



Iniciar e Melhorar Meu Negócio

AUTOSSUFICIÊNCIA



INTRODUÇÃO

SERÁ QUE ESSE GRUPO VAI ME AJUDAR A INICIAR OU MELHORAR MEU NEGÓCIO?

Não é fácil iniciar ou melhorar um negócio, mas seu grupo de autossuficiência vai ajudá-lo a aprender a tomar sábias decisões para o seu negócio. Nas reuniões de grupo, você se comprometerá a agir de forma específica. O grupo lhe dará novas ideias e o incentivará. O objetivo do grupo não é somente ajudá-lo em seu negócio; mas também ajudá-lo a agir com mais obediência e fé no Senhor e receber as bênçãos de autossuficiência material e espiritual que Ele prometeu.

O QUE É UM GRUPO DE AUTOSSUFICIÊNCIA?

Um grupo de autossuficiência é diferente da maioria das classes, aulas e dos cursos da Igreja. Não há professores, líderes ou treinadores. Os membros do grupo aprendem juntos, apoiam e incentivam uns aos outros. Consideramos cada um responsável por seus compromissos e nos aconselhamos para juntos solucionar os problemas.

O QUE OS MEMBROS DO GRUPO FAZEM?

Nas reuniões, os membros do grupo assumem o compromisso de agir. Não só aprendemos, mas também fazemos coisas que nos tornam autossuficientes. Assumimos compromissos, ajudamos uns aos outros a cumprir esses compromissos assumidos e relatamos nosso progresso. Como o grupo trabalha como um conselho, é importante participar regularmente das reuniões e ser pontual. Traga sempre este caderno de exercícios e os livretos *Meu Alicerce: Princípios, Habilidades, Hábitos e Meu Caminho para a Autossuficiência*. Cada reunião de grupo terá a duração aproximada de duas horas. Agir de acordo com os compromissos levará de uma a duas horas por dia.

O QUE FAZ O FACILITADOR?

Os facilitadores não são especialistas em negócios ou ensino. Eles não lideram nem ensinam o grupo. Simplesmente ajudam o grupo a seguir os materiais exatamente como são escritos. Um especialista de autossuficiência geralmente facilita as reuniões de grupo; contudo, os membros do grupo podem ser designados para serem facilitadores depois de algumas semanas, se necessário. Para aprender mais, veja o *Guia do Líder* e assista aos vídeos que o acompanham em srs.LDS.org.

CERTIFICADO DE CONCLUSÃO

Os membros do grupo que participarem das reuniões e cumprirem seus compromissos estarão qualificados para receber dois certificados do LDS Business College: um em Empreendedorismo (ver páginas 197–198 para ver os requisitos) e um em Autossuficiência (ver a página 29 em *Meu Alicerce*).



“Não há problema na família, ala ou estaca que não possa ser solucionado se procurarmos soluções à maneira do Senhor por meio de aconselhamento — aconselhamento real — uns com os outros.”

M. RUSSELL

BALLARD, *Counseling with Our Councils*, ed. rev., 2012, p. 4

SUMÁRIO

1. Como faço para iniciar ou melhorar meu negócio?	1
2. O que as pessoas desejam comprar?.....	15
3. Como faço para comprar meu produto e estabelecer o preço de venda?	31
4. Como saber se meu negócio está dando lucro?.....	45
5. Como faço para separar o dinheiro do negócio do dinheiro da família?.....	63
6. De que modo meu negócio está progredindo?	81
7. Como devo agir para melhorar o meu negócio?	91
8. Quanto posso investir para melhorar meu negócio?	105
9. Como saber se devo fazer um empréstimo para melhorar meu negócio?	125
10. Como faço para atrair mais clientes e vender mais?	145
11. Como faço para aumentar meus lucros?.....	165
12. Como faço para continuar a melhorar o meu negócio?	181
Carta de Conclusão	198
Mapa de Sucesso do Negócio	199

Publicado por A Igreja de Jesus Cristo dos Santos dos Últimos Dias
Salt Lake City, Utah, EUA

© 2014 Intellectual Reserve, Inc.
Todos os direitos reservados.

Aprovação do inglês: 9/13
Aprovação da tradução: 9/13
Tradução de *Starting and Growing My Business*
Portuguese
12376 059



1

*Como faço para
iniciar ou melhorar
meu negócio?*

**Iniciar e Melhorar
Meu Negócio**

PARA OS FACILITADORES

O dia da reunião:

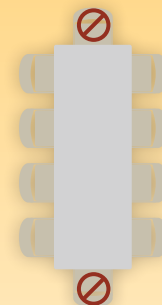
- Envie uma mensagem de texto ou ligue para os membros do grupo se tiver os dados de contato deles. Pergunte se vão participar da reunião. Convide-os a chegar 10 minutos adiantados para assinar a lista.
- Prepare os materiais da reunião:
 - Traga um exemplar deste caderno de exercícios e do livreto *Meu Alicerce: Princípios, Habilidades, Hábitos* para cada membro do grupo.
 - Traga mais cinco exemplares do livreto *Meu Caminho para a Autossuficiência*, para o caso de algum membro do grupo não o ter recebido.
 - Prepare um meio de mostrar vídeos, se possível.
 - Não há livros nem vídeos? Você pode obtê-los online em srs.LDS.org.

30 minutos antes da reunião:

- Arrume as cadeiras em volta de uma mesa para que todos estejam próximos entre si.
 - O facilitador não se levanta durante a reunião e não se senta à cabeceira da mesa. O facilitador não deve ser o centro das atenções, mas deve ajudar os membros do grupo a concentrarem-se uns nos outros.

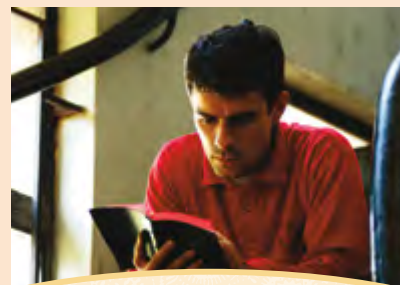
10 minutos antes da reunião:

- Conforme os membros do grupo forem chegando, receba-os calorosamente. Aprenda o nome deles.
- Passe ao grupo uma folha de papel e peça aos membros que escrevam o nome completo, a ala ou o ramo, e a data de nascimento (dia e mês, *não o ano*).
 - Depois da reunião do grupo, acesse srs.LDS.org/report e siga as instruções para cadastrar todos os membros do grupo.
 - Depois da primeira reunião, faça uma lista de contatos e distribua para o grupo.
- Escolha alguém para controlar o tempo e manter o grupo dentro do horário. Peça à pessoa que marque o tempo conforme solicitado no decorrer da reunião.
 - Por exemplo, você verá instruções dizendo “Tempo: Marque 60 minutos no cronômetro para a seção Aprender”. A pessoa que vai marcar o tempo utiliza o celular, o relógio ou outro cronômetro disponível e avisa o grupo quando o tempo terminar. O grupo pode decidir se vai iniciar a seção seguinte ou dar continuidade ao seu debate por mais alguns minutos.



No início da reunião:

- Diga: “Bem-vindos a este grupo de autossuficiência!”
- Peça a todos que desliguem os celulares e outros aparelhos.
- Diga o seguinte:
 - “Este é um Grupo de Autossuficiência chamado ‘Iniciar e Melhorar Meu Negócio’. Todos os que estão aqui querem desenvolver um negócio próprio?
 - O Fundo Perpétuo de Educação não faz empréstimos para desenvolvimento de negócios. Mas, ao final dessas reuniões, estarão mais bem preparados para tomar decisões quanto aos empréstimos que poderão fazer nas instituições de microcrédito locais.
 - Vamos nos reunir 12 vezes. Cada reunião terá a duração aproximada de duas horas. Vamos também passar de uma a duas horas por dia cumprindo os compromissos que vão ajudá-los em seus negócios. Vocês assumem o compromisso de reservar esse tempo?”
- Façam uma oração (cantem um hino, se quiserem).
- Diga o seguinte:
 - “A cada vez que nos reunirmos, começaremos com um tópico do livreto chamado *Meu Alicerce: Princípios, Habilidades, Hábitos*. Esse livreto nos ajuda a aprender e a aplicar princípios, habilidades e hábitos que conduzem à autossuficiência material e espiritual.
 - O Espírito Santo lhes dará ideias durante toda a semana. Escrevam suas ideias e coloquem-nas em prática. Ao fazerem isso, o Senhor os abençoará e fará milagres com seu negócio.
- **Marque 20 minutos no cronômetro para *Meu Alicerce*.**
- Leia a carta de introdução da Primeira Presidência na página 2 do livreto *Meu Alicerce*. Depois, complete o princípio 1 desse livreto e volte para este livro de exercícios.



Meu Alicerce: Princípios, Habilidades, Hábitos

AUTOSSUFICIÊNCIA



APRENDER

FAZEMOS PARTE DO “ARMAZÉM DO SENHOR”

Tempo: Marque 60 minutos no cronômetro para a seção Aprender.

Prática: Formem grupos de três pessoas. Arrumem suas cadeiras de modo que fiquem frente a frente.

1. Um de vocês deverá contar aos demais uma realização sua. Você poderia dizer algo como: “Eu ganhei o prêmio de ‘melhor prestador de serviços’ no trabalho”, ou “Eu servi uma missão” (ou outro chamado na Igreja), ou “Eu sou mãe”.
2. Em seguida, o mais rapidamente possível, os outros dois deverão dizer que talentos e habilidades foram necessários para essa realização. Isso deve ser feito em um minuto. Se você tiver dito “servi missão”, os outros poderiam rapidamente dizer: “Então você é corajoso, um bom aluno, uma pessoa que trabalha arduamente, um líder, uma pessoa que estabelece metas, alguém que sabe lidar com as pessoas, um professor, um bom planejador e alguém capaz de realizar coisas difíceis”.
3. Repita essa atividade com cada pessoa.

Debata: Como você se sentiu quando os outros falaram sobre seus talentos e suas habilidades?

Leia: Todos os talentos e todas as habilidades que cada um de nós possui fazem parte do armazém do Senhor.

Debata: Leiam a escritura à direita. Poderia nosso grupo trabalhar junto e “buscar o interesse” dos demais membros do grupo?

Prática: Vamos para nossa primeira ação em grupo. Vamos decidir em cinco minutos qual será o nome de nosso grupo.

Escreva abaixo o nome do grupo:

“E tudo isso para o benefício da igreja do Deus vivo, para que todo homem desenvolva seus talentos, para que todo homem adquira outros talentos, sim, até cem vezes mais, para que sejam lançados no armazém do Senhor (...) todo homem procurando o interesse de seu próximo e fazendo as coisas com os olhos fitos na glória de Deus.”

DOCTRINA E CONVÊNIO
82:18–19

O QUE FAREMOS NESTE GRUPO?

- Leia:** Trabalharemos juntos como grupo para ajudar um ao outro a começar um negócio e fazê-lo melhorar. Nós temos também uma meta maior: tornar-nos autossuficientes para que possamos servir melhor aos outros. Quando conseguimos cuidar de nós mesmos, podemos cuidar melhor de outras pessoas.
- Assista:** Assista à história de sucesso “Samuel: Reparos em Computador”. (Caso não tenha acesso ao vídeo, continue a leitura.)
- Prática:** No decorrer das próximas 12 semanas vocês responderão às perguntas de negócios a seguir. Juntos, leiam as perguntas de negócios que serão respondidas neste grupo de autossuficiência.

SEMANA	COMO INICIAR MEU NEGÓCIO	SEMANA	COMO MELHORAR MEU NEGÓCIO
1	Como faço para iniciar ou melhorar meu negócio?	7	Como devo agir para melhorar meu negócio?
2	O que as pessoas desejam comprar?	8	Quanto posso investir para melhorar meu negócio?
3	Como faço para comprar meu produto e estabelecer o preço de venda?	9	Como saber se devo fazer um empréstimo para melhorar meu negócio?
4	Como faço para saber se meu negócio está dando lucro?	10	Como faço para atrair mais clientes e vender mais?
5	Como faço para separar o dinheiro do negócio do dinheiro da família?	11	Como faço para aumentar meus lucros?
6	De que modo meu negócio está progredindo?	12	Como faço para continuar a melhorar o meu negócio?

Leia: A cada semana, assumiremos compromissos, agiremos, chegaremos pontualmente às reuniões semanais e relataremos ao grupo. Ao trabalhar juntos no grupo, teremos mais chance de ter sucesso! Aqui estão a pergunta e a ação desta semana.

Leia: **PERGUNTA DA SEMANA:** Para onde eu deverei direcionar meus esforços a fim de iniciar ou melhorar meu negócio?
AÇÃO DA SEMANA: Usar diariamente o Mapa de Sucesso do Negócio a fim de aprender a direcionar meus esforços para iniciar e melhorar meu negócio.

O restante desta reunião nos ajudará a responder a essa pergunta e a realizar essa ação.

COMO POSSO ADMINISTRAR MINHAS FINANÇAS COM SABEDORIA?

- Leia:** Ser autossuficiente inclui gastar menos do que ganhamos e ter dinheiro na poupança. A poupança pode ajudar-nos a enfrentar despesas inesperadas ou a prover o sustento para nós mesmos e nossa família, quando a renda for menor do que a esperada. Como parte deste grupo, comprometemo-nos a economizar todas as semanas, mesmo que seja uma ou duas moedas.
- Debata:** Em alguns lugares, é uma boa ideia ter dinheiro no banco. Em outros lugares, não é uma ideia tão boa, como quando um país tem uma inflação muito alta ou quando os bancos estão instáveis. As condições são favoráveis para você fazer uma poupança num banco do lugar em que você mora? Quais bancos oferecem a melhor taxa para a poupança?
- Leia:** Outra parte da autossuficiência é estarmos livres de dívidas pessoais. Os empréstimos pessoais são usados para gastar mais do que podemos pagar. Os profetas nos aconselharam a evitar dívidas pessoais, e à medida que nos tornarmos mais autossuficientes, vamos reduzir e eliminar todas as dívidas pessoais. Porém, talvez seja sensato fazer dívidas para o negócio próprio, em alguns casos. Como parte deste grupo, aprenderemos a saber quando um empréstimo pode ajudar-nos a fazer nosso negócio melhorar.
- As emergências médicas geralmente resultam num ônus financeiro importante. Os seguros e os programas de saúde do governo geralmente podem ajudar a proteger-nos desse ônus. Fazer um seguro ou cadastrar-se num programa de atendimento médico do governo pode ser uma parte importante do nosso caminho para a autossuficiência.
- Debata:** Alguns tipos de seguro (como um plano de saúde ou um seguro de vida) são mais úteis e acessíveis do que outros. Algumas companhias de seguros são boas, e outras são desonestas. Quais são as melhores opções de seguro no lugar em que você mora?

COMO POSSO TORNAR-ME O PROPRIETÁRIO DE UM NEGÓCIO BEM-SUCEDIDO?

Prática: O Mapa de Sucesso do Negócio traz uma lista de coisas que os proprietários de negócios bem-sucedidos fazem. Junte-se a um parceiro. Abra o Mapa de Sucesso do Negócio na última página deste caderno de exercícios.

Revezem-se na leitura de como os proprietários de negócios bem-sucedidos encontram respostas para a pergunta “O que as pessoas desejam comprar?”

Debata: De que maneira o Mapa de Sucesso do Negócio ajuda você a se tornar um proprietário de negócios bem-sucedidos?

Leia: Neste caderno de exercícios, quando vemos este símbolo, sabemos que esse princípio está no Mapa de Sucesso do Negócio.

O Mapa de Sucesso do Negócio não é só para nossas reuniões. Nós o usamos regularmente durante a semana. Sempre que enfrentamos um problema ou temos uma oportunidade, abrimos o Mapa de Sucesso para ver o que proprietários de negócios bem-sucedidos fariam.

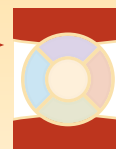


COMO ESTABELECI O MEU NEGÓCIO?

Leia: Proprietários de negócios bem-sucedidos descrevem seu negócio muito claramente. Isso os ajuda a manter o foco no que dá lucro e no que não dá. Também os ajuda a receber opiniões de outros, como proprietários e instituições de microcrédito. Proprietários de negócios bem-sucedidos acompanham minuciosamente seus negócios.

Esta semana, leve um caderno em branco para o serviço. Você usará esse caderno para escrever seus pensamentos e suas ideias para sua empresa e para registrar as transações de seu negócio. Usaremos nossos cadernos de notas nas reuniões e durante a semana.

Neste caderno de exercícios, quando você encontrar este símbolo, ele é um lembrete para você escrever no seu caderno de notas do negócio.



COMO DEVO OBSERVAR UM NEGÓCIO E PENSAR NO SUCESSO EMPRESARIAL?

- Leia:** Como parte do compromisso de ação desta semana, vamos aprender a usar o Mapa de Sucesso do Negócio a fim de observar um negócio e ver se ele está seguindo os princípios de sucesso.
- Prática:** Formem grupos de três. Arrumem as cadeiras e sentem-se frente a frente. Tendo em mãos o Mapa de Sucesso do Negócio, sigam estas instruções:
1. Identifiquem uma empresa local que todos vocês conhecem de algum modo. Então, uma pessoa faz uma das perguntas do mapa. Por exemplo: “Na loja de móveis, o proprietário parece saber o que as pessoas desejam comprar?” Ou “Ele parece saber vender?”
 2. Os outros dois, em um minuto ou dois, responderão à pergunta com base em seus conhecimentos sobre a empresa e sobre os princípios do mapa. Por exemplo: “Sim, o proprietário sabe o que as pessoas desejam comprar”. Ou “Não, o proprietário não sabe muito bem fazer uma venda”.
 3. Repita três ou quatro vezes.
 4. Agora, falem sobre os seus próprios negócios. Você faz as coisas que os proprietários de negócios bem-sucedidos fazem?
- Prática:** Com um parceiro, abra as páginas 13–14. Leiam e discutam como vocês observarão os negócios nesta semana.

POR QUE O SENHOR DESEJA QUE NOS TORNEMOS AUTOSSUFICIENTES?

- Debata:** Por que o Senhor deseja que nos tornemos autossuficientes?
- Leia:** Leia a citação à direita.
- Debata:** De que modo o nosso empenho de conseguir um emprego serve a um “propósito santo”, como disse o Élder Christofferson?
- Leia:** O Senhor tem poder para ajudar-nos a tornar-nos autossuficientes. Ele disse: “Eis que eu sou Deus; e sou um Deus de milagres” (2 Néfi 27:23). Ao dedicarmos ou consagrarmos nosso empenho de ter sucesso em nosso emprego ao propósito santo de tornar-nos autossuficientes, o Senhor vai guiar-nos por meio de inspiração. Se demonstrarmos nossa fé dando ouvidos e obedecendo a Sua inspiração, o Senhor fará Seus milagres e obterá mais com nosso esforço do que conseguiríamos sozinhos.

“Consagrar significa separar ou dedicar algo para que se torne sagrado, dedicado a propósitos santos.”

D. TODD CHRISTOFFERSON,
“Reflexões sobre uma Vida Consagrada”, *A Liahona*, novembro de 2010, p. 16



PONDERAR

O QUE DEVO FAZER PARA MELHORAR?

Tempo: Marque 10 minutos no cronômetro para a seção **Ponderar**.

Prática: Leia a escritura à direita ou pense em outra escritura. Pondere silenciosamente o que está aprendendo. Escreva abaixo as impressões que tiver ou em seu caderno de notas do negócio.

Prática: O que você poderia fazer para começar ou melhorar o seu negócio esta semana?

Use essa ideia como sua “meta de negócio semanal”. Esse é um compromisso que você assume.

Acrescente sua meta de negócio semanal aos compromissos da página seguinte.

Debata: Alguém gostaria de compartilhar sua meta de negócio semanal ou outras ideias?

“O Senhor é capaz de fazer todas as coisas segundo sua vontade, para os filhos dos homens, se nele exercerem fé.”

1 NÉFI 7:12



COMPROMETER-SE

DE QUE MANEIRA VOU PROGREDIR DIARIAMENTE?

Tempo: Marque 10 minutos no cronômetro para a seção **Comprometer-se.**

Leia: A cada semana, escolhemos um “parceiro de ação”. É um membro do grupo que vai ajudar-nos a cumprir nossos compromissos. Os parceiros de ação devem entrar em contato um com o outro durante a semana e relatar um ao outro o progresso que estão tendo. Geralmente, os parceiros de ação são do mesmo sexo e não são da mesma família.

Prática: Escolha o seu parceiro de ação. Decidam quando e como vocês entrarão em contato um com o outro.

Nome do parceiro de ação

Informações para contato

Ler, em voz alta, cada compromisso para seu parceiro de ação. Prometa honrar seus compromissos! Assine abaixo.

MEUS COMPROMISSOS

Completarei cada uma das atividades diárias do Mapa de Sucesso do Negócio (ver páginas 13–14).

Vou arranjar um caderno só para notas do negócio e trazê-lo na nossa próxima reunião.

Alcançarei minha meta de negócio semanal: _____

Vou praticar o princípio de *Meu Alicerce* de hoje e ensiná-lo à minha família.

Vou depositar em minha poupança — mesmo que seja apenas uma moeda ou duas.

Relatarei ao meu parceiro de ação.

Minha assinatura

Assinatura do parceiro de ação

COMO RELATAREI MEU PROGRESSO?

Veja: “Ação e Compromisso” (Não tem o vídeo? Leia a página 12.)

Prática: Antes da próxima reunião, use esta tabela de compromissos para registrar seu progresso. Nos quadros abaixo coloque “Sim”, “Não”, ou o número de vezes que você cumpriu o compromisso.

Atividades cumpridas diariamente no Mapa de Sucesso do Negócio (Escreva o nº de dias)	Trouxe um caderno de notas do negócio (Sim/Não)	Atingi a meta de negócio semanal (Sim/Não)	Pratiquei o princípio de <i>Meu Alicerce</i> e o ensinei à minha família (Sim/Não)	Fiz depósitos em minha poupança (Sim/Não)	Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)

Leia: Lembre-se também de acompanhar suas despesas pessoais na última capa do seu livreto *Meu Caminho para a Autossuficiência*.

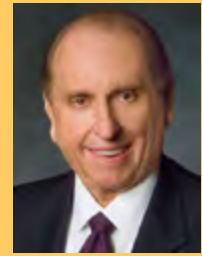
Leia: Em nossa próxima reunião de grupo, o facilitador vai desenhar a tabela de compromissos no quadro (como a que está acima). Chegaremos 10 minutos antes do início da reunião e anotaremos nosso progresso na tabela.

Escolha alguém para liderar o tópico de *Meu Alicerce* da semana que vem. Peça que leia a primeira contracapa deste livreto para saber o que os facilitadores fazem. Essa pessoa deve atuar da mesma forma que o facilitador fez hoje:

- Convidar o Espírito; convidar os membros do grupo a buscar o Espírito.
- Confiar nos materiais; não acrescentar nada; fazer apenas o que está escrito.
- Controlar o tempo.
- Ser dinâmico e divertir-se!

Prática: Quem quer receber um certificado em empreendedorismo do LDS Business College de Salt Lake City, Utah, Estados Unidos? Abram as páginas 197–198 e revezem-se na leitura dos requisitos.

Leia: Peça a alguém que ofereça a oração de encerramento.



“Quando o desempenho é medido, ele aumenta. Quando o desempenho é medido e relatado, a taxa do progresso se acelera.”

THOMAS S. MONSON,
Conference Report,
outubro de 1970, p. 107

Nota ao Facilitador:

Lembre-se também de trazer cópias dos dados para contato do grupo para a próxima reunião.

Lembre-se de cadastrar todos os membros do grupo em srs.LDS.org/report.



Recursos

AÇÃO E COMPROMISSO

Selecione os papéis e faça a encenação.

NARRADOR 1: Nós cremos em fazer e honrar compromissos. Em nossas reuniões de grupo de autossuficiência, tudo o que fazemos gira em torno de compromissos e relatórios.

NARRADOR 2: No final de nossas reuniões de grupo, nós revisamos as nossas ações para a semana e acrescentamos a nossa assinatura para demonstrar o nosso compromisso. Escolhemos também um parceiro de ação para a semana. O parceiro de ação assina nosso livro de exercícios comprometendo-se a dar o seu apoio. E a cada dia da semana nós contatamos o nosso parceiro de ação para fazermos um relato de nossas ações e para recebermos ajuda quando precisarmos.

NARRADOR 3: Durante a semana, registramos o nosso progresso no livro de exercícios e usamos as ferramentas disponíveis, tais como planilhas e outros formulários. E se precisarmos de mais ajuda, poderemos recorrer a nossos familiares, a nossos amigos ou ao facilitador.

NARRADOR 4: No início da nossa próxima reunião, nós retornaremos e relataremos sobre os nossos compromissos. Essa deve ser uma experiência agradável

e marcante para todos. Pense agora como as seguintes pessoas foram ajudadas pelos próprios compromissos e relatos.

MEMBRO DO GRUPO 1: Na primeira vez que fiz um relato, pensei: “Que estranho”. Por que os membros do meu grupo se importariam com o que eu fiz? Mas depois descobri que eles se importam comigo. E isso me ajudou.

MEMBRO DO GRUPO 2: Percebi que não queria desapontar o meu grupo. Então trabalhei arduamente para honrar meus compromissos. Não acho que teria conseguido fazer o progresso que fiz de nenhuma outra maneira. O fato de eu ter de fazer relatos semanais foi realmente uma grande ajuda para manter minhas prioridades.

MEMBRO DO GRUPO 3: Quando pensei sobre minha vida rumo à autossuficiência, fiquei assustado porque isso me pareceu uma tarefa gigantesca. Mas as reuniões de grupo me ajudaram a dividi-la em pequenos passos. Fiz o relato de cada etapa ao meu grupo. E então tive progresso real. Para mim, esse sucesso que consegui foi resultado de novos hábitos que desenvolvi.

Voltar para a página 11

COMO SE USA O MAPA DE SUCESSO DO NEGÓCIO?

Todos os dias desta semana, observe, reflita e pondere sobre os princípios de sucesso nos negócios. Visite alguns negócios por uma ou duas horas todos os dias para observá-los. Leve seu caderno de notas e este livro de exercícios quando visitar esses estabelecimentos a fim de usar as perguntas a seguir e o Mapa de Sucesso do Negócio (na última página deste livro de exercícios).

ATIVIDADES DIÁRIAS:

Dia 1

Clientes

Observe o que, quando e quanto os clientes compram. Revise os princípios dos clientes mostrados no mapa. Registre seus pensamentos aqui:

.....

.....

.....

