГ ХҮСЭХ ВЭ?

**Цаг:** Суралц хэсэгт 60 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Унш:** Бид бизнесээ өргөжүүлэхийн тулд илүү олон үйлчлүүлэгчийг татан, илүү их борлуулалт хийх хэрэгтэй! Хүмүүс өөрсдийнхөө үнэ цэнэтэй гэсэн зүйлд мөнгөө зарцуулдаг. Тэд илүү их үнэлж байгаа зүйлийнхээ төлөө илүү ихийг төлдөг. Бид борлуулалтаа амжилттай хийхийн тулд үйлчлүүлэгчдийнхээ илүү их үнэлж байдаг зүйл нь юу болохыг мэдэх, тэдгээр үйлчлэгчийг татах, тэр үнэ цэнийг тэдэнд худалдах хэрэгтэй! Бид бас өрсөлдөгчдийнхөөсөө илүү үнэ цэнэтэй зүйлийг санал болгох хэрэгтэй.

**Үз:** “Борлуул, борлуул, борлуул” (I ба II хэсэг) (Видео бичлэг байхгүй бол 160-р хуудсыг унш.)

**Ярилц:** Квамэ үйлчлүүлэгчдийнхээ үнэ цэнэтэй гэж үздэг зүйлсийн талаар хэрхэн мэдэж авсан бэ?

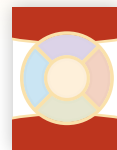
**Унш:** ЭНЭ ДОЛОО ХОНОГИЙН АСУУЛТ: Би хэрхэн илүү олон үйлчлүүлэгчийг татан, борлуулалтаа хийх вэ?

ЭНЭ ДОЛОО ХОНОГТ ХИЙХ ЗҮЙЛ: Би маркетингийн санаа туршин, үр дүнг тооцно. Би үйлчлүүлэгчдээсээ суралцан, үйлчлүүлэгчийн асуудлыг шийдэх шийдлүүдийг туршиж үзнэ.

**Дадлага хий:** Бүлгийн нэг гишүүнтэй дараах зүйлийн тухай ярилц:

1. Үйлчлүүлэгчдийнхээ тухай нэг нэгэндээ тодорхойлон хэл. Тодорхой бай. Тэд хэдэн настай вэ? Хүйс? Орлого? Тэд таны бараа бүтээгдэхүүнийг хэзээ худалдан авдаг вэ? Хаана?
2. Тэд яагаад таны бараа бүтээгдэхүүнийг худалдан авах вэ? Энэ нь тэдэнд ямар үнэ цэнэтэй зүйлийг өгөх вэ? Боломжийнхоо хэрээр олон зүйл жагсаан бич. Жишээлбэл:
  - Манай ус хүйтэн
  - Манай ус цэвэршүүлсэн
  - Би усыг маань худалдан авахад тохиромжтой байхаар болгодог
  - Би нөхөрсөг бөгөөд үйлчлүүлэгчдээ нэрээр нь дууддаг
3. Та өрсөлдөгчийнхөө санал болгодоггүй ямар үнэ цэнэтэй зүйлээр үйлчлэх вэ? Танд үнэ, байршил, сонголтын хувьд илүү дээр санал болгох зүйл байна уу? Үүнийг таны өрсөлдөх давуу тал гэж нэрлэдэг. Энэ нь таны үйлчлүүлэгчид өрсөлдөөн дундаас таны бизнесийг сонгоход хүргэдэг.

**Унш:** Амжилттай бизнес эрхлэгчид үйлчлүүлэгчдээсээ тулгарч буй асуудлынх нь талаар, мөн тэдэнд хэрхэн тусалж болохоо мэдэхийн тулд сайн асуултууд тавьдаг.



Амжилттай бизнес эрхлэгчид үйлчлүүлэгчдийнхээ бараа бүтээгдэхүүнийг нь худалдан авдаг шалтгааныг мэддэг.

## 10: Би хэрхэн илүү олон үйлчлүүлэгчийг татан, борлуулалтаа хийх вэ?

**Дадлага хий:** Хамтрагчтай бол. Дараах хэсгийг хамт унш:

**Мартин унадаг дугуй засдаг. Тэр түүнчлэн сэлбэг, эд анги худалдаг бөгөөд хүмүүсийг дугуйгаа засахад нь сэлбэгээр хангадаг. Фэликс түүний засварын газарт ирдэг. Түүний гар тос болж бохирджээ. Тэр ихэд бухимдсан шинжтэй байна.**

Дараах хүснэгтийг ашиглаад, Мартин Фэликст хэрхэн сайн асуулт тавьж болох санаануудыг бич (жишээ өгөгдсөн).

### САЙН АСУУЛТ ТАВИХ

**1. Би тухайн үйлчлүүлэгчийн талаар юу мэдэхийг хүсэж байгаа вэ?**

*Тэр ямар асуудал шийдэх гэж энд ирсэн бэ?*

**2. Би үүнийг олж мэдэхийн тулд юу асууж болох вэ?**

*Та нэг төсөл хийж байгаа бөгөөд танд асуудал гарсан шиг байна. Би хэрхэн тусалж болох вэ?*

Та Мартины Фэликсээс асуух хэрэгтэй гэсэн зүйлүүдийн талаар бүлгийнхэнтэйгээ хуваалц.

## 10: Би хэрхэн илүү олон үйлчлүүлэгчийг татан, борлуулалтаа хийх вэ?

**Дадлага хий:** Одоо та өөрийнхөө үйлчлүүлэгчдийн талаар бод. Эхний багананд үйлчлүүлэгчдийнхээ талаар мэдэхийг хүсэж буй зүйлсээ бич (жишээ өгөгдсөн). Хоёр дахь багананд олж мэдэхийг хүссэн зүйлээ бич.

САЙН АСУУЛТ ТАВИХ	
1. Би тухайн үйлчлүүлэгчийн талаар юу мэдэхийг хүсэж байгаа вэ?	2. Би үүнийг олж мэдэхийн тулд юу асууж болох вэ?
<i>Үйлчлүүлэгчид маань хэзээ худалдан авалт хийхэд бэлэн болох вэ?</i>	<i>Энэ нь ямар нэгэн онцгой тохиолдлын үеэр байх уу? Хэзээ байх вэ?</i>

Үйлчлүүлэгчдийнхээ талаар олж мэдэхийг хүссэн зүйлээсээ бүлгийнхээ өөр гишүүнтэй хуваалц. Олж мэдэхийг хүссэн зүйлээ хуваалц.

**Ярилц:** Бүлгээрээ үйлчлүүлэгчдийнхээ талаар илүү ихийг мэдэхийн тулд мөн энэ долоо хоногт судалж эхлэхийн тулд хийж болох арга замуудын тухай ярилц.

## БИ ХЭРХЭН ИЛҮҮ ОЛОН ҮЙЛЧЛҮҮЛЭГЧИЙГ ТАТАХ ВЭ?

**Ярилц:** Та урьд өмнө хийж байгаагүй бизнесээсээ ямар нэгэн зүйл худалдаж авч байсан үеийнхээ тухай бод. Энэ бизнесийн юу нь таныг татаж байсан бэ? Танай орон нутгийн бизнес эрхлэгчид үйлчлүүлэгчдийг хэрхэн татдаг вэ?

**Дадлага хий:** Доорх хүснэгтийн хоосон зайд та өөрийн худалдан авсан бараа, үйлчилгээнийхээ нэрийг бич. Дараа нь энэ бизнест таны анхаарлыг татсан зүйлийг бич (жишээг харна уу).

### ЮУ МИНИЙ АНХААРЛЫГ ТАТСАН БЭ? БИ ЯАГААД ХУДАЛДАЖ АВСАН БЭ?

Миний худалдаж авсан бараа, үйлчилгээ	Хувийн борлуулалт	Санал болгосон хүмүүс	Зар	Хямдрал	Бусад
Чихэр амттан	Бизнес эрхлэгч нь энэ талаар надад хэлсэн	Манай хөрш намайг амсаж үзэх хэрэгтэй гэж хэлсэн		20%-ийн хямдрал	Үнэгүй дээж
Хувцас	Худалдагч энэ тухай надад хэлсэн		Би ханан дээрх зурагт хуудаснаас харсан	Нэгийг худалдаж аваад нэгийг хагас үнээр авах	
Ногоо		Найз маань санал болгосон	Би үүнийг сонсноос харсан		Үнэгүй дээж

**Ярилц:** Бичсэн зүйлээ бүлгийнхээ өөр гишүүнтэй хуваалц. Таны бизнест ямар арга барил тохирох вэ?



## 10: Би хэрхэн илүү олон үйлчлүүлэгчийг татан, борлуулалтаа хийх вэ?

**Унш:** Бидний дөнгөж сая ярьсан бизнес үйлчлүүлэгчдийн анхаарлыг санамсаргүй байдлаар татдаггүй. Тэд бизнес, үйлчилгээгээ хэрхэн зах зээлд оруулах санааг боловсруулсан.

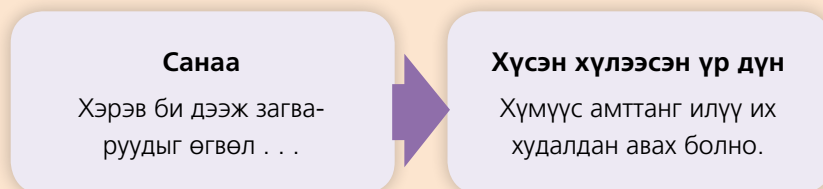
**Ярилц:** Тэд эдгээр санаагаа хаанаас авсан бэ?

**Үз:** “Маркетинг” (Видео бичлэг байхгүй бол 161-р хуудсыг унш.)

**Унш:** Маркетингт дараах зүйлс багтана:

- Үйлчлүүлэгчдийг хэрхэн олох, тэдэнд нөлөөлөх санаанууд
- Бидний үйлчлүүлэгчдээсээ найдсан зүйлс

### Маркетингийн санаанууд



**Дадлага хий:** Дэргэдэх хүнтэйгээ хамтран ажилла.

1. Илүү олон үйлчлүүлэгч таны бизнесийг олж мэдэн, борлуулж байгаа зүйлийг тань худалдан авах санаа төрөхөд нь бие биедээ тусал. Танай орон нутагт ямар арга барил хамгийн их үр дүнтэй байгааг ярилц.
2. Наад зах нь нэг санаа доор бич. Таны хүссэн үр дүн гарсан эсэх талаар бичихэд бие биедээ тусал.

### МАРКЕТИНГИЙН САНААНУУД

Санаа	Хүсэн хүлээсэн үр дүн
<i>Хэрэв би хүмүүст борлуулж буй сандлаа 40%-иар хямдарсан гэдгийг чанга яригчаар зарлавал . . .</i>	<i>Үйлчлүүлэгчид дэлгүүрт минь ирээд, сандлуудыг худалдаж авах болно.</i>

## БИ МАРКЕТИНГИЙН ТӨЛӨВЛӨГӨӨГӨӨ ХЭРХЭН ШАЛГАХ ВЭ?

**Унш:** Бидний санаа амжилттай хэрэгжиж байгаа эсэхийг бид хэрхэн мэдэх вэ? Бидэнд тэдгээрийг шалгах арга зам хэрэгтэй байна. Бидэнд үр дүнгээ хэмжих арга зам хэрэгтэй байна.

**Дадлага хий:** Дэргэд байгаа хүнтэйгээ хамтран ажилла. Бизнестээ ашиглах маркетингийн хэд хэдэн санаа, тэндээс гарсан үр дүнгийнхээ талаар ярилцаад бич. Одоо амжилттай хэрэгжиж буй санаагаа оруулж бич. Санаа болгоноос гарах үр дүнг хэрхэн тооцохоо бич. Таныг дахин туршиж үзэн, үр дүнг тооцохын хэрээр таны санаанууд цаг хугацаа өнгөрөх тусам өөрчлөгдөн, сайжрах болно.

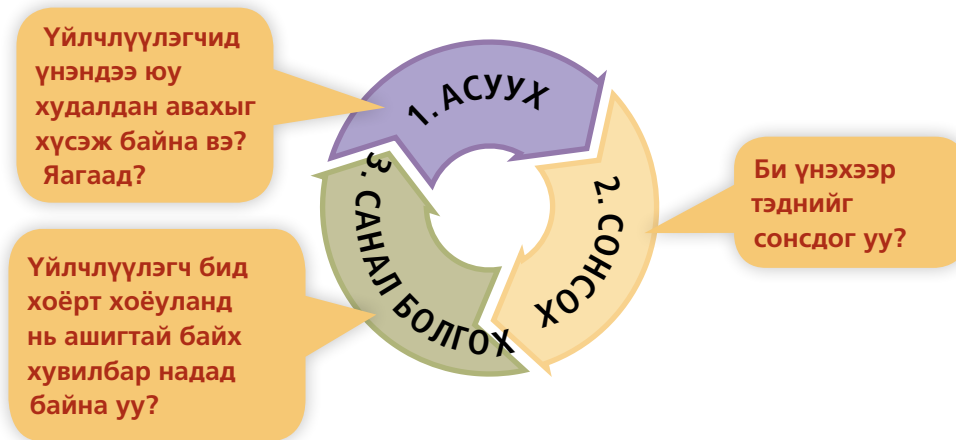
### МАРКЕТИНГИЙН САНААГАА ШАЛГАЖ ҮЗЭХ

Санаа	Хүсэн хүлээсэн үр дүн	Тооцох хэмжүүр
<i>Хэрэв би хүмүүст борлуулж буй сандлаа 40%-иар хямдарсан гэдгийг чанга яригчаар зарлавал...</i>	<i>Үйлчлүүлэгчид дэлгүүрт минь ирээд, сандлуудыг худалдаж авах болно.</i>	<i>Үйлчлүүлэгчдийг дэлгүүрт минь ирэх үед би тэднээс 40%-ийн хямдралын талаар хэрхэн мэдсэнийг нь асууна. Би үйлчлүүлэгчдийн хариултаудыг тэмдэглэж авна.</i>

**Унш:** Энэ долоо хоногт санаануудаа туршиж үзэцгээе! Бид бүх санаагаа нэг дор туршиж үзэх шаардлагагүй. Зарим санаа амжилттай хэрэгждэггүй. Гэхдээ энэ нь зүгээр. Би санаагаа дахин туршин, үр дүнг нь үргэлжлүүлэн тооцох болно. Яваандаа хүмүүс биднийг олж мэдээд, борлуулж буй бүтээгдэхүүнийг маань худалдан авах хамгийн сайн арга замыг олох болно.

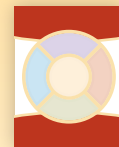
## БИ ХЭРХЭН ҮЙЛЧЛҮҮЛЭГЧДИЙГ МАНАЙ БҮТЭЭГДЭХҮҮНИЙГ ХУДАЛДАН АВДАГ БОЛГОХ ВЭ?

- Унш:** Зарим үйлчлүүлэгч яагаад худалдан авдаг, бусад нь яагаад худалдан авахгүй байхыг сонгодог вэ? Үүнд олон шалтгаан байгаа. Гэхдээ бид тэдний шийдвэрт нөлөөлж чадна!
- Үз:** “Ямар нэг юм худалдан ав!” (Видео бичлэг байхгүй бол 162-р хуудсыг унш.)
- Ярилц:** Мариа яагаад үйлчлүүлэгчдийг өндөг худалдан автал ятгаж чадаагүй вэ? Мариа өөрийгөө л бодож байсан уу? Эсвэл үйлчлүүлэгчдээ юү?
- Унш:** Бид үйлчлүүлэгчдийг худалдан авалт хийтэл ятгахын тулд асууж, сонсож, санал болгох ёстой.



Амжилттай бизнес эрхлэгчид илүү олон үйлчлүүлэгч бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг нь худалдан авдаг болтол ятгах дамжлагыг ашигладаг.

- Үз:** “Асуу, сонс, санал болго” (Видео бичлэг байхгүй бол 163-р хуудсыг унш.)
- Ярилц:** Өмнө нь Мариа “Би та нарт яаж туслах вэ?” гэсэн нэг л асуулыг Самуэл, Люсиа хоёроос асуудаг байсан. Мариа энэ удаа илүү сайн үр дүнд хүрэхийн тулд юуг өөрөөр хийсэн бэ? Мариа Силвиад өөрийг нь үнэхээр сонсож байгаагаа хэрхэн харуулсан бэ?



Амжилттай бизнес эрхлэгчид асууж, сонсон, санал болгодог.

**Ярилц:** Таныг хэн нэгэн худалдан авна гэж төлөвлөөгүй байсан зүйлийг чинь автал ятгасан үеийн тухай бод. Тэр хүн таныг худалдан авах шийдвэр гаргахад хүргэсэн юуг хэлсэн бэ?

**Унш:** Дараах хүснэгт үйлчлүүлэгчдээ манай бараа бүтээгдэхүүнийг худалдан автал ятгахад ашиглаж болох 5 төрлийн хандлагыг жишээтэй нь хамт харуулав. Үүнийг “борлуулалт хийх” гэж нэрлэдэг.

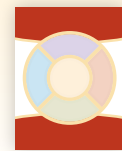
**Дадлага хий:** Бүлгийнхээ хоёр хүнтэй ажилла. Борлуулалт хийх төрөл бүрийн аргыг ашиглан, бие биен дээрээ дадлага хийж үз. Тэдэнд бараагаа борлуулах гэж оролд. Дараах хүснэгтийг ашиглаад, үйлчлүүлэгчдийн ашиглаж болох хамгийн сайн борлуулалтын тухай бич. Төрөл бүрд наад зах нь нэг санал бич.

ХААЛТЫН БОРЛУУЛАЛТ

1. Хоёр сайн хувилбар	2. “Хэрэв”	3. Чухал үйл явдал	4. Загвар	5. Бусад
<i>Та гадил авмаар байна уу? Эсвэл манго авмаар байна уу?</i>	<i>Хэрэв би танд ийм үнээр өгвөл та захиалга хиймээр байна уу?</i>	<i>Үүнийг би эхнэрийн тань төрсөн өдрөөс өмнө бэлэн болгож чадна.</i>	<i>Оролдоод үз. Танд энэ жимсний амт илүү таалагдана гэж би бодож байна.</i>	<i>Хэрэв та энэ гутлыг авах гэж байсан бол, би танд хямдруулж өгнө гэвэл та яах вэ?</i>

Одоо бүгдээрээ бос. Анги дотуур яваад, өөр өөр аргаар оролдоод үз. Үүнийг хоёр минутад хий.

**Ярилц:** Үйлчлүүлэгчдийг таны бизнесийн зүйлээс худалдан авахуулахын тулд ямар арга хамгийн сайн болохыг бүлгээрээ ярилц. Яагаад таны үйлчлүүлэгчдийн хувьд энэ нь хамгийн сайн нь вэ?



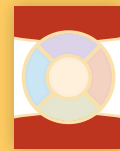
Амжилттай бизнес эрхлэгчид борлуулалт хийдэг.

## БИ ТЭДНИЙГ БАЙНГА ХУДАЛДАН АВАДАГ БОЛГОХЫН ТУЛД ҮҮНИЙГ ХЭРХЭН ХЯЛБАР БОЛГОХ ВЭ?

**Унш:** Амжилттай бизнес эрхлэгчид өөрсдөөс нь худалдан авахад үйлчлүүлэгчдэд илүү хялбар, бас сэтгэлд нь таатай байхаар болгодог.

**Дадлага хий:** Хамтрагчтайгаа дараах жишээг дагаж хий.

1, 2-р дэлгүүрт Паулд тохиолдсон явдлыг унш. Дараа нь түүний найздаа өгсөн хариултыг унш. Паулын 2-р дэлгүүрийг санал болгосон шалтгааныг хамтрагчтайгаа ярилц.



Амжилттай бизнес эрхлэгчид худалдан авахад хялбар болгодог.

### ПАУЛЫН ХУДАЛДАН АВАЛТ ХИЙСЭН ТУРШЛАГА

	1-р дэлгүүр	2-р дэлгүүр
<b>Паулын туршлага</b>	Паул энэ дэлгүүрт арвантаваас илүү удаа ирж байсан. Түүнд үнэ, сонголт, дэлгүүрийн эзэн таалагддаг.	Паул энэ дэлгүүрт нэг л удаа ирж байсан. Тэрээр хүссэн зүйлээ авахад хэцүү гэж боддог. Түүнд асуух зүйл гарах үед тэрээр туслалцаа авч байгаагүй.
<b>Паулын найздаа өгсөн хариулт</b>	“1-р дэлгүүр рүү явцгаая. Би дандаа тийшээ очдог. Тэнд хүссэн зүйлээ олоход хялбар байдаг. Надад энэ газар таалагддаг.”	“Надад 2-р дэлгүүр таалагддаггүй. Тэндээс хүссэн зүйлээ олоход хэцүү. Надад асуух зүйл гарахад тэндхийн хүмүүс тусалдаггүй.”

**Унш:** Үйлчлүүлэгчид бизнес эрхлэгч болон ажиллагчдыг

- Үйлчлүүлэгчдийнхээ нэрийг мэддэг
- Үйлчлүүлэгчид рүүгээ инээмсэглэдэг
- Үйлчлүүлэгчдийн хэрэгцээний тухай сонсон, тэдгээрт хариулдаг байх үед тэдэн рүү эргэж очдог.

**Ярилц:** Та үйлчлүүлэгчдээ өөрийнхөө бизнес рүү эргэж ирүүлдэг болгохын тулд юу хийх хэрэгтэй байна вэ? Та энэ жагсаалтад юу нэмж бичмээр байна вэ?



# ТУНГААН БОД

## БИ АХИЦ ГАРГАХЫН ТУЛД ЮУ ХИЙХ ЁСТОЙ ВЭ?

**Цаг:** Тунгаан бод хэсэгт 10 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Дадлага хий:** Баруун гар талд байгаа судрыг унш эсвэл өөр судрын тухай бод. Судалж байгаа зүйлийнхээ тухай чимээгүй тунгаан бод. Сэтгэгдлээсээ доор эсвэл бизнесийн тэмдэглэл дээрээ бич.

---

---

---

---

---

---

---

Энэ долоо хоногт ямар санаа таны бизнест тус болох вэ? Энэ санааг бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго болго.

Дараагийн хуудсан дээр байгаа амлалтууд дээр бизнесийн долоо хоног тутмынхаа зорилгыг нэмж бич.

**Ярилц:** Бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго болон сэтгэгдлээ хуваалцах хүн байна уу?

*"Та нар түүгээр дэгжиж болохын тулд өөрсдийн талбай дахь ургацынхаа төлөө түүнээс гуй. Тэдгээр нь өсөж үржихийн тулд гуй, талбай дахь сүргийнхээ."*

АЛМА 34:24-25





# АМЛАЛТ ӨГ

## БИ ХЭРХЭН ӨДӨР БҮР АХИЦ ГАРГАХ ВЭ?

**Цаг:** Амлалт өгөх хэсэгт 10 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Дадлага хий:** Хамтрагчаа сонго. Нэг нэгэнтэйгээ хэзээ, хэрхэн холбоо барихаа шийд.

---

*Хамтрагчийн нэр*

---

*Холбоо барих мэдээлэл*

**Хамтрагчдаа амлалтаа нэг нэгээр нь чанга уншиж өг. Өгсөн бүхий л амлалтаа биелүүлнэ гэдгээ амла. Доор гарын үсгээ зур.**

### МИНИЙ АМЛАЛТУУД

Тэд миний бизнесээс юу хүсэж буйг мэдэхийн тулд наад зах нь таван үйлчлүүлэгчтэй уулзаж ярилцана.

Би наад зах нь маркетингийн 2 санааг туршин, үр дүнг тооцно.

Би наад зах нь 10 үйлчлүүлэгчид борлуулалт хийх бөгөөд ямар арга барил хамгийн сайн байгааг судалж мэднэ.

Би долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрнэ. \_\_\_\_\_

Би өдөр бүр өнөөдрийн "Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заана.

Би хадгаламжиндаа ганц хоёр төгрөг байсан ч нэмж хийнэ.

Би үүний талаар хамтрагчдаа тайлагнана.

---

*Миний гарын үсэг*

---

*Хамтрагчийн гарын үсэг*

## БИ ГАРГАЖ БУЙ АХИЦАА ХЭРХЭН ТАЙЛАГНАХ ВЭ?

**Дадлага хий:** Долоо хоногийн туршид гаргаж буй ахицаа тэмдэглэхийн тулд энэ амлалтын хүснэгтийг ашигла. Доорх хүснэгтэд “Тийм”, “Үгүй” гэж эсвэл амлалтаа биелүүлсэн тохиолдлынхоо тоог бич.

Наад зах нь таван үйлчлүүлэгчтэй ярилцсан (Тоог бич)	Наад зах нь маркетингийн 2 санааг туршин, үр дүнг тооцсон (Тоог бич)	Наад зах нь 10 удаа борлуулалт хийх дадлага хийсэн (Тоог бич)	Долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрсэн (Тийм/Үгүй)	“Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заасан (Тийм/Үгүй)	Хадгаламжиндаа мөнгө нэмж хийсэн (Тийм/Үгүй)	Хамтрагчдаа тайлагнасан (Тийм/Үгүй)

**Унш:** Дараагийн долоо хоногт “Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын сэдвээр зохицуулагч хийх хүнийг сонго. Хэн нэгнээс хаалтын залбирал хийж өгөхийг хүс.

### Санал хүсэлт

Санал, сэтгэгдэл, санаа бодол болон туршлагаа [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org) хаягаар илгээнэ үү.

# Эх сурвалж

## БОРЛУУЛ, БОРЛУУЛ, БОРЛУУЛ

Дараахыг ээлжлэн унш.