Dia 2

Vendas

Como eles vendem seus produtos e serviços? Como poderiam fazer melhor? Revise os princípios de vendas mostrados no mapa. Registre seus pensamentos aqui:

.....

.....

.....

Dia 3

Custos

Pense sobre os custos desse estabelecimento. Como eles reduzem os custos? Revise os princípios de custos mostrados no mapa. Registre seus pensamentos aqui:

.....

.....

.....

Dia 4

Lucros

Esse local fez um acompanhamento de seus rendimentos e seus custos? Se você fosse o dono, como faria o acompanhamento de seu dinheiro? Revise os princípios de lucros mostrados no mapa. Registre seus pensamentos aqui:

.....

.....

.....

1: Como faço para iniciar ou melhorar meu negócio?

Nos próximos dois dias, pondere e ore pela certeza de que o Senhor abençoará seus esforços para servir a um propósito santo em seu próprio negócio. Registre os sentimentos recebidos a cada dia ao refletir sobre cada seção do Mapa de Sucesso do Negócio.

ATIVIDADES DIÁRIAS:

5° Dia

Clientes

.....

.....

.....

Vendas

.....

.....

.....

6° Dia

Lucro

.....

.....

.....

Custos

.....

.....

.....

Voltar para a página 8



2

*O que as pessoas
desejam comprar?*

**Iniciar e Melhorar
Meu Negócio**

PARA OS FACILITADORES

O dia da reunião:

- Envie uma mensagem de texto ou ligue para todos os membros do grupo. Convide-os a chegar 10 minutos adiantados para fazer um relato de seus compromissos.
- Prepare os materiais da reunião. Não há livros nem vídeos? Você pode obtê-los online em srs.LDS.org.

30 minutos antes da reunião:

- Arrume as cadeiras em volta de uma mesa para que todos estejam próximos entre si.
- Desenhe esta tabela de compromissos no quadro com o nome das pessoas de seu grupo (veja o exemplo abaixo).

NOVO!

Nome do membro do grupo	Atividades cumpridas diariamente no Mapa de Sucesso do Negócio (Escreva o nº de dias)	Trouxe um caderno de notas do negócio (Sim/Não)	Atingi a meta de negócio semanal (Sim/Não)	Pratiquei o princípio de Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)	Fiz depósitos em minha poupança (Sim/Não)	Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)
Gloria	6	S	S	S	S	S

10 minutos antes da reunião:

- Conforme os membros do grupo forem chegando, receba-os calorosamente.
- À medida que forem chegando, peça aos membros do grupo que preencham a tabela de compromissos que está no quadro. Lembre-os também de abrir a página 197 e atualizar seu progresso rumo ao certificado.
- Designe alguém para marcar o tempo.

NOVO!

No início da reunião:

NOVO!

- Distribua cópias dos dados de contato dos membros do grupo (coletados na semana passada).
- Peça a todos que desliguem os celulares e outros aparelhos.
- Façam uma oração (cantem um hino, se quiserem).
- Em voz baixa, peça aos que estão chegando atrasados que desliguem o celular e preencham a tabela de compromissos enquanto o grupo continua o debate.
- Marque 20 minutos no cronômetro para *Meu Alicerce*.
- Complete o princípio 2 no livreto *Meu Alicerce*. Depois, volte para este livro de exercícios e continue lendo a página seguinte.



RELATAR

HONREI MEUS COMPROMISSOS?

Tempo: Marque 20 minutos no cronômetro para a seção Relatar.

Debata: Leia a citação à direita. Como isso se aplica a nosso grupo?

Leia: Vamos relatar nossos compromissos. Aqueles que cumpriram todos os seus compromissos, fiquem de pé. (Bata palmas para os que honraram seus compromissos.)

Agora, fiquem todos de pé. Devemos tentar cumprir todos os nossos compromissos. Esse é um dos hábitos mais importantes das pessoas autossuficientes.

Enquanto estão de pé, vamos repetir nosso lema juntos. Essas declarações nos relembram o propósito de nosso grupo.


“E é meu propósito suprir a meus santos, pois todas as coisas são minhas.”

Doutrina e Convênios 104:15

Com fé no Senhor, estamos trabalhando para nos tornarmos autossuficientes.

Leia: Sentem-se.

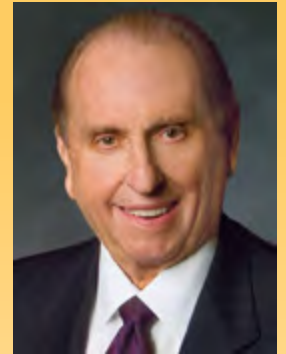
Alguém trouxe o caderno de notas do negócio? Para os que não trouxeram, peçam emprestada uma folha de papel. Depois desta reunião, consigam um caderno de notas para as próximas.

Quando vemos este símbolo,  ele nos lembra de que as coisas discutidas são importantes e devem ser registradas no caderno de notas do negócio. Não precisamos escrever no exato momento; mas, durante a reunião ou durante a semana, devemos anotar as coisas que nos ajudarão a começar e melhorar nosso negócio.

Debata: Vamos aconselhar-nos uns aos outros e ajudar-nos mutuamente em nossos empreendimentos. Esse é o debate mais importante desta reunião!

O que você aprendeu ao concluir as atividades diárias do Mapa de Sucesso do Negócio? Como isso o ajudará em seus negócios?

O que você aprendeu ao preparar sua meta de negócio semanal?



“Quando o desempenho é medido, ele aumenta. Quando o desempenho é medido e relatado, a taxa do progresso se acelera.”

THOMAS S. MONSON,
Conference Report,
outubro de 1970, p. 107



Em seu caderno de notas, escreva o que aprendeu ao cumprir seus compromissos.



APRENDER

O QUE AS PESSOAS DESEJAM COMPRAR?

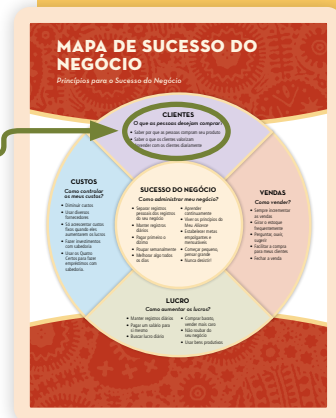
Tempo: Marque 60 minutos no cronômetro para a seção Aprender.

Leia: Como se escolhe um negócio que possa ser bem-sucedido? Se já temos um negócio, como vamos saber que ele é o certo?

Esta aula manterá o foco na seção Clientes do Mapa de Sucesso do Negócio.

Assista: “Negócio no Palito” (Não tem o vídeo? Leia a página 26.)

Debata: O que aprenderam com esse vídeo?



Leia: PERGUNTA DA SEMANA: O que as pessoas estão interessadas em comprar?

AÇÕES DA SEMANA: Eu entrevistarei donos de negócios e clientes e escolherei um produto ou um serviço que solucione os problemas dos clientes.

Para o restante desta reunião, você aprenderá e colocará em prática as habilidades que o ajudarão a responder a esta pergunta e a realizar estas ações. Este vídeo ajudará você a começar fazendo as perguntas certas.

Assista: “A Escolha do Negócio Perfeito” (Não tem o vídeo? Leia a página 28.)

Leia: Vamos ler este diagrama e treinar na página seguinte.

A ESCOLHA DO NEGÓCIO PERFEITO

1 O que as pessoas estão interessadas em comprar?

CLIENTES, PRODUTOS

2 E que eu poderia fornecer?

HABILIDADES, INTERESSES, EXPERIÊNCIA



3 Que permita um “início fácil”?

CONCORRÊNCIA, FORNECEDORES, CAPITAL

4 Isso aumentará minha renda?

RETORNOS/LUCROS ADEQUADOS

COMO VOU ESCOLHER O NEGÓCIO CERTO?

Prática: Em que tipo de negócios você tem pensado: hotelaria, comércio, saúde, manutenção, construção, costura, serviços ou algo diferente?

Use as quatro perguntas do diagrama na página anterior para ajudá-lo a filtrar suas opções. **Veja os exemplos à direita.** Escreva um ou dois tipos de negócios que lhe interessam:

Junto com a pessoa ao seu lado, faça cada pergunta a seguir separadamente. Escrevam suas respostas.

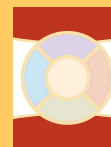
1. No seu próprio negócio, ou no tipo de negócio que lhe interessa, que necessidades *específicas* você percebeu nos clientes? O que os clientes comprariam?

2. Quais necessidades seriam atendidas pelo seu negócio? Em que você é bom ou o que você está interessado em fazer?

3. Que tipo de negócio você poderia abrir facilmente, ou como você poderia desenvolver ou mudar seus negócios atuais para que se tornem mais lucrativos? Pense na concorrência, nos fornecedores e no dinheiro necessário.

4. De que forma seus negócios lhe permitirão aumentar a sua renda e torná-lo mais autossuficiente? Em que você pode alcançar bons lucros?

Agora, faça uma lista de alguns negócios específicos sobre os quais você gostaria de aprender:



Proprietários de negócios bem-sucedidos pensam grande, mas começam pequeno.

Exemplo:

Alimentos, Vendas

Sobremesa ou petiscos

Algo para comer rapidamente à tarde ou à noite.

Eu gosto de cozinhar

Eu sou bom em vendas

Produto simples

Custo inicial baixo

Pouca competição

Muitos clientes

Lanches para viagem?

Sorvete? Frutas?

Diversão?

O QUE É POSSÍVEL APRENDER COM OS PROPRIETÁRIOS?

- Leia:** Agora que já temos algumas ideias sobre nossos negócios, iremos fazer uma pesquisa de mercado para testar nossas ideias e aprender mais. Observaremos pessoas, conversaremos com clientes e testaremos produtos. E descobriremos as necessidades reais e as respostas.
- Assista:** “Conversar com o Dono do Negócio” (Não tem o vídeo? Continue a leitura.)
- Prática:** Com a pessoa a seu lado, pratiquem as perguntas que farão aos donos de negócios esta semana. Expliquem um ao outro o próprio negócio ou o tipo de negócio que desejam começar. Revezem-se se apresentando e fazendo a pergunta a seguir. Forneçam feedback um ao outro e repitam a experiência.

APRESENTAÇÃO: Olá, meu nome é _____. E o seu? Estou fazendo um curso de negócios em que tentamos aprender como os negócios alcançam sucesso. Posso fazer-lhe algumas perguntas?

NECESSIDADES DO CLIENTE, PRODUTO

- O que os seus clientes mais compram?
- Por que você acha que os clientes compram o que você vende?
- Quem são os seus concorrentes? Em que o seu negócio é melhor do que os outros?

FORNECEDORES, LUCRO

- Onde você adquire o seu produto? Há outros fornecedores?
- Você acha que conseguiria um preço menor se comprasse maior quantidade de uma vez?
- Qual é o seu preço? Como você chegou nesse preço? Você está tendo lucro?
- O que aconteceria se você aumentasse ou baixasse o preço?

VENDAS

- Quantas unidades aproximadamente você consegue vender por dia?
- Como você encontra novos clientes?
- O quanto é importante a sua localização?
- Quais têm sido algumas chaves para seu sucesso? Há problemas maiores?

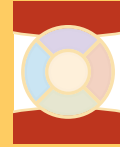
- Debata:** Uma vez que todos já tenham praticado pelo menos uma vez, debater com o grupo: Quando vocês saírem e conversarem com os donos de negócios, o que vocês perguntarão? Escreva o que vocês aprenderam hoje:

- Leia:** Todos os dias desta semana, ao conversarem com os donos de negócios, escrevam no caderno de notas tudo o que aprenderam.
- Assista:** Veja como Joseph e John começaram um novo negócio. Assista a “Joseph & John: Produtos Médicos”. (Não tem o vídeo? Avançar para a próxima página.)



O QUE POSSO APRENDER COM ELAS?

- Leia:** Proprietários de negócios bem-sucedidos aprendem diariamente com seus clientes. Podemos aprender muito ao observarmos os clientes e conversarmos com eles. Eles edificam ou arruinam os nossos negócios. Vamos ouvir e aprender!
- Assista:** “Conversa com os Clientes” (Não tem o vídeo? Continue a leitura.)
- Prática:** Com diferentes membros do grupo, pratique as perguntas que você fará aos clientes esta semana. Imagine que a outra pessoa é seu cliente. Discuta algumas das perguntas abaixo conforme elas se relacionem com seus negócios ou com seus projetos de negócio. Tome notas! Em seguida, inverta os papéis. Ofereçam um bom feedback um ao outro e pratiquem para corrigir as falhas.



Proprietários de negócios bem-sucedidos aprendem diariamente com seus clientes.

APRESENTAÇÃO: Olá, meu nome é _____. E o seu? Faço um curso de negócios e nós estamos aprendendo sobre os clientes. Posso fazer-lhe algumas perguntas?

NECESSIDADES DO CLIENTE, PRODUTO

- O que você compra nesse local?
- Se você pudesse, o que mudaria nesse produto? E sobre o negócio em si?
- Você já comprou este produto em outros lugares? Foi melhor ou pior? Por quê?

VENDAS, LUCRO

- O que mais lhe agrada em comprar este produto aqui?
- O que faria com que você comprasse mais?
- E o preço está bom? Você compraria mais por um preço menor?
- Você ainda compraria aqui se eles subissem o preço?
- A localização é importante?

OBSERVAÇÃO (Não faça as próximas perguntas; observe os clientes a fim de respondê-las.)

- São mais mulheres, mais homens ou uma mistura?
- São mais jovens ou mais velhos?
- Eles parecem ter muito dinheiro ou pouco dinheiro?
- A que hora do dia eles compram?
- Quanto eles compram?

Leia: Todos os dias desta semana, ao conversarem com os clientes, escrevam no caderno de notas tudo o que aprenderam.

Debata: O que você vai perguntar aos clientes esta semana? Escreva suas ideias aqui ou no seu caderno de notas:



COMO USAR UMA PESQUISA DE MERCADO?

Leia: Após termos feito uma pesquisa de mercado, precisaremos avaliar o que aprendemos. Vamos praticar o processo de avaliação.

Prática: Escolha outro membro do grupo para trabalhar com você. Dê uma rápida olhada nos lucros, na concorrência e nos fornecedores dos dois negócios a seguir.

BANCA DE FRUTAS		AVALIAÇÃO	
Unidades vendidas (média diária)	200	Unidades / mês	5.000
Preço de venda	5 por unidade (média)	Vendas / mês	25.000
Custo de compra	4 por unidade (média)	Custo / mês	(20.200)
Concorrentes	6 bancas de frutas	LUCRO	4.800
Fornecedores	2 fornecedores, distantes		

ROUPAS INFANTIS		AVALIAÇÃO	
Unidades vendidas (média diária)	20	Unidades / mês	500
Preço de venda	100 cada (média)	Vendas / mês	50.000
Custo de compra	80 cada (média)	Custo / mês	(40.000)
Concorrentes	Nenhum próximo	LUCRO	10.000
Fornecedores	3 fornecedores, próximos		

Debata: Que negócio você escolheria? Por quê?

Com base no que debatemos hoje, que outras perguntas você faria sobre esses negócios ou seus clientes?

Leia: No decorrer desta semana, nós nos prepararemos para decidir sobre nossos negócios! Durante a semana, vamos rever tudo o que aprendemos e voltaremos na próxima reunião com um negócio em mente (seja um negócio novo ou a melhoria de um negócio) Se já tivermos algum negócio, decidiremos se ele é a melhor opção para nós.



PONDERAR

O QUE DEVO FAZER PARA MELHORAR?

Tempo: Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Ponderar.

Prática: Leia a escritura à direita ou pense em outra escritura. Pondere silenciosamente o que está aprendendo. Escreva abaixo as impressões que tiver ou em seu caderno de notas do negócio.

Que ideia será melhor para seu negócio esta semana? Use essa ideia como sua meta de negócio semanal.

Acrescente sua meta de negócio semanal aos compromissos da página seguinte.

Debata: Alguém gostaria de compartilhar sua meta de negócio semanal ou outras ideias?

“E se os filhos dos homens guardam os mandamentos de Deus, ele alimenta-os e fortalece-os e dá-lhes meios pelos quais poderão cumprir as coisas que lhes ordenou.”

1 NÉFI 17:3



COMPROMETER-SE

DE QUE MANEIRA VOU PROGREDIR DIARIAMENTE?

Tempo: Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Comprometer-se.

Prática: Escolha o seu parceiro de ação. Decidam quando e como vocês entrarão em contato um com o outro.

Nome do parceiro de ação

Informações para contato

Ler, em voz alta, cada compromisso para seu parceiro de ação. Prometa honrar seus compromissos! Assine abaixo.

MEUS COMPROMISSOS

Observarei e entrevistarei pelo menos 10 proprietários de negócios e clientes. (Veja perguntas nas páginas 29–30.)

Escolherei um novo negócio ou decidirei como desenvolver o meu negócio atual.

Alcançarei minha meta de negócio semanal: _____

Vou praticar o princípio de *Meu Alicerce* de hoje e ensiná-lo à minha família.

Vou depositar em minha poupança — mesmo que seja apenas uma moeda ou duas.

Relatarei ao meu parceiro de ação.

Minha assinatura

Assinatura do parceiro de ação

COMO RELATAREI MEU PROGRESSO?

Prática: Antes da próxima reunião, use esta tabela de compromissos para registrar seu progresso. Nos quadros abaixo coloque “Sim”, “Não”, ou o número de vezes que você cumpriu o compromisso.

<i>Observei e entrevistei pelo menos 10 proprietários e clientes (nº)</i>	<i>Escolhi um novo negócio ou uma forma de melhorar meus negócios</i>	<i>Atingi a meta de negócio semanal (Sim/Não)</i>	<i>Pratiquei o princípio de Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)</i>	<i>Fiz depósitos em minha poupança (Sim/Não)</i>	<i>Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)</i>

Leia: Lembre-se também de acompanhar suas despesas pessoais na última capa do seu livreto *Meu Caminho para a Autossuficiência*.

Leia: Em nossa próxima reunião de grupo, o facilitador vai desenhar a tabela de compromissos no quadro (como a que está acima). Chegaremos 10 minutos antes do início da reunião e anotaremos nosso progresso na tabela.

Escolha alguém para liderar o tópico de *Meu Alicerce* da semana que vem. Lembre a pessoa de seguir o material e não utilizar outro material. (Não sabe como facilitar um tópico de *Meu Alicerce*? Leia a página 11 e a primeira contracapa.)

Peça a alguém que ofereça a oração de encerramento.

Aceitamos Sugestões e Comentários

Envie ideias, feedback, sugestões e experiências para srsfeedback@LDSchurch.org.

Recursos

NEGÓCIO NO PALITO

Selecione os papéis e faça a encenação.

CENA: Três pessoas desanimadas estão sentadas em um banco quando chega uma quarta pessoa e se senta com elas.

NARRADOR: Então, o que é um negócio de sucesso? Trata-se de ajudar pessoas a resolverem seus problemas. É uma questão de entender os clientes. Se alguém tiver uma necessidade e você ajudá-lo a resolver, ele vai lhe PAGAR. Isso é muito bom! Mas como descobrir as necessidades dos clientes?

4ª PESSOA: Olá! Eu estou tentando abrir um negócio. Algum de vocês já administrou um negócio?

OUTRAS PESSOAS: “Sim”. “Sim”. “Sim”.

4ª PESSOA: Opa! que legal! De que tipo?

1ª PESSOA: Bem, veja, eu adoro morcegos, então eu vendo morcegos no palito. É de estimação, sabe? Tem que gostar deles. Alimentá-los com moscas.

4ª PESSOA: Verdade?

1ª PESSOA: Sim!

4ª PESSOA: E como vai esse negócio?

1ª PESSOA: Ah, não vai muito bem, não. Parece que as pessoas não entendem. E os morcegos mordem de vez em quando.

4ª PESSOA: Certo. E quanto a você?

2ª PESSOA: O que eu sei fazer bem é cozinhar.

4ª PESSOA: Cozinhar?

2ª PESSOA: Sim. Eu consegui uma receita de manteiga no palito.

4ª PESSOA: No palito?

2ª PESSOA: Sim. Enrolada fria numa tortilha. Faço isso muito bem.

4ª PESSOA: E como vão as coisas para você?

2ª PESSOA: Já vendi alguns... isto é, um.

4ª PESSOA: E você?

3ª PESSOA: Pois é, fiquei observando as pessoas na rua durante diferentes horários do dia. Fiz perguntas a elas. Observei o que e quando elas compram e quanto elas pagam. Conversei com alguns vendedores acerca do que dava certo e do que não dava. Fiquei interessado em alimentos, pois é fácil de entrar, gosto de alimentos e gosto de gente.

4ª PESSOA: Verdade? Você fez tudo isso?

3ª PESSOA: Fiz sim, durante vários dias. Foi muito interessante.

4ª PESSOA: Tenho certeza de que foi! O que você descobriu?

Continua na próxima página

3ª PESSOA: Bem, fiquei surpreso. Percebi que, de tarde e de noite, as pessoas querem alguma coisa que seja doce e simples, barata e gostosa — um petisco que os alegrem ou que possam dividir com um amigo ou com a família. Então, tentei algumas coisas e conversei com mais pessoas.

4ª PESSOA: E você achou alguma resposta?

3ª PESSOA: Sim. Descobri que, se espetar uma banana em um palito e cobri-la com um pouco de chocolate, do bom, e depois passar em alguns confeitos, bem, as pessoas simplesmente adoram, principalmente se você estiver no lugar certo e na hora certa.

4ª PESSOA: Verdade?

3ª PESSOA: Sim, meu amigo e eu vendemos 400 nos dois primeiros dias e ganhei uma nota! Realmente atendeu à necessidade: foi simples e muito lucrativo.

4ª PESSOA: Nossa! Mas, e depois?

3ª PESSOA: Estou fechando o negócio.

4ª PESSOA: Fechando o negócio?

3ª PESSOA: Lógico! É muito trabalho nos dias quentes.

4ª PESSOA: Hmmm. Você se importaria se eu aproveitasse sua ideia?

3ª PESSOA: Claro que não! É toda sua. Vá em frente.

NARRADOR: Observe. Faça perguntas.

Conheça os clientes

Trabalhe arduamente, ganhe dinheiro

Delicie-se com as bananas!

Voltar para a página 18

A ESCOLHA DO NEGÓCIO PERFEITO

Revezem-se na leitura do seguinte.

Narrador: Como vai escolher o negócio certo para você? Ou, se você já tiver um negócio, como vai saber se ele é o certo? Eis aqui quatro perguntas-chave que o ajudarão a tomar a melhor decisão possível.



(1) O que as pessoas estão interessadas em comprar... (2) que eu poderia fornecer... (3) que para mim seria um negócio fácil de abrir... (4) e que aumentaria a minha renda e me ajudaria a alcançar autossuficiência?

Em outras palavras, preciso tomar minha decisão com base em (1) clientes e produtos, (2) minhas habilidades, meus interesses e minha experiência, (3) no ambiente, incluindo concorrentes, fornecedores e dinheiro, e (4) no potencial de renda e lucro.

Aqui está um exemplo. Maria passou vários anos trabalhando em restaurantes e hotéis. Mas a renda dela não era constante. Ela não ganhava o suficiente para suprir as necessidades da família. Assim, além de seu trabalho como garçone, ela decidiu abrir um negócio próprio. Mas e daí?

Começando com a primeira pergunta, Maria se lembrou do que disseram os cozinheiros em vários restaurantes, que reclamavam quando não conseguiam ovos frescos e de boa qualidade. Ela sabia que isso era um problema. Segunda, seu pai criava galinhas e ela aprendeu com ele alguns segredos sobre melhorar a produção de ovos. Também sabia que iria dar muito trabalho. Terceira, ela não

estava muito a par da concorrência, mas sabia que poderia começar devagar, em um espaço aberto perto de casa, e isso não iria pesar muito no orçamento. Quarta, sabendo também quanto os restaurantes pagavam pelos ovos, ela calculou que conseguiria uma boa renda se vendesse ovos suficientes.

Estão vendo como essas quatro perguntas ajudaram Maria a pensar na escolha do negócio perfeito?

Mesmo assim, Maria ainda estava precisando de mais respostas. Ainda havia muito a aprender sobre os clientes potenciais, concorrentes, fornecedores, preços e até mesmo a habilidade de administrar os negócios. Onde ela poderia conseguir ajuda? Qual seria o próximo passo para tomar uma decisão?

O que você fará para obter as informações necessárias para tomar boas decisões?

Voltar para a página 18

APRENDER SOBRE NEGÓCIOS SEMELHANTES

Para honrar seus compromissos, visite e observe negócios semelhantes aos que você pretende abrir (seus concorrentes). O que está funcionando? O que não está funcionando? Converse com as pessoas encarregadas dos negócios. A fim de evitar sentimentos de competitividade, fale com as pessoas em um lugar fora da sua área.

Use as perguntas abaixo. Adicionar outras perguntas. Transforme-as em uma conversa. Não se esqueça de expressar o seu agradecimento.

Faça isso todos os dias desta semana (exceto no domingo). Registre em seu caderno as respostas e as coisas que aprendeu.

APRESENTAÇÃO: Olá, meu nome é _____. E o seu? Estou fazendo um curso de negócios em que tentamos aprender como os negócios alcançam sucesso. Posso fazer-lhe algumas perguntas?

NECESSIDADES DO CLIENTE, PRODUTO

- O que os seus clientes mais compram?
- Por que você acha que os clientes compram o que você vende?
- Quem são os seus concorrentes? Qual é a peculiaridade do seu negócio?

FORNECEDORES, LUCRO

- Onde você adquire o seu produto? Há outros fornecedores?
- Você acha que conseguiria um preço menor se comprasse maior quantidade de uma vez?
- Qual é o seu preço? Como você chegou nesse preço? Você está tendo lucro?
- O que aconteceria se você aumentasse ou baixasse o preço?

VENDAS

- Quantas unidades aproximadamente você consegue vender por dia?
- Como você encontra novos clientes?
- O quanto é importante a sua localização?
- Quais têm sido algumas chaves para seu sucesso? E as maiores preocupações?

APRENDER SOBRE CLIENTES SEMELHANTES

Converse com pessoas que são clientes de negócios como os que você poderá abrir. Observe-as e aprenda o máximo que você puder.

Use as perguntas abaixo. Adicionar outras perguntas. Transforme-as em

uma conversa. Não se esqueça de expressar o seu agradecimento.

Faça isso todos os dias desta semana (exceto no domingo). Registre em seu caderno as respostas e as coisas que aprendeu.

APRESENTAÇÃO: Olá, meu nome é _____. E o seu? Faço um curso de negócios e nós estamos aprendendo sobre os clientes. Posso fazer-lhe algumas perguntas?