**ӨГҮҮЛЭГЧ:** *Квамэ, саваан дээр гадил жимс тогтоон барьсан залууг санаж байна уу? Тэр маш амжилттай байж магадгүй нэгэн бизнес мэдэж авчээ. Түүнийг маш сайн худалдаачин гэдэг. Тэгэхээр энэ түүнд яг тохирсон зүйл байгаа биз?*

*Тэрээр гадил жимсний амтлагаат худалдаа зохион байгуулъя гэж бодож олоод, эртхэн эрхлэхээр шийджээ. Тэр гэрийнхээ ойролцоох нэг буланд очоод, чадахаараа л зүтгэв. Гэтэл хэн ч түүн рүү ирсэнгүй. Түүнийг хичээх тусам улам бүр хэцүү болж байв. Тэр бүр хүмүүс рүү “Хүмүүс ээ, энд сайхан амталгаа явагдаж байна шүү. Маш сайхан амттай байна! Яг л та нарын хүсэж байсан тэр жимс шүү! За, яахав. Би нэгийн үнээр хоёрыг өгье. Хүүе. . .” гэж хашигирч эхлэв.*

*Гэтэл хүмүүс түүн рүү харсан ч үгүй. Тэгээд түүний урам хугарч, гэр рүүгээ үдийн хоолны цагаас өмнө харив. Юу нь болохгүй байгаа юм бол оо?*

*Кваме суугаад, бодож эхлэв. Тэр бүтэлгүй хүн юм болов уу? Бараа нь мүү байв уу? Түүнд энэ бизнесийг хийх санаа өгсөн залуу худалч хүн байв уу? Тэгтэл тэрээр захын судалгааны тухай буюу тэд юунд дуртай, өдрийн аль цагт, ямар байришилд, мөн тэд найзуудтайгаа хэрхэн юм худалдан авдаг, энэ нь тэдэнд ямар хамаатай гэх зэргээр үйлчлүүлэгчдийн талаар тэр залуугийн хэлсэн зүйлийг санав. Квамэ хамгийн их хамаатай зүйлийг буюу үйлчлүүлэгчдийн асуудлыг шийдэх тухай мартаад, борлуулахыг л илүү хүсчээ.*

*Тэгээд тэр дахин эхнээс нь эхлэв. Түүний хийсэн зүйл гэвэл:*

*- Тэрээр хүмүүсийн амттан хүсдэг үе болох үдээс хойш, үдишийг хүлээв.*

*- Тэрээр олон хүний хамтдаа цагаа өнгөрүүлдэг газрын байрилыг мэдэж авав.*

*- Тэрээр тэдний анхаарлыг татахын тулд баясгалантай аялгуу бүхий хөгжим тоглуулахаар шийдэв. Тэр байтугай өөрөө дуулсан нь гарцаагүй ер бусын онцгой байжээ. Хүмүүс ядаж л инээмсэглэж эхлэв.*

*- Тэрээр найзуудтайгаа байсан хэдэн эмэгтэйд дээжээсээ үнэгүй өгөөд, тэднээс хэр таалагдсаныг нь чанга гэгч асуув. Амжилттай шүү!*

*Хүмүүсийг худалдан аваад эхлэхэд тэрээр арай илүү өндөр үнээр борлуулах гэж оролдов. Хэн ч гомдол гаргасангүй! Тэгээд тэрээр тоо ширхгээр хямдруулах гэтэл ашгийг нь бууруулсан учраас болив. Түүнчлэн үйлчлүүлэгчид нялцгай гадилд дургүй тул хөргөгчинд хөлдөөсөн амттан хэр удаан хадгалагдаж болохыг түвэгтэйхэн арга замаар мэдэж авчээ.*

*Тэрээр тэр шөнө гэртээ харьж байхдаа “Дуулдаг гадилчин залуу” гэсэн шинэ зурагт хуудасныхаа талаар шинэ шинэ янз бүрийн санаа олж авчээ. Тэр үдэшлэг зохиож болох юм байна! Тэр баяр наадам хийж болно! Тэр сайн . . . чадна, түүний сэтгэл бага зэрэг хөөрч эхлэв. Гэхдээ үйлчлүүлэгчдэдээ үнэлэгдэхийн тулд түүний хэрхэн суралцсаныг та нар харж байна уу?*

**148-р хуудас руу буцаж оч**

## МАРКЕТИНГ?

Дүрээ сонгоод, дараах хэсгийг жүжигчлэн үзүүл.

**НАОМИ:** Хүүе, Мариа. Түр ороод, чамаас өндөг авах үнэхээр их дуртай байгаагаа хэлэх гэсэн юм. Чамаас авах их амар байдаг!

**МАРИА:** Баярлалаа, Наоми! Үйлчлүүлэгчдээ жаргалтай байлгах нь миний хувьд тун чухал шүү.

**НАОМИ:** Бизнес ямархуу байна?

**МАРИА:** Сайн л гэж бодож байна. Би үйлчлүүлэгчидтэйгээ, бас хэд хэдэн өөр бизнес эрхлэгчтэй уулзлаа. Би их зүйл сурч мэдэж авсан. Үнэндээ, би өндөг борлуулахын хажуугаар сүү ч бас борлуулж болохыг мэдэж авсан.

**НАОМИ:** Борлуулалт хэр байна даа?

**МАРИА:** За, гайгүй ээ. Гэхдээ би олон хүн ирүүлж чадахгүй л байна. Чи миний өмнөөс зарж эхлэх юм уу?

**НАОМИ:** Би л биш шүү! Манай бизнес өргөжөөд, бид тун завгүй байгаа. Надад маркетингийн тал дээр туслаад өгөх найз байгаа. Борлуулалт хоёр дахин өссөн шүү!

**МАРИА:** Маркетинг аа?

**НАОМИ:** Тийм ээ. Бид үйлчлүүлэгчдийнхээ тухай, бараандаа дуртай илүү олон хүнийг хэрхэн олох талаар нэлээн бодож эхэлсэн. Тэгээд бид хэд хэдэн санаа туршиж үзсэн бөгөөд үнэхээр манайд тохирох гурван санааг олсон. Бид ердөө оролдоод, туршиж үзээд л байсан.

**МАРИА:** Би нэг арга туршиж үзсэн юм.

**НАОМИ:** Тэр чинь юу юм бэ?

**МАРИА:** Нэг залуу ирээд, надаар бизнесийн карт авахуулсан юм.

**НАОМИ:** Тэгээд тус болсон уу?

**МАРИА:** Надад тус болоогүй ээ, харин мэдээж, тэр картуудыг зарсан залууд бол тус болсон шүү.

**НАОМИ:** Хэрэв хүсвэл би чамд маркетингийн санаа өгөх хэдэн зүйл дээр тусалъя. Гэхдээ би чамд юу ч зарахгүй.

**МАРИА:** За, дажгүй сонсогдож байна.

**152-р хуудас руу буцаж оч**

## “ЯМАР НЭГ ЮМ ХУДАЛДАН АВААЧ!”

Дүрээ сонгоод, дараах хэсгийг жүжигчлэн үзүүл.

**ӨГҮҮЛЭГЧ:** Нэг үйлчлүүлэгч Мариагийн лангуу руу ирж байна.

**МАРИА:** (Тэр дотроо бодохдоо) За, одоо л нэг үйлчлүүлэгч ирлээ дээ. “Ямар нэг юм худалдан аваач!” Тэгэх үү.

**САМУЭЛ:** (Тэр дотроо бодохдоо) Тэр эмэгтэй над руу хараад байна. Намайг яасан их хардаг юм бэ. Би зүгээр тайван худалдаа хийж болох уу?

**МАРИА:** (Тэр дотроо бодохдоо) Хэдэн өндөг ав л даа! Надад мөнгө хэрэгтэй байна.

**САМУЭЛ:** (Тэр дотроо бодохдоо) Энэ дэндүү эвгүй юм аа. Би явлаа.

**МАРИА:** (Тэр дотроо бодохдоо) Юу? Үгүй ээ! Би үүгээр сайн мөнгө олж болох байсан.

[Тэрээр чанга дуугаар хашигиран] Би танд туслах уу?

**САМУЭЛ:** Үгүй, баярлалаа.

**ӨГҮҮЛЭГЧ:** Өөр нэг үйлчлүүлэгч Мариа руу дөхөж ирэв.

**ЛЮСИА:** (Бодлогоширонгүй) Энэ газар яг надад хэрэгтэй зүйл байж магадгүй. Би сайн үзэж харах хэрэгтэй.

**МАРИА:** (Тэр дотроо бодохдоо) Сайн байна. Өөр нэг үйлчлүүлэгч байна. Тэр мөнгөтэй л хүн шиг харагдаж байна. “Ямар нэг юм худалдан аваач!”

[Чангаар] Би танд туслах уу?

**ЛЮСИА:** Би зүгээр л харж байна.

**МАРИА:** Танд өндөг хэрэгтэй юу? Энэ өндөг хамгийн сайн тахианых. Надад бас шинэ сүү байгаа.

(Тэр дотроо бодохдоо) Тэр үүнийг авч чадна даа. Магадгүй, тэр бүгдийг нь авах байх.

**ЛЮСИА:** Үгүй, үгүй. Энэ . . . өө . . . миний хайж байгаа зүйл биш байна.

**МАРИА:** Надад бас сүү байгаа.

**ЛЮСИА:** Үгүй, баярлалаа.

**МАРИА:** Та үүнийг авах хэрэгтэй дээ. Энэ шинэ, цэвэрхэн бас хамгийн сайн . . .

**ЛЮСИА:** За, зүгээр ээ. Баярлалаа. Би явъя даа.

**154-р хуудас руу буцаж оч**

## АСУУ, СОНС, САНАЛ БОЛГО

Дүрээ сонгоод, дараах хэсгийг жүжигчлэн үзүүл.

**МАРИА:** Сайн байна уу. Намайг Мариа гэдэг. Чиний нэр хэн бэ?

**СИЛВИА:** Намайг Силвиа гэдэг.

**МАРИА:** Та энд юм худалдаж авахаар ирсэн үү? Таныг таван өндөг авбал нэгийг үнэгүй өгье!

**СИЛВИА:** За, баярлалаа.

**МАРИА:** Та энэ хямдралын талаар яаж мэдсэн бэ?

**СИЛВИА:** Найз минь хэлсэн юм. Өчигдөр тэр та нарыг өндөг, сүү үнэгүй өгч байна гэж хэлсэн. Бас тэрээр шинэ гэж хэлсэн шүү!

**МАРИА:** Гайхалтай. Найзад чинь таалагдсанд би их баяртай байна. Манай бүтээгдэхүүн байнга шинэ, бас амттай байдаг юм. За, танд хэдэн өндөг хэрэгтэй вэ?

**СИЛВИА:** Надад . . . өө . . . тав л хэрэгтэй юм шиг байна.

**МАРИА:** За, тэгвэл танд аваад ирье. . . . Гэхдээ би таныг эргэлзээд байхыг анзаарлаа. Хэдэн өндөг авах вэ гэдгээ бодож байна уу?

**СИЛВИА:** За, байз. Ах маань маргааши манайх руу нүүж ирэх гэж байгаа. Би яаж бүгдийг нь хооллоно доо. Гэтэл түүнд өөр сонголт алга.

**МАРИА:** Аан, за. Та хүнд тусалснаараа адислагдана аа. Та ямар хоол хийх гэж байна?

**СИЛВИА:** Би сайн мэдэхгүй л байна. Хадгалсан мөнгөнөөсөө өндөгтэй хамт идэх бага зэрэг мах авах уу гээд л бодож байсан юм. Би мөнгөө хүргэх хэрэгтэй болж байна.

**МАРИА:** Ойлгомжтой. Бидэнд ахиухан мах авах мөнгө байхгүй, бас тэгэхээр дан өндөг л авч чадна. Би өндгөө ногоотой холиод, дээр нь сүү авна. Надад сүү байгаа, бас гудамжны эсрэг талд байдаг найзад маань шинэхэн ногоо байгаа. Ийм маягаар та илүү олон хүнийг арай бага зардлаар хооллож болно. Хэдэн өндөг, сүү илүү авмаар байна? Бага зэрэг илүү ч . . . энэ чинь махнаас хямд шүү дээ!

**СИЛВИА:** Сайхан санаа байна. Баярлалаа! Хоол идэх арваннэгэн ам байна. Тийм ээ, би илүү хэдэн өндөг, бас сүү авмаар байна.

**МАРИА:** Арваннэгэн хүнд гэвэл би танд наймыг аваад . . . тэгээд дахиад нэгийг үнэгүй авахыг санал болгоё.

**СИЛВИА:** Өө, за. Би маргааши буцаад ирж магадгүй шүү.

**МАРИА:** Зүгээр дээ. Би таны төлөө энд байж байя. Гэхдээ та үнэгүй өндөг авч чадахгүй. Би танд тэдгээрийг уутанд хийгээд өгөх үү?

**СИЛВИА:** Тийм ээ, таны хэлдэг үнэн. Ийм үнэ байлгүй яахав. Баярлалаа.

**154-р хуудас руу буцаж оч**







# 11

*Би ашгаа хэрхэн  
нэмэгдүүлэх вэ?*

---

**Хувийн бизнесээ  
эхлүүлж, өргөжүүлэх нь**

# ЗОХИЦУУЛАГЧИЙН ҮҮРЭГ

## Цугларалт хийх өдөр:

- Бүлгийн гишүүд рүү мессеж илгээ эсвэл утсаар ярь. Тэднийг 10 минутын өмнө ирж, амлалтаа хэрхэн биелүүлсэн талаар тайлагнахад урь.
- Цугларалтын үеэр ашиглах материалуудыг бэлд.

## Цугларалт эхлэхээс 30 минутын өмнө:

- Бүх хүнийг нэг нэгэнтэй нь ойрхон суулгахын тулд ширээ тойруулан сандлуудаа тавь.
- Бүлгийнхээ хүмүүсийн нэрийг бичсэн энэ амлалтын хүснэгтийг самбар дээр зур (доор жишээг үзнэ үү).

Бүлгийн гишүүний нэр	Наад зах нь таван үйлчлүүлэгчтэй ярилцсан (Тоог бич)	Наад зах нь маркетингийн 2 санааг туршин, үр дүнг тооцсон (Тоог бич)	Наад зах нь 10 удаа борлуулалт хийх дадлага хийсэн (Тоог бич)	Долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрсэн (Тийм/Үгүй)	"Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заасан (Тийм/Үгүй)	Хадгаламжиндаа мөнгө нэмж хийсэн (Тийм/Үгүй)	Хамтрагчдаа тайлагнасан (Тийм/Үгүй)
Глория	8	3	15	Т	Т	Т	Т

## Цугларалт эхлэхээс 10 минутын өмнө:

- Хүмүүсийг ирэхэд дотно хүлээж авч угт.
- Бүлгийн гишүүдийг орж ирэхэд, тэднээс самбар дээрх амлалтын хүснэгтийг бөглөхийг хүс. Тэдэнд 197-р хуудсыг нээгээд, гэрчилгээ авахын тулд өөрсдийнхөө гаргаж буй ахиц дэвшлийн талаар шинээр бичиж тэмдэглэхийг сануул. Хэн гэрчилгээ авах шаардлагуудыг хангаж дуусаж байгааг асуу. Цугларалтын дараа гадасны бие даах чадвар хөгжүүлэх хороонд гэрчилгээ авах шаардлагуудыг хангаж дуусаж байгаа хүмүүсийн талаар мэдэгд.
- Цаг бүртгэгч томил.