NECESSIDADES DO CLIENTE, PRODUTO

- O que você compra nesse local?
- Se você pudesse, o que mudaria nesse produto? E sobre o negócio em si?
- Você já comprou este produto em outros lugares? Foi melhor ou pior? Por quê?

VENDAS, LUCRO

- O que mais lhe agrada em comprar este produto aqui?
- O que faria com que você comprasse mais?
- E o preço está bom? Você compraria mais por um preço menor?
- Você ainda compraria aqui se eles subissem o preço?
- A localização é importante?

OBSERVAÇÃO (Não faça as próximas perguntas; observe os clientes a fim de respondê-las.)

- São mais mulheres, mais homens ou uma mistura?
- São mais jovens ou mais velhos?
- Eles parecem ter muito dinheiro ou pouco dinheiro?
- A que hora do dia eles compram?
- Quanto eles compram?



3

*Como faço para
comprar meu produto
e estabelecer o
preço de venda?*

**Iniciar e Melhorar
Meu Negócio**

PARA OS FACILITADORES

No dia da reunião:

- Envie uma mensagem de texto ou ligue para todos os membros do grupo. Convide-os a chegar 10 minutos adiantados para fazer um relato de seus compromissos.
- Prepare os materiais da reunião.

30 minutos antes da reunião:

- Arrume as cadeiras em volta de uma mesa para que todos estejam próximos entre si.
- Desenhe esta tabela de compromissos no quadro com o nome das pessoas de seu grupo (veja o exemplo abaixo).

Nome do membro do grupo	Observei e entrevistei pelo menos 10 proprietários e clientes (nº)	Escolhi um novo negócio ou uma forma de melhorar meus negócios	Atingi a meta de negócio semanal (Sim/Não)	Pratiquei o princípio de Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)	Fiz depósitos em minha poupança (Sim/Não)	Relatei ao parceiro de ação conforme planejado
Gloria	15	S	S	S	S	S

10 minutos antes da reunião:

- Conforme os membros do grupo forem chegando, receba-os calorosamente.
- À medida que forem chegando, peça aos membros do grupo que preencham a tabela de compromissos que está no quadro. Lembre-os também de abrir a página 197 e atualizar seu progresso rumo ao certificado.
- Designe alguém para marcar o tempo.

No início da reunião:

- Peça a todos que desliguem os celulares e outros aparelhos.
- Façam uma oração (cantem um hino, se quiserem).
- Em voz baixa, peça aos que estão chegando atrasados que desliguem o celular e preencham a tabela de compromissos enquanto o grupo continua o debate.
- Marque 20 minutos no cronômetro para *Meu Alicerce*.
- Complete o princípio 3 no livreto *Meu Alicerce*. Depois, volte para este livro de exercícios e continue lendo a página seguinte.



RELATAR

HONREI MEUS COMPROMISSOS?

Tempo: Marque 20 minutos no cronômetro para a seção Relatar.

Leia: Vamos relatar nossos compromissos. Aqueles que cumpriram todos os seus compromissos, fiquem de pé. (Bata palmas para os que honraram seus compromissos.)

Agora, fiquem todos de pé. Vamos repetir nosso lema juntos:

“E é meu propósito suprir a meus santos, pois todas as coisas são minhas.”

Doutrina e Convênios 104:15

Com fé no Senhor, estamos trabalhando para nos tornarmos autossuficientes.

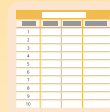
Leia: Sentem-se.

Debata: O que você aprendeu ao observar e entrevistar os proprietários e clientes de negócios? Como isso o ajudará em seus negócios?

Se ainda não tiver escolhido seu negócio, que ideias você tem para um negócio? Se você já escolheu um negócio, o que foi que escolheu?

Se você já possui um negócio, que melhorias você escolheu?

O que você aprendeu ao preparar sua meta de negócio semanal?



Em seu caderno de notas, escreva o que aprendeu ao cumprir seus compromissos.



APRENDER

SERÁ QUE EU GOSTARIA DE TER ESTE NEGÓCIO?

Tempo: Marque 60 minutos no cronômetro para a seção Aprender.

Veja: “Um Caminhão Maior?” (Não tem o vídeo? Leia a página 42.)

Leia: Se estes dois homens pudessem transportar 200 melões em uma só carga, os cálculos seriam mais ou menos assim:

Preço de venda: 200 (200 melões × 1)

Preço de compra: -200 (200 melões × 1)

Lucro: 0

Debata: Um caminhão maior ajudaria? Por que sim? Ou por que não?

Leia: **PERGUNTAS DA SEMANA:** Como devo adquirir o meu produto e estabelecer o preço de venda?

AÇÕES DA SEMANA: Encontrarei uma fonte para o meu produto e escolherei um preço.

Leia: Durante esta reunião, nós aprenderemos e treinaremos habilidades que nos ajudarão a responder a essas perguntas e desempenhar estas ações.

Prática: Durante esta semana, você aprenderá a falar com fornecedores para “comprar na baixa”, ou comprar por um preço baixo. Também aprenderá a fixar um preço a fim de “vender na alta”, ou seja, ter lucro.

Vamos ler a seção Custos e Vendas do Mapa de Sucesso do Negócio.



COMO EU POSSO GERAR LUCRO?

Leia: As duas pessoas que vendem melões precisam fazer com que o seu negócio comece a gerar lucros.

Preço de venda: 200 (200 melões × 1)

Preço de compra: -200 (200 melões × 1)

Lucro: **0**

Há duas maneiras de gerar lucros.

Preço de venda: 200 (200 melões × 1)

Preço de compra: -100 (200 melões × .5)

Lucro: **100**

Reduzir o preço de compra (o preço que você paga ao fornecedor).

Preço de venda: 300 (200 melões × 1.5)

Preço de compra: -200 (200 melões × 1)

Lucro: **100**

Aumentar o preço de venda (o preço que você cobra do cliente).

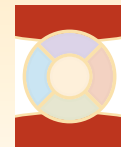
Algumas vezes você pode conseguir fazer ambas: comprar na baixa e vender na alta!

Preço de venda: 300 (200 melões × 1.5)

Preço de compra: -100 (200 melões × .5)

Lucro: **200**

Leia: Não temos controle ilimitado sobre preços de venda ou sobre os nossos custos. Temos, entretanto, algum controle. Proprietários de negócios bem-sucedidos tentam aumentar o preço de venda e reduzir o preço de compra.



Proprietários de negócios bem-sucedidos compram na baixa e vendem na alta.

3: Como faço para comprar meu produto e estabelecer o preço de venda?

Debata: Você acha que as empresas de onde você compra a sua comida, gasolina e roupas têm lucro?

Leia: Vamos ver mais uma razão para comprar na baixa e vender na alta. Todos os negócios têm outras despesas além do custo do produto.

Pense nas duas pessoas que vendem melões. Vamos supor que eles aprendam a comprar na baixa e vender na alta. Porém, eles têm outros custos, como transportes e salários. Analise o seguinte.

300	(200 melões × 1.5)
-100	(200 melões × .5)
-20	(aluguel do caminhão)
-20	(combustível)
-150	(pagamento para os dois homens)
<hr/>	
10	LUCRO

Leia: Ao comprar na baixa e vender na alta, eles foram capazes de cobrir custos, pagar o próprio salário e ainda ter um pequeno lucro. Agora está começando a parecer um negócio de verdade!

Debata: Se você estiver em um negócio de prestação de serviços, o que pode fazer para controlar custos e ter mais lucro?

COMO DIMINUIR OS CUSTOS?

Assista: “Não Feche o Seu Negócio” (Partes 1 e 2) (Não tem o vídeo? Leia a página 43.)

Debata: O que teriam feito? Quantos fornecedores você deverá ter?



COMO TRABALHAR COM OS FORNECEDORES?

- Leia:** Para nós, é importantíssimo conversar com nossos fornecedores.
- Assista:** “Conversa com o Fornecedor” (Não tem o vídeo? Continue a leitura.)
- Leia:** Saia esta semana e fale com pessoas que lhe poderiam fornecer o seu produto ou ingredientes para o seu produto. Se você estiver oferecendo um serviço, fale com pessoas que o ajudarão a oferecer o serviço. Escreva o que aprendeu em seu caderno de notas do negócio.
- Prática:** Com um parceiro, treine as perguntas que você fará aos seus fornecedores esta semana. Explique ao seu parceiro com qual tipo de fornecedor você vai conversar sobre os seus negócios. Cada um deve ter a chance de fazer perguntas e de oferecer feedback útil. Registre em seu caderno de notas do negócio. Faça perguntas específicas que o ajudarão a desenvolver o seu negócio.

APRESENTAÇÃO: Olá, meu nome é _____. E o seu? Estou pensando em abrir um negócio em que eu iria precisar dos produtos que você fornece. Posso fazer-lhe algumas perguntas?

PRODUTO

- Quais produtos que você vende mais?
- Por que você acha que donos de negócios compram o que você oferece?
- Como você verifica a qualidade? (Procure observar a qualidade.)
- Quanto você pode fornecer? Você tem limites de produção?

PREÇO

- Quanto você cobra? Você oferece descontos?
- Como você chegou a esses preços?
- O que você acha que aconteceria se você mudasse seus preços?

VENDAS, CONCORRÊNCIA

- Você ajuda seus compradores a vender o produto?
- Quem é que mais compra do seu produto? O que os leva a terem sucesso?
- Quem são os seus concorrentes? O que há de diferente neles?

Acrescente qualquer outra pergunta que você tiver. Não se esqueça de agradecer pela ajuda recebida e de escrever o que você aprendeu.

- Debata:** Após todos terem treinado pelo menos uma vez, discutam juntos:
O que você fará ao conversar com fornecedores esta semana?
Você tem mais perguntas a fazer? Escreva suas ideias aqui ou no seu caderno de notas:

COMO ESTABELECEER O MEU PREÇO A FIM DE TER LUCRO?

Leia: Todo negócio precisa receber mais do que gasta. Já sabemos conversar com os fornecedores a fim de obter produtos de qualidade por um preço baixo, ou comprar na baixa. Então, como estabeleceremos nosso preço, ou venderemos na alta? Enquanto tomamos essa decisão durante a semana, cada um deverá perguntar-se:

- Qual é o melhor custo que posso conseguir com meus fornecedores?
- Que outros custos eu terei? (Luz, mercadorias, aluguel, etc.)
- Qual salário poderei pagar a mim mesmo e a outros?
- Como poderei agregar valor e diferenciar meu produto? Facilidades, serviço, cortesia e qualidade podem agregar valor e ser um diferencial.
- Quanto os concorrentes cobram? Posso cobrar mais com base no valor agregado?
- Considerando todos estes fatores, quanto de lucro eu posso ter para que meu negócio melhore e tenha sucesso? Quanto mais, melhor!

Prática: Com um parceiro, leiam o seguinte e decidam quanto os fregueses da Graça estariam dispostos a pagar pela água que ela vende?

A Graça acredita que o seu produto tem maior valor — ela descobriu um jeito de manter a água gelada e ela está muito bem localizada. Seus concorrentes não oferecem água gelada, tampouco estão bem localizados.

Graça compra água a:	5 por garrafa
O salário dela, transporte e custos de entrega:	2 por garrafa
Os concorrentes vendem aos clientes por:	8 a 10 por garrafa
Ela precisa o máximo de lucro possível:	? por garrafa

Digam ao grupo o preço que vocês decidiram que a Graça deveria cobrar pela água e por quê.

Debate: Como a Graça poderia descobrir o preço que seus clientes estariam dispostos a pagar?

Como você conseguiria controlar custos, agregar valor e estabelecer o preço certo para que o seu negócio possa ter lucro?



PONDERAR

O QUE DEVO FAZER PARA MELHORAR?

Tempo: Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Ponderar.

Prática: Leia a escritura à direita ou pense em outra escritura. Pondere silenciosamente o que está aprendendo. Escreva abaixo as impressões que tiver ou em seu caderno de notas do negócio.

Que ideia será melhor para seu negócio esta semana? Use essa ideia como sua meta de negócio semanal.

Acrescente sua meta de negócio semanal aos compromissos da página seguinte.

Debata: Alguém gostaria de compartilhar sua meta de negócio semanal ou outras ideias?

“E eu, Néfi, ia frequentemente à montanha e orava frequentemente ao Senhor; por isso o Senhor me mostrou grandes coisas.”

1 NÉFI 18:3



COMPROMETER-SE

DE QUE MANEIRA VOU PROGREDIR DIARIAMENTE?

- Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Comprometer-se.
- Prática:** Escolha o seu parceiro de ação. Decidam quando e como vocês entrarão em contato um com o outro.

Nome do parceiro de ação

Informações para contato

Ler, em voz alta, cada compromisso para seu parceiro de ação. Prometa honrar seus compromissos! Assine abaixo.

MEUS COMPROMISSOS

Entrevistarei pelo menos 4 fornecedores e descobrirei fontes para meu produto. (Ver perguntas na página 37.)

Escreva o número de fornecedores que vai entrevistar. _____

Estabelecerei o meu preço inicial de venda.

Alcançarei minha meta de negócio semanal: _____

Vou praticar o princípio de *Meu Alicerce* de hoje e ensiná-lo à minha família.

Vou depositar em minha poupança — mesmo que seja apenas uma moeda ou duas.

Relatarei ao meu parceiro de ação.

Minha assinatura

Assinatura do parceiro de ação

COMO RELATAREI MEU PROGRESSO?

Prática: Antes da próxima reunião, use esta tabela de compromissos para registrar seu progresso. Nos quadros abaixo coloque “Sim”, “Não”, ou o número de vezes que você cumpriu o compromisso.

<i>Entrevistei pelo menos 4 fornecedores (Escreva o nº)</i>	<i>Estabeleci o meu preço inicial de venda (Sim/Não)</i>	<i>Pratiquei o princípio de Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)</i>	<i>Fiz depósitos em minha poupança (Sim/Não)</i>	<i>Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)</i>

Leia: Lembre-se também de acompanhar suas despesas pessoais na última capa do seu livreto *Meu Caminho para a Autossuficiência*.

Leia: Escolha alguém para liderar o tópico de *Meu Alicerce* da semana que vem. Lembre a essa pessoa de seguir o material e não utilizar outro material. (Não sabe como facilitar um tópico de *Meu Alicerce*? Leia a página 11 e a primeira contracapa.) Peça a alguém que ofereça a oração de encerramento.

Aceitamos Sugestões e Comentários

Envie ideias, feedback, sugestões e experiências para srsfeedback@LDSchurch.org.

Recursos

UM CAMINHÃO MAIOR?

Revezem-se na leitura do seguinte.

Dois homens fizeram uma sociedade e montaram uma pequena banca à beira de uma estrada movimentada. Compraram um caminhão e foram até o campo de um fazendeiro, onde carregaram o caminhão de melões, pagando um dólar por melão.

Dirigiram o caminhão carregado de volta para a banca, onde venderam os melões a um dólar cada.

Voltaram para o campo do fazendeiro e compraram outro carregamento de melões, pagando um dólar por melão.

Transportaram-nos até a estrada e novamente os venderam por um dólar cada.

Quando voltavam para o campo do fazendeiro a fim de apanharem outro carregamento, um dos sócios disse para o outro: “Não estamos ganhando muito dinheiro nesse negócio, estamos?”

“Não, não estamos”, respondeu o outro.

“Será que precisamos de um caminhão maior?” (Dallin H. Oaks, “Enfoque Prioridades”, A Liahona, julho de 2001, p. 99)

Voltar para a página 34

NÃO FECHÉ SEU NEGÓCIO

Selecione os papéis e faça a encenação.

JOSEFINA: O que está acontecendo, Graça? Você parece preocupada.

GRAÇA: Não sei o que vou fazer. Meu negócio estava começando a ter lucro e, agora, acontece isso!

PRISCILA: Mas o que foi que aconteceu?

GRAÇA: O cara onde compro água aumentou o preço ontem, e agora vou precisar fechar o meu negócio.

PRISCILA: Que pena, Graça! Por quê?

GRAÇA: Só consigo vender a água por 10 cada uma. Os fregueses não vão pagar mais do que isso. Eu costumava pagar 7 por garrafa.

Preço de venda: 10

Preço de compra: -7

Lucro: 3

GRAÇA: Mas agora o meu fornecedor aumentou para 10 cada garrafa. Assim não dá para ter lucro! O que é que eu vou fazer?

Preço de venda: 10

Novo preço de compra: -10

Lucro: 0

PRISCILA: Você conversou com o seu fornecedor? Você é um dos principais clientes dele.

GRAÇA: Ainda não. Não acho que vou conseguir. Quando ele põe um preço, não muda mais.

PRISCILA: Não, você precisa falar com ele. Ele precisa entender que pode perder um cliente importante. Talvez ele mude o preço para manter você. Você deveria sempre conversar com os fornecedores para conseguir o preço mais baixo possível.

GRAÇA: É, está bem. Vou tentar.

JOSEFINA: Você deveria também ter outras opções. Conheço uma pessoa que venderá água a você por 5. Sinto muito não ter dito isso a você antes. Eu não sabia que você estava pagando 7, e agora, 10! Vou apresentar você a essa pessoa.

Preço de venda: 10

Melhor preço: -5

Lucro: 5

GRAÇA: Verdade? Puxa, Josefina. Obrigada! Sim, apresente-me a essa pessoa! Obrigada, Priscila. Agora vou fazer de tudo para conseguir o preço mais baixo possível pela água que eu compro.

Voltar para a página 36



4

*Como faço para
saber se meu negócio
está dando lucro?*

**Iniciar e Melhorar
Meu Negócio**

PARA OS FACILITADORES

No dia da reunião:

- Envie uma mensagem de texto ou ligue para todos os membros do grupo. Convide-os a chegar 10 minutos adiantados para fazer um relato de seus compromissos.
- Prepare os materiais da reunião.

30 minutos antes da reunião:

- Arrume as cadeiras em volta de uma mesa para que todos estejam próximos entre si.
- Desenhe esta tabela de compromissos no quadro com o nome das pessoas de seu grupo (veja o exemplo abaixo).

Nome do membro do grupo	Entrevistei pelo menos 4 fornecedores (Escreva o nº)	Estabeleci o meu preço inicial de venda (Sim/Não)	Pratiquei o princípio de <i>Meu Alicerce</i> e o ensinei à minha família (Sim/Não)	Fiz depósitos em minha poupança (Sim/Não)	Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)
Gloria	6	S	S	S	S

10 minutos antes da reunião:

- Conforme os membros do grupo forem chegando, receba-os calorosamente.
- À medida que forem chegando, peça aos membros do grupo que preencham a tabela de compromissos que está no quadro. Lembre-os também de abrir a página 197 e atualizar seu progresso rumo ao certificado.
- Designe alguém para marcar o tempo.

No início da reunião:

- Peça a todos que desliguem os celulares e outros aparelhos.
- Façam uma oração (cantem um hino, se quiserem).
- Em voz baixa, peça aos que estão chegando atrasados que desliguem o celular e preencham a tabela de compromissos enquanto o grupo continua o debate.
- Marque 20 minutos no cronômetro para *Meu Alicerce*.
- Complete o princípio 4 no livreto *Meu Alicerce*. Depois, volte para este livro de exercícios e continue lendo a página seguinte.



RELATAR

HONREI MEUS COMPROMISSOS?

Tempo: Marque 20 minutos no cronômetro para a seção Relatar.

Leia: Vamos relatar nossos compromissos. Aqueles que cumpriram todos os seus compromissos, fiquem de pé. (Bata palmas para os que honraram seus compromissos.)

Agora, fiquem todos de pé. Vamos repetir nosso lema juntos:

“E é meu propósito suprir a meus santos, pois todas as coisas são minhas.”

Doutrina e Convênios 104:15

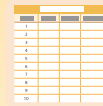
Com fé no Senhor, estamos trabalhando para nos tornarmos autossuficientes.

Leia: Sentem-se.

Debata: O que você aprendeu ao entrevistar os fornecedores para encontrar os melhores preços e fontes (para comprar na baixa)? Como isso o ajudará em seus negócios?

O que você aprendeu ao estabelecer seu preço inicial de venda (para vender na alta)? Como isso o ajudará em seus negócios?

O que você aprendeu ao preparar sua meta de negócio semanal?



Em seu caderno de notas, escreva o que aprendeu ao cumprir seus compromissos.



APRENDER

COMO POSSO SABER COMO VAI O MEU NEGÓCIO?

Tempo: Marque 60 minutos no cronômetro para a seção Aprender.

Veja: “Eu Não Sei” (Não tem o vídeo? Leia a página 60.)

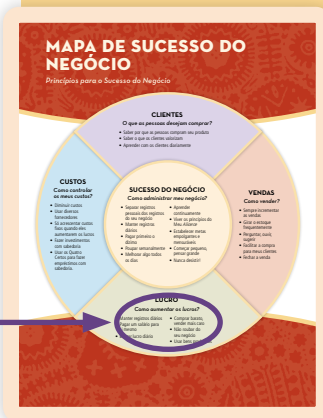
Debata: Sem os registros, como você vai saber se seu negócio está dando lucro? Como você vai saber se todos os seus clientes pagaram as contas? Como você vai saber qual é o total de suas despesas?

Leia: PERGUNTA DA SEMANA: Como saber se meu negócio está dando lucro?

AÇÃO DA SEMANA: Registrarei todas as receitas e despesas num livro todos os dias, a partir de agora.

Durante esta reunião, desenvolveremos habilidades que nos ajudem a responder a essa pergunta e desempenhar essa ação.

E durante a semana, registraremos as receitas e despesas do negócio a fim de ver se estamos tendo lucro. Vamos ler a seção Lucro no Mapa de Sucesso do Negócio.

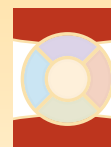


POR QUE DEVO MANTER OS REGISTROS?

- Prática:** **Para esta prática, não escreva nenhuma informação.**
Com um parceiro, leia em um minuto a página 61 sobre a empresa de móveis do Daniel. Não escreva nenhuma informação. Depois volte para cá.
- Debata:** Tente responder de memória às perguntas:
- Quanto dinheiro o negócio gastou esta semana?
 - Quanto dinheiro o negócio rendeu esta semana?
 - Qual foi o lucro ou a perda que o negócio teve esta semana?
- Consegue lembrar-se das receitas, despesas e do lucro, sem olhar? O quanto é importante manter os registros?
- Prática:** Agora, com seu parceiro, volte ao resumo do negócio de móveis do Daniel, na página 61, e acrescente as despesas, receitas e o lucro. Não teria sido muito mais fácil se o dono tivesse mantido um livro de registro desses dados?

COMO FAÇO PARA CRIAR O HÁBITO DE MANTER REGISTROS?

- Debata:** Proprietários de negócios bem-sucedidos mantêm registros diários. Você gosta de manter registros? Já se tornou um hábito para você? O que impede você de manter registros?
- Leia:** Às vezes, é difícil criar um novo hábito, mesmo sabendo que é importante. Aqui estão cinco estratégias para uma boa manutenção de registros:
1. Lembre-se do “por quê” — Você se sentirá motivado ao pensar nas pessoas que se beneficiarão com esses registros, como seus filhos.
 2. Desenvolva habilidades — Você poderá precisar delas para se aprimorar nessa manutenção de registros. Nossa discussão de hoje os ajudará quanto a essas habilidades.
 3. Escolha amigos, não cúmplices — Um amigo é alguém que ajuda você a fazer o que é certo. Um cúmplice é alguém que o ajuda a fazer o que é errado. Peça aos que estão ao seu redor, inclusive seu cônjuge, que o ajudem a continuar mantendo os registros.
 4. Use prêmios e punições com sabedoria e moderação — Dê a si mesmo um prêmio por manter os registros diariamente.
 5. Obtenha as ferramentas — Já pensou em cavar um poço sem uma ferramenta? Assegure-se de ter as ferramentas para fazer o que é necessário. Que tipo de ferramenta usará para manter os registros? Vamos aprender sobre essas ferramentas mais adiante nesta reunião.
- Debata:** Como cada um de nós usará essas estratégias para criar o importante hábito de manter bons registros?



Proprietários de negócios bem-sucedidos mantêm registros diários.

FERRAMENTAS PARA MANTER REGISTROS:

- Cópias do livro de registro de receitas e despesas e dos demonstrativos de rendimento na página 55
- Livro Razão
- Caderno de notas no local de venda

COMO SE FAZ UM LIVRO DE REGISTROS DE RECEITAS E DESPESAS?

Leia: O livro de registros de receitas e despesas é um formulário muito comum no comércio. Devemos usá-lo todos os dias para registrar todo o dinheiro que entra no nosso empreendimento e todo o que sai dele.

Lembram-se do Daniel, no vídeo “Eu Não Sei”? Ele fez esse registro de receitas e despesas seguindo estes passos:

Prática: Com um parceiro, associe os números desta tabela aos números do registro de receitas e despesas na próxima página.

PASSOS PARA CRIAR UM REGISTRO DE RECEITAS E DESPESAS

	1 Daniel tem 1.500 em dinheiro no caixa de seu negócio. Ele registrou esse montante como o saldo inicial no começo da semana.
Segunda-feira	2 Vendeu 4 cadeiras. Na coluna de receitas, ele colocou 200 . 3 Acrescentou 200 ao saldo em dinheiro. Novo saldo = 1.700 . 4 Pagou 100 de aluguel. Na coluna de despesas, registrou- 100 . 5 Diminuiu 100 do saldo em dinheiro. Novo saldo = 1.600 .
Terça-feira	6 Pagou 500 para o Maxwell. Na coluna de despesas, registrou- 500 . 7 Diminuiu 500 do saldo em dinheiro. Novo saldo = 1.100 .
Quarta-feira	8 Vendeu uma mesa e um jogo de cadeiras. Na coluna de receitas, ele colocou 400 . 9 Acrescentou 400 ao saldo em dinheiro. Novo saldo = 1.500 .
Quinta-feira	10 Vendeu um móvel de quarto. Na coluna de receitas, ele colocou 1.000 . 11 Acrescentou 1.000 ao saldo em dinheiro. Novo saldo = 2.500 .
Sexta-feira	12 Comprou materiais. Na coluna de despesas, registrou- 1.500 . 13 Diminuiu 1.500 do saldo em dinheiro. Novo saldo = 1.000 .
Sábado	14 Vendeu uma mesa. Na coluna de receitas, ele colocou 400 . 15 Acrescentou 400 ao saldo em dinheiro. Novo saldo = 1.400 .
	16 No final da semana, Daniel tinha 1.400 em dinheiro no caixa de seu negócio.