## Цугларалт эхлэх үед:

- Хүмүүсээс гар утас, бусад электрон хэрэгслээ унтраахыг хүс.
- Нээлтийн залбирал хий ( хүсвэл, дуулал дуулж болно).
- Хүмүүсийг ярилцаж байх хооронд, хоцорч ирсэн хүмүүсээс гар утсаа унтрааж, амлалтын хүснэгтээ бөглөхийг нам дуугаар хүс.
- "Миний суурь: зарчим ур чадвар, дадал хэвшил" товхимол дээр ажиллахад 20 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.
- "Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимлын 11-р зарчмыг үзэж дуусга. Дараа нь энэ дасгалын номны дараагийн хуудаснаас үргэлжлүүлэн унш.



# ТАЙЛАГНА

## БИ АМЛАЛТАА БИЕЛҮҮЛСЭН ҮҮ?

**Цаг:** Тайлагна хэсэгт 20 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Унш:** Амлалтаа тайлагнацгаая. Өгсөн бүхий л амлалтаа биелүүлсэн хүмүүс босно уу. (Бүх амлалтаа биелүүлсэн хүмүүст зориулж алга таш.)

Одоо бүгдээрээ бос. Бүгдээрээ бүлгийнхээ уриаг хамтдаа уншицгаая:

**“Мөн өөрийн гэгээнтнүүдийг хангах нь миний зорилго болой, учир нь бүх зүйл минийх бөлгөө.”**

*Сургаал ба Гэрээ 104:15*

**Бид бие даахын тулд Их Эзэнд итгэх итгэлтэйгээр хамтдаа ажиллаж байна.**

**Унш:** Одоо сууцгаая.

**Ярилц:** Та үйлчлүүлэгчтэй хийсэн ярилцлагаас юу мэдэж авсан бэ?

Та маркетингийн санаануудаа туршиж байхдаа юу сурч мэдэж авсан бэ?

Та борлуулалтын хаалтаар дадлага хийж байхдаа юу сурч мэдэж авсан бэ?

Та бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго дээрээ ажиллаж байхдаа юу сурч мэдэж авсан бэ?



Бизнесийн тэмдэглэл дээрээ амлалтуудаа биелүүлснээр сурч мэдэж авсан зүйлээ бич.



## СУРАЛЦ

### БИ ХЭРХЭН ИЛҮҮ ИХИЙГ БОРЛУУЛАХ ВЭ?

**Цаг:** Суралц хэсэгт 60 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Үз:** “Хямдрал зарлалаа. Хямдралаас хоцорлоо!” (Видео бичлэг байхгүй бол 178-р хуудсыг унш.)

**Унш:** Энэ нь амархан байсан. Мариа хямдрал зарласан. Силвиа хүссэн зүйлээ авсан. Тэд хоёулаа жаргалтай байв. Гэхдээ Мариа илүү хямдарсан зүйлээс буюу хүргэлтийн үйлчилгээн дээр нэмж зарласан хямдралаас хоцорчихов. Хүргэлтийн үйлчилгээ нэмж өгсөн нь Мариад илүү ихийг борлуулах эсвэл Силвиад “ахиу борлуулалт” хийх боломж олгох болно. “Ахиу борлуулалт” гэдэг нь үйлчлүүлэгчдэдээ тэдний худалдаж авах гэж байснаас нь илүү сайн чанарын эсвэл илүү олныг авах сонголт өгөх гэсэн утгатай.

Жишээлбэл:

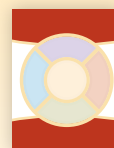
- **Илүү их:** Шарсан загас захиалсан үйлчлүүлэгчид уух зүйл юм уу талх санал болгох
- **Илүү сайн:** Оёдлын машин худалдан авах гэж байгаа үйлчлүүлэгчид илүү сайн чанарын машин авахыг санал болгох

**Үз:** “Ахиу борлуулалт” (Видео бичлэг байхгүй бол 178-р хуудсыг унш.)

**Ярилц:** Мариа Силвиад хүргэлтийн үйлчилгээг хэрхэн ахиу борлуулалт болгох боломжтой байсан бэ? Та ахиу борлуулалтын ямар ямар жишээ харж байсан бэ?

**Унш:** ЭНЭ ДОЛОО ХОНОГИЙН АСУУЛТ—Би ашгаа хэрхэн нэмэгдүүлэх вэ?

ЭНЭ ДОЛОО ХОНОГТ ХИЙХ ЗҮЙЛ—Би ахиу борлуулалт хийх санааг туршин, үр дүнг тооцно. Би үнээ буулгахын тулд 2 арга туршина.



Амжилттай бизнес эрхлэгчид үргэлж ахиу борлуулалт хийж байдаг.



## БИ ЮУ АХИУ БОРЛУУЛАХ ВЭ?

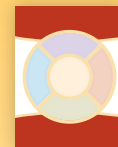
**Унш:** Үйлчлүүлэгчид биднийг санал болгосон учраас л ямар нэгэн зүйлийг илүү худалдаж авахгүй. Энэ нь тэдний анх авахыг хүссэн бүтээгдэхүүнээсээ илүүтэй хүссэн ямар нэгэн зүйл байх ёстой.

Тэд дараах зүйлсэд илүү үнэ төлөх магадлалтай.

- Цаг хэмнэсэн
- Мөнгө хэмнэсэн
- Чанар
- Тоо хэмжээ
- Үйлчилгээ
- Харилцаа
- Хурд
- Найдвартай байдал
- Үзэмж
- Нэр хүнд

**Дадлага хий:** Танай үйлчлүүлэгчид юунд илүү мөнгө төлөх вэ? Та үүнийг хэрхэн олж мэдсэн бэ? Хамтрагчтай болж, үйлчлүүлэгчид маань чухам юуг илүү эрхэмлэдэг талаар түүнтэй ярилц.

Дараах хүснэгтийг ашиглаад, үйлчлүүлэгчдийнхээ илүү их эрхэмлэдэг зүйлсийг олж мэдэх гурван аргыг бич (жишээ өгөгдсөн).



Амжилттай бизнес эрхлэгчид үйлчлүүлэгчид нь чухам юуг илүү их эрхэмлэдэг болохыг мэддэг.

ҮЙЛЧЛҮҮЛЭГЧДИЙН МААНЬ ЭРХЭМЛЭДЭГ ЗҮЙЛСИЙН ТАЛААРХ МИНИЙ БОДОЛ САНАА	БИ ҮҮНИЙГ ОЛЖ МЭДЭХИЙН ТУЛД ЮУ АСУУЖ, ЮУ ХИЙХ ВЭ
Манай үйлчлүүлэгчид найдвартай байдлыг эрхэмлэдэг байж магадгүй.	Үйлчлүүлэгчдээсээ “Хэрэв би танд тогтмол 5 цаг гэхэд хүргэж өгдөг байвал та сонирхох уу?” гэж асуу.
Манай үйлчлүүлэгчид шинэ бүтээгдэхүүн эрхэмлэдэг байж магадгүй.	Жимсний нэг хайрцган дээр “Өнөө өглөө шинэхэн хурааж авсан”, өөр нэг хайрцган дээр “энэ долоо хоногт хурааж авсан” гэсэн шошго наа. Аль хайрцагтайг үйлчлүүлэгчид сонгож байгааг ажигла.

Өөрийнхөө санааг бичсэний дараа бүлгийнхэнтэйгээ хуваалц.



## МИНИЙ АХИУ БОРЛУУЛАЛТЫН ҮНЭ ЯМАР БАЙХ ХЭРЭГТЭЙ ВЭ?

**Унш:** Үйлчлүүлэгч аливаа нэг зүйлийг илүү хүссэн ч ямар үнээр худалдан авах хүсэлтэй байна вэ?

Бид ямар үнээр борлуулах хүсэлтэй байгаа вэ? Бид ашиг олох ёстой байдаг.

Жишээлбэл: Наоми үйлчлүүлэгчид нь чанарыг эрхэмлэдэг гэсэн санаагаа туршиж үзжээ. Тэд ихэвчлэн “өнөө өглөө хурааж авсан” гэсэн шошготой жимсыг сонгожээ. Нэг асуудал байсан нь, түүний шинэ жимсний үнэ илүү өндөр байв. Тэр үнэндээ алдагдалтай ажиллажээ.

Тэрээр “энэ долоо хоногт хурааж авсан” жимсээ 10-аар (ашиг нь 1), “өнөө өглөө шинэхэн хурааж авсан” жимсээ 13-аар (ашиг нь 3) борлуулахаар шийдэв. Наоми үйлчлүүлэгчдэдээ шинэхэн жимсээ борлуулахаар туршив.

**Дадлага хий:** Хамтрагчтай бол. Өмнөх хуудасны үйлчлүүлэгчдийн маань эрхэмлэдэг зүйлс гэдгийг хар. Ахиу борлуулалт болгох бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний жагсаалт гарга. Дараах хүснэгтийг ашиглаад, үнийн жагсаалт гарга.

АХИУ БОРЛУУЛАЛТ	МИНИЙ АХИУ БОРЛУУЛАЛТЫН ҮНЭ
Би “өнөө өглөө хурааж авсан” жимсийг борлуулна.	“Энэ долоо хоногт хурааж авсан” жимсний үнэ 10 (ашиг нь 1) “Өнөө өглөө шинэхэн хурааж авсан” жимсний үнэ 13 (ашиг нь 3)
Би угаалгыг 5 цаг гэхэд дуусгана гэсэн баталгаа өгч байна.	Энгийн буюу дараагийн өдөр дуусгах угаалгын үнэ 20 (ашиг нь 4) Баталгаа өгсөн угаалгын үнэ 27 (ашиг нь 8)
Би арьс арчилгааны саван борлуулна.	Энгийн савангийн үнэ 12 (ашиг нь 2) Арьс арчилгааны савангийн үнэ 18 (ашиг нь 6)

**Ярилц:** Санаагаа бичсэний дараа бүлгийнхэнтэйгээ хуваалц.

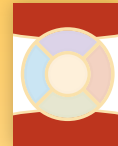
## БИ ХЭРХЭН АХИУ БОРЛУУЛАЛТ ХИЙХ ВЭ?

**Унш:** Манай үйлчлүүлэгчдийг чухам юу илүү худалдан авалт хийхийг хүсэхэд хүргэх вэ? Бидэнд “ахиу борлуулалтын үг хэллэг” хэрэгтэй. Ахиу борлуулалт гэсэн үг нь “бага зэрэг илүү үнэтэй ч \_\_\_\_\_” гэсэн утгатай байж болно. Бид өөрсдийн мэддэг, мөн үйлчлүүлэгчдийн хувьд чухалчилдаг зүйлийг бичиж, хүснэгт бөглөдөг.

**Жишээлбэл:** Наомигийн үйлчлүүлэгчдийг “энэ долоо хоногт хурааж авсан” жимс рүү харах үед нь тэрээр “өнөө өглөө шинэхэн хурааж авсан” жимс байгаа гэж хэлдэг.

Тэгээд тэрээр ахиу борлуулалтын үг хэллэг болох “бага зэрэг илүү үнэтэй ч илүү шинэхэн” хэмээн нэмж хэлдэг.

**Дадлага хий:** Хийдэг бизнесийнхээ тухай бод. Өөрийнхөө ахиу борлуулалтаар худалдах зүйлийн тухай бод. Үйлчлүүлэгчдэдээ ахиу борлуулалт хийхийн тулд та юу хэлэх байсан бэ? Дараах хүснэгтийг ашиглаад, ахиу борлуулалтын үг хэллэгийн жагсаалт гарга (жишээ өгөгдөв).



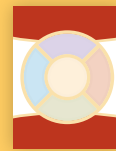
Амжилттай бизнес эрхлэгчид өөрсдөөс нь худалдан авахад хялбар байхаар болгодог.

### АХИУ БОРЛУУЛАЛТЫН ҮГ ХЭЛЛЭГ БИЧ

Анхны бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ	Ахиу борлуулалтын бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ	Манай үйлчлүүлэгчдийн эрхэмлэдэг зүйлс	Ахиу борлуулалтын үг хэллэг
“Энэ долоо хоногт хурааж авсан” жимс	“Өнөө өглөө шинэхэн хурааж авсан” жимс	Чанар (шинэхэн)	Бага зэрэг илүү үнэтэй ч, илүү шинэ.
Хагас литр сүүг 3-аар ав.	1 литр сүүг 5-аар ав.	Мөнгө хэмнэсэн	Энэ нь бага зэрэг үнэтэй ч, та 2-ыг нэмж төлөөд 2 дахин ихийг авна.
Жирийн саван	Арьс арчилгааны саван	Чанар	Бага зэрэг илүү үнэтэй ч, таны арьсанд хамаагүй илүү тохирно.
Угаалгын үйлчилгээ	Цамц индүүдэх	Цаг хэмнэсэн	Бага зэрэг илүү үнэтэй ч, таны цагийг маш их хэмнэнэ.