Leia: Daniel registrou sua receita e despesa de cada dia. O livro de registro de receitas e despesas mostrou o seguinte, ao final da semana:

RECEITAS E DESPESAS DA LOJA DE MÓVEIS DO DANIEL: 14–20 DE AGOSTO

Data	Descrição	Despesas	Rendimentos	Saldo de Caixa
Saldo Inicial da Empresa do Daniel				1.500 1
Segunda 14/5	Venda de 4 cadeiras		200 2	1.700 3
Segunda 15/5	Pagamento do aluguel	-100 4		1.600 5
Terça 16/5	Pagou 500 para o Maxwell.	-500 6		1.100 7
Quarta 17/5	Venda de uma mesa e um jogo de cadeiras		400 8	1.500 9
Quinta 18/5	Vendeu um móvel de quarto		1.000 10	2.500 11
Sexta 19/5	Compra de materiais	-1.500 12		1.000 13
Sábado 20/5	Venda de uma mesa		400 14	1.400 15
Saldo Final da Empresa do Daniel				1.400 16

Debata: No vídeo, o empregado de Daniel, Maxwell, disse que não tinha recebido o pagamento. De que maneira esse livro de registros ajudará Daniel a resolver isso?

O QUE É UM DEMONSTRATIVO DE RENDIMENTOS?

Leia: Outro formulário comercial importante é o demonstrativo de rendimentos. Lembram como foi difícil calcular o lucro de memória, durante a atividade? Um demonstrativo de rendimentos ajuda muito! Ele resume todas as transações durante um período de tempo, como uma semana, um mês, um trimestre ou um ano. Tal resumo nos diz se um negócio deu lucro nesse período.

Esse tipo de demonstrativo mostra:

- Receitas.
- Despesas.
- Lucros (ou Perdas).

Prática: Com um parceiro, associe os números desta tabela aos números do demonstrativo de rendimentos na próxima página.

PASSOS PARA CRIAR UM DEMONSTRATIVO DE RENDIMENTOS

Rendimentos	<ol style="list-style-type: none">1 Para o total de vendas de cadeiras, ele colocou 200.2 Para o total de vendas de mesas, ele colocou 400.3 Para o total de vendas de móveis para sala de jantar, ele colocou 400.4 Para o total de vendas de móveis para quartos, ele colocou 1.000.5 Ele somou o total de suas vendas. Total das receitas da semana: 2.000
Despesas	<ol style="list-style-type: none">6 Para o aluguel pago, ele colocou -100.7 Para a compra de materiais, ele colocou -1.500.8 Para o salário dos empregados, ele colocou -500.9 Ele somou o total das despesas. Total das despesas da semana: -2.100.
Lucro (ou Prejuízo)	<ol style="list-style-type: none">10 Ele subtraiu as despesas das receitas: $2.000 - 2.100 = -100$

Debata: O que esse demonstrativo de rendimentos nos diz sobre o negócio de Daniel?

Que período esse demonstrativo abrange?

O negócio de Daniel deu lucro nessa semana?

Será que Daniel poderá levar adiante seu negócio com esse resultado todas as semanas? Por que sim? Ou por que não?

Demonstrativo de Rendimentos da EMPRESA de Móveis de Daniel (segunda a sábado)

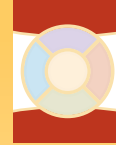
Rendimentos

Venda de cadeiras	200	1
Venda de mesas	400	2
Venda dos móveis de sala de jantar	400	3
Venda de móveis para quarto	1.000	4
<i>Receita Total</i>	2.000	5

Despesas

Aluguel	-100	6
Materiais	-1.500	7
Salário do funcionário	-500	8
<i>Despesas Totais</i>	-2.100	9

Lucro (ou Prejuízo) -100 10



Proprietários de negócios tentam ter lucro diariamente.

COMO SE FAZ UM LIVRO DE REGISTROS DE RECEITAS E DESPESAS E UM DEMONSTRATIVO DE RENDIMENTOS?

Leia: Para saber se nosso negócio é rentável, precisamos de um demonstrativo de rendimentos. Para criá-lo, precisamos do livro de registro de receitas e despesas.

Prática: Vimos como Daniel mantém um registro das receitas e despesas e como ele o usou para gerar um demonstrativo de rendimentos. Agora, trabalhem com um parceiro para criar um demonstrativo de rendimentos para José. Faça os registros de receitas e despesas no livro e o demonstrativo de rendimentos na próxima página.

1. Crie um livro de registros de receitas e despesas para o negócio de construção de José.
2. Crie um demonstrativo de rendimentos para o negócio de construção de José.
3. Quando terminar, se precisar de ajuda para criar o registro de receitas e despesas ou o demonstrativo de rendimentos, vá à página 56 e use o gabarito.

Segunda Recebeu 50% do pagamento por um trabalho: 2.000

Terça Pagou 1.500 de materiais.

Quarta Trabalhou no local.

Quinta Trabalhou no local.

Sexta Pagou mais 1.000 de materiais.

Sábado Concluiu o trabalho. Pagou 500 para um empregado. Recebeu os 2.000 restantes.

**Registro de Receitas e Despesas
entre Segunda e Sábado**

Data	Descrição	Despesas	Rendimentos	Saldo
	<i>Saldo Inicial em Dinheiro Empresa</i>			3.000
<i>Total de Despesas e Receitas</i>				

**Demonstrativo de
Rendimentos da EMPRESA de
Construção de José (segunda a sábado)**

Rendimentos

Receita Total _____

Despesas

Despesas Totais _____

Lucro (ou Prejuízo) _____

Debata: O que você aprendeu sobre o negócio de José ao ver seu demonstrativo de rendimentos?

Proprietários de pequenos negócios em toda parte confiam no poder desses formulários. Algum de vocês tem um livro de registro de receitas e despesas ou um demonstrativo de rendimentos? Se sim, como isso ajudou você?

Prática: Se ainda não faz o registro de dados, copie o registro de receitas e despesas e o demonstrativo de rendimentos acima em seu caderno de notas.

Leia: Registre suas receitas e despesas todos os dias, e no final de semana, crie um demonstrativo de rendimentos. Continue fazendo isso todos os dias e toda semana à medida que seu negócio se expande. Você precisará desses registros para as reuniões de grupo nas semanas sete e oito.

Assista: Veja como a manutenção de registros ajudou Vangelis a expandir seu negócio. Assista à história de sucesso “Vangelis: Mágico de Rua”. (Não tem o vídeo? Continue a leitura.)

Registro de Receitas e Despesas entre Segunda e Sábado

Data	Descrição	Despesas	Rendimentos	Saldo
<i>Saldo Inicial em Dinheiro Empresa</i>				3.000
21	Pagamento parcial		2.000	5.000
22	Materiais	-1.500		3.500
25	Materiais	-1.000		2.500
26	Funcionário do SEI	-500		2.000
26	Pagamento final		2.000	4.000
<i>Total de Despesas e Receitas</i>				4.000

Demonstrativo de Rendimentos da EMPRESA de Construção de José (segunda a sábado)

Rendimentos

Pagamento parcial	2.000
Pagamento final	2.000
Receita Total	4.000

Despesas

Materiais	-2.500
Salário do funcionário	-500
Despesas Totais	-3.000

Lucro (ou Prejuízo) 1.000

José calcula seu novo saldo ao somar cada novo registro no livro.

- 1 Na segunda, José recebeu parte do pagamento; isso vai para a coluna receitas.
- 2 Na terça, o total que José pagou pelos materiais vai para a coluna despesas.
- 3 Na quarta e na quinta, José trabalhou no local.
- 4 Na sexta, o valor que José pagou por mais materiais vai para a coluna despesas.
- 5 No sábado, o valor que José pagou ao empregado vai para a coluna despesas. O total que recebeu ao concluir o trabalho vai para a coluna receitas.

Ao término do trabalho, José transfere os valores para um demonstrativo de rendimentos para ver o lucro que teve.



PONDERAR

O QUE DEVO FAZER PARA MELHORAR?

Tempo: Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Ponderar.

Prática: Leia a escritura à direita ou pense em outra escritura. Pondere silenciosamente o que está aprendendo. Escreva abaixo as impressões que tiver ou em seu caderno de notas do negócio.

Que ideia será melhor para seu negócio esta semana? Use essa ideia como sua meta de negócio semanal.

Acrescente sua meta de negócio semanal aos compromissos da página seguinte.

Debata: Alguém gostaria de compartilhar sua meta de negócio semanal ou outras ideias?

“Instruir-te-ei, e ensinar-te-ei o caminho que deves seguir; guiar-te-ei com os meus olhos.”

SALMOS 32:8



COMPROMETER-SE

DE QUE MANEIRA VOU PROGREDIR DIARIAMENTE?

- Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Comprometer-se.
- Prática:** Escolha o seu parceiro de ação. Decidam quando e como vocês entrarão em contato um com o outro.

Nome do parceiro de ação

Informações para contato

Ler, em voz alta, cada compromisso para seu parceiro de ação. Prometa honrar seus compromissos! Assine abaixo.

MEUS COMPROMISSOS

Usarei diariamente um livro de registro de receitas e despesas.

Criarei um demonstrativo de rendimentos do meu negócio no final de cada semana.

Alcançarei minha meta de negócio semanal: _____

Vou praticar o princípio de *Meu Alicerce* de hoje e ensiná-lo à minha família.

Vou depositar em minha poupança — mesmo que seja apenas uma moeda ou duas.

Relatarei ao meu parceiro de ação.

Minha assinatura

Assinatura do parceiro de ação

COMO RELATAREI MEU PROGRESSO?

Prática: Antes da próxima reunião, use esta tabela de compromissos para registrar seu progresso. Nos quadros abaixo coloque “Sim”, “Não”, ou o número de vezes que você cumpriu o compromisso.

<i>Usei um livro de registro de receitas e despesas todos os dias (Escreva o nº de dias)</i>	<i>Criei um demonstrativo de rendimentos (Sim/Não)</i>	<i>Atingi a meta de negócio semanal (Sim/Não)</i>	<i>Pratiquei o princípio de Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)</i>	<i>Fiz depósitos em minha poupança (Sim/Não)</i>	<i>Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)</i>

Leia: Lembre-se também de acompanhar suas despesas pessoais na última capa do seu livreto *Meu Caminho para a Autossuficiência*.

Leia: Escolha alguém para liderar o tópico de *Meu Alicerce* da semana que vem. (Não sabe como facilitar um tópico de *Meu Alicerce*? Leia a página 11 e a primeira contracapa.) Peça a alguém que ofereça a oração de encerramento.

Aceitamos Sugestões e Comentários

Envie ideias, feedback, sugestões e experiências para srsfeedback@LDSchurch.org.

Recursos

EU NÃO SEI!

Selecione os papéis e faça a encenação.

Parte 1

MAXWELL: Daniel, vim para receber o pagamento pelo trabalho da última quarta-feira.

DANIEL: Já não paguei você? Tenho certeza de que paguei.

MAXWELL: Não pagou, não. O outro cara para quem trabalho anota tudo.

Você tem o registro do pagamento que me fez?

DANIEL: Não tenho, mas sei que paguei.

MAXWELL: Como pode saber, se não registra essas coisas?

DANIEL: Eu acho que sei. ... Eu não sei!

Parte 2

JAMES: Oi Daniel, que bom ver você. Como vão os negócios?

DANIEL: Estou ocupado.

JAMES: É bom estar ocupado. Lucrando bastante?

DANIEL: Sim... Eu acho que sim.

JAMES: Você acha que sim? Como assim?

DANIEL: É que... não tenho nenhum registro. Tenho muitos móveis para fazer. Guardo tudo na memória e espero que tudo dê certo.

JAMES: Verdade? Você não registra suas receitas e despesas e não calcula seu lucro ou suas perdas?

DANIEL: Não. Não sou contador. Sou marceneiro.

JAMES: Todo dono de negócio tem de manter registros. É a única forma de saber se seu negócio está indo bem ou não. Bem, vou perguntar de novo. Está tendo lucro?

DANIEL: Ahn...Eu não sei.

JAMES: Está ganhando mais dinheiro ou menos que o mês passado?

DANIEL: Eu não sei.

JAMES: Faça o favor de seguir meu conselho, e faça registros a fim de saber.

Voltar para a página 48

UMA SEMANA NA MARCENARIA DO DANIEL

Leia: Leia o exemplo a seguir com a Marcenaria do Daniel.

Depois de pesquisar um pouco conversando com concorrentes e clientes, Daniel soube que: (1) as pessoas não gostam de móveis de metal porque esquentam muito no verão; (2) móveis de metal são mais difíceis de fazer; e (3) suprimentos de metal são mais caros que os de madeira. Ele decidiu vender móveis de madeira em vez de móveis de metal.

Seus clientes adoraram! Ele está vendendo muitos móveis de madeira e parece que seu negócio está indo muito bem.

Segunda	Vendeu 4 cadeiras a 50 cada. Pagou aluguel de 100.
Terça	Pagou 500 a um empregado.
Quarta	Vendeu uma mesa com cadeiras por 400.
Quinta	Vendeu móveis de quarto por 1.000
Sexta	Pagou 1.500 de materiais.
Sábado	Vendeu uma mesa por 400

[Voltar para a página 49](#)



5

*Como faço para
separar o dinheiro
do negócio do
dinheiro da família?*

**Iniciar e Melhorar
Meu Negócio**

PARA OS FACILITADORES

O dia da reunião:

- Envie uma mensagem de texto ou ligue para todos os membros do grupo. Convide-os a chegar 10 minutos adiantados para fazer um relato de seus compromissos.
- Prepare os materiais da reunião.

30 minutos antes da reunião:

- Arrume as cadeiras em volta de uma mesa para que todos estejam próximos entre si.
- Desenhe esta tabela de compromissos no quadro com o nome das pessoas de seu grupo (veja o exemplo abaixo).

Nome do membro do grupo	Usei um livro de registro de receitas e despesas (Escreva o nº de dias)	Criei um demonstrativo de rendimentos (Sim/Não)	Atingi a meta de negócio semanal (Sim/Não)	Pratiquei o princípio de Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)	Fiz depósitos em minha poupança (Sim/Não)	Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)
Gloria	6	S	S	S	S	S

10 minutos antes da reunião:

- Conforme os membros do grupo forem chegando, receba-os calorosamente.
- À medida que forem chegando, peça aos membros do grupo que preencham a tabela de compromissos que está no quadro. Lembre-os também de abrir a página 197 e atualizar seu progresso rumo ao certificado.
- Designe alguém para marcar o tempo.

No início da reunião:

- Peça a todos que desliguem os celulares e outros aparelhos.
- Façam uma oração (cantem um hino, se quiserem).
- Em voz baixa, peça aos que estão chegando atrasados que desliguem o celular e preencham a tabela de compromissos enquanto o grupo continua o debate.
- Marque 20 minutos no cronômetro para *Meu Alicerce*.
- Complete o princípio 5 no livreto *Meu Alicerce*. Depois, volte para este livro de exercícios e continue lendo a página seguinte.



RELATAR

HONREI MEUS COMPROMISSOS?

Tempo: Marque 20 minutos no cronômetro para a seção Relatar.

Leia: Vamos relatar nossos compromissos. Aqueles que cumpriram todos os seus compromissos, fiquem de pé. (Bata palmas para os que honraram seus compromissos.)

Agora, fiquem todos de pé. Vamos repetir nosso lema juntos:

“E é meu propósito suprir a meus santos, pois todas as coisas são minhas.”

Doutrina e Convênios 104:15

Com fé no Senhor, estamos trabalhando para nos tornarmos autossuficientes.

Leia: Sentem-se.

Debata: O que você aprendeu ao ter mantido controle usando o registro de receitas e despesas? Como isso o ajudará em seus negócios?

O que você aprendeu ao criar o demonstrativo de rendimentos do seu negócio? Como isso o ajudará em seus negócios?

O que você aprendeu ao preparar sua meta de negócio semanal?



Em seu caderno de notas, escreva o que aprendeu ao cumprir seus compromissos.



APRENDER

COMO EU POSSO AJUDAR TANTO EM MEUS NEGÓCIOS QUANTO EM MINHA FAMÍLIA?

Tempo: Marque 60 minutos no cronômetro para a seção Aprender.

Leia: Já devemos ter começado a manter registro do dinheiro do nosso negócio à medida que o ganhamos e o gastamos. Isso é formidável! Mas o que acontece quando precisamos de dinheiro para as nossas necessidades pessoais ou de família?

Assista: “Não Feche Seu Negócio: Parte 1” (Não tem o vídeo? Leia a página 76.)

Debata: O irmão da Maria quer que ela dê a ele o dinheiro que ela ganha com seu negócio. E ela quer ajudá-lo. Porém, isso poderia prejudicar ou mesmo arruinar os negócios da Maria. Além disso, ela dedica seus esforços nesse empreendimento para tornar-se autossuficiente. O que a Maria deve fazer?

Leia: **PERGUNTA DA SEMANA:** Como separar o dinheiro do negócio do dinheiro da família?

AÇÕES DA SEMANA: Manterei contas e registros diários em separado para meu negócio e o dinheiro da família, e pagarei a mim mesmo um salário.

Durante esta reunião, desenvolveremos habilidades que nos ajudem a responder a essa pergunta e desempenhar essas ações.

Em seguida, durante a semana, seguiremos etapas efetivas para separar as finanças do negócio e da família. Isto será uma grande bênção para nós e nossas famílias. Vamos ler a seção Sucesso nos Negócios no Mapa de Sucesso do Negócio.



COMO SEPARAR O DINHEIRO DO NEGÓCIO DO DINHEIRO DA FAMÍLIA?

Assista: “Não Feche Seu Negócio: Parte 2” (Não tem o vídeo? Leia a página 77.)

Debata: Segundo o que você aprendeu nesse vídeo, por que é importante separar o dinheiro do negócio do dinheiro pessoal e pagar a você mesmo um salário?

Leia: O dono de um negócio é ao mesmo tempo o dono e um funcionário. Isso pode gerar algumas perguntas interessantes.

Sabemos que grandes bênçãos provêm de pagarmos o dízimo dos nossos rendimentos. Se mantivermos separados o dinheiro dos negócios do dinheiro pessoal, ficará mais fácil para calcular nosso dízimo.

Lembre-se dos seguintes passos:

1. Mantenha o dinheiro dos negócios e o seu dinheiro pessoal em contas ou lugares separados.
2. Pagamos o dízimo da renda pessoal (salário ou comissão) que recebemos do negócio.
3. O dinheiro dos negócios não entra no cálculo do dízimo. O dinheiro dos negócios é usado para pagar as despesas, os salários e o crescimento dos negócios.

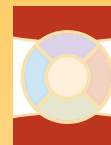
Debata: E se amigos ou parentes precisarem de dinheiro, como o irmão da Maria?

Alguém do grupo lê ou faz um resumo da parábola das dez virgens, que está em Mateus 25:1–13. Há momentos em que não podemos ou não devemos partilhar quando alguém nos pede ajuda?

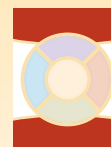
Assista: “Não Feche Seu Negócio: Parte 3” (Não tem o vídeo? Leia a página 78.)

Debata: “Maria fez o que era certo?”

Leia: Proprietários de negócios bem-sucedidos não roubam de seus negócios.



Proprietários de negócios bem-sucedidos pagam primeiro o dízimo.



Proprietários de negócios bem-sucedidos não roubam de seus negócios.



COMO FAÇO PARA SEPARAR OS REGISTROS?

Leia: Então, como separar o dinheiro dos negócios do dinheiro pessoal? Nós mantemos registros separados! Maria mantém registros diários de todo o dinheiro que entra e que sai de seus negócios. Ela mantém também o registro diário de todo o dinheiro que entra para sua família e o que sai. Esses registros se chamam “registros de receitas e despesas”. Ela mantém dois registros completamente separados: um para o dinheiro dos negócios e outro para o dinheiro dela.

As instituições de microcrédito normalmente querem ver o registro das receitas e das despesas do negócio antes de fazerem um empréstimo. A manutenção de um registro cuidadoso nos ajudará a estar preparados se decidirmos tomar um empréstimo para melhorar nossos negócios.

Prática: Olhe esta amostra de registro das receitas e das despesas do negócio dela. Observe que no dia 16 de agosto (o dia em que o irmão da Maria lhe pediu dinheiro), os negócios de Maria tinham 3.200 na conta do banco.

Registro das Receitas e Despesas do **NEGÓCIO** da Maria: 14 a 20 de agosto

Data	Descrição	Despesas	Rendimentos	Saldo de Caixa
Saldo em dinheiro dos <i>negócios</i> de Maria				2.600
14 de agosto	Compra de Alimentos	-300		2.300
15 de agosto	Venda de Ovos		500	2.800
16 de agosto	Venda de Ovos		400	3.200
17 de agosto	Salário da Maria	(-3.000)		200
18 de agosto	Venda de Ovos		600	800
19 de agosto	Compra de Alimentos	-600		200
20 de agosto	Venda de Ovos		700	900

5: Como faço para separar o dinheiro do negócio do dinheiro da família?

Debata: O que aconteceria aos negócios de Maria se os negócios dela ceddessem 1.000 para seu irmão? Ela seria capaz de pagar o próprio salário de 3.000 no dia seguinte?

A Maria deve se sentir culpada se seus negócios não derem dinheiro a um membro da família necessitado?

Examine os dois registros, o dos negócios e o pessoal, e localize as linhas que mostram seu salário. Dá para perceber que o salário dela é uma despesa para os negócios e uma renda para seu dinheiro pessoal?

Leia: Como vimos antes, a Maria está certa ao pagar seu dízimo com base em sua renda pessoal.

Salário ou Comissão?

Se não houver fundo suficiente no empreendimento de Maria para pagar-lhe um salário regular, ela poderia pagar a si mesma uma comissão com base nas vendas.



Proprietários de negócios bem-sucedidos mantêm registros diários.

Registro das Receitas e Despesas **PESSOAIS** da Maria: 14 a 20 de agosto

Data	Descrição	Despesas	Rendimentos	Saldo de Caixa
Saldo em dinheiro pessoal da Maria				600
14 de agosto	Alimentação	-100		500
15 de agosto	Roupas	-200		300
16 de agosto	Bilhete de Ônibus	-200		100
17 de agosto	Salário		3.000	3.100
17 de agosto	Dízimo	-300		2.800
19 de agosto	Alimentação	-1.500		1.300
20 de agosto	Aluguel	-600		700

COMO SEPARAR MINHA RENDA PESSOAL?

Leia: Vamos praticar a separação entre a renda dos negócios e a renda pessoal. Para o exemplo a seguir, imagine que você tem um negócio que vende água de beber.

Assista: “O Negócio da Água” (Não tem o vídeo? Simplesmente continue.)

Prática: Siga os próximos cinco passos e use os formulários da página seguinte para separar o dinheiro dos negócios do dinheiro pessoal.

1. Observe a receita e as despesas dos negócios e as pessoais de cada dia da semana.
2. Registre o dinheiro dos negócios em seu Registro de Receitas e Despesas dos negócios.
3. Registre o dinheiro pessoal no seu registro de receitas e despesas pessoais.
4. Crie um demonstrativo de rendimentos dos negócios com base nas informações do registro de seus negócios.
5. Crie um demonstrativo de seus rendimentos pessoais com base nas informações do seu registro pessoal.

Compare seu trabalho com as respostas na página 79.

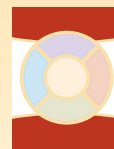
Debata: O que você aprendeu com este exercício? Caso você tenha cometido erros, consegue entender por quê? Aqueles que entendem poderão ajudar aqueles que estão confusos.

Leia: Proprietários de negócios bem-sucedidos mantêm registros diários e os utilizam para tomar sábias decisões em seu negócio.

Embora a Maria não goste muito de cuidar dos registros, ela se obriga a manter registros diários em separado, tanto para o dinheiro de seus negócios como para seu dinheiro pessoal. Essa é uma maneira inteligente de fazer negócios!

Além do mais, ela sabe que, se um dia precisar de um empréstimo para os negócios, as instituições de microcrédito vão querer examinar seus registros.

Assista: Veja como Daniel melhorou seu negócio ao usar princípios de autossuficiência, inclusive a manutenção de registros. Assista à história de sucesso “Daniel & Christiana: Armazém Geral”. (Não tem o vídeo? Avançar para a próxima página.)



Proprietários de negócios bem-sucedidos separam os registros financeiros do negócio dos registros financeiros pessoais.

5: Como faço para separar o dinheiro do negócio do dinheiro da família?

Segunda, 2/9 Venda de 100 garrafas a 10 cada. Comprou comida para a família por 300.

Terça, 3/9 Pagou 800 de materiais para o negócio. Venda de 30 garrafas por 10 cada uma.

Quarta, 4/9 Pagou 500 de matrícula das crianças. Pagou a si mesma um salário de 1.000. Pagou 100 de dízimo.

Quinta, 5/9 Pagou 500 de aluguel. Vendeu 10 blocos de gelo a 10 cada.

Sexta, 6/9 Vendeu 100 garrafas a 10 cada. Pagou taxas dos negócios no valor de 200.

Sábado, 7/9 Vendeu 20 garrafas a 10 cada. Comprou novas roupas por 100.

Receitas e Despesas dos NEGÓCIOS: 2/9 a 7/9					NEGÓCIOS Demonstrativo de Rendimentos (2/9-7/9)	
Data	Descrição	Despesas	Rendimentos	Saldo	Rendimentos	
Negócios Saldo em Dinheiro				1.000	Venda de garrafas de água	
					Venda de blocos de gelo	
					Total de Receitas dos Negócios	
					Despesas	
					Suprimentos	
					Taxas comerciais	
					Salários	
					Total de Despesas dos Negócios	
					Lucros (ou Perdas) dos Negócios	
					(Receitas – Despesas =)	
Total de Despesas e Receitas						

Receitas e Despesas PESSOAIS: 2/9 a 7/9					Demonstrativo de Rendimentos PESSOAIS (2/9 a 7/9)	
Data	Descrição	Despesas	Rendimentos	Saldo	Rendimentos	
Pessoal Saldo em Dinheiro				1.000	Salário	
					Total de Receitas Pessoais	
					Despesas	
					Dízimo	
					Aluguel	
					Alimentação	
					Outro	
					Total de Despesas Pessoais	
					Lucro (ou Prejuízo) Pessoal	
					(Receitas – Despesas =)	
Total de Despesas e Receitas						

5: Como faço para separar o dinheiro do negócio do dinheiro da família?

Leia: Aprendemos algumas habilidades decisivas que nos ajudarão a ser bem-sucedidos. Vamos nos esforçar esta semana para fazer dessas habilidades um hábito. Vamos manter contas e registros diários separados!