## БИ БАРАА БҮТЭЭГДЭХҮҮНЭЭ ХЭРХЭН ИЛҮҮ ХУРДАН БОРЛУУЛАХ ВЭ?

- Унш:** Амжилттай бизнес эрхлэгчид “барааны эргэлтээ” хурдхан хийхийн тулд үйлчлүүлэгч бүрд илүү ихийг борлуулдаг. “Барааны эргэлт” гэдэг нь ханган нийлүүлэгчээс худалдан авсан бүх бараагаа борлуулах гэсэн утгатай. Бид бүх үйлчлүүлэгчдээ илүү олныг борлуулахын тулд ахиу борлуулалтын арга барилыг ашиглаж болно.
- Үз:** “Барааны эргэлтийг хурдан хий” (Видео бичлэг байхгүй бол 179-р хуудсыг унш.)
- Ярилц:** Мариа хэрхэн барааны эргэлтээ хурдан хийдэг вэ? Энэ нь түүний ашгийг хэрхэн нэмэгдүүлж болох вэ?



Амжилттай бизнес эрхлэгчид барааны эргэлтээ хурдан хурдан хийдэг.

ӨМНӨ НЬ	МАРИА ЮУ ХИЙСЭН БЭ	ДАРАА НЬ
Мариа ханган нийлүүлэгчдээ нэг литр сүүнд 17-г төлжээ.	Тэрээр нийлүүлэгчтэйгээ ярилцаж байгаад бөөнөөр худалдан авч байгаа тул үнээ бууруулах талаар тохиролцсон.	Тэр одоо нэг литр тутамд 15-ыг төлөв.
Мариа бөөнөөр худалдан авснаараа бараагаа нэмэгдүүлжээ. Тэрээр үнээ өөрчлөөгүй. Бараагаа эргэлдүүлэхэд их хугацаа орсон бөгөөд худалдан авсан сүүний зарим нь гашилжээ.	Тэгээд тэрээр хоёроос илүү литрийг худалдан авбал хямдруулна гэсэн ахиу борлуулалтын аргыг ашиглав.	Одоо тэрээр барааны эргэлтээ хоёр хоногт хийдэг болов. Сүүгээ ч гашилгахгүй. Илүү ихийг худалдан авах мөнгөтэй болов. Бас тэрээр илүү ашиг олж байв.

- Унш:** Зарим өвөрмөц барааг борлуулахад цаг хугацаа их ордог бөгөөд энэ бол хэвийн асуудал. Гэхдээ бидэнд хялбар борлогддоггүй бараа байвал бидний бизнесийн үнэ цэнэтэй мөнгө энэ барааг борлогдтол түгжигдэнэ гэсэн үг.
- Ярилц:** Хамтрагчтайгаа дараах хоёр асуултыг ярилц. Өөрийнхөө саналыг бич.
1. Би барааны эргэлтээ хэрхэн хурдан хийж болох вэ?
  2. Би хялбар борлогддоггүй барааны хангамжийг хэрхэн багасгах вэ?

---



---



---



---

**БИ ЗАРДЛАА ХЭРХЭН БУУРУУЛАХ ВЭ?**

**Унш:** Барааны эргэлтээ хурдан хийх нь ашгийг маань нэмэгдүүлдэг. Бид зардлаа бууруулах арга замаар бизнесээ илүү ашигтай болгож чадна.

**Дадлага хий:** Хамтрагчтай бол. Доорх зардал бууруулах арга замуудыг ээлжлэн унш. Зардал бууруулах арга замуудыг бич.

ТОГТМОЛ	ХУВЬСАХ
Байгаа зүйлээрээ зохицуулах Түрээслүүлэх	Ханган нийлүүлэгчтэй тохиролцох Олон ханган нийлүүлэгчтэй болох
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....

Бүлэгтээ эргэж нийлээд, санаа бодлоо хуваалц.

## 11: Би ашгаа хэрхэн нэмэгдүүлэх вэ?

**Унш:** Бид зардлаас зайлсхийх арга замуудын талаар бодож болно.

**Дадлага хий:** Наоми Самуэл, Жозеф гэсэн хоёр туслагчтай болох талаар бодож байна.

Тэрээр Самуэлийг жимсэн дээрээ өдөр бүр 4 цагаар ажиллуулах (тогтмол үнэ хөлсөөр) болно. Тэрээр Жозефоор шаардлагатай үед хүргэлт хийлгэхээр (тогтмол биш үнэ хөлсөөр) дуудах болно.

Өөр хоёр хүнтэй хамтраад, Наомигийн тогтмол болон хувьсах зардлаас зайлсхийх, эсвэл багасгах ямар ямар арга зам байгааг ярилц.

**Дадлага хий:** Одоо чиний хийх ээлж. Та бизнесийнхээ тогтмол болон хувьсах зардлын жагсаалтыг гарга. Хамтрагчтайгаа дараах жишээг давтан хий.

ТОГТМОЛ	ХУВЬСАХ



# ТУНГААН БОД

## БИ АХИЦ ГАРГАХЫН ТУЛД ЮУ ХИЙХ ХЭРЭГТЭЙ ВЭ?

**Цаг:** Тунгаан бод хэсэгт 10 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Дадлага хий:** Баруун гар талд байгаа судрыг унш эсвэл өөр судар хуваалцахыг бод. Судалж байгаа зүйлийнхээ тухай чимээгүй тунгаан бод. Сэтгэгдлээсээ доор эсвэл бизнесийн тэмдэглэл дээрээ бич.

---

---

---

---

---

---

---

Энэ долоо хоногт ямар санаа таны бизнест хамгийн их тус болох вэ? Энэ санааг бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго болго.

Дараагийн хуудсан дээр байгаа амлалтууд дээр бизнесийн долоо хоног тутмынхаа зорилгыг нэмж бич.

**Ярилц:** Бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго болон сэтгэгдлээ хуваалцах хүн байна уу?

*“Бүх үйлүүдээ Их  
Эзэнтэй зөвлөгтүн,  
мөн тэрээр чамайг  
сайны төлөө чиглүүлэх болно.”*

**АЛМА 37:37**





# АМЛАЛТ ӨГ

## БИ ХЭРХЭН ӨДӨР БҮР АХИЦ ГАРГАХ ВЭ?

**Цаг:** Амлалт өг хэсэгт 10 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Дадлага хий:** Хамтрагчаа сонго. Нэг нэгэнтэйгээ хэзээ, хэрхэн холбоо барихаа шийд.

---

Хамтрагчийн нэр

---

Холбоо барих мэдээлэл

**Хамтрагчдаа амлалтаа нэг нэгээр нь чанга уншиж өг. Өгсөн бүхий л амлалтаа биелүүлнэ гэдгээ амла! Доор гарын үсгээ зур.**

### МИНИЙ АМЛАЛТУУД

Би 10 ба түүнээс олон үйлчлүүлэгчид ахиу борлуулалт хийхийн тулд наад зах нь 2 арга туршина.

Би тогтмол болон хувьсах зардлаа бууруулахын тулд наад зах нь 2 арга туршина.

Би долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрнэ. \_\_\_\_\_

Би өдөр бүр өнөөдрийн "Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заана.

Би хадгаламжиндаа ганц хоёр төгрөг ч байсан нэмж хийнэ.

Би хамтрагчдаа тайлагнана.

---

Миний гарын үсэг

---

Хамтрагчийн гарын үсэг

## БИ ГАРГАЖ БУЙ АХИЦАА ХЭРХЭН ТАЙЛАГНАХ ВЭ?

**Дадлага хий:** Дараагийн цугларалтын өмнө гаргаж буй ахицаа тэмдэглэхийн тулд энэ амлалтын хүснэгтийг ашигла. Доорх хүснэгтэд “Тийм”, “Үгүй” гэж эсвэл амлалтаа биелүүлсэн тохиолдлынхоо тоог бич.

Наад зах нь 10 үйлчлүүлэгчид ахиу борлуулалт хийхийн тулд 2 арга туршсан (Тоог бич)	Үнэ өртгөө бууруулахын тулд наад зах нь 2 арга туршсан (Тоог бич)	Долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрсэн (Тийм/Үгүй)	“Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заасан (Тийм/Үгүй)	Хадгалам-жиндаа мөнгө нэмж хийсэн (Тийм/Үгүй)	Хамтрагчдаа тайлагнасан (Тийм/Үгүй)

**Унш:** Бид дараагийн цугларалтан дээрээ өөрсдийгөө илүү бие даах чадвартай болж байгаа эсэхийг мэдэхийн тулд бие даах чадварын үнэлгээг дахин хийх болно. Бид “Миний бие даах чадвартай болох арга зам” товхимлоо авчраа хэрэгтэй.

**Унш:** Дараагийн долоо хоногт “Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын нэг сэдвээр зохицуулагч хийх хүнийг сонго.

Хэн нэгнээс хаалтын залбирал хийж өгөхийг хүс.

### Санал хүсэлт

Санал, сэтгэгдэл, санаа бодол болон туршлагаа [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org) хаягаар явуулна уу.

### Зохицуулагчийн анхааралд

Дараагийн цугларалт дээр “Миний бие даах чадвартай болох арга зам” товхимлын таван хувийг авч ир.

# Эх сурвалж

## ХЯМДРАЛ ЗАРЛАЛАА. ХЯМДРАЛААС ХОЦОРЛОО!

Дүрээ сонгоод, дараах хэсгийг жүжигчлэн үзүүл.

**МАРИА:** Сайн байна уу, Силвиа. Та сайн байна уу?

**СИЛВИА:** За, баярлалаа. Өнөөдөр таны туслагч хэн байна вэ?

**МАРИА:** Энэ манай үеэл, Софиа байна.

**СИЛВИА:** Ямар сайн охин бэ! Манай ах нэг ажил олсон. Тэр одоо болтол манайд байгаа ч хоол хүнсээ төлөхөд маань надад тусална.

**МАРИА:** Тэр хэзээнээс ажиллаж эхэлсэн бэ?

**СИЛВИА:** Өнөөдрөөс л!

**МАРИА:** Тэр ч, та ч санаа амарчээ! За, та өнөөдөр ямар хэргээр ирэв?

**СИЛВИА:** Би хэдэн өндөг авъя. Бүгдээрэнд нь таалагдсан, тэгээд бас их

хэмнэлт гарсан шүү. Би найман өндөг, хоёр шил сүү авъя.

**МАРИА:** За. Силвиа, өнөөдөр надаас худалдаж авч байгаад баярлалаа. Өдрийг сайхан өнгөрүүлээрэй!

**СОФИА:** Тэр их олон юм авч явж байсан. Та яагаад надаас түүний өндөг, сүүг аваачиж өг гэж хүссэнгүй вэ?

**МАРИА:** Өө, Софиа. Таны хэлдэг зөв. Би энэ тухай бодох ёстой байж. Би түүнд хүргэлтийн үйлчилгээгээрээ ахиу борлуулалт хийх боломж байсан байна. Би үүгээр илүү 10-ыг олж болох байсан.

**168-р хуудас руу буцаж оч**

## АХИУ БОРЛУУЛАЛТ

Дүрээ сонгоод, дараах хэсгийг жүжигчлэн үзүүл.

**СИЛВИА:** Би дахиад өндөг авах гэж ирлээ! Би хэд хоног ирж чадахгүй учраас би өнөөдөр 10 өндөг авах хэрэгтэй байна.

**МАРИА:** Гайхалтай. Би та нарын тухай бодлоо л доо. Манай ам бүл яг танайхтай адил юм байна аа. Тиймээс бид дор хаяж 12 өндөг иддэг. Энэ өндөгнүүд яг танайд таарна.

**СИЛВИА:** Тэдгээрийг гэртээ яаж аваачих нь асуудалтай байна. Би өнгөрсөн удаа хоёр өндөг хагалаад очсон.

**МАРИА:** Би энэ талаар санаа зовж байна. Би Софиагаар таны өндгийг гэр

рүү чинь хүргүүлье. Бид хүргэлтдээ зөвхөн 10-ыг л авч байгаа. Бага зэрэг илүү үнэтэй ч, та авч явах гэж санаа зовох хэрэггүй болно. Дээр нь нэмээд, Софиа өндөг хагалбал, бид үнэгүй өндөг өгөх болно.

**СИЛВИА:** Өө тэгье. Энэ их тустай юм байна. За, тэгвэл тэгж тохиръё. Баярлалаа.

**МАРИА:** Сайхан санаа байна. Софиа, Силвиад тусалж байгаад баярлалаа. Хурдан буцаж ирээрэй.

**168-р хуудас руу буцаж оч**

## БАРААНЫ ЭРГЭЛТИЙГ ХУРДХАН ХИЙ

Дүрээ сонгоод, дараах хэсгийг жүжигчлэн үзүүл.

**МАРИА:** Сайн уу, Наоми! Би танд өнөөдөр юу авч өгөх вэ?

**НАОМИ:** Надад сүү хэрэгтэй.

**МАРИА:** Гайхалтай. Манайд сүү их байгаа.

**НАОМИ:** Мариа, энэ сүү эвгүй үнэртэж байна. Энэ хэзээ ирсэн сүү вэ?

**МАРИА:** Өө, яана аа. Уучлаарай. Би сайн мэдэхгүй байна. Би дуусчихна гээд ихийг авсан юм.

**НАОМИ:** Үйлчлүүлэгчдэд борлуулах хангалттай хэмжээний бараатай байх нь чухал ч, барааны эргэлт хурдан байх хэрэгтэй.

**МАРИА:** Барааны эргэлт ээ? Энэ чинь юу гэсэн үг вэ?

**НАОМИ:** Барааны эргэлтээр ханган нийлүүлэгчээс худалдан авсан бүх барааг борлуулдаг.

**МАРИА:** Би барааныхаа эргэлтийг хийхийг хичээнэ ээ. Гэхдээ энд заримдаа дэндүү их цаг ордог бөгөөд би гашилсан сүүгээ асгах хэрэгтэй болдог.