Debata: Quem ou o que poderia dificultar a sua tarefa de manter registros diários separados? Você pode fazer um plano a fim de facilitar as coisas. Isso poderia ser feito no mesmo horário todos os dias. Você poderia manter os registros em um lugar específico. Você poderia criar lembretes para si mesmo. Escreva o seu plano abaixo.

COMO APRESENTAR MEU NEGÓCIO?

Leia: Na próxima semana faremos apresentações para o nosso grupo. Queremos estar preparados para descrever nosso negócio a outras pessoas. Queremos ouvir sugestões sobre nossos negócios.

Leia: Siga as instruções a seguir ou faça a apresentação do modo que seja mais confortável para você.

MEU NEGÓCIO EM TRÊS MINUTOS — INSTRUÇÕES

Parte 1	Em menos de um minuto , descreva seu negócio.
Parte 2	Em menos de um minuto , descreva como sua resposta a uma das perguntas a seguir ajudou a melhorar muito seu negócio. 1. O que as pessoas desejam comprar? 2. Como fazer vendas? 3. Como controlar os custos? 4. Como aumentar os lucros? 5. Como administrar meus negócios?
Parte 3	Em menos de um minuto , descreva algo que você fará para continuar melhorando seus negócios.

Leia: Durante a semana, pense no que gostaria de compartilhar. Escreva as ideias sobre seu negócio no seu caderno de notas. Se desejar, pratique sua apresentação com sua família ou seus amigos. Na próxima semana, venha preparado para fazer a apresentação do seu negócio.





PONDERAR

O QUE DEVO FAZER PARA MELHORAR?

Tempo: Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Ponderar.

Prática: Leia a escritura à direita ou pense em outra escritura. Pondere silenciosamente o que está aprendendo. Escreva abaixo as impressões que tiver ou em seu caderno de notas do negócio.

Que ideia será melhor para seu negócio esta semana? Use essa ideia como sua meta de negócio semanal.

Acrescente sua meta de negócio semanal aos compromissos da página seguinte.

Debata: Alguém gostaria de compartilhar sua meta de negócio semanal ou outras ideias?



“Achegai-vos a mim e achegar-me-ei a vós; procurai-me diligentemente e achar-me-eis; pedi e recebereis; batei e ser-vos-á aberto.”

DOCTRINA E CONVÊNIOS
88:63



COMPROMETER-SE

DE QUE MANEIRA VOU PROGREDIR DIARIAMENTE?

- Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Comprometer-se.
- Prática:** Escolha o seu parceiro de ação. Decidam quando e como vocês entrarão em contato um com o outro.

Nome do parceiro de ação

Informações para contato

Ler, em voz alta, cada compromisso para seu parceiro de ação. Prometa honrar seus compromissos! Assine abaixo.

MEUS COMPROMISSOS

Manterei registros separados para o dinheiro dos negócios e o dinheiro pessoal.

Pagarei regularmente a mim mesmo um salário ou uma comissão e manterei esse dinheiro pessoal em um lugar ou conta separado do dinheiro dos negócios.

Prepararei uma apresentação de 3 minutos sobre meu negócio.

Alcançarei minha meta de negócio semanal: _____

Vou praticar o princípio de *Meu Alicerce* de hoje e ensiná-lo à minha família.

Vou depositar em minha poupança — mesmo que seja apenas uma moeda ou duas.

Relatarei ao meu parceiro de ação.

Minha assinatura

Assinatura do parceiro de ação

COMO RELATAREI MEU PROGRESSO?

Prática: Antes da próxima reunião, use esta tabela de compromissos para registrar seu progresso. Nos quadros abaixo coloque “Sim”, “Não”, ou o número de vezes que você cumpriu o compromisso.

<i>Mantive registros separados (Sim/Não)</i>	<i>Paguei a mim mesmo um salário em separado do dinheiro do negócio (Sim/Não)</i>	<i>Preparei a apresentação do meu negócio (Sim/Não)</i>	<i>Atingi a meta de negócio semanal (Sim/Não)</i>	<i>Pratiquei o princípio de Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)</i>	<i>Fiz depósitos em minha poupança (Sim/Não)</i>	<i>Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)</i>

Leia: Antes de nossa próxima reunião, faremos nossa avaliação de autossuficiência de novo para ver se estamos nos tornando mais autossuficientes. Teremos que ter conosco o nosso livreto *Meu Caminho para a Autossuficiência*.

Leia: Escolha alguém para liderar o tópico de *Meu Alicerce* da semana que vem. (Não sabe como facilitar um tópico de *Meu Alicerce*? Leia a página 11 e a primeira contracapa.) Peça a alguém que ofereça a oração de encerramento.

Aceitamos Sugestões e Comentários

Envie ideias, feedback, sugestões e experiências para srsfeedback@LDSchurch.org.

Nota ao Facilitador:

Na próxima semana, traga mais cinco exemplares do livreto *Meu Caminho para a Autossuficiência*.

Recursos

NÃO FECHÉ SEU NEGÓCIO: PARTE 1

Selecione os papéis e faça a encenação.

CENA: *Maria tem várias galinhas e consegue sustentar a família vendendo ovos para os mercados e restaurantes locais. Mateo, irmão da Maria, vem visitá-la.*

MATEO: *Maria!*

MARIA: *Oi, Mateo. Como vai?*

MATEO: *Tudo bem. Nossa! Olha só todos esses ovos! Seu negócio está dando certo mesmo!*

MARIA: *Sim, eu só tenho a agradecer. Uso as coisas que estou aprendendo no meu grupo de negócio próprio. Honro todos os meus compromissos e isso está funcionando! O Senhor está realmente nos abençoando. Todo esse trabalho duro tem-nos dado um bom resultado.*

MATEO: *Que maravilha! Talvez eu venha a me juntar ao grupo. De qualquer maneira, veja, tenho boas notícias também! Achei um apartamento para a minha família! Finalmente vai dar para a gente ter água corrente e até uma janela! Só tem um problema: não tenho todo o dinheiro de que preciso. Ainda faltam 1.000 para me mudar. E eu não queria perder esta chance, Maria. Ele é perfeito para nós. Pode me ajudar?*

MARIA: *Mateo, quero muito ajudá-lo, e talvez eu até poderia lhe dar os 1.000, mas aí eu teria de vender minhas galinhas!*

Voltar para a página 66

NÃO FECHÉ SEU NEGÓCIO: PARTE 2

Revezem-se na leitura do seguinte.

Imagine que você trabalha em um hotel. Será que poderia tirar dinheiro do hotel a qualquer momento que quisesse? Seu irmão poderia tirar dinheiro a qualquer momento que precisasse? Ele provavelmente seria preso!

Pense agora no seu negócio. Seu negócio precisa se desenvolver e prosperar para que você possa guardar o mandamento de ser autossuficiente. Seu negócio é a ferramenta que o Senhor pode usar para abençoar você. Se for bem-sucedido, você poderá abençoar muitas outras pessoas. Então, como você pode proteger seu negócio para que seja bem-sucedido? Será que você poderia tirar dinheiro do seu negócio toda vez que tiver uma necessidade pessoal? E que tal o seu irmão ou o seu vizinho? Eles poderiam?

Eis aqui a chave: você e os seus negócios são duas coisas diferentes. Você deve criar lugares separados para guardar o dinheiro dos negócios e o dinheiro pessoal. Você poderia usar caixas separadas ou contas bancárias separadas. Você precisa manter registros separados para o dinheiro dos negócios e o dinheiro pessoal: lugares separados e registros separados.

Mas então como você pode tirar dinheiro do seu negócio para sua família?

É só considerar como isso aconteceria se você trabalhasse para outra pessoa. Esta pessoa, ou negócio, estaria pagando a você um salário, certo? Ou, se você fosse um vendedor, então a empresa lhe pagaria uma comissão. Seu salário, ou comissão, seria a sua renda — e você pagaria dízimo sobre esta renda. Daí, você poderia gastar o restante com suas necessidades pessoais, como alimentos ou roupas, ou mesmo ajudar o seu irmão.

Como dono do negócio, você deve pagar a si mesmo um salário — um valor em dinheiro semanal, por exemplo. Se não houver dinheiro suficiente nos seus negócios para o pagamento de um salário, você ainda poderia pagar a você uma comissão — um percentual das vendas. Seja como for, o salário ou a comissão se torna a sua renda pessoal. Você paga o dízimo sobre essa renda. E você poderá usar o restante para alimentos, aluguel, remédios e poupança.

Este simples passo — separar o seu dinheiro dos negócios do dinheiro pessoal — protegerá tanto você quanto os seus negócios. Seus negócios poderão melhorar e ter sucesso. E você saberá quanto dinheiro de sua conta pessoal você poderá usar e partilhar.

Voltar para a página 67

NÃO FECHÉ SEU NEGÓCIO: PARTE 3

Selecione os papéis e faça a encenação.

MARIA: *Mateo, se eu vender todas as minhas galinhas, você sabe o efeito disto no meu negócio, não sabe? Eu não teria mais ovos para vender. Aí meus negócios iriam por água abaixo. E depois, como é que eu iria alimentar minha família? Desculpe! Espero que você entenda que não posso simplesmente pegar dinheiro de meus negócios toda hora que eu precisar. Eu me pago apenas um salário regular. O restante do dinheiro é usado para manter o negócio ativo e ajudá-lo a melhorar a fim de me tornar autossuficiente. Estamos nos tornando autossuficientes para que possamos abençoar outros.*

MATEO: *Entendo.*

MARIA: *Entretanto, tenho 200 na minha conta de poupança pessoal que eu poderia lhe dar, se isso for de alguma ajuda.*

MATEO: *Na verdade, isso seria uma tremenda ajuda. Obrigado, Maria.*

MARIA: *De nada. Fico feliz por ter ajudado um pouco.*

Voltar para a página 67

SEU NEGÓCIO DE ÁGUA: GABARITO

- Segunda, 2/9** **1** Venda de 100 garrafas a 10 cada. **2** Compra de alimentos para a família 300.
Terça, 3/9 **3** Pagou 800 de materiais para o negócio. **4** Venda de 30 garrafas a 10 cada.
Quarta, 4/9 **5** Pagou 500 de matrícula das crianças. **6** Pagou a si mesma um salário de 1.000. Pagou 100 de dízimo. **7**
Quinta, 5/9 **8** Pagou 500 de aluguel pessoal. **9** Venda de 10 blocos de gelo a 10 cada.
Sexta, 6/9 **10** Venda de 100 garrafas a 10 cada. **11** Pagou 200 de taxas do negócio.
Sábado, 7/9 **12** Venda de 20 garrafas a 10 cada. **13** Compra de roupas 100.

Receitas e Despesas dos NEGÓCIOS: 2/9 a 7/9

Data	Descrição	Despesas	Rendimentos	Saldo
Negócios Saldo em Dinheiro				1.000
2/9.	Venda de 100 garrafas 1		1.000	2.000
3/9.	Materiais para o negócio 3	-800		1.200
3/9.	Venda de 30 garrafas 4		300	1.500
4/9.	Salário 6	-1.000		500
5/9.	Venda de 10 blocos de gelo 9		100	600
6/9.	Venda de 100 garrafas 10		1.000	1.600
6/9.	Taxas do Negócio 11	-200		1.400
7/9.	Venda de 20 garrafas 12		200	1.600
Total de Despesas e Receitas		2.000	2.600	1.600

NEGÓCIOS Demonstrativo de Rendimentos (2/9-7/9)

Rendimentos	
Venda de Garrafas de água 1 4 10 12	2.500
Venda de blocos de gelo 9	100
Total de Receitas dos Negócios	2.600
Despesas	
Suprimentos 3	800
Taxas do Negócio 11	200
Salário 6	1.000
Total de Despesas dos Negócios	2.000
Lucros (ou Perdas) dos Negócios	
(Receitas - Despesas =)	600

Receitas e Despesas PESSOAIS: 2/9 a 7/9

Data	Descrição	Despesas	Rendimentos	Saldo
Pessoal Saldo em Dinheiro				1.000
2/9.	Alimentos 2	-300		700
4/9.	Matrículas da escola 5	-500		200
4/9.	Salário 6		1.000	1.200
4/9.	Dízimo 7	-100		1.100
5/9.	Aluguel 8	-500		600
7/9.	Camisa 13	-100		500
Total de Despesas e Receitas		1.500	1.000	500

Demonstrativo de Rendimentos PESSOAIS (2/9 a 7/9)

Rendimentos	
Salário 6	1.000
Total de Receitas Pessoais	1.000
Despesas	
Dízimo 7	100
Aluguel 8	500
Alimentos 2	300
Outro 5 13	600
Total de Despesas Pessoais	1.500
Lucro (ou Prejuízo) Pessoal	
(Receitas - Despesas =)	-500



6

*6: De que modo
meu negócio está
progredindo?*

**Iniciar e Melhorar
Meu Negócio**

PARA OS FACILITADORES

O dia da reunião:

- Envie uma mensagem de texto ou ligue para todos os membros do grupo. Convide-os a chegar 10 minutos adiantados para fazer um relato de seus compromissos.
- Prepare os materiais da reunião.
- Providencie mais cinco exemplares do livreto *Meu Caminho para a Autossuficiência*.

NOVO!

30 minutos antes da reunião:

- Arrume as cadeiras em volta de uma mesa para que todos estejam próximos entre si.
- Desenhe esta tabela de compromissos no quadro com o nome das pessoas de seu grupo (veja o exemplo abaixo).

Nome do membro do grupo	Mantive registros separados (Sim/Não)	Paguei a mim mesmo um salário em separado do dinheiro do negócio (Sim/Não)	Preparei a apresentação do meu negócio (Sim/Não)	Atingi a meta de negócio semanal (Sim/Não)	Pratiquei o princípio de Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)	Fiz depósitos em minha poupança (Sim/Não)	Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)
Gloria	S	S	S	S	S	S	S

10 minutos antes da reunião:

- Conforme os membros do grupo forem chegando, receba-os calorosamente.
- À medida que forem chegando, peça aos membros do grupo que preencham a tabela de compromissos que está no quadro. Lembre-os também de abrir a página 197 e atualizar seu progresso rumo ao certificado.
- Designe alguém para marcar o tempo.

No início da reunião:

- Peça a todos que desliguem os celulares e outros aparelhos.
- Façam uma oração (cantem um hino, se quiserem).
- Em voz baixa, peça aos que estão chegando atrasados que desliguem o celular e preencham a tabela de compromissos enquanto o grupo continua o debate.
- Marque 20 minutos no cronômetro para *Meu Alicerce*.
- Complete o princípio 6 no livreto *Meu Alicerce*. Depois, volte para este livro de exercícios e continue lendo a página seguinte.



RELATAR

HONREI MEUS COMPROMISSOS?

Tempo: Marque 20 minutos no cronômetro para a seção Relatar.

Leia: Vamos relatar nossos compromissos. Aqueles que cumpriram todos os seus compromissos, fiquem de pé. (Bata palmas para os que honraram seus compromissos.)

Agora, fiquem todos de pé. Vamos repetir nosso lema juntos:

“E é meu propósito suprir a meus santos, pois todas as coisas são minhas.”

Doutrina e Convênios 104:15

Com fé no Senhor, estamos trabalhando para nos tornarmos autossuficientes.

Leia: Sentem-se.

Debate: O que você aprendeu ao manter em separado os registros de seu dinheiro pessoal e os de seus negócios? Como isso o ajudará em seus negócios?

O que você aprendeu ao pagar a si mesmo um salário, mantendo-o separado de seus negócios? Como isso o ajudará em seus negócios?

O que você aprendeu ao preparar sua meta de negócio semanal?



Em seu caderno de notas, escreva o que aprendeu ao cumprir seus compromissos.



APRENDER

COMO DESCREVER O MEU NEGÓCIO?

Leia: Hoje vamos fazer a apresentação dos nossos negócios. Quando descrevemos nosso negócio para alguém, também aprendemos coisas sobre ele que podem ajudar-nos a melhorar. Ao surgirem ideias durante e depois das apresentações, escrevam-nas em seu caderno de notas.

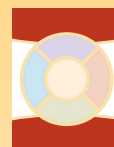
Leia: **PERGUNTA DA SEMANA:** Como posso explicar o meu negócio para outras pessoas?

AÇÃO DA SEMANA: Procurarei identificar ideias de outras pessoas quanto a como desenvolver meu próprio negócio.

Tempo: Marque no cronômetro três minutos para cada apresentação. Informe ao apresentador quando faltar um minuto para seu tempo terminar.

Leia: Faremos agora a primeira apresentação. Quem gostaria de ser o primeiro? Lembrem-se de que têm três minutos para fazer sua apresentação e mais dois minutos para um debate.

Leia: Siga as instruções que aparecem na página.



Proprietários de negócios bem-sucedidos melhoram alguma coisa todos os dias.

MEU NEGÓCIO EM TRÊS MINUTOS — INSTRUÇÕES

Parte 1	Em menos de um minuto , descreva seu negócio.
Parte 2	Em menos de um minuto , descreva como sua resposta a uma das perguntas a seguir ajudou a melhorar muito seu negócio. 1. O que as pessoas desejam comprar? 2. Como fazer vendas? 3. Como controlar os custos? 4. Como aumentar os lucros? 5. Como administrar meus negócios?
Parte 3	Em menos de um minuto , descreva algo que você fará para continuar melhorando seus negócios.

Tempo: Agora, marque o cronômetro em 2 minutos para o debate.

Debata: Façam perguntas uns aos outros. Aconselhem-se uns aos outros. Ajudem a melhorar os negócios dos membros deste grupo.

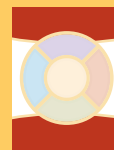
Leia: Agora, repita esses passos para cada membro do grupo, até que todos tenham feito sua apresentação.

O QUE APRENDI?

- Debata:** Proprietários de negócios bem-sucedidos aprendem continuamente. O que você aprendeu com os outros membros do grupo que poderá ajudar a melhorar seu próprio negócio?
- Leia:** Nas próximas seis reuniões, aprenderemos a desenvolver nosso negócio. Para a próxima reunião, precisaremos trazer o registro de receitas e despesas do negócio e o demonstrativo de rendimentos do negócio referentes às duas últimas reuniões.
- Se ainda não começamos nosso negócio, ajudaremos outros a fazerem seu registro de receitas e despesas e o demonstrativo de rendimentos de seus negócios. Essa será uma excelente prática para todos nós.
- Assista:** Veja como Felix melhorou seu negócio ao usar princípios de autossuficiência. Assista “Felix: Peças de Refrigeração & Prestação de Serviços”. (Não tem o vídeo? Simplesmente continue.)

ESTOU ME TORNANDO MAIS AUTOSSUFICIENTE?

- Leia:** Nossa meta é a autossuficiência, tanto material quanto espiritual. O sucesso em nosso negócio é apenas uma parte dessa meta.
- Debata:** Que mudanças vocês viram na vida ao praticarem e ensinarem os princípios de *Meu Alicerce*?
- Prática:** Abra seu livreto *Meu Caminho para a Autossuficiência* numa autoavaliação em branco (no fim do livreto). Complete os passos.
- Quando tiver terminado, pondere o seguinte por três minutos: Você está mais ciente de suas despesas? Consegue responder mais perguntas com “frequentemente” ou “sempre”? Está mais confiante no valor que estabeleceu como sua renda autossuficiente? Está mais perto de alcançar sua renda autossuficiente? O que você pode fazer para melhorar?



Proprietários de negócios bem-sucedidos aprendem continuamente.





PONDERAR

O QUE DEVO FAZER PARA MELHORAR?

Tempo: Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Ponderar.

Prática: Leia a escritura à direita ou pense em outra escritura. Pondere silenciosamente o que está aprendendo. Escreva abaixo as impressões que tiver ou em seu caderno de notas do negócio.

Que ideia será melhor para seu negócio esta semana? Use essa ideia como sua meta de negócio semanal.

Acrescente sua meta de negócio semanal aos compromissos da página seguinte.

Debata: Alguém gostaria de compartilhar sua meta de negócio semanal ou outras ideias?

“Buscai diligentemente, orai sempre, e sede crentes; e todas as coisas contribuirão para o vosso bem.”

DOCTRINA E CONVÊNIOS
90:24



COMPROMETER-SE

DE QUE MANEIRA VOU PROGREDIR DIARIAMENTE?

- Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Comprometer-se.
- Prática:** Escolha o seu parceiro de ação. Decidam quando e como vocês entrarão em contato um com o outro.

Nome do parceiro de ação

Informações para contato

Ler, em voz alta, cada compromisso para seu parceiro de ação. Prometa honrar seus compromissos! Assine abaixo.

MEUS COMPROMISSOS

Trarei para a próxima reunião meu caderno de notas do negócio com meus registros de receitas e despesas.

Alcançarei minha meta de negócio semanal: _____

Vou praticar o princípio de *Meu Alicerce* de hoje e ensiná-lo à minha família.

Vou depositar em minha poupança — mesmo que seja apenas uma moeda ou duas.

Relatarei ao meu parceiro de ação.

Minha assinatura

Assinatura do parceiro de ação

COMO RELATAREI MEU PROGRESSO?

Prática: Antes da próxima reunião, use esta tabela de compromissos para registrar seu progresso. Nos quadros abaixo coloque “Sim”, “Não”, ou o número de vezes que você cumpriu o compromisso.

Trouxe meu registro de receitas e despesas (Sim/ Não)	Atingi a meta de negócio semanal (Sim/Não)	Pratiquei o princípio de <i>Meu Alicerce</i> e o ensinei à minha família (Sim/Não)	Fiz depósitos em minha poupança (Sim/Não)	Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)

Leia: Escolha alguém para liderar o tópico de *Meu Alicerce* da semana que vem. (Não sabe como facilitar um tópico de *Meu Alicerce*? Leia a página 11 e a primeira contracapa.)

Peça a alguém que ofereça a oração de encerramento.

Aceitamos Sugestões e Comentários

Envie ideias, feedback, sugestões e experiências para srsfeedback@LDSchurch.org.

Recursos

NOTAS

A series of 20 horizontal lines for taking notes, starting from below the 'NOTAS' header and extending to the top of the footer.



7

*Como devo agir
para melhorar
meu negócio?*

**Iniciar e Melhorar
Meu Negócio**

PARA OS FACILITADORES

O dia da reunião:

- Envie uma mensagem de texto ou ligue para todos os membros do grupo. Convide-os a chegar 10 minutos adiantados para fazer um relato de seus compromissos.
- Prepare os materiais da reunião.

30 minutos antes da reunião:

- Arrume as cadeiras em volta de uma mesa para que todos estejam próximos entre si.
- Desenhe esta tabela de compromissos no quadro com o nome das pessoas de seu grupo (veja o exemplo abaixo).

Nome do membro do grupo	Trouxe meu registro de receitas e despesas (Sim/Não)	Atingi a meta de negócio semanal (Sim/Não)	Pratiquei o princípio de <i>Meu Alicerce</i> e o ensinei à minha família (Sim/Não)	Fiz depósitos em minha poupança (Sim/Não)	Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)
Gloria	S	S	S	S	S

10 minutos antes da reunião:

- Conforme os membros do grupo forem chegando, receba-os calorosamente.
- À medida que forem chegando, peça aos membros do grupo que preencham a tabela de compromissos que está no quadro. Lembre-os também de abrir a página 197 e atualizar seu progresso rumo ao certificado.
- Designe alguém para marcar o tempo.

No início da reunião:

- Peça a todos que desliguem os celulares e outros aparelhos.
- Façam uma oração (cantem um hino, se quiserem).
- Em voz baixa, peça aos que estão chegando atrasados que desliguem o celular e preencham a tabela de compromissos enquanto o grupo continua o debate.
- Marque 20 minutos no cronômetro para *Meu Alicerce*.
- Complete o princípio 7 no livreto *Meu Alicerce*. Depois, volte para este livro de exercícios e continue lendo a página seguinte.



RELATAR

HONREI MEUS COMPROMISSOS?

Tempo: Marque 20 minutos no cronômetro para a seção Relatar.

Leia: Vamos relatar nossos compromissos. Aqueles que cumpriram todos os seus compromissos, fiquem de pé. (Bata palmas para os que honraram seus compromissos.)

Agora, fiquem todos de pé. Vamos recitar nossos lemas juntos:

“E é meu propósito suprir a meus santos, pois todas as coisas são minhas.”

Doutrina e Convênios 104:15

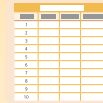
Com fé no Senhor, estamos trabalhando para nos tornarmos autossuficientes.

Leia: Sentem-se.

Debata: Que ideias você experimentou em seu negócio?

O que você aprendeu ao experimentar essas ideias?

O que você aprendeu ao preparar sua meta de negócio semanal?



Em seu caderno de notas, escreva o que aprendeu ao cumprir seus compromissos.



APRENDER

O QUE PODERÁ AJUDAR MEU NEGÓCIO A DAR MAIS LUCRO?

Tempo: Marque 60 minutos no cronômetro para a seção Aprender.

Veja: “Bicicleta ou Galinhas?” (Não tem o vídeo? Ver roteiro na página 102.)

Leia: Um bem é algo que um negócio possui e é valioso. Você pode comprar e vender bens. Por exemplo, Maria pode comprar uma cadeira para sentar-se quando vende ovos, e pode também vender uma galinha. Essas coisas são bens.

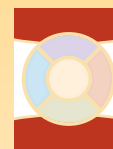
Um bem produtivo gera dinheiro para um negócio. As galinhas de Maria são bens produtivos pois elas põem os ovos que Maria vende por dinheiro. Uma cadeira é um bem, mas não um bem produtivo. Ela não gera dinheiro.

Debata: Proprietários de negócios bem-sucedidos usam bens produtivos para desenvolver seu negócio. Como uma máquina de costura ou uma bicicleta podem ser bens produtivos?

Prática: Escolha um parceiro. Faça uma lista dos bens produtivos que você já tem em seu negócio.

Leia: PERGUNTA DA SEMANA: Como usar bens produtivos para melhorar meu negócio?

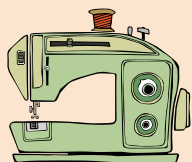
AÇÃO DA SEMANA: Identificarei os bens que tenho e determinarei como torná-los mais produtivos. Identificarei e priorizarei outros bens de que preciso.



Proprietários de negócios bem-sucedidos usam bens produtivos para desenvolver seu negócio.

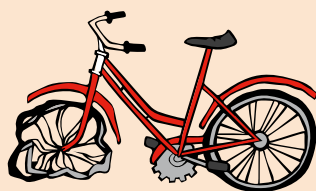
COMO POSSO TORNAR MEUS BENS MAIS PRODUTIVOS?