**НАОМИ:** Тийм л учраас бараагаа хурдан эргэлтэнд оруулах хэрэгтэй. Та борлуулаагүй сүүгээ асгана гэдэг бол мөнгөө үргүй зарцуулж байна л гэсэн үг.

Гэхдээ энэ бараагаа эргэлтэнд оруулах цорын ганц шалтгаан бий л дээ.

**МАРИА:** Тийм үү?

**НАОМИ:** Мариа, сүү ханган нийлүүлэгчдээ төлөх мөнгө чинь хаанаас ирдэг вэ?

**МАРИА:** Би үнэндээ бол борлуулсан сүү болгоноосоо мөнгө хэмнэдэг. Би хангалттай мөнгөтэй үедээ илүү сүү худалдан авдаг.

**НАОМИ:** Мариа, таны барааны эргэлт удаан байх тусам та сүү авах гэж төдийчинээ хүлээх хэрэгтэй болно.

Та зөвхөн борлуулалт хийж байгаа үедээ л ашиг олно гэдгийг санаарай. Тийм учраас та бараагаа хурдан эргэлтэд оруулах тусам илүү их ашиг олно.

Хэрэв та сүүгээ гурван өдрийн дотор борлуулж чадвал ямархуу байх вэ? Эсвэл хоёр өдрийн дотор? Эсвэл тэр өдрөө?

**МАРИА:** Сүү огт муудахгүй бөгөөд би ханган нийлүүлэгчээсээ тун удалгүй илүүг худалдаж авах боломжтой болно. Тэгээд би үйлчлүүлэгчдээ борлуулах илүү их сүүтэй байх бөгөөд илүү их ашиг олно. Би барааныхаа эргэлтийг илүү хурдан хийж эхэлж байна!

**172-р хуудас руу буцаж оч**







# 12

*Би хэрхэн  
хувийн бизнесээ  
үргэлжлүүлэн  
сайжруулах вэ?*

---

**Хувийн бизнесээ  
эхлүүлж, өргөжүүлэх нь**



# ЗОХИЦУУЛАГЧИЙН ҮҮРЭГ

## Цугларалт хийх өдөр:

**ШИНЭ!**

- Өнөөдөр бүлгийнхэн Амлалт өг хэсэгт 20 минут илүү зарцуулах болно. “Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын төгсгөл хэсгийн үйл ажиллагааг уншаад, асуултуудад хариул.
- Бүлгийн гишүүд рүү мессеж илгээ, эсвэл утсаар ярь. Тэднийг 10 минутын өмнө ирж, амлалтаа хэрхэн биелүүлсэн талаар тайлагнахад урь.
- Цугларалтын үеэр ашиглах материалуудыг бэлд.

## Цугларалт эхлэхээс 30 минутын өмнө:

- Бүх хүнийг нэг нэгэнтэй нь ойрхон суулгахын тулд ширээ тойруулан сандлуудаа тавь.
- Бүлгийнхээ хүмүүсийн нэрийг бичсэн амлалтын хүснэгтийг самбар дээр зур (доорх жишээг үзнэ үү).

Бүлгийн гишүүний нэр	Наад зах нь 10 үйлчлүүлэгчид ахиу борлуулалт хийхийн тулд 2 арга туршсан (Тоог бич)	Зардлаа бууруулахын тулд наад зах нь 2 арга туршсан (Тоог бич)	Долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрсэн (Тийм/Үгүй)	“Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заасан (Тийм/Үгүй)	Хадгаламжиндаа мөнгө нэмж хийсэн (Тийм/Үгүй)	Хамтрагчдаа тайлагнасан (Тийм/Үгүй)
Глория	15	5	Т	Т	Т	Т

## Цугларалт эхлэхээс 10 минутын өмнө:

**ШИНЭ!**

- Хүмүүсийг ирэхэд дотно хүлээж авч угт.
- Бүлгийн гишүүдийг орж ирэхэд, тэднээс самбар дээрх амлалтын хүснэгтийг бөглөхийг хүс. Тэдэнд 197-р хуудсыг нээгээд, гэрчилгээ авахын тулд өөрсдийнхөө гаргаж буй ахиц дэвшлийн талаар шинээр бичиж тэмдэглэхийг сануул. Хэн гэрчилгээ авах шаардлагуудыг хангаж дуусаж байгааг асуу. Шаардлагуудыг хангасан хүн болгонд зориулсан 198-р хуудасны төгссөн тухай захидлын хуулбар дээр гарын үсгээ зур. Цугларалтын дараа гадасны бие даах чадвар хөгжүүлэх төвд гэрчилгээ авах шаардлагуудыг хангаж дуусаж байгаа хүмүүсийн талаар мэдэгд.
- Цаг бүртгэгч томил.

## Цугларалт эхлэх үед:

- Хүмүүсээс гар утас, бусад электрон хэрэгслээ унтраахыг хүс.
- Нээлтийн залбирал хий (хүсвэл дуулал дуулж болно).
- “Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимол дээр ажиллахад 20 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.
- “Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын 12-р зарчмыг үзэж дуусга. Дараа нь энэ дасгалын номны дараагийн хуудаснаас үргэлжлүүлэн унш.



# ТАЙЛАГНА

## БИ АМЛАЛТАА БИЕЛҮҮЛСЭН ҮҮ?

**Цаг:** Тайлагна хэсэгт 30 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Унш:** Амлалтаа тайлагнацгаая. Өгсөн бүхий л амлалтаа биелүүлсэн хүмүүс босно уу. (Бүх амлалтаа биелүүлсэн хүмүүст зориулж алга таш.)

Одоо бүгдээрээ бос. Бүгдээрээ бүлгийнхээ уриаг хамтдаа уншицгаая:

**“Мөн өөрийн гэгээнтнүүдийг хангах нь миний зорилго болой, учир нь бүх зүйл минийх бөлгөө.”**

*Сургаал ба Гэрээ 104:15*

**Бид бие даахын тулд Их Эзэнд итгэх итгэлтэйгээр хамтдаа ажиллаж байна.**

**Унш:** Одоо сууцгаая.

**Ярилц:** Та ахиу борлуулалт хийхээр туршиж үзээд, юу мэдэж авсан бэ?  
Та зардлаа бууруулахаар туршиж үзээд, юу мэдэж авсан бэ?  
Та бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго дээрээ ажиллаж байхдаа юу сурч мэдэж авсан бэ?



Бизнесийн тэмдэглэл дээрээ амлалтуудаа биелүүлснээр сурч мэдэж авсан зүйлээ бич.



## СУРАЛЦ

### БҮХ ЗҮЙЛ ХЭРХЭН ТААРЧ ТОХИРДОГ ВЭ?

**Цаг:** Суралц хэсэгт 60 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Үз:** “Бид үүнийг хийж чадна” (Видео бичлэг байхгүй бол 192-р хуудсыг унш.)

**Дадлага хий:** Мариагийн бизнес арванхоёр долоо хоногийн өмнөхийг бодвол илүү сайжирчээ. Таны бизнес арванхоёр долоо хоногийн өмнөхийг бодвол хэрхэн сайжирсан байна вэ? Хамтрагчтай бол. Та Бизнесийн амжилтын хөтчөө гаргаж ир. “\_\_\_\_\_ (Бизнесийн амжилтын хөтөч дээрх зүйл) таны бизнесийг хэрхэн сайжруулсан бэ?” гэж асуу.

Жишээлбэл: “Олон ханган нийлүүлэгчтэй байх нь таны бизнесийг хэрхэн сайжруулсан бэ?”

Хоёр минутын дотор нэг нэгэндээ ээлжлэн асуулт тавь.

**Унш:** Бид үүнийг хийж чадна! Бид амжилт гаргасан. Бид хувийн бизнесээ эхлүүлж, өргөжүүлсэн! Бид бизнесээ үргэлжлүүлэн сайжруулж, ашгаа нэмэгдүүлэх шаардлагатай байгаа.

---

**Унш:** ЭНЭ ДОЛОО ХОНОГИЙН АСУУЛТ—Би ашгаа хэрхэн нэмэгдүүлэх вэ? Би хэрхэн үргэлжлүүлэн суралцаж, ахиц гаргах вэ?

ЭНЭ ДОЛОО ХОНОГТ ХИЙХ ЗҮЙЛ—Би бизнесийнхээ зорилгуудыг тавина. Би бизнесийнхээ талаар танилцуулга бэлтгэнэ.

---

## БИ ХЭРХЭН БИЗНЕСИЙН ЗОРИЛГУУДДАА ХҮРЭХ ВЭ?

**Ярилц:** Баруун гар талд байгаа эшлэлийг унш. Ямар зорилго “таны төсөөлөлд бууж, зүрх сэтгэлд тань баяр хөөр төрүүлдэг” вэ?

**Дадлага хий:** Бизнесийнхээ талаар өөрт буй гурван зорилгоо бич. Хоёр минутад хий.

---

---

---

Бүлгийнхээ хоёр хүнтэй ажилла. Доорх хоёр зорилгыг хар.

Би гэр бүлийнхнээсээ зээлэхгүй л бол бүх зарлагаа төлж чадахгүй учраас мөнгөө зохицуулж, илүү сайн сурахыг хүсэж байна. Тэгээд ч манай гэрийнхэн үргэлж хангалттай мөнгөтэй байгаад байдаггүй.

Би дараагийн сард ашгаа хоёр дахин нэмэгдүүлнэ.

Дараах асуултуудад хариул. Яагаад энэ хариултыг сонгосноо ярилц.

1. Аль зорилго нь илүү сэтгэл догдлуулам байна вэ?
2. Аль зорилго нь санахад илүү хялбар байна вэ?
3. Аль зорилго нь тооцоолоход илүү хялбар (зорилгодоо хүрснээ мэдэхийн тулд) байна вэ?

**Унш:** Амжилттай бизнес эрхлэгчид сэтгэл хөдөлгөм, санахад хялбар, хэмжихэд амар зорилго тавьдаг.

**Дадлага хий:** Хувийн бизнестээ зориулан, бие даан гурван зорилго тавь. Хоёр минутад багтаан, тавьсан зорилгоо сэтгэл хөдөлгөм, санахад хялбар, хэмжихэд амар болгож бич.

---

---

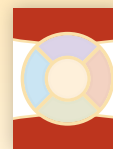
---

Одоо бүгдээрээ босоод, дасгалын дэвтрээ хаа. Та дэргэдэх хүндээ хамгийн сэтгэл хөдөлгөм зорилгоо хэл. Дараагийн хүн рүү хурдан очих маягаар бүх хүнтэй хуваалц.

Бүлэгтээ буцаж нийл. Бүлгийн хэн нэгний зорилгыг хуваалц (өөрийнхөө зорилгыг хуваалцахгүй).

“Та хаана байгаагаа, юу хийх хэрэгтэйгээ тодорхойл. . . . Таны төсөөлөлд бууж, зүрх сэтгэлд тань баяр хөөр төрүүлдэг, урам өгсөн, нэр төртэй, зөв шударга зорилгуудыг бий болго. Тэгээд тэдгээрээс хараагаа бүү салга. Тэдгээр зорилгодоо хүрэхийн тулд тогтмол ажилла.”

**ЖОЗЕФ Б. ВӨРТЛИН**, “Life’s Lessons Learned,” *Ensign*, эсвэл *Лиакхона*, 2007 оны 5-р сар, 46



Амжилттай бизнес эрхлэгчид сэтгэл хөдөлгөм, хэмжигдэхүйц зорилго тавьдаг.

**Ярилц:** Таны зорилгууд сэтгэл хөдөлгөм, санахад хялбар, хэмжихэд амар байсан уу?

**Унш:** Биднийг хүсэхэд л зорилго биелдэг юм биш. Бид зорилгуудаа хүрэхийн тулд шаргуу хөдөлмөрлөх хэрэгтэй. Баруун гар талд байгаа ерөнхийлөгч Монсоны хэлсэн үгийн эшлэлийг унш.

**Дадлага хий:** Доор гурван зорилгоо дахин бич. Та зорилгодоо хүрэхийн тулд юу хийхээр төлөвлөж байгаагаа бич (жишээ өгөгдсөн).

*“Та зорилгуудаа болон тэдгээрт хүрэхийн тулд юу хийхээр төлөвлөж байгаагаа бич. Өндөр зорилго тавь. Учир нь та мөнхийн адислалуудыг хүлээн авах чадавхтай билээ.”*

**ТОМАС С. МОНСОН, “Your Celestial Journey,” Ensign, 1999 оны 5-р сар, 97**

ЗОРИЛГО	БИ ЗОРИЛГОДОО ХҮРЭХИЙН ТУЛД ЮУ ХИЙХ ВЭ?
Би хүн ихтэй гудамжинд лангуу нээж ажиллуулан, дараагийн сард орлогоо хоёр дахин нэмэгдүүлнэ.	Би шинэ лангуу ажиллуулах дажгүй газар олох хоорондоо хүүгээрээ бизнесээ хийлгүүлнэ. Би барааныхаа дээжээс хүмүүст өгнө. Ингэснээр тэд надаас худалдаж авна гэдгээ мэддэг болно.

**Унш:** Бид зорилго дээрээ ажиллах үедээ хэцүү бэрхшээл, урам хугарах зэрэгтэй тулгарна. Амжилттай бизнес эрхлэгчид хэзээ ч бууж өгдөггүй бөгөөд хэцүү бэрхшээлийг даван туулах арга замаа төлөвлөдөг. Дараах түүхийг унш.