- Leia:** Leiam a escritura à direita. Devemos usar os bens com sabedoria. Cuidamos de nossos bens para que possam ser muito produtivos.
- Debata:** O que teria acontecido ao negócio de Maria se ela não tivesse cuidado bem de seus bens produtivos (suas galinhas)?
- Prática:** Atentem agora para estes bens comerciais. Quais dos bens a seguir são atualmente bens produtivos:



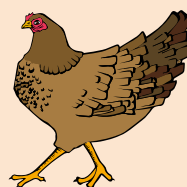
MÁQUINA DE COSTURA

Glória está costurando muitas camisas hoje.



BICICLETA QUEBRADA

David espera consertar e usar logo sua bicicleta.



GALINHAS QUE NÃO PÕEM OVOS

Maria está esperando para ver se as galinhas começam a pôr ovos.

- Leia:** Precisamos usar nossos bens da maneira mais produtiva possível. Leia o seguinte relato sobre o que significa ser um mordomo prudente.

LOJA DE COSTURA DA GLÓRIA:

Glória possui uma máquina de costura. Cuida muito bem dela. Ela consegue costurar cinco camisas por dia. Seus clientes queriam mais camisas.

Ela decidiu contratar uma ajudante e comprar mais uma máquina de costura. Mas, em vez de comprar outra máquina, Glória contratou uma amiga para usar sua máquina durante a noite. Agora, o negócio de Glória consegue fazer 10 camisas por dia com uma única máquina de costura.

- Debata:** Como Glória demonstrou ser um mordomo prudente com seu bem produtivo? Como você pode tornar seus bens mais produtivos?

“Preservarás diligentemente o que possuis, para que sejas um mordomo prudente.”

DOCTRINA E CONVÊNIOS
136:27

COMO POSSO OBTER MAIS BENS PRODUTIVOS?

Prática: Pense nos bens que poderia obter e que o ajudariam a desenvolver seu negócio. Liste-os abaixo.

TIPOS DE BENS	BENS QUE JÁ POSSUO	NOVOS BENS QUE PODEM ME AJUDAR A MELHORAR MEU NEGÓCIO
Ferramenta/ Máquina		
Veículo		
Edifício		
Animal		
Outro		

Prática: Forme um grupo com outras duas pessoas. Debata por que esses bens o ajudariam a desenvolver seu negócio.

Prática: Como você poderia obter os bens listados na página anterior? Veja abaixo uma lista de maneiras pelas quais os negociantes obtêm novos bens. Separem-se em grupos de três e discutam as vantagens e desvantagens de cada opção. Liste-os abaixo.

MANEIRAS DE OBTER OS BENS	VANTAGENS	DESVANTAGENS
Poupar para comprar um bem		
Fazer sociedade com alguém que possua um bem		
Alugar um bem		
Pedir um bem emprestado		
Fazer empréstimo para obter um bem		
Outro		

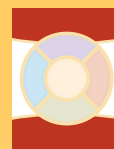
Prática: Ainda nesse pequeno grupo, debata o seguinte:

Que tipo de bem seria mais útil para seu negócio neste momento? Quanto dinheiro esse bem o ajudaria a ganhar? O quanto seria fácil obtê-lo? Quais são algumas maneiras de pagar pela aquisição desse novo bem?

Assista: Assista à história de sucesso “Susy: Ônibus Escolar Particular” para ver como Susy já melhorou seu negócio e como ela planeja adquirir um bem produtivo. (Não tem o vídeo? Avançar para a próxima página.)

COMO CONTROLAR OS MEUS CUSTOS?

- Leia:** Bens produtivos ajudam nosso negócio a ter mais lucro. Para desenvolver nosso negócio, também precisamos controlar os custos. Mas notem que nem todas as despesas são iguais!
- Assista:** “Ter Cuidado com os Custos Fixos” (Não tem o vídeo? Leia a página 103).
- Leia:** Os **Custos Variáveis** aumentam ou diminuem com as vendas. Os **Custos Fixos** devem ser pagos, não importa se vendemos muito ou pouco.
Proprietários de negócios bem-sucedidos só acrescentam custos fixos quando sabem que isso ajudará seu negócio a ter mais lucro.
- Prática:** Atentem para as despesas do negócio de Daniel. Circule *fixos* ou *variáveis* para cada despesa.



Proprietários de negócios bem-sucedidos só acrescentam custos fixos quando eles aumentam o lucro.

DESPESAS DO NEGÓCIO DE DANIEL		
Aluguel de loja	Fixo	Variável
Madeira para os móveis	Fixo	Variável
Custos com entrega	Fixo	Variável
Salário do Daniel	Fixo	Variável

- Prática:** Faça uma lista das despesas do seu próprio negócio. Circule *fixo* ou *variável* para cada despesa.

DESPESAS DO MEU NEGÓCIO		
	Fixo	Variável
	Fixo	Variável
	Fixo	Variável
	Fixo	Variável
	Fixo	Variável
	Fixo	Variável
	Fixo	Variável
	Fixo	Variável

- Leia:** Durante a semana, registraremos nossas receitas e despesas mostrando quais são fixas e quais são variáveis, e traremos nosso demonstrativo de rendimentos para a próxima reunião.



PONDERAR

O QUE DEVO FAZER PARA MELHORAR?

Tempo: Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Ponderar.

Prática: Leia a escritura à direita ou pense em outra escritura. Pondere silenciosamente o que está aprendendo. Escreva abaixo as impressões que tiver ou em seu caderno de notas do negócio.

Que ideia será melhor para seu negócio esta semana? Use essa ideia como sua meta de negócio semanal.

Acrescente sua meta de negócio semanal aos compromissos da página seguinte.

Debata: Alguém gostaria de compartilhar sua meta de negócio semanal ou outras ideias?

“Confia no Senhor de todo o teu coração, e não te estribes no teu próprio entendimento. Reconhece-o em todos os teus caminhos, e ele endireitará as tuas veredas.”

PROVÉRBIOS 3:5-6



COMPROMETER-SE

DE QUE MANEIRA VOU PROGREDIR DIARIAMENTE?

Tempo: Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Comprometer-se.

Prática: Escolha o seu parceiro de ação. Decidam quando e como vocês entrarão em contato um com o outro.

Nome do parceiro de ação

Informações para contato

Ler, em voz alta, cada compromisso para seu parceiro de ação. Prometa honrar seus compromissos! Assine abaixo.

MEUS COMPROMISSOS

Traçarei um plano para tornar meus bens mais produtivos.

Identificarei os novos bens produtivos mais importantes de que vou precisar no meu negócio.

Para a próxima reunião, trarei meu demonstrativo de rendimentos com as despesas fixas e variáveis.

Alcançarei minha meta de negócio semanal: _____

Vou praticar o princípio de *Meu Alicerce* de hoje e ensiná-lo à minha família.

Vou depositar em minha poupança — mesmo que seja apenas uma moeda ou duas.

Relatarei ao meu parceiro de ação.

Minha assinatura

Assinatura do parceiro de ação

COMO RELATAREI MEU PROGRESSO?

Prática: Durante a semana, use esta tabela de compromissos para registrar o seu progresso. Nos quadros abaixo coloque “Sim”, “Não”, ou o número de vezes que você cumpriu o compromisso.

<i>Tracei um plano para tornar meus bens mais produtivos (Sim/Não)</i>	<i>Identifiquei os novos bens mais produtivos (Sim/Não)</i>	<i>Trouxe meu demonstrativo de rendimentos (Sim/Não)</i>	<i>Atingi a meta de negócio semanal (Sim/Não)</i>	<i>Pratiquei o princípio de Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)</i>	<i>Fiz depósitos em minha poupança (Sim/Não)</i>	<i>Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)</i>

Leia: Escolha alguém para liderar o tópico de *Meu Alicerce* da semana que vem.

Peça a alguém que ofereça a oração de encerramento.

Aceitamos Sugestões e Comentários

Envie ideias, feedback, sugestões e experiências para srsfeedback@LDSchurch.org.

Recursos

BICICLETA OU GALINHAS?

Selecione os papéis e faça a encenação.

NAOMI: *Oi, Maria. Como estão indo os negócios? Estão melhorando?*

MARIA: *Sim, mas estou muito cansada. Trabalho bastante, mas não tenho muito lucro.*

NAOMI: *Parece que você precisa de mais bens produtivos.*

MARIA: *O que são bens produtivos?*

NAOMI: *São aqueles que ajudam o seu negócio dar mais lucro.*

MARIA: *Oh, eu gosto disso. Gostaria de ter mais bens produtivos... Espere; acho que não tenho nenhum.*

NAOMI: *É claro que tem. As galinhas são bens produtivos. Você teria mais lucro se tivesse mais galinhas?*

MARIA: *Sim, teria. Eu devia comprar mais galinhas.*

NAOMI: *O que mais ajudaria em seu negócio?*

MARIA: *Seria muito bom se eu tivesse uma bicicleta para entregar ovos e transportar a comida para as galinhas. Meus pés ficam cansados de tanto andar.*

NAOMI: *Bem, talvez seja uma boa ideia comprar uma bicicleta. Você teria mais lucro se tivesse uma bicicleta?*

MARIA: *Sim, se tivesse uma bicicleta, entregaria os ovos mais rapidamente. Teria mais tempo para vender. Mas devo comprar uma bicicleta ou mais galinhas?*

NAOMI: *No momento, qual é a prioridade para seu negócio? Uma bicicleta ou mais galinhas?*

MARIA: *Não sei. Como vou saber?*

Voltar para a página 94

TER CUIDADO COM OS CUSTOS FIXOS

Selecione os papéis e faça a encenação.

MARIA: Naomi, acho que os bens produtivos farão com que eu tenha mais lucro. Mas estou preocupada com os custos.

NAOMI: Bom, Maria, você deve sempre tentar reduzir os custos.

MARIA: Como posso saber quais serão meus custos? Eles mudam tanto!

NAOMI: Primeiro, você precisa separar seus custos fixos dos variáveis.

MARIA: Não sei o que isso significa.

NAOMI: Deixe-me explicar. Você conhece o Daniel?

MARIA: Aquele que vende móveis?

NAOMI: Sim. Quando o Daniel faz uma cadeira para vender, você acha que ele tem que pagar ao fornecedor a madeira que usou?

MARIA: Sim.

NAOMI: Isso mesmo. O Daniel espera até que tenha um pedido para poder comprar a madeira.

Se ele só faz uma cadeira por mês, ele só tem de pagar pela madeira para uma cadeira. Se vende dez cadeiras, ele pagará pela quantidade de madeira proporcional.

MARIA: Mas não tem problema, porque ele vende dez vezes mais cadeiras!

NAOMI: Exatamente. Para Daniel, o custo da madeira é um custo variável. Esse custo pode aumentar ou diminuir dependendo do quanto ele vende.

Mas Daniel tem de pagar o aluguel da oficina. Suponha que ele pague 1000 por mês. Quanto ele teria de pagar se vender dez cadeiras?

MARIA: 1000, é claro.

NAOMI: E quanto ele teria de pagar se vender uma só cadeira?

MARIA: Os mesmos 1000. Isso não muda.

NAOMI: Isso mesmo. Para Daniel, o custo do aluguel é um custo fixo. Não importa se ele vende muito ou pouco. Ele tem de pagar isso.

MARIA: Oh, Acho que não gosto de custos fixos.

NAOMI: Precisamos ter cuidado com eles. Eles podem ser úteis se forem para pagar bens produtivos.

MARIA: E podemos obter lucro para pagá-los!

NAOMI: Isso mesmo!

MARIA: Naomi, você poderia me ajudar a identificar quais são os meus custos fixos e variáveis?

Voltar para a página 98



8

Quanto posso investir para melhorar meu negócio?

**Iniciar e Melhorar
Meu Negócio**

PARA OS FACILITADORES

O dia da reunião:

- Envie uma mensagem de texto ou ligue para todos os membros do grupo. Convide-os a chegar 10 minutos adiantados para fazer um relato de seus compromissos.
- Prepare os materiais da reunião.

30 minutos antes da reunião:

- Arrume as cadeiras em volta de uma mesa para que todos fiquem próximos.
- Desenhe esta tabela de compromissos no quadro com o nome das pessoas de seu grupo (veja o exemplo abaixo).

Nome do membro do grupo	Tracei um plano para tornar meus bens atuais mais produtivos (Sim/Não)	Identifiquei os novos bens mais produtivos (Sim/Não)	Trouxe meu demonstrativo de rendimentos (Sim/Não)	Atingi a meta de negócio semanal (Sim/Não)	Pratiquei o princípio de Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)	Fiz depósitos em minha poupança (Sim/Não)	Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)
Gloria	S	S	S	S	S	S	S

10 minutos antes da reunião:

- Conforme os membros do grupo forem chegando, receba-os calorosamente.
- À medida que forem chegando, peça aos membros do grupo que preencham a tabela de compromissos que está no quadro. Lembre-os também de abrir a página 197 e atualizar seu progresso rumo ao certificado.
- Designe alguém para marcar o tempo.

No início da reunião:

- Peça a todos que desliguem os celulares e outros aparelhos.
- Façam uma oração (cantem um hino, se quiserem).
- Em voz baixa, peça aos que estão chegando atrasados que desliguem o celular e preencham a tabela de compromissos enquanto o grupo continua o debate.
- Marque 20 minutos no cronômetro para *Meu Alicerce*.
- Complete o princípio 8 no livreto *Meu Alicerce*. Depois, volte para este livro de exercícios e continue lendo a página seguinte.



RELATAR

HONREI MEUS COMPROMISSOS?

Tempo: Marque 20 minutos no cronômetro para a seção Relatar.

Leia: Vamos relatar nossos compromissos. Aqueles que cumpriram todos os seus compromissos, fiquem de pé. (Bata palmas para os que honraram seus compromissos.)

Agora, fiquem todos de pé. Vamos repetir nosso lema juntos:

“E é meu propósito suprir a meus santos, pois todas as coisas são minhas.”

Doutrina e Convênios 104:15

Com fé no Senhor, estamos trabalhando para nos tornarmos autossuficientes.

Leia: Sentem-se.

Debata: Como você pode tornar seus bens mais produtivos? Como fará para manter seus bens?

Que novo bem produtivo é sua maior prioridade? Por quê?

Quais são suas despesas fixas e variáveis? Como o fato de saber a diferença pode ajudá-lo?

O que você aprendeu ao preparar sua meta de negócio semanal?



Em seu caderno de notas, escreva o que aprendeu ao cumprir seus compromissos.



APRENDER

POSSO PAGAR POR MAIS BENS?

Tempo: Marque 60 minutos no cronômetro para a seção Aprender.

Leia: Uma das maneiras de desenvolver seu negócio é obter bens produtivos. Antes de adquirir bens produtivos para o nosso negócio, precisamos saber se podemos pagá-los.

Assista: “Posso Pagar por Mais Bens? Parte 1” (Não tem o vídeo? Leia a página 122).

Debata: Como Maria soube se teria dinheiro suficiente para pagar o empréstimo?

Leia: Proprietários de negócios bem-sucedidos asseguram-se de poder pagar pelas melhorias de seu negócio antes de fazê-las.

Leia: **PERGUNTA DA SEMANA: Será que tenho condições de fazer um empréstimo para comprar um determinado bem?**

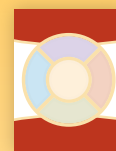
AÇÃO DA SEMANA: Criei planilhas de fluxo de caixa para entender melhor o futuro de meu negócio.

Leia: Uma planilha de fluxo de caixa é uma ferramenta que o ajuda a visualizar seu negócio de modo a identificar maneiras de desenvolvê-lo. Há três passos para criar uma planilha de fluxo de caixa.

- 1º Passo. Usando demonstrativos de rendimentos anteriores, verifique como tem sido o desempenho do seu negócio.
- 2º Passo. Visualize o futuro de seu negócio, fazendo a si mesmo a pergunta: “Como serão minhas receitas e despesas no futuro?”
- 3º Passo. Descubra quanto dinheiro disponível terá no futuro.

A planilha de fluxo de caixa pode ajudá-lo a decidir entre formas diferentes de desenvolver seu negócio; por exemplo, aumentando a seleção de seus produtos, diminuindo as despesas, aumentando o lucro e analisando possíveis empréstimos.

Assista: Assista à história de sucesso “Rosanny: Alimentos” e veja como um empréstimo ajudou Rosanny a desenvolver seu negócio. (Não tem o vídeo? Avançar para a próxima página.)



Proprietários de negócios bem-sucedidos investem com sabedoria.

QUANTO DINHEIRO TENHO DISPONÍVEL NO MOMENTO?

Assista: “Quanto Tenho Disponível?” (Não tem o vídeo? Simplesmente continue.)

Depois de assistir ao vídeo, releia esta página para lembrar-se do que aprendeu.

Leia: Para saber se Maria tem dinheiro suficiente para desenvolver seu negócio, ela precisa saber três coisas: **o passado, o futuro e o fluxo de caixa.**

Ela pode encontrar essas três coisas ao criar uma planilha de fluxo de caixa.

PASSO 1: O Passado.

Usando seu demonstrativo de rendimentos, Maria escreve as receitas, as despesas fixas, as despesas variáveis e seu lucro ou prejuízo nos últimos dois meses.

	Dois Meses Atrás	Mês Passado	Este Mês	Próximo Mês	Terceiro Mês	Quarto Mês	Quinto Mês	Sexto Mês
Rendimentos	4400	4400						
Despesas Fixas	-3300	-3300						
Despesas Variáveis	-1000	-1000						
Lucro (ou Prejuízo)	100	100						
Saldo Inicial								
Dinheiro Disponível								

Debata: Veja a planilha de fluxo de caixa acima. O que os últimos dois meses dizem a respeito dos lucros de Maria?

8: Quanto posso investir para melhorar meu negócio?

PASSO 2: O Futuro.

Para olhar o futuro usando as informações dos últimos dois meses, Maria escreve o quanto acha que vai ser sua receita, as despesas fixas, as variáveis e os lucros ou prejuízos.

	Dois Meses Atrás	Mês Passado	Este Mês	Próximo Mês	Terceiro Mês	Quarto Mês	Quinto Mês	Sexto Mês
Rendimentos	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400
Despesas Fixas	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300
Despesas Variáveis	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000
Lucro (ou Prejuízo)	100	100	100	100	100	100	100	100
Saldo Inicial								
Dinheiro Disponível								

Ela não planeja mudar nada nos lucros do seu negócio; então, considera que as receitas e as despesas pelos próximos seis meses serão as mesmas dos últimos dois meses.

Debate: Veja a planilha de fluxo de caixa acima. O lucro mensal de Maria mudou?

PASSO 3: Dinheiro Disponível

O caixa inicial é quanto Maria tem de saldo bancário no início do mês. Que nesse caso, começa com 50.

	Dois Mese Atrás	Mês Passado	Este Mês	Próximo Mês	Terceiro Mês	Quarto Mês	Quinto Mês	Sexto Mês
Rendimentos	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400
Despesas Fixas	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300
Despesas Variáveis	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000
Lucro (ou Prejuízo)	100	100	100	100	100	100	100	100
Saldo Inicial	50	150	250	350	450	550	650	750
	100	100	100	100	100	100	100	100
Dinheiro Disponível	150	250	350	450	550	650	750	850

A cada mês ela acrescenta o lucro mensal ao caixa inicial para saber o quanto tem de dinheiro disponível.

O dinheiro disponível se torna o caixa inicial do mês seguinte (150).

Debata: Veja o fluxo de caixa acima. Quanto Maria tem disponível ao final de 6 meses?

Leia: Agora que Maria sabe quanto dinheiro deverá ter nos próximos seis meses, ela pode decidir a melhor forma de aumentar os lucros de seu negócio.

QUANTO DINHEIRO TENHO DISPONÍVEL PARA PAGAR O EMPRÉSTIMO?

- Prática:** Vamos ver então o que acontece ao fluxo de caixa, caso ela pegue 1500 de empréstimo por 6 meses a fim de comprar 15 galinhas. Veja a planilha de fluxo de caixa de Maria à direita. Será que Maria tem dinheiro suficiente para pagar as parcelas de 275? Com um parceiro, verifique a disponibilidade de dinheiro de Maria.
- Debata:** Debata com todo o grupo as seguintes perguntas: O que Maria deve fazer? Será que Maria deve pegar emprestado um valor diferente? Ou será melhor poupar e comprar as galinhas em dinheiro?

Planilha de fluxo de caixa de Maria

1. Já que Maria terá mais ovos, ela acha que terá por mês aproximadamente 900 a mais de rendimentos (60 a mais de rendimento por galinha, vezes 15). 900 mais seu rendimento atual de 4400 é igual a 5300.

2. Ela pensa que as despesas fixas deverão subir para 3500 (200 a mais para alugar uma bicicleta, mais as despesas já existentes, de 3300).

3. Se ela pegar o empréstimo, ela também terá uma despesa fixa de 275 (350 no primeiro mês).

	Dois Meses Atrás	Mês Passado	Este Mês	Próximo Mês	Terceiro Mês	Quarto Mês	Quinto Mês	Sexto Mês	Sétimo Mês	Oitavo Mês
Rendimentos	4400	4400	5300	5300	5300	5300	5300	5300	5300	5300
Despesas Fixas	-3300	-3300	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500
Pagamento do Empréstimo			-350	-275	-275	-275	-275	-275		
Despesas Variáveis	-1000	-1000	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600
Lucro (ou Prejuízo)	100	100	-150	-75	-75	-75	-75	-75	200	200
Saldo Inicial	50	150	250	100	25	-50	-125	-200	-275	-350
	100	100	-150	-75	-75	-75	-75	-75	200	200
Dinheiro Disponível		250	100	25	-50	-125	-200	-275	-75	25

4. Maria acredita que as despesas variáveis aumentarão para 1600 devido a 500 a mais de ração para as galinhas e 100 para a sobrinha que entrega os ovos.

5. Nos primeiros dois meses, Maria tem dinheiro suficiente para pagar o empréstimo.

6. Mas, olhem para os últimos quatro meses do empréstimo (de 3 a 6). Maria terá dinheiro para fazer todos os pagamentos do empréstimo?

7. Depois de pagar totalmente o empréstimo, seu lucro vai diminuir. Mas será tarde demais?

- Assista:** “Posso Pagar por Mais Bens? Parte 2” (Não tem o vídeo? Leia a página 123).
- Prática:** Vamos ver então o que acontece ao fluxo de caixa, caso ela pegue 800 de empréstimo por 6 meses a fim de comprar 8 galinhas. Veja a planilha de fluxo de caixa de Maria à direita. Será que Maria tem dinheiro suficiente para pagar o empréstimo de 800? Com um parceiro, verifique a disponibilidade de dinheiro de Maria.
- Debata:** Debata com todo o grupo as seguintes perguntas: Maria vai conseguir pagar um empréstimo maior? Será que ela deve fazer um empréstimo maior?
- Leia:** Nesse exemplo, Maria usa sua planilha de fluxo de caixa para decidir se conseguirá comprar mais galinhas. Ela também pode usar a planilha para se decidir quanto a outras mudanças no negócio, como alugar uma bicicleta, comprar uma nova placa com o nome ou uma ração diferente.

Planilha de fluxo de caixa de Maria

1. Maria acha que, com mais 8 galinhas, terá cerca de 480 a mais de lucro (60 a mais em lucro por galinha, vezes 8). 480 mais seu rendimento atual de 4400 é igual a 4880.

2. Ela acha que as despesas fixas não aumentarão pois não pretende alugar uma bicicleta.

3. Se ela pegar esse empréstimo, também terá uma despesa fixa de 150 (250 no primeiro mês).

	Dois Meses Atrás	Mês Passado	Este Mês	Próximo Mês	Terceiro Mês	Quarto Mês	Quinto Mês	Sexto Mês	Sétimo Mês	Oitavo Mês
Rendimentos	4400	4400	4880	4880	4880	4880	4880	4880	4880	4880
Despesas Fixas	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300
Pagamento do Empréstimo			-250	-150	-150	-150	-150	-150		
Despesas Variáveis	-1000	-1000	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300
Lucro (ou Prejuízo)	100	100	30	130	130	130	130	130	280	280
Saldo Inicial	50	150	250	280	410	540	670	800	930	1210
	100	100	30	130	130	130	130	130	280	280
Dinheiro Disponível		250	280	410	540	670	800	930	1210	1490

4. Maria acredita que as despesas variáveis aumentarão para 1300 devido a 250 a mais de ração para as galinhas e 50 para a sobrinha que entrega os ovos.

5. Vejam o quanto ficou de dinheiro disponível. Maria terá dinheiro para fazer todos os pagamentos do empréstimo?

6. Vejam os lucros e prejuízos de Maria. Observem que seu lucro foi menor durante o empréstimo, mas é maior do que antes de tomar o empréstimo.

QUANTO DINHEIRO TENHO DISPONÍVEL PARA MEU NEGÓCIO?

Prática: Façam agora uma planilha de fluxo de caixa para seu próprio negócio. Procure um parceiro e, com base na planilha de fluxo de caixa à direita, siga os passos abaixo. (Ver páginas 109–117 para exemplos.) Há mais formulários em branco na página 118. Você pode copiá-los em seu caderno de notas do seu negócio.

Pense em um bem produtivo que pode adquirir para seu negócio. Pense em quanto a mais terá de rendimentos e despesas.

Se não souber que números usar ou se não tiver ainda seu negócio, ajude alguém que tenha. Isso é só um exercício.

Leia: Depois de nossa próxima reunião, conversaremos com as instituições de microcrédito e saberemos o valor das parcelas do nosso empréstimo. Então seremos capazes de incluir as parcelas do empréstimo em nossa planilha de fluxo de caixa.

Debata: De que maneira o fato de saber quanto dinheiro temos disponível nos ajuda nas decisões quanto ao nosso negócio? Além dos pagamentos do empréstimo, de que outras maneiras esse conhecimento nos ajudará a melhorar nosso negócio?



Sua planilha de fluxo de caixa

1. Usando seu demonstrativo de rendimentos, escreva as receitas e despesas dos últimos dois meses.

2. Escreva o que acha que receberá nos próximos seis meses (receitas anteriores mais receitas com o novo bem).

3. Escreva o que acha que serão suas despesas nos próximos seis meses (despesas anteriores mais despesas com o novo bem).

4. Escreva o valor da parcela do empréstimo a ser paga; se ainda não souber, deixe a linha em branco por enquanto.

	Dois Meses Atrás	Mês Passado	Este Mês	Próximo Mês	Terceiro Mês	Quarto Mês	Quinto Mês	Sexto Mês
Rendimentos								
Despesas Fixas								
Pagamento do Empréstimo								
Despesas Variáveis								
Lucro (ou Prejuízo)								
Saldo Inicial								
Dinheiro Disponível								

5. Calcule seu lucro ou prejuízo, subtraindo suas despesas dos seus rendimentos.

6. Para saber quanto dinheiro disponível você tem, some seu lucro (ou subtraia sua perda) do saldo inicial.

7. Quando souber o valor das parcelas do empréstimo, use esta planilha de fluxo de caixa para ver se terá o suficiente para fazer todos os pagamentos do empréstimo.