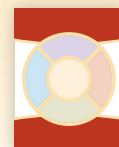
Гэр бүлийнхний ихэнх нь түүний бизнесийн зорилгыг шүүмжилдэг бөгөөд түүнийг зорилгодоо хүрч чадахгүй гэж ярьдгийг Даниел мэддэг байв. Гэхдээ тэрээр авга нь түүнийг дэмжинэ гэдгийг мэдсэн. Тэрээр авгаасаа зөвлөгөө, урам дэм авах талаар төлөвлөжээ. Тэрээр хүч чадал, сайхан сэтгэл, тэсвэр тэвчээрийг хүсэж залбирна гэж төлөвлөв. Тэрээр шүүмжлүүлсэн үедээ ч сэргэлэн цовоо, шийдэмгий хэвээр байна гэж төлөвлөсөн.

**Бич:** Та зорилгодоо хүрэх үедээ тулгарах хэцүү бэрхшээлийг даван туулах арга замуудын талаар санаа бодлоо хуваалц. Их Эзэн болон бусад хүн танд тусална гэдгийг санаж яваарай. Доор санаа бодлоо бич.

---



---



Амжилттай бизнес эрхлэгчид хэзээ ч бууж өгдөггүй.

## БИ ТӨГСӨХӨД ХЭРХЭН БЭЛТГЭХ ВЭ?

**Унш:** Төгсөлтийн нэг хэсэг болгон бид бүгд босож зогсоод, бусад бизнес эрхлэгч, гэр бүлийн гишүүн, найз нөхдөдөө бизнесийнхээ талаар дүрслэн ярих болно. Та видео бичлэг үзэж байхдаа дараах зааврыг дага.

**Үз:** “Хувийн бизнесийнхээ талаар таван минутад” (Видео бичлэг байхгүй бол зохицуулагч 193-р хуудсыг унших бөгөөд хүн бүр дараах зааврыг дагана.)

### ХУВИЙНХАА БИЗНЕСИЙН ТАЛААР ТАВАН МИНУТАД: ЗААВАР

<b>1-р хэсэг</b>	<b>Нэг минут хүрэхгүй хугацаанд</b> хувийнхаа бизнесийн талаар дүрсэлж ярь.
<b>2-р хэсэг</b>	<b>Нэг минут хүрэхгүй хугацаанд</b> дараах асуултуудын нэгэнд хариулсан нь хэрхэн таны бизнесийг сайжруулсан тухай дүрслэн ярь. 1. Хүмүүс юу худалдаж авахыг хүсдэг вэ? 2. Би хэрхэн борлуулалт хийдэг вэ? 3. Би зардлаа хэрхэн хянадаг вэ? 4. Би ашгаа хэрхэн өсгөдөг вэ? 5. Би хувийн бизнесээ хэрхэн хөтлөн явуулдаг вэ?
<b>3-р хэсэг</b>	<b>Нэг минут хүрэхгүй хугацаанд</b> хэрхэн хадгаламжаа өсгөн, санхүүгийн бүртгэлийг хөтөлдөг вэ? • Та хэдэн долоо хоногийн туршид хадгаламжиндаа мөнгө нэмсэн бэ? ____ • Та хэдэн долоо хоногийн туршид бизнесийн санхүүгийн бүртгэл хөтөлсөн бэ? ____ • Та хэдэн долоо хоногийн туршид хувийн санхүүгийн бүртгэл хөтөлсөн бэ? ____
<b>4-р хэсэг</b>	<b>Нэг минут хүрэхгүй хугацаанд</b> бизнесээ үргэлжлүүлэн сайжруулахын тулд хийх нэг зүйлийг дүрслэн ярь.
<b>5-р хэсэг</b>	<b>Нэг минут хүрэхгүй хугацаанд</b> өөртөө тавьсан бизнесийн нэг зорилгоо мөн энэ зорилгодоо хэрхэн хүрэхээ дүрслэн ярь.

**Дадлага хий:** Долоо хоногийн туршид хуваалцах зүйлийнхээ талаар бод. Санаа бодлоо бизнесийн тэмдэглэл дээрээ бич. Гэр бүлийнхэндээ юм уу найз нөхдөдөө танилцуулга өгч, дадлага хий. Бизнесийн танилцуулгаа хуваалцахад бэлтгэж ир. (Хэрэв та сонгосон бол, тэмдэглэсэн зүйл, хүснэгт, өөр бусад үзүүлэн таниулах материалыг ашиглаж болно.)



## БИ ТӨГССӨНИЙХӨӨ ДАРАА ЮУ ХИЙХ ВЭ?

**Унш:** Амжилттай бизнес эрхлэгчид суралцахыг үргэлжлүүлэн эрэлхийлж байдаг. Бид номноос болон бусад бизнес эрхлэгч, ангийнхнаасаа, мөн нэг нэгнээсээ суралцаж болдог.

**Жишээлбэл:** Хувийн бизнесээ хэрхэн хууль ёсоор бүртгүүлэх талаар эргэцүүлэн бодож болно. Үүнийг бүлгийн гишүүдтэйгээ ярилцах эсвэл бизнесийн зөвлөлийн гишүүд хэзээ, хэрхэн үүнийг хийж болох талаар мэдэхэд тань зөвлөж чадна.

**Ярилц:** Та бүлгээрээ үргэлжлүүлэн уулзахыг хүсэж байна уу? Та гадасны бусад бүлэгтэй уулзахыг хүсэж байна уу?

**Унш:** Хэрэв бид үргэлжлүүлэн уулзах бол, уулзалтынхаа төлөвлөгөөг гаргаад, тэрхүү төлөвлөгөөгөө дараах маягаар дагаж болно:

### Төлөвлөгөөний загвар

#### **“Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил”**

Зарчим, сэдвээ гарга.

#### **Тайлагна**

Бизнесээ гаргаж буй ахиц, тулгарч буй асуудлынхаа талаар тайлагна.

#### **Суралц**

Орон нутгийн бизнес, зээл олгогч болон засгийн газрыг төлөөлөн үг хэлж буй хүмүүсийг сонс.

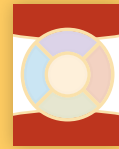
Видео бичлэг үз эсвэл бизнесийн талаар унш:

#### **Тунгаан бод**

Суралцаж байгаа зүйлийнхээ тухай бод.

#### **Амлалт өг**

Зорилгоо сонгон, амлалт өг



Амжилттай бизнес эрхлэгчид үргэлжлүүлэн суралцаж байдаг.

## БИ ИЛҮҮ БИЕ ДААСАН БОЛЖ БАЙНА УУ?

**Унш:** Бидний зорилго бол сүнслэг болоод материаллаг байдлын хувьд бие даах явдал мөн. Хувийн бизнесээ амжилттай болгох нь тэрхүү зорилгын зөвхөн нэг хэсэг нь юм.

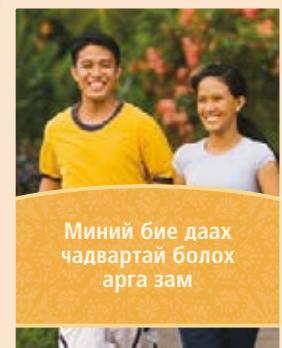
**Ярилц:** Та “Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил” товхимлын зарчмуудаар дадлага хийж, зааснаар таны амьдралд ямар өөрчлөлт гарсан бэ?

**Дадлага хий:** “Миний бие даах чадвартай болох арга зам” товхимлоо нээгээд, бие даасан байдлын үнэлгээний хоосон хүснэгтийг гарга (ар талд буй). Бүх алхмыг гүйцээж хий.

Та хийж дуусаад, дараах зүйлийн талаар тунгаан бод:

Та өөрийнхөө зарлагын талаар илүү ихийг мэдэж авав уу?

Та “ихэнхдээ” эсвэл “байнга” гэсэн хариултыг эдгээр асуултын ихэнхэд өгсөн үү? Та бие даахад шаардагдах орлого гэж тодорхойлсон хэмжээнд өөртөө илүү их итгэлтэй байна уу? Та бие даахад шаардагдах орлоготой болоход ойртож байна уу? Та ахиц гаргахын тулд юу хийж чадах вэ?



Миний бие даах чадвартай болох арга зам



# ТУНГААН БОД

## БИ АХИЦ ГАРГАХЫН ТУЛД ЮУ ХИЙХ ХЭРЭГТЭЙ ВЭ?

**Цаг:** Тунгаан бод хэсэгт 10 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Дадлага хий:** Баруун гар талд байгаа судрыг унш эсвэл өөр судар хуваалцахыг бод. Суралцаж байгаа зүйлийнхээ тухай чимээгүй тунгаан бод. Сэтгэгдлээсээ доор эсвэл бизнесийн тэмдэглэл дээрээ бич.

---

---

---

---

---

---

---

Энэ долоо хоногт ямар санаа таны бизнест хамгийн их тус болох вэ? Энэ санааг бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго болго.

Дараагийн хуудсан дээр байгаа амлалтууд дээр бизнесийн долоо хоног тутмынхаа зорилгыг нэмж бич.

**Ярилц:** Бизнесийнхээ долоо хоног тутмын зорилго болон сэтгэгдлээ хуваалцах хүн байна уу?

*“Үнэнээр би хэлнэ, хүмүүс сайн зарчимд санаа сэтгэлээ бүрэн зориулж, мөн чөлөөт хүсэл зоригоороо олон зүйлийг хийж, мөн туйлын зөв шударга байдлыг тохиолгохоор авчрах ёстой.”*

**СУРГААЛ БА ГЭРЭЭ 58:27**



# АМЛАЛТ ӨГ

## БИ ХЭРХЭН ӨДӨР БҮР АХИЦ ГАРГАХ ВЭ?

**Цаг:** Зөвхөн энэ хуудсанд 10 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Хамтрагчдаа амлалтаа нэг нэгээр нь чанга уншиж өг. Өгсөн бүхий л амлалтаа биелүүлнэ гэдгээ амла! Доор гарын үсгээ зур.**

### МИНИЙ АМЛАЛТУУД

**Би бизнесийнхээ талаар танилцуулга бэлтгэнэ.**

**Би бизнесийнхээ зорилгуудыг тавина.**

Би долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрнэ. \_\_\_\_\_

Би өдөр бүр өнөөдрийн "Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимлын зарчмаар дадлага хийж, уг зарчмыг гэр бүлийнхэндээ заана.

Би хадгаламжиндаа ганц хоёр төгрөг байсан ч нэмж хийнэ.

\_\_\_\_\_

*Миний гарын үсэг*

## БИ ҮРГЭЛЖЛҮҮЛЭН ХЭРХЭН БИЕ ДААСАН БАЙХ ВЭ?

**Цаг:** Энэ хуудсанд 20 минут зарцуулахаар тооцож, цаг хэмжигчийг тааруул.

**Унш:** “Миний суурь: зарчим, үр чадвар, дадал хэвшил” товхимлын 28-р хуудсан дээр очоод, бүлгээрээ төгсгөл хэсгийн үйл ажиллагааг хийж, үйлчлэлийн төсөл төлөвлө. Дуусгаад, энд буцаж ирнэ.

**Унш:** Баяр хүргэе! Их Эзэн таныг шинэ мэдлэг, үр чадвараар адисалсан бөгөөд та агуу зүйл хийж гүйцэтгэлээ. Үргэлжлүүлэн урагш тэмүүл!

Та бизнесээ урагшлуулж байхын тулд дараах зүйлийг хийж чадна:

- Та ойролцоох бие даах чадвар хөгжүүлэх төвд сайн дураараа үйлчил. (Бие даасан байхын нэг зорилго бол бусдад туслах чадвартай болох явдал юм. Бусдад үйлчлэх нь агуу адислал байдаг.)
- Та бүлгийнхэнтэйгээ уулзахаа үргэлжлүүл. Үргэлжлүүлэн бие биедээ урам өгч, дэмж.
- Бие даах чадварын онцгой цугларалтууд дээр оч.
- Хамтрагчтайгаа холбоотой бай. Бие биедээ урам өгч, дэмж.

## Би үргэлжлүүлэн амлалт өгч, амлалтаа биелүүлэн ахиц гаргана.

---

Миний гарын үсэг

**Унш:** Одоо бид хаалтын залбирал хийх болно.

### Санал хүсэлт

Санал, сэтгэгдэл, санаа бодол болон туршлагаа [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org) хаягаар явуулна уу.

### Зохицуулагчийн анхааралд

Гишүүдийг гэрчилгээ хүлээн авах боломжтой болгохын тулд бүлгийнхээ гаргаж буй ахицыг [srs.lds.org/report-ryu](http://srs.lds.org/report-ryu) илгээнэ үү.

# Эх сурвалж

## БИД ҮҮНИЙГ ХИЙЖ ЧАДНА!

Дүрээ сонгоод, дараах хэсгийг жүжигчлэн үзүүл.

**МАРИА:** Гайхалтай, энэ үнэхээр болж байна шүү! Би эцэст нь үүнийг харлаа даа.

**МАРИАГИЙН НӨХӨР, ДИЕГО:** Чи юу ярина вэ? Юу болж байна гэж?

**МАРИА:** Бүх зүйл таарч тохирч байдаг. Арванхоёр 7 хоногийн өмнө биднийг бие даах чадвар хөгжүүлэх бүлэг болон ажиллаж эхлэхэд надад энэ нь бидний хувийн бизнесийг хэр их сайжруулж болох талаар ямар ч санаа оноо байгаагүй шүү. Бидний биелүүлсэн амлалтууд, бие даах чадвар хөгжүүлэх бүлэгтээ сурч мэдсэн зүйлс—энэ бүгд учир утгатай байлаа!