8: Quanto posso investir para melhorar meu negócio?

PLANILHA DE FLUXO DE CAIXA POR SEIS MESES

Crie uma planilha de fluxo de caixa para a atual situação do seu negócio. Ver páginas 109–117 para exemplos.)

FLUXO DE CAIXA Nº 1: SITUAÇÃO ATUAL								
	DOIS MESES ATRÁS	MÊS PASSADO	ESTE MÊS	PRÓXIMO MÊS	TERCEIRO MÊS	QUARTO MÊS	QUINTO MÊS	SEXTO MÊS
Receita Total								
Despesas Fixas								
Pagamentos do Empréstimo								
Pagamentos Variáveis								
Total de Lucro/Perda								
Saldo Inicial								
Dinheiro Disponível								

Crie agora uma planilha de fluxo de caixa que inclua uma maneira de obter um novo bem.

FLUXO DE CAIXA Nº 2: NOVO BEM								
	DOIS MESES ATRÁS	MÊS PASSADO	ESTE MÊS	PRÓXIMO MÊS	TERCEIRO MÊS	QUARTO MÊS	QUINTO MÊS	SEXTO MÊS
Receita Total								
Despesas Fixas								
Pagamentos do Empréstimo								
Pagamentos Variáveis								
Total de Lucro/Perda								
Saldo Inicial								
Dinheiro Disponível								



PONDERAR

O QUE DEVO VOU PROGREDIR DIARIAMENTE?

Tempo: Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Ponderar.

Prática: Leia a escritura à direita ou pense em outra escritura. Pondere silenciosamente o que está aprendendo. Escreva abaixo as impressões que tiver ou em seu caderno de notas do negócio.

Que ideia será melhor para seu negócio esta semana? Use essa ideia como sua meta de negócio semanal.

Acrescente sua meta de negócio semanal aos compromissos da página seguinte.

Debata: Alguém gostaria de compartilhar sua meta de negócio semanal ou outras ideias?

“Entrega o teu caminho ao Senhor; confia nele, e ele o fará.”

SALMOS 37:5



COMPROMETER-SE

DE QUE MANEIRA VOU PROGREDIR DIARIAMENTE?

Tempo: Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Comprometer-se.

Prática: Escolha o seu parceiro de ação. Decidam quando e como vocês entrarão em contato um com o outro.

Nome do parceiro de ação

Informações para contato

Ler, em voz alta, cada compromisso para seu parceiro de ação. Prometa honrar seus compromissos! Assine abaixo.

MEUS COMPROMISSOS

Criarei uma planilha de fluxo de dinheiro para a atual situação do meu negócio.

Criarei uma planilha de fluxo de dinheiro que inclua uma maneira de obter um novo bem.

Alcançarei minha meta de negócio semanal: _____

Vou praticar o princípio de *Meu Alicerce* de hoje e ensiná-lo à minha família.

Vou depositar em minha poupança — mesmo que seja apenas uma moeda ou duas.

Relatarei ao meu parceiro de ação.

Minha assinatura

Assinatura do parceiro de ação

COMO RELATAREI MEU PROGRESSO?

Prática: Durante a semana, use esta tabela de compromissos para registrar o seu progresso. Nos quadros abaixo coloque “Sim”, “Não”, ou o número de vezes que você cumpriu o compromisso.

<i>Criei um fluxo de caixa para a situação presente (Sim/Não)</i>	<i>Criei um fluxo de caixa para poder obter um novo bem (Sim/Não)</i>	<i>Atingi a meta de negócio semanal (Sim/Não)</i>	<i>Pratiquei o princípio de Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)</i>	<i>Fiz depósitos em minha poupança (Sim/Não)</i>	<i>Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)</i>

Leia: Escolha alguém para liderar o tópico de *Meu Alicerce* da semana que vem.

Peça a alguém que ofereça a oração de encerramento.

Aceitamos Sugestões e Comentários

Envie ideias, feedback, sugestões e experiências para srsfeedback@LDSchurch.org.

Nota ao Facilitador:

Na próxima reunião, tragam uma lista de instituições de microcrédito de sua região. Ver srs.LDS.org/lenders ou peça essa lista ao comitê de autossuficiência da estaca ou ao gerente do centro de autossuficiência.

Recursos

PODEREI COMPRAR MAIS BENS? (PARTE 1)

Selecione os papéis e faça a encenação.

MARIA: *Naomi, decidi comprar mais galinhas. Preciso de mais bens produtivos para desenvolver meu negócio.*

NAOMI: *Parece ser uma boa decisão. Assim você vai conseguir pagar pelas galinhas?*

MARIA: *Pagar? Sim, vou conseguir um empréstimo para isso.*

NAOMI: *Quanto você está pensando em conseguir?*

MARIA: *Seria um empréstimo de 1500.*

NAOMI: *Por que 1500?*

MARIA: *Bem, conheço uma pessoa que está vendendo 15 galinhas por 1500. É um bom preço.*

NAOMI: *Por que 15 galinhas?*

MARIA: *É a quantidade que ele tem.*

NAOMI: *Você tem fluxo de caixa suficiente para 15 galinhas?*

MARIA: *Sim... Bem... eu acho. Não sei.*

NAOMI: *Quanto você pagará por mês?*

MARIA: *Falei com uma financeira e me disseram que seriam 275 por mês.*

NAOMI: *Você tem dinheiro suficiente para fazer os pagamentos mensalmente?*

MARIA: *Acho que sim.*

NAOMI: *Maria, não adianta só achar. Você precisa se certificar de que tem dinheiro suficiente para fazer os pagamentos.*

MARIA: *Como posso saber?*

Voltar para a página 108

PODEREI COMPRAR MAIS BENS? (PARTE 2)

Selecione os papéis e faça a encenação.

MARIA: Naomi, obrigada por me mostrar como saber o quanto tenho disponível em caixa. Um empréstimo com parcelas de 275 por mês teria sido muito ruim para mim. Teria ficado sem dinheiro no terceiro mês. E não conseguiria fazer os pagamentos. Poderia ter perdido meu negócio!

NAOMI: Oh, Maria, estou muito feliz por termos analisado sua disponibilidade antes de fazer o empréstimo.

MARIA: Eu também. Mas como vou saber quanto posso pagar?

NAOMI: Bem, vamos tentar agora com um empréstimo de valor menor.

MARIA: Certo. Vou tentar fazer um empréstimo com parcelas de 150 e ver se consigo pagar.

Voltar para a página 113



9

*Como saber se devo
fazer um empréstimo
para melhorar
meu negócio?*

**Iniciar e Melhorar
Meu Negócio**

PARA OS FACILITADORES

O dia da reunião:

NOVO!

- Faça uma lista de instituições de microcrédito de sua região e entregue ao grupo. Essa lista está disponível em srs.LDS.org/lenders ou com o comitê de autossuficiência da estaca ou o gerente do centro de autossuficiência local.
- Envie uma mensagem de texto ou ligue para todos os membros do grupo. Convide-os a chegar 10 minutos mais cedo para fazer um relato de seus compromissos.
- Prepare os materiais da reunião.

30 minutos antes da reunião:

- Arrume as cadeiras em volta de uma mesa para que todos fiquem próximos.
- Desenhe esta tabela de compromissos no quadro com o nome das pessoas de seu grupo (veja o exemplo abaixo).

Nome do membro do grupo	Criei um fluxo de caixa para a situação presente (Sim/Não)	Criei um fluxo de caixa para poder obter um novo bem (Sim/Não)	Atingi a meta de negócio semanal (Sim/Não)	Pratiquei o princípio de Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)	Fiz depósitos em minha poupança (Sim/Não)	Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)
Gloria	S	S	S	S	S	S

10 minutos antes da reunião:

- Conforme os membros do grupo forem chegando, receba-os calorosamente.
- À medida que forem chegando, peça aos membros do grupo que preencham a tabela de compromissos que está no quadro. Lembre-os também de abrir a página 197 e atualizar seu progresso rumo ao certificado.
- Designe alguém para marcar o tempo.

No início da reunião:

- Peça a todos que desliguem os celulares e outros aparelhos.
- Façam uma oração (cantem um hino, se quiserem).
- Em voz baixa, peça aos que estão chegando atrasados que desliguem o celular e preencham a tabela de compromissos enquanto o grupo continua o debate.
- Marque 20 minutos no cronômetro para *Meu Alicerce*.
- Complete o princípio 9 no livreto *Meu Alicerce*. Depois, volte para este livro de exercícios e continue lendo a página seguinte.



RELATAR

HONREI MEUS COMPROMISSOS?

Tempo: Marque 20 minutos no cronômetro para a seção Relatar.

Leia: Vamos relatar nossos compromissos. Aqueles que cumpriram todos os seus compromissos, fiquem de pé. (Bata palmas para os que honraram seus compromissos.)

Agora, fiquem todos de pé. Vamos repetir nosso lema juntos:

“E é meu propósito suprir a meus santos, pois todas as coisas são minhas.”

Doutrina e Convênios 104:15

Com fé no Senhor, estamos trabalhando para nos tornarmos autossuficientes.

Leia: Sentem-se.

Debata: O que o seu fluxo de caixa diz a respeito do seu negócio?

Será que você tem dinheiro suficiente para fazer pagamentos de empréstimos ou tomar outras medidas para fazer seu negócio melhorar?

O que você aprendeu ao preparar sua meta de negócio semanal?



Em seu caderno de notas, escreva o que aprendeu ao cumprir seus compromissos.



APRENDER

PEDIR EMPRÉSTIMO É BOM OU RUIM?

Tempo: Marque 60 minutos no cronômetro para a seção Aprender.

Debata: Pense em algum conhecido que já fez algum empréstimo. O dinheiro emprestado ajudou ou prejudicou essa pessoa?

Leia: A dívida pessoal do dono e a dívida do negócio são duas coisas diferentes.

Os empréstimos pessoais são usados para gastar além do que somos capazes de pagar. Os empréstimos para o negócio são usados para produzir além do que somos capazes de produzir.

Leia a citação à direita. Os profetas nos aconselham a evitar dívidas pessoais.

Dívidas comerciais podem ajudar a melhorar os negócios. Mas as dívidas comerciais nem sempre são uma escolha sábia. Precisamos saber quando esse recurso é “seguro”, como disse o Presidente Benson.

Leia: **PERGUNTA DA SEMANA:** Como saber se devo fazer um empréstimo para melhorar meus negócios?

AÇÃO DA SEMANA: (1) Conversarei com pelo menos 10 clientes para saber se eles comprariam mais caso eu tivesse mais para vender e (2) visitarei pelo menos duas instituições de microcrédito e farei as perguntas da Planilha das Condições de Empréstimo.

Nesta reunião aprenderemos e praticaremos habilidades que nos ajudarão a saber se pegar um empréstimo é uma boa ideia para os negócios.

“Algumas dívidas — como para a compra de uma casa modesta, despesas com os estudos (...) podem ser necessárias. Contudo, jamais devemos entrar na escravidão financeira de compras a prazo sem avaliarmos os custos”.

JOSEPH B. WIRTHLIN,
“Dívidas Terrenas,
Dívidas Celestiais”, *A Liahona*, maio de 2004,
p. 40

“Não quero com isso dizer que todo tipo de dívida seja ruim, é claro que não. A dívida em prol de um negócio seguro faz parte do crescimento.”

EZRA TAFT BENSON,
“Paga Tua Dívida, e Vive” [Devocional na Universidade Brigham Young, 28 de fevereiro de 1962]; speeches.byu.edu

DE QUE MANEIRA OS “QUATRO CERTOS” ME AJUDARÃO A DECIDIR?

Assista: “Pegar um Empréstimo?” (Não tem o vídeo? Leia a página 136.)

Debata: Como posso saber se um empréstimo vai ser benéfico ou prejudicial?

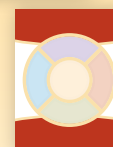
Leia: Leia em voz alta e debata rapidamente cada um dos “quatro certos”.

OS QUATRO CERTOS	
1. O Motivo Certo	Pegar um empréstimo somente se isso ajudar meu negócio a dar mais lucro.
2. O Momento Certo	Pegar um empréstimo somente se eu já estiver no meu negócio há tempo suficiente para conhecê-lo bem e se eu tiver garantias de que haverá compradores suficientes para meus produtos.
3. As Condições Certas	Pegar um empréstimo somente se eu encontrar uma boa instituição de microcrédito.
4. A Quantia Certa	Pegar um empréstimo somente se eu tiver certeza de que poderei pagá-lo.

Prática: Enquanto assiste aos vídeos a seguir, verifique se Maria e Carlos podem responder às perguntas de cada um dos Quatro Certos. Marque “Sim”, “Não” ou “Não Sei” para Maria e Carlos.

Assista: “O Motivo Certo?” (Não tem o vídeo? Leia a página 137.)

Debata: Será que Maria e Carlos estão pegando um empréstimo pelo motivo certo? Por que sim? Ou por que não?



Proprietários de negócios bem-sucedidos usam os Quatro Certos para fazer empréstimos com sabedoria.

MOTIVOS PARA PEGAR UM EMPRÉSTIMO	MARIA			CARLOS		
	Sim	Não	Não Sei	Sim	Não	Não Sei
Será que estou pegando um empréstimo por um motivo produtivo (e não pessoal)?						
Será que as coisas que vou comprar com esse empréstimo me darão lucro imediato?						
Pegar um empréstimo é melhor do que poupar para melhorar meu negócio?						
Será que avaliei todos os riscos?						

9: Como saber se devo fazer um empréstimo para melhorar meu negócio?

Assista: “O Momento Certo?” (Não tem o vídeo? Leia a página 138.)

Debata: Será que Maria e Carlos estão pegando um empréstimo no momento certo? Por que sim? Ou por que não?

O MOMENTO DE PEGAR UM EMPRÉSTIMO	MARIA			CARLOS		
	Sim	Não	Não Sei	Sim	Não	Não Sei
Será que estou neste ramo de negócio tempo suficiente para conhecê-lo bem?						
Isso faz parte do plano que tracei para desenvolver meu negócio?						
Será que tenho garantias de que os clientes vão comprar mais se eu tiver mais produtos para vender?						
Caso eu compre algo para meu negócio (uma galinha ou um caminhão), durará mais do que meu empréstimo?						

Assista: “As Condições Certas?” (Não tem o vídeo? Leia a página 139.)

Debata: Será que Maria e Carlos estão pegando um empréstimo com as condições certas? Por que sim? Ou por que não?

AS CONDIÇÕES PARA PEGAR UM EMPRÉSTIMO	MARIA			CARLOS		
	Sim	Não	Não Sei	Sim	Não	Não Sei
Será que consigo fazer uma lista com três a cinco boas instituições de microcrédito?						
Será que eu sei o custo real do empréstimo?						
Poderei explicar todas as condições do empréstimo?						
Poderei explicar por que uma instituição de microcrédito é melhor do que a outra?						

Assista: “A Quantia Certa?” (Não tem o vídeo? Leia a página 140.)

Debata: Será que Maria e Carlos estão pegando a quantia certa de empréstimo? Por que sim? Ou por que não?

A QUANTIA CERTA DE UM EMPRÉSTIMO	MARIA			CARLOS		
	Sim	Não	Não Sei	Sim	Não	Não Sei
Fiz minha planilha de fluxo de caixa por seis meses?						
Conseguirei fazer o pagamento de uma parcela e ainda assim ter lucro?						
Se eu não fizer vendas extras, ainda conseguirei fazer os pagamentos?						

Leia: Aprendemos a usar a planilha de fluxo de caixa para saber se haverá dinheiro suficiente para fazer os pagamentos. Isso nos ajudará a saber se estamos pegando a quantia certa de empréstimo.

Prática: Após reunir-se com as instituições de microcrédito esta semana, use a planilha de fluxo de caixa da página 143 para assegurar-se de que você conseguirá fazer os pagamentos. (Tente identificar as coisas que aprendemos na semana passada se precisar de ajuda para criar sua planilha de fluxo de caixa.)

Quando Maria não tem a resposta para uma das perguntas dos Quatro Certos, ela traça um plano para obtê-la.

Antes de pegarmos um empréstimo, devemos buscar as respostas também, se não as tivermos. Peça a ajuda dos membros do grupo ou de outras pessoas, se necessário.

DEVO PEGAR UM EMPRÉSTIMO PARA MEU NEGÓCIO?

Prática: Aqui estão algumas ferramentas a serem usadas durante a semana para coletar informações e tomar decisões. Abram as páginas 141–143. Por cinco minutos, examinem a Lista de Verificação dos Quatro Certos e a Planilha das Condições de Empréstimo e discutam como usá-las.

LISTA DE VERIFICAÇÃO DOS QUATRO CERTOS

OS QUATRO CERTOS
O Motivo Certo? <input type="checkbox"/> Será que estou pedindo um empréstimo por um motivo produtivo (e não pessoal)? <input type="checkbox"/> Pegar um empréstimo é melhor do que poupar para desenvolver meu negócio? <input type="checkbox"/> Será que as coisas que vou comprar com esse empréstimo me darão lucro imediato? <input type="checkbox"/> Será que sei tudo o que pode dar errado?
O Momento Certo? <input type="checkbox"/> Será que estou neste ramo de negócio tempo suficiente para conhecê-lo bem? <input type="checkbox"/> Isso faz parte do plano que tracei para desenvolver meu negócio? <input type="checkbox"/> Qual é a garantia de que os clientes vão comprar mais se eu tiver mais produtos para vender? <input type="checkbox"/> Caso eu compre algo para meu negócio (uma gelatina ou um caminhão), durará mais do que meu empréstimo?
As Condições Certas? <input type="checkbox"/> Será que consigo fazer uma lista com três a cinco boas instituições de microcrédito? <input type="checkbox"/> Sei que eu sei o custo real do empréstimo? <input type="checkbox"/> Poderei explicar todas as condições do empréstimo? <input type="checkbox"/> Poderei explicar por que uma instituição de microcrédito é melhor do que a outra?
A Quanto Certo? <input type="checkbox"/> Fiz minha planilha de fluxo de caixa por seis meses? <input type="checkbox"/> Conseguirei fazer o pagamento de uma parcela e ainda assim ter lucro? <input type="checkbox"/> Se eu não fizer vendas extras, ainda conseguirei fazer os pagamentos?

Ver a página 141.

Nesta semana, revise essas perguntas e assinale as que responder “sim”.

INFORMAÇÕES DA INSTITUIÇÃO DE MICROCRÉDITO

Possíveis Financiadores

Ver a lista que o facilitador distribuir. Se não estiver disponível, peça a outros donos de negócio algumas sugestões de boas instituições de microcrédito em sua região.

DURANTE A SEMANA, USE ESSA INFORMAÇÃO PARA CONHECER E CONTATAR AS INSTITUIÇÕES.

PLANILHA DAS CONDIÇÕES DE EMPRÉSTIMO

	INSTITUIÇÃO DE MICROCRÉDITO Nº 1	INSTITUIÇÃO DE MICROCRÉDITO Nº 2	INSTITUIÇÃO DE MICROCRÉDITO Nº 3	INSTITUIÇÃO DE MICROCRÉDITO Nº 4
1. Qualificação: O que preciso entregar ou demonstrar a essa instituição de microcrédito para obter um empréstimo?				
2. Freqüência de Pagamentos: Qual é a data do primeiro pagamento? Qual a freqüência dos pagamentos que farei? Poderia me dar uma cópia de programação de pagamentos do empréstimo?				
3. Multa: Há alguma taxa ou multa se eu não pagar no prazo?				
4. Custo Direto: Se eu pagar 100, 1000 ou 10000 inicialmente um valor com base na moeda local e usá-lo em todas as instituições de microcrédito, quanto vou pagar depois de ter pagado todo o empréstimo, inclusive juros, taxas, etc.? Se eu pagar empréstimo suficiente para um bem, por exemplo, uma gelatina, quanto pagarei a mais pelo empréstimo? Quanto será a tarifa antecipada? Quanto será cada parcela do pagamento? Essa taxa de juro é fixa ou decrescente?				
5. Custo Indireto: Por quanto tempo terei de fazer os pagamentos? Quanto me custará ir até a financeira fazer os pagamentos?				
6. Custo Real do Empréstimo: Qual é o total dos custos diretos e dos indiretos? (Some os custos das perguntas 4 e 5).				

Ver a página 142.

Nesta semana, use essa planilha das condições de empréstimo para conhecer pelo menos quatro instituições de microcrédito.

FLUXO DE CAIXA POR SEIS MESES

	DOIS MESES ATRAS	MÊS PASSADO	ESTE MÊS	PRÓXIMO MÊS	TERCERDO MÊS	QUARTO MÊS	QUINTO MÊS	SEXTO MÊS
Receita Total								
Despesa Fixa								
Pagamento do Empréstimo								
Pagamento Variáveis								
Total de Lucro/Prejuízo								
Saldo Inicial								
Dinheiro Disponível								

Ver a página 143.

Use essa folha para criar uma planilha de fluxo de caixa a fim de saber que empréstimo você conseguirá pagar.



PONDERAR

O QUE DEVO FAZER PARA MELHORAR?

Tempo: Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Ponderar.

Prática: Leia a escritura à direita ou pense em outra escritura. Pondere silenciosamente o que está aprendendo. Escreva abaixo as impressões que tiver ou em seu caderno de notas do negócio.

Que ideia será melhor para seu negócio esta semana? Use essa ideia como sua meta de negócio semanal.

Acrescente sua meta de negócio semanal aos compromissos da página seguinte.

Debata: Alguém gostaria de compartilhar sua meta de negócio semanal ou outras ideias?

"Dai ouvidos às palavras do Senhor. (...) Não duvideis, mas acreditai."

MÓRMON 9:27



COMPROMETER-SE

DE QUE MANEIRA VOU PROGREDIR DIARIAMENTE??

Tempo: Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Comprometer-se.

Prática: Escolha o seu parceiro de ação. Decidam quando e como vocês entrarão em contato um com o outro.

Nome do parceiro de ação

Informações para contato

Ler, em voz alta, cada compromisso para seu parceiro de ação. Prometa honrar seus compromissos! Assine abaixo.

MEUS COMPROMISSOS

Conversarei com pelo menos quatro instituições de microcrédito usando a Planilha das Condições de Empréstimo.

Usarei as perguntas da Lista de Verificação dos Quatro Certos para ver se um empréstimo neste momento será bom para mim.

Usarei minha planilha de fluxo de caixa para avaliar minhas opções de empréstimo.

Alcançarei minha meta de negócio semanal: _____

Vou praticar o princípio de *Meu Alicerce* de hoje e ensiná-lo à minha família.

Vou depositar em minha poupança — mesmo que seja apenas uma moeda ou duas.

Relatarei ao meu parceiro de ação.

Minha assinatura

Assinatura do parceiro de ação

COMO RELATAREI MEU PROGRESSO?

Prática: Durante a semana, use esta tabela de compromissos para registrar o seu progresso. Nos quadros abaixo coloque “Sim”, “Não”, ou o número de vezes que você cumpriu o compromisso.

<i>Falei com pelo menos quatro instituições de microcrédito (Escreva o nº)</i>	<i>Usei planilhas de fluxo de caixa para analisar opções de empréstimos (Sim/Não)</i>	<i>Usei a Lista de Verificação dos Quatro Certos (Sim/Não)</i>	<i>Atingi a meta de negócio semanal (Sim/Não)</i>	<i>Pratiquei o princípio de Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)</i>	<i>Fiz depósitos em minha poupança (Sim/Não)</i>	<i>Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)</i>

Leia: Escolha alguém para liderar o tópico de *Meu Alicerce* da semana que vem.

Peça a alguém que ofereça a oração de encerramento.

Aceitamos Sugestões e Comentários

Envie ideias, feedback, sugestões e experiências para srsfeedback@LDSchurch.org.

Recursos

PEGAR UM EMPRÉSTIMO?

Selecione os papéis e faça a encenação.

CARLOS: Hoje é um grande dia! Vou pegar um empréstimo para o meu negócio!

NAOMI: Você vai pegar um empréstimo? Para quê?

CARLOS: Para tudo! Vou preparar um grande espaço para meu estoque. Vou comprar uma nova TV e outras coisas de casa, também. Estou muito animado!

NAOMI: Uau, isso é assustador! Você abriu seu negócio faz uma semana. Carlos, você não deveria pegar um empréstimo. Maria, como vai seu negócio?

MARIA: Vai bem. Estou vendendo os ovos bem rapidamente. Normalmente, vendo todos eles até às 9 da manhã. Mas aí, no restante do dia, quando os clientes pedem ovos, não tenho nada a oferecer.

NAOMI: Maria, você precisa mesmo de mais galinhas. Como vai fazer o empréstimo para comprar mais galinhas? Você já fez o empréstimo?

MARIA: Ainda não. Tenho um pouco de medo. Talvez eu nem devesse fazê-lo. Você acabou de dizer ao Carlos que ele não deveria pegar um empréstimo!

CARLOS: Ainda não desisti de pegar meu empréstimo. Vai resolver todos os meus problemas!

NAOMI: Ou vai criar muitos outros. Carlos, temo que você vá criar uma grande dívida que o levará à falência.

Mas, no seu caso, Maria, um empréstimo poderia de fato ajudá-la.

MARIA: Como posso saber se um empréstimo vai ajudar-me ou prejudicar-me?

NAOMI: Proprietários de negócios bem-sucedidos usam os “Quatro Certos” para decidir se um empréstimo é uma boa ideia para melhorar seu negócio.

MARIA: Os Quatro Certos?

NAOMI: Sim. Apenas pegue um empréstimo se você tiver o motivo certo, se for a hora certa, a quantia certa e com as condições certas.

CARLOS: Não dou a mínima para “os Quatro Certos”. Vou fazer meu empréstimo!

MARIA: Mas eu, sim. Quero aumentar meu negócio, mas não quero uma dívida enorme. Fale-me mais sobre os Quatro Certos.

Voltar para a página 129

O MOTIVO CERTO?

Selecione os papéis e faça a encenação.

NOEMI: O motivo para você pegar um empréstimo tem de ser comercial, não pessoal.

CARLOS: Por que não ambos? Quero aproveitar para ter minha TV e aumentar meu estoque!

NAOMI: Ah, Carlos! Mas escute, Maria, um empréstimo só deve ser para adquirir coisas que você vai vender de imediato, como garrafas de leite ou algo que produza imediatamente, como galinhas poedeiras. Lembre-se, o pagamento do empréstimo começa logo em seguida.