**ДИЕГО:** Тийм ээ. Би яг ийм зүйлийг бие даах чадварын ажил хийх нь бүлгээс олж мэдсэн шүү. Би одоо эмнэлэгт гайхалтай ажил хийж байгаа. Миний ажлаасаа болон чиний өндөгний бизнесээс олж байгаа орлогоор бид гэр бүлээ тэтгэх боломжтой байх болно. Бүх зүйл таарч тохирч байдаг.

**МАРИА:** Диего, энэ зөвхөн миний бизнес биш юм. Энэ бол бидний бизнес. Ажил дээрээ ийм их шаргуу ажиллаж, тэгээд бас өндөгний бизнесээ хийхэд минь надад тусалж байсанд баярлалаа.

**ДИЕГО:** Энэ бас Их Эзэний ажил. Бид бизнес хийх хүчин чармайлтаа Түүнд зориулан, Аврагчид итгэлээ хөгжүүлэн, бизнесийнхээ талаар гуйн залбирч байсан.

**МАРИА:** Бид өндөгний бизнестээ тун нягт нямбай хандах хэрэгтэй болсон юм. Бид хүмүүсийн хүсэж байгаа зүйлийг олж мэдэхийн тулд үйлчлүүлэгч ба бусад бизнес эрхлэгчтэй уулзаж байсан. Санаж байна уу? Бид өндөг борлуулахын хажуугаар бас сүү борлуулах хэрэгтэй гэдгийг ойлгосон.

**ДИЕГО:** Тийм ээ. Бид тэгээд сүү, өндгөө хаанаас авч болохоо харсан. Бид сүү авах гэж ямаа авах нь тийм ч сайхан санаа

биш юм гэж ойлгосон. Тэгээд хэд хэдэн ямаатай Педрогоос шинэ сүү худалдаж авах нь дээр юм байна гэж шийдсэн.

**МАРИА:** Тэгээд бид өдөр бүр хэрхэн мөнгө олоход суралцсан. Би зарцуулж байгаа бүх зүйлээ мөн хүмүүс бидэнд хэчнээнийг төлж байгаа талаар бүртгэл хөтөлж байсан. Бид гэрт нь хүргэх үйлчилгээ нэмж үзүүлээд, илүү их мөнгө олсон.

**ДИЕГО:** Тэгээд би бас бид хэчнээнийг зарцуулж, хэчнээнийг гэр бүлийнхээ төлөө олж байгаагаа тэмдэглэж байсан. Бид одоо хүүхдүүдийнхээ хичээлийн хэрэгслийг авч чадаж байгаа.

**МАРИА:** Наоми илүү ихийг яаж зарахыг олж мэдэхэд тусалсан шүү. Бид үйлчлүүлэгчдээсээ асуун, тэднийг сонсож, тэдэнд санал тавьж байсан. Бид үйлчлүүлэгчдийг илүү олон өндөг, илүү их сүү худалдан авахад нь урамшуулсан. Софиаг гэрт хүргэх үйлчилгээнд явуулах нь зөв санаа байсан. Бид үйлчлүүлэгчдээ илүү сайн мэддэг болж, тэдний олонхтой нь найз нөхөд болсон.

**ДИЕГО:** Тэгээд бүх шинэ үйлчлүүлэгчээсээ болоод бид илүү олон өндөг өдөр бүр авч байх хэрэгтэй болсон бөгөөд бид илүү олон тахиатай болохын тулд мөнгө зээлэх талаар судалсан. Бид эхний тэр зээлийг аваагүйдээ одоо баярладаг шүү. Бид зээлээ төлж чадахгүй байх байсан. Бидэнд хэдхэн тахиа худалдаж авах багахан хэмжээний л зээл хэрэгтэй байсан юм.

**МАРИА:** Харав уу?! Бүх зүйл хоорондоо уялддаг. Бид одоо зардлаа бууруулж, зарж борлуулж байгаагаа өсгөн нэмэгдүүлэх арга замуудыг сайн мэдэж авах хэрэгтэй байгаа.

**ДИЕГО:** Тийм шүү. Бид үүнийг хийж чадна!

**184-р хуудас руу буцаж оч**

## БИ БИЗНЕСИЙНХЭЭ ТУХАЙ ТАВАН МИНУТАД

Зохицуулагч гишүүдийг 187-р хуудсын дагуу ажиллаж байх хооронд дараахыг унших хэрэгтэй.

**МАРИА:** Би танилцуулгаа хийх гэхээр сэтгэл түгшээд байгаа ч та нарыг бүгдийг нь сайн мэддэг болсон. Би дажгүй байх болно оо. 1-р хэсэг- Би хувийн бизнесээ дүрслэн хэлэх хэрэгтэй. Би өндөг, сүү зарж борлуулдаг бизнес хийдэг. Би хэдэн сарын өмнө өндөг зарж эхэлсэн. Би үйлчлүүлэгчид маань сүү худалдан авч байхыг хүсэж байдгийг мэдсэн учраас сүү нэмж зардаг болсон. Би түүнчлэн гэрт нь хүргэх үйлчилгээ үзүүлдэг болсон. Намайг бие даах чадвар хөгжүүлэх бүлэгт оролцож эхэлснээс хойш хувийн бизнес маань хамаагүй дээр болсон.

**МАРИА:** 2-р хэсэгт энэ долоо хоногийн асуултууд байгаа. Тэрхүү асуултууд надад их тус болсон. Гэхдээ хэрэв надад нэгийг нь л сонго гэсэн бол миний бизнесийг сайжрахад хамгийн их тусалсан зүйл нь хувийн болон бизнесийн санхүүгээ салангид байлгах тухай асуулт байсан. Өмнө нь, миний бизнестээ оруулсан ямар ч мөнгө миний хувийн мөнгөтэй холилдоод үрэгдчихдэг байсан. Энэ нь сайн биш. Би одоо тусад нь байлгадаг болсон.

**МАРИА:** 3-р хэсэг бол санхүүгийн тайлан бүртгэл, хадгаламжийн тухай юм. Би арванхоёр 7 хоногоос 9-д нь мөнгөө хадгалах боломжтой байсан. Би

найман 7 хоног дараалан бизнесийнхээ санхүүгийн тайлан бүртгэлийг хөтөлсөн. Би бас хувийн тооцоондоо яг ийм зүйл хийсэн. Би үргэлжлүүлэн бүртгэл хөтөлнө гэж төлөвлөж байгаа. Би хэдийг олж, хэдийг зарцуулж байгаагаа мэдэх нь надад үнэхээр сайхан санагддаг. Би бас хадгаламжиндаа мөнгөтэй байгаадаа их баяртай байгаа. Надад өмнө нь хэзээ ч ийм зүйл байгаагүй. Ийм зүйл байгааг мэдэх нь надад тайвшрал өгдөг шүү.

**МАРИА:** За, одоо 4-р хэсэг бол хувийн бизнесээ үргэлжлүүлэн сайжруулах тухай юм. Би сүүлийн арванхоёр 7 хоногт маш их зүйл сурч мэдсэн. Би үргэлжлүүлэн суралцахыг хүсэж байна. Би гадасны бизнес эрхлэгчдийн бүлэгт нэгдэх гэж байгаа.

**МАРИА:** Сүүлийн 5-р хэсэг бол бизнесийн зорилгын тухай юм. Би нэг жилийн дотор захын хамгийн хөл хөдөлгөөнтэй хэсэгт газар түрээслэхэд хангалттай хүрэх бэлэн мөнгөтэй болохыг хүсэж байна. Энэ нь намайг бизнесээ өргөжүүлэхэд илүү их тус болох болно.

За, бүгдэд нь баярлалаа. Та нар бизнесээ сайжруулахад маань үнэхээр их тусалсан шүү!

**187-р хуудас руу буцаж оч**









## БИ ГЭРЧИЛГЭЭ ХҮЛЭЭН АВЧ ЧАДАХУЙЦ АХИЦ ГАРГАЖ БАЙНА УУ?

Та бизнес эрхлэх гэрчилгээ хүлээн авахын тулд хэр ахиц гаргаж байгаагаа долоо хоног бүр тэмдэглэж бай. Бүлгийн цугларалтад очих болгондоо мөн амлалтаа биелүүлсэн тохиолдол бүрдээ хүснэгтийн нүднүүдэд тэмдэглэгээ хий.

### ХУВИАРАА БИЗНЕС ЭРХЛЭХЭД ТАВИГДАХ ШААРДЛАГУУД

ДОЛОО ХОНОГ	Бүлгийн 10 цугларалтад оролцсон	Хувийн ба бизнесийн санхүүгийн бүртгэлийг 8 долоо хоногийн турш хөтөлсөн	Хадгаламжиндаа 10 долоо хоногийн турш мөнгө нэмсэн	10 долоо хоногийн турш долоо хоногийн бизнесийн зорилгодоо хүрсэн	Бизнесийн танилцуулга хийсэн
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
Нийт дүн					

## ТӨГССӨН ТУХАЙ ЗАХИДАЛ

Холбогдох хүмүүсийн сонорт:

\_\_\_\_\_ нь Есүс Христийн Хожмын Үеийн Гэгээнт-  
нүүдийн Сүмийн “Хувийн бизнесээ эхлүүлж, өргөжүүлэх нь” бүлэгт хамраг-  
даж, төгсөлтийн дараах шаардлагуудыг хангав. Үүнд:

Бүлгийн наад зах нь 10 цугларалтад оролцсон \_\_\_\_\_ /12

Хувийн ба бизнесийн санхүүгийн бүртгэлийг 8 долоо \_\_\_\_\_ /8  
хоногийн турш хөтөлсөн

Хадгаламжиндаа наад зах нь 10 долоо хоногийн турш \_\_\_\_\_ /12  
мөнгө нэмсэн

Наад зах нь 10 долоо хоногийн турш долоо хоногийн \_\_\_\_\_ /12  
бизнесийн зорилгодоо хүрсэн

Бүлэгтээ бизнесийн танилцуулга хийсэн (дугуйл) Тийм эсвэл Үгүй

\_\_\_\_\_  
Зохицуулагчийн нэр

\_\_\_\_\_  
Зохицуулагчийн гарын үсэг

\_\_\_\_\_  
Огноо

Би бие даах чадвар хөгжүүлэхэд туслах ур чадвар, зарчим, дадал хэвшлийн  
суурийг тавьсан бөгөөд тэдгээрээр дадлага хийсэн. Би амьдралынхаа тур-  
шид эдгээрийг үргэлжлүүлэн ашиглах болно.

\_\_\_\_\_  
Бүлгийн гишүүний нэр

\_\_\_\_\_  
Бүлгийн гишүүний гарын үсэг

\_\_\_\_\_  
Огноо

*Анхаар: ХҮГ Бизнесийн Коллежийн гэрчилгээг гадас, дүүргийн Бие даах чадвар  
хөгжүүлэх хорооноос дараа нь олгоно.*

# БИЗНЕСИЙН АМЖИЛТЫН ХӨТӨЧ

Бизнесийн амжилтын зарчмууд

## ҮЙЛЧЛҮҮЛЭГЧИД

*Хүмүүс юу худалдаж авахыг хүсдэг вэ?*

- Хүмүүс таны бараа бүтээгдэхүүнийг яагаад худалдан авдгийг мэд
- Үйлчлүүлэгчдийнхээ эрхэмлэж үнэ цэнэ өгдөг зүйлийг мэд
- Өдөр бүр үйлчлүүлэгчдээсээ суралц

## ҮНЭ ХАНШ

*Би зардлаа хэрхэн хянадаг вэ?*

- Илүү хямд зардал гарга
- Олон ханган нийлүүлэгчтэй хамтар
- Тогтмол зардлыг зөвхөн ашиг өгөх тохиолдолд л нэм
- Хөрөнгө оруулалтыг ухаалгаар хий
- Зээл авахдаа ухаалаг хандахын тулд "Дөрвөн зөв"-ийг ашигла

## БИЗНЕСИЙН АМЖИЛТ

*Би бизнесээ хэрхэн хөтлөн явуулдаг вэ?*

- Бизнесийн болон хувийн бүртгэлийг салангид болго
- Өдөр бүр бүртгэл хөтөл
- Эхлээд аравны нэгийн өргөлөө төл
- Долоо хоног бүр мөнгө хадгал
- Өдөр бүр ямар нэг зүйлээ сайжруул
- Үргэлжлүүлэн суралц
- "Миний суурь: зарчим, ур чадвар, дадал хэвшил" товхимлын зарчмуудын дагуу амьдар
- Сэтгэл хөдөлгөм, хэмжигдэхүйц зорилго тавь
- Багаас эхэлж, том сэтгэ
- Хэзээ ч бүү бууж өг!

## БОРЛУУЛАЛТ

*Би хэрхэн борлуулалт хийдэг вэ?*

- Байнга ахиу борлуулалт хий
- Барааны эргэлтээ хурдан хий
- Асуу, сонс, санал болго
- Худалдан авахад хялбар болго
- Борлуулалт хий

## АШИГ

*Би ашгаа хэрхэн нэмэгдүүлдэг вэ?*

- Өдөр бүр бүртгэл хөтөл
- Өөртөө цалин хөлс өг
- Өдөр бүр ашиг олохыг эрэлхийл
- Бага үнээр худалдан авч, өндөр үнээр борлуул
- Бизнесээсээ бүү хулгайл
- Үр ашигтай хөрөнгө ашигла



ЕСҮС ХРИСТИЙН  
ХОЖМЫН ҮЕЙН  
ГЭГЭЭНТНҮҮДИЙН СҮМ