MARIA: Está certo. Eu poderia comprar galinhas poedeiras e teria ovos para vender de imediato.

NAOMI: Ótimo! Já pensou em usar o dinheiro dos negócios para comprar mais galinhas, em vez de fazer um empréstimo?

MARIA: Ué, achei que você disse que eu devia fazer um empréstimo.

NAOMI: Com dinheiro, você poupa agora e compra depois — menor crescimento, mas risco menor. Com o empréstimo, você compra agora e paga depois — maior crescimento, mas risco maior.

CARLOS: É. “Pagar depois” me parece ser muito bom!

MARIA: Os clientes vivem pedindo mais ovos. Quero vender mais ovos logo!

NAOMI: O empréstimo vai valer o risco? Já pensou no que poderia dar errado?

MARIA: Ainda não! As galinhas podem parar de por ovos. Ou podem morrer ou ser roubadas. Ou os clientes podem parar de comprar ovos.

NAOMI: Como você pode reduzir esses riscos?

MARIA: Hummm. Melhorando a qualidade da ração e cuidando melhor delas. Posso mantê-las fechadas para que ninguém as roube.

NAOMI: Acha que tem o motivo certo para pegar um empréstimo, Maria?

MARIA: Sim, acho que sim.

Voltar para a página 129

O MOMENTO CERTO?

Selecione os papéis e faça a encenação.

NAOMI: *Maria, há quanto tempo você está no comércio?*

MARIA: *Vendo ovos já há oito semanas, e estou indo muito bem.*

NAOMI: *Parabéns! Há quem pegue empréstimos para negócios que acabaram de começar; isso é muito arriscado!*

CARLOS: *Ei, você está falando de mim? Sei o que estou fazendo.*

NAOMI: *Maria, sei que está no negócio há algum tempo; mas esse empréstimo faz parte do plano para melhorar seu negócio?*

CARLOS: *Meu plano é: Quanto maior o estoque, maiores serão as vendas!*

MARIA: *Carlos, isso não me parece um plano. Meu plano é pegar um empréstimo, comprar mais galinhas, vender mais ovos por semana e quitar o empréstimo.*

NAOMI: *Esse é um bom começo do plano, Maria. Mas você deve determinar o número específico de galinhas e de ovos. Qual é a garantia de que seus clientes vão comprar mais se você tiver mais para vender?*

MARIA: *Oh amiga, acho que comprarão todos os ovos, mas não sei ao certo.*

NAOMI: *Talvez você deva descobrir isso antes.*

MARIA: *Ok, conversarei com meus clientes e farei uma lista de todos os que comprarão. Falarei com pelo menos dez deles.*

NAOMI: *Ótimo! Se você decidir pegar um empréstimo, uma lista de seus futuros clientes mostrará ao credor que você sabe exatamente como vai usar o dinheiro.*

NAOMI: *Bom, mais uma pergunta. Se você pegar o dinheiro para comprar mais galinhas, elas continuarão a botar ovos mesmo depois que você quitar o empréstimo?*

MARIA: *Ora, é claro! As galinhas põem ovos por pelo menos mais dois anos, e meu plano é pegar um empréstimo por apenas seis meses.*

Voltar para a página 130

CONDIÇÕES CERTAS?

Selecione os papéis e faça a encenação.

CARLOS: *Ei! Consegui meu empréstimo! 1000 a uma taxa de juros de 3% ao mês.*

NAOMI: *Ah, Carlos! Estou preocupada com você. Com quantas instituições de microcrédito você conversou?*

CARLOS: *Uma, é claro. Não perco tempo. Você tinha que ver. Entrei e disse: “Quero meu empréstimo agora”! E eles disseram: “Sim, senhor”. Fui tratado como um rei. Eles me amam.*

NAOMI: *Sim, tenho certeza disso. Estes são os documentos do empréstimo? Importa-se que eu dê uma olhada neles?*

CARLOS: *Pode olhar. Mas prepare-se para se impressionar. Fiz um excelente negócio.*

NAOMI: *Carlos, estas condições são péssimas. 200 de tarifas adiantado? Pagamentos semanais? Você deu uma olhada nessas condições?*

CARLOS: *Como? Não pode ser. Não me lembro disso. Nossa, acho que não li com muita atenção.*

NAOMI: *Maria, quais condições você encontrou?*

MARIA: *Bem, falei com três instituições de microcrédito até agora. Obrigada por me dar a planilha de instituições de microcrédito que seu grupo de autossuficiência utiliza. Ajudou-me bastante a fazer boas perguntas. Fico satisfeita por tomar conhecimento das possíveis multas, taxas de juros, tarifas e comissões.*

Duas instituições de microcrédito têm taxa de juros fixa. Mas uma tem taxa de juros declinante.

CARLOS: *Qual é a diferença?*

MARIA: *Bem, não entendo muito bem a diferença. Só sei que, se a taxa for a mesma, a declinante é melhor que a fixa.*

NAOMI: *É isso mesmo, Maria. Parece que você está encontrando as condições mais certas.*

Voltar para a página 130

A QUANTIA CERTA?

Selecione os papéis e faça a encenação.

NAOMI: *Carlos, está tudo bem? Você parece triste.*

CARLOS: *Você está certa, Naomi. As multas estão se acumulando, e uma grande dívida está pesando sobre mim.*

NAOMI: *Carlos, sinto muito por isso.*

CARLOS: *O credor veio e tomou minha televisão. Se eu atrasar mais um pagamento, ele disse que os suprimentos e os equipamentos da empresa serão os próximos.*

MARIA: *Carlos, não parece que você tem fluxo de caixa.*

CARLOS: *Fluxo de caixa?*

NAOMI: *É o dinheiro que entra no negócio e o que sai dele. Neste momento, o Carlos não tem entrada de dinheiro suficiente para cobrir os pagamentos do empréstimo.*

CARLOS: *Não vendi tanto quanto eu esperava. Atrasei alguns pagamentos. As multas estão aumentando e está ficando cada vez mais difícil realizar os pagamentos.*

NAOMI: *Carlos, é por isso que você precisa de uma planilha de fluxo de caixa antes de decidir pegar um empréstimo. Você já fez alguma?*

CARLOS: *Não.*

NAOMI: *Uma planilha de fluxo de caixa ajuda a saber se você tem condições de realizar os pagamentos mensais. Você tem os demonstrativos de resultado dos últimos dois meses?*

CARLOS: *Não tenho.*

MARIA: *Posso trazer os meus e a planilha de fluxo de caixa na qual estou trabalhando. Mostro a você como funciona.*

NAOMI: *Muito bom! Vou ajudá-lo a criar uma planilha de fluxo de caixa. Assim você saberá se está pegando a quantia certa.*

Voltar para a página 131

LISTA DE VERIFICAÇÃO DOS QUATRO CERTOS

Façam essa pergunta a si mesmos. Assinale as perguntas às quais podem responder “sim”.

OS QUATRO CERTOS

O Motivo Certo?

- Será que estou pegando um empréstimo por um motivo produtivo (e não pessoal)?
- Pegar um empréstimo é melhor do que poupar para desenvolver meu negócio?
- Será que as coisas que vou comprar com esse empréstimo me darão lucro imediato?
- Será que sei tudo o que pode dar errado?

O Momento Certo?

- Será que estou neste ramo de negócio tempo suficiente para conhecê-lo bem?
- Isso faz parte do plano que tracei para desenvolver meu negócio?
- Qual é a garantia de que os clientes vão comprar mais se eu tiver mais produtos para vender?
- Caso eu compre algo para meu negócio (uma galinha ou um caminhão), durará mais do que meu empréstimo?

As Condições Certas?

- Será que consigo fazer uma lista com três a cinco boas instituições de microcrédito?
- Será que eu sei o custo real do empréstimo?
- Poderei explicar todas as condições do empréstimo?
- Poderei explicar por que uma instituição de microcrédito é melhor do que a outra?

A Quantia Certa?

- Fiz minha planilha de fluxo de caixa por seis meses?
- Conseguirei fazer o pagamento de uma parcela e ainda assim ter lucro?
- Se eu não fizer vendas extras, ainda conseguirei fazer os pagamentos?

PLANILHA DAS CONDIÇÕES DE EMPRÉSTIMO

Leve esta Planilha das Condições de Empréstimo quando visitar as instituições de microcrédito.

- Faça as perguntas de 1 a 4 às instituições de microcrédito.
- Faça a si mesmo as perguntas 5 e 6.

INSTITUIÇÃO DE MICROCRÉDITO Nº 1:	INSTITUIÇÃO DE MICROCRÉDITO Nº 2:	INSTITUIÇÃO DE MICROCRÉDITO Nº 3:	INSTITUIÇÃO DE MICROCRÉDITO Nº 4:
1. Qualificações: O que preciso entregar ou demonstrar a vocês (a instituição de microcrédito) para obter um empréstimo?			
2. Frequência de Pagamentos: Qual é a data do primeiro pagamento? Qual a frequência dos pagamentos que farei? Poderia me dar uma cópia da programação de pagamentos do empréstimo?			
3. Multa: Há alguma taxa ou multa se eu não pagar no prazo?			
4. Custos Diretos: Se eu pegar 100, 1000 ou 10000 (escolha um valor com base na moeda local e use-o em todas as instituições de microcrédito), quanto vou pagar depois de ter pagado todo o empréstimo, inclusive juros, taxas, etc.? Se eu pegar emprestado o suficiente para um bem, por exemplo, uma galinha, quanto pagarei a mais pelo empréstimo? Quanto será a tarifa antecipada? Quanto será cada parcela do pagamento? Essa taxa de juros é fixa ou declinante?			
5. Custos Indiretos: Por quanto tempo terei de fazer os pagamentos? Quanto me custará ir até a financeira fazer os pagamentos?			
6. Custo Real do Empréstimo: Qual é o total dos custos diretos e dos indiretos? (Some os custos das perguntas 4 e 5).			

PLANILHA DE FLUXO DE CAIXA POR SEIS MESES

Copie este fluxo de caixa em seu caderno de notas. Use uma para cada financeira a fim de ver se será capaz de cumprir os termos do empréstimo que você descobrirá esta semana.

FLUXO DE CAIXA								
Nome da Instituição de Microcrédito:								
	DOIS MESES ATRÁS	MÊS PASSADO	ESTE MÊS	PRÓXIMO MÊS	TERCEIRO MÊS	QUARTO MÊS	QUINTO MÊS	SEXTO MÊS
Receita Total								
Despesas Fixas								
Pagamentos do Empréstimo								
Pagamentos Variáveis								
Total de Lucro/Prejuízo								
Saldo Inicial								
Dinheiro Disponível								



10

*Como faço para
atrair mais clientes
e vender mais?*

**Iniciar e Melhorar
Meu Negócio**

PARA OS FACILITADORES

No dia da reunião:

- Envie uma mensagem de texto ou ligue para todos os membros do grupo. Convide-os a chegar 10 minutos adiantados para fazer um relato de seus compromissos.
- Prepare os materiais da reunião.

30 minutos antes da reunião:

- Arrume as cadeiras em volta de uma mesa para que todos estejam próximos entre si.
- Desenhe esta tabela de compromissos no quadro com o nome das pessoas de seu grupo (veja o exemplo abaixo).

Nome do membro do grupo	Falei com pelo menos quatro instituições de micro-crédito (Escreva o nº)	Usei planilhas de fluxo de caixa para analisar opções de empréstimos (Sim/Não)	Usei a Lista de Verificação dos Quatro Certos (Sim/Não)	Atingi a meta de negócio semanal (Sim/Não)	Pratiquei o princípio de Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)	Fiz depósitos em minha poupança (Sim/Não)	Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)
Gloria	4	S	S	S	S	S	S

10 minutos antes da reunião:

- Conforme os membros do grupo forem chegando, receba-os calorosamente.
- À medida que forem chegando, peça aos membros do grupo que preencham a tabela de compromissos que está no quadro. Lembre-os também de abrir a página 197 e atualizar seu progresso rumo ao certificado. Pergunte quem está quase completando os requisitos do certificado. Depois da reunião, informe ao comitê de autossuficiência quem provavelmente cumprirá os requisitos.
- Designe alguém para marcar o tempo.

No momento de começar:

- Peça a todos que desliguem os celulares e outros aparelhos.
- Façam uma oração (cantem um hino, se quiserem).
- Em voz baixa, peça aos que estão chegando atrasados que desliguem o celular e preencham a tabela de compromissos enquanto o grupo continua o debate.
- Marque 20 minutos no cronômetro para *Meu Alicerce*.
- Complete o princípio 10 no livreto *Meu Alicerce*. Depois, volte para este livro de exercícios e continue lendo a página seguinte.

NOVO!



RELATAR

HONREI MEUS COMPROMISSOS?

Tempo: Marque 20 minutos no cronômetro para a seção Relatar.

Leia: Vamos relatar nossos compromissos. Aqueles que cumpriram todos os seus compromissos, fiquem de pé. (Bata palmas para os que honraram seus compromissos.)

Agora, fiquem todos de pé. Vamos repetir nosso lema juntos:

“E é meu propósito suprir a meus santos, pois todas as coisas são minhas.”

Doutrina e Convênios 104:15

Com fé no Senhor, estamos trabalhando para nos tornarmos autossuficientes.

Leia: Sentem-se.

Debata: O que você aprendeu ao conversar com os credores?

Será que pegar um empréstimo é o certo para mim, nesta ocasião? (Você tem o motivo certo, a hora certa, os termos certos e a quantia certa?)

O que você aprendeu ao preparar sua meta de negócio semanal?



Em seu caderno de notas, escreva o que aprendeu ao cumprir seus compromissos.



APRENDER

POR QUE OS CLIENTES COMPRARIAM DE MIM?

Tempo: Marque 60 minutos no cronômetro para a seção Aprender.

Leia: Para desenvolver nossos negócios, precisaremos atrair clientes e vender! As pessoas gastam seu dinheiro em coisas que elas valorizam. Quanto mais valor elas dão a algo, mais estarão dispostas a pagar.

Para vender com sucesso, precisaremos de (1) saber o que os clientes valorizam; (2) atrair esses clientes e (3) vender-lhes qualidade! E precisamos oferecer uma qualidade maior do que o dos concorrentes.

Assista: “Vender, Vender, Vender” (Partes 1 e 2) (Não tem o vídeo? Leia a página 160).

Debata: De que modo Kwame aprendeu sobre as coisas que os clientes valorizam?

Leia: **PERGUNTA DA SEMANA:** Como vou atrair os clientes e fechar vendas?

AÇÃO DA SEMANA: Testarei minhas ideias de marketing e acompanharei os resultados. Saberei mais sobre os clientes e testarei soluções para seus problemas.

Prática: Debater o seguinte com os membros do grupo:

1. Descrevam seus clientes uns para os outros. Sejam específicos. Qual é a idade deles? Sexo? Renda? Quando eles compram o seu produto? Onde?
2. Por que eles compram seu produto? Que valor seu produto tem para eles? Tenham na lista o máximo de dados possíveis, por exemplo:
 - Minha água é gelada.
 - Minha água é purificada.
 - Eu facilito o método de comprar minha água.
 - Sou amigável e trato meus clientes pelo nome.
3. Quais valores você vai fornecer que os seus concorrentes não oferecem? Você tem o preço, o local ou a seleção melhor? Isso é chamado de vantagem competitiva. É isso que faz seus clientes preferirem sua empresa à concorrência.

Leia: Os proprietários de negócios bem-sucedidos entendem seus clientes fazendo-lhes boas perguntas para conhecer seus problemas e saber como ajudá-los.



Os proprietários de negócios bem-sucedidos sabem por que os clientes compram seu produto.

Prática: Escolha um parceiro. Leiam juntos o seguinte cenário:

Martin conserta bicicletas. Também vende partes e suprimentos para as pessoas consertarem a própria bicicleta. Felix entra em sua loja. Tem as mãos sujas de graxa. Ele parece frustrado.

Use o quadro abaixo para escrever suas ideias sobre como Martin pode fazer boas perguntas ao Felix (exemplo fornecido).

FAZER BOAS PERGUNTAS	
1. O que eu preciso saber sobre o cliente?	2. O que devo perguntar para descobrir?
<i>Que problema ele espera resolver vindo aqui?</i>	<i>Parece que você está no meio de um projeto e tem um problema. Como posso ajudar?</i>

Compartilhe com o grande grupo as perguntas que você acha que o Martin deve fazer ao Felix.

10: Como faço para atrair mais clientes e vender mais?

Prática: Pense agora nos seus próprios clientes. Na primeira coluna, escreva as coisas que precisa saber sobre os clientes (exemplo fornecido). Na segunda, escreva as perguntas que deve fazer para descobrir.

FAZER BOAS PERGUNTAS	
1. O que eu preciso saber sobre o cliente?	2. O que devo perguntar para descobrir?
<i>Em que momento meu cliente estará pronto para comprar?</i>	<i>É para uma ocasião especial? Quando será?</i>

Com outro membro do grupo, fale sobre o que você precisa saber sobre seus clientes. Compartilhe as perguntas que faria para descobrir.

Debata: No grande grupo, discuta maneiras de saber mais sobre seus clientes e o que pode fazer esta semana para começar.

COMO FAÇO PARA ATRAIR MAIS CLIENTES?

Debata: Pense nas vezes em que você comprou alguma coisa em uma loja onde você nunca esteve antes. O que o atraiu para essa loja? Como as lojas atraem clientes na sua área?

Prática: Nas linhas em branco da tabela abaixo, escreva os produtos ou serviços que você adquiriu. Em seguida, escreva o que atraiu você para estes locais (veja exemplos).

O QUE ME ATRAIU? POR QUE COMPREI?					
Produto ou Serviço Adquirido	Venda Pessoal	Referência	Propaganda	Liquidação	Outro
Doce	<i>O dono do negócio conversou comigo sobre os doces que vende</i>	<i>Meu vizinho disse-me para experimentá-los</i>		<i>20% de desconto</i>	<i>Amostra grátis</i>
Roupas	<i>A vendedora falou-me sobre a liquidação</i>		<i>Eu vi um cartaz na parede</i>	<i>Comprar um e levar outro pela metade do preço</i>	
Legumes e Verduras		<i>Uma amiga disse-me para experimentar</i>	<i>Vi no jornal</i>		<i>Amostra grátis</i>

Debata: Converse com outro membro do grupo sobre o que você escreveu. Que métodos poderiam funcionar para o seu negócio?

10: Como faço para atrair mais clientes e vender mais?

Leia: Os negócios sobre os quais acabamos de falar não atraem clientes por acaso. Eles tiveram ideias sobre como promover o seu produto ou serviço.

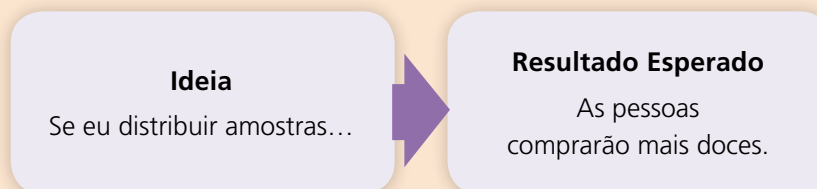
Debata: Onde eles obtiveram essas ideias?

Assista: “Marketing?” (Não tem o vídeo? Leia a página 161.)

Leia: A Publicidade inclui:

- Ideias de como encontrar e influenciar clientes.
- O que esperamos que os clientes façam.

Ideias de Marketing



Prática: Trabalhe com a pessoa a seu lado.

1. Ajudem uns aos outros a pensar em ideias para que mais clientes encontrem sua empresa e comprem o que você vende. Debata sobre os métodos mais eficazes na sua área.
2. Escreva pelo menos uma nova ideia abaixo. Em seguida, ajudem uns aos outros a escrever os resultados que vocês esperam (exemplo fornecido).

IDEIAS DE MARKETING	
Ideia	Resultado Esperado
<i>Se eu usar um alto-falante para anunciar que minhas cadeiras estão com 40% de desconto...</i>	<i>Clientes virão à minha loja e comprarão cadeiras.</i>

COMO TESTAREI O MEU PLANO DE MARKETING?

- Leia:** Como saberemos se nossas ideias funcionam? Precisamos de uma maneira de testá-las. Precisamos de uma maneira de medir os resultados.
- Prática:** Trabalhe com a pessoa a seu lado. Debata e escreva várias ideias e resultados de marketing que você deseja para o seu negócio. Inclua qualquer ideia que agora pareça estar funcionando. Para cada ideia, escreva como você mediria os resultados. Suas ideias mudarão e melhorarão com o tempo, conforme você as experimentar e mensurar.

TESTAR MINHAS IDEIAS DE MARKETING

Ideia	Resultado Esperado	Mensuração
<i>Se eu usar um alto-falante para anunciar que minhas cadeiras estão com 40% de desconto...</i>	<i>Clientes virão à minha loja e comprarão cadeiras.</i>	<i>Quando os clientes entrarem, eu lhes perguntarei como ficaram sabendo do desconto de 40%. Manterei um registro das respostas dos clientes</i>

- Leia:** Vamos testar nossas ideias esta semana! Não teremos de testar todas as ideias de uma vez. É possível que algumas nem funcionem; mas tudo bem. Vamos continuar experimentando e medindo o resultado. No final, descobriremos o melhor modo de levar as pessoas a nos conhecerem e comprar o que vendemos.

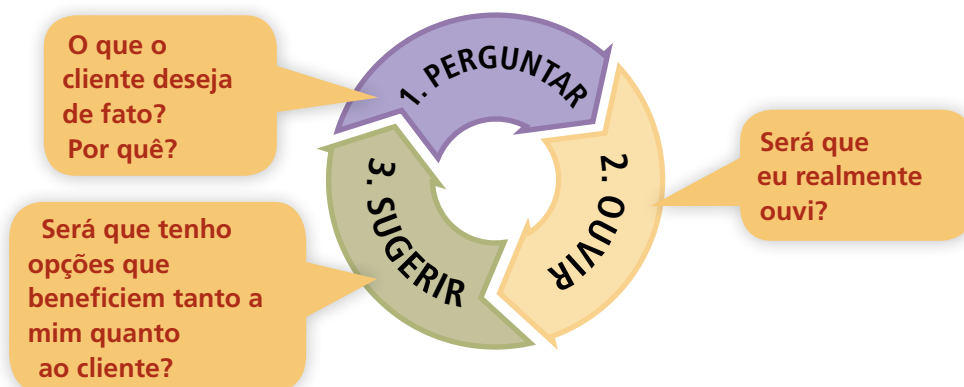
O QUE DEVO FAZER PARA QUE OS CLIENTES COMPREM?

Leia: Por que alguns clientes compram e outros não? Os motivos são muitos. Mas podemos influenciar essa decisão!

Assista: “Por Favor, Compre Alguma Coisa!” (Não tem o vídeo? Leia a página 162.)

Debata: Por que Maria não conseguiu convencer os clientes a comprar ovos? Ela estava pensando em si mesma ou nos clientes?

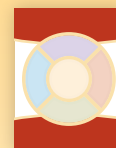
Leia: Para convencer os clientes a comprar, devemos perguntar, ouvir e sugerir.



Os proprietários de negócios bem-sucedidos convencem mais clientes a comprar seus produtos e serviços.

Assista: “Perguntar, Ouvir, Sugerir” (Não tem o vídeo? Leia a página 163.)

Debata: Anteriormente, Maria fez a Samuel e Lucia só uma pergunta: “Em que posso ajudar”? O que Maria fez de diferente desta vez para conseguir um resultado melhor? Como Maria mostrou a Sílvia que estava realmente ouvindo?



Proprietários de negócios bem-sucedidos perguntam, ouvem e sugerem.

Debata: Pense nas vezes em que alguém convenceu você a comprar algo, mesmo você não tendo planejado a compra. O que essa pessoa disse que levou você a comprar?

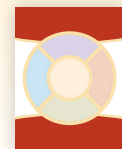
Leia: O quadro abaixo mostra cinco tipos de abordagem, com exemplos, que podemos usar para convencer os clientes a comprar nossos produtos. Isso se chama “fechar a venda”.

Prática: Forme um trio com outros dois membros do grupo. Exercitem cada tipo de fechamento de venda uns com os outros. Tentem vender-lhes seu produto. Usem a tabela abaixo para descrever o melhor fechamento que puderem para efetuar a venda. Escrevam pelo menos uma sugestão para cada tipo.

FECHAR A VENDA				
1. Duas boas opções	2. “Se”	3. Evento importante	4. Amostra	5. Outro
<i>Você prefere bananas ou mangas?</i>	<i>Se eu conseguir esse preço, quer que eu faça o pedido?</i>	<i>Posso conseguir isso antes do aniversário de sua mulher.</i>	<i>Experimente este. Acho que você gostará mais deste sabor.</i>	<i>Que tal, se você levar os dois pares, e eu lhe der um desconto?</i>

Agora, fiquem todos de pé. Movimentem-se na sala exercitando diferentes abordagens. Façam isso por dois minutos.

Debata: No grande grupo, discuta qual você acha que será a melhor abordagem para levar os clientes a comprar de sua empresa. Por que essa abordagem é a melhor para seus clientes?



Proprietários de negócios bem-sucedidos fecham vendas.

COMO POSSO FACILITAR A CONTINUIDADE DAS COMPRAS?

Leia: Proprietários de negócios bem-sucedidos facilitam e tornam agradável a compra de seus produtos.

Prática: Procure um parceiro no grupo e examinem juntos o exemplo a seguir.

Leia a experiência de Paula na loja 1 e depois na loja 2. Leia em seguida a resposta que deu a uma amiga. Discuta com seu parceiro por que acha que Paula recomenda a loja 1.



Proprietários de negócios bem-sucedidos facilitam as compras.

EXPERIÊNCIAS DE PAULA NAS COMPRAS

	Loja 1	Loja 2
Experiência de Paula	Paula já veio a esta loja umas 15 vezes. Ela gosta dos preços, da linha, da proprietária.	Paula só veio a esta loja uma vez. Ela acha difícil encontrar o que deseja. Não conseguiu ajuda quando teve dúvidas.
A resposta de Paula a uma amiga	“Venha, vamos juntas à Loja 1. Vou sempre a essa loja. É muito fácil achar o que desejo. Adoro aquele lugar.”	“Não gosto da Loja 2. É muito difícil achar o que desejo. E o pessoal de lá não me ajudou quando tive dúvidas.”

Leia: Os clientes voltam sempre à loja quando o dono e os funcionários:

- Sabem o nome dos clientes
- Sorriem para os clientes
- Ouvem e atendem à necessidade do cliente

Debata: O que você precisa fazer em sua empresa para manter os clientes sempre voltando? O que você acrescentaria à lista acima?



PONDERAR

O QUE DEVO FAZER PARA MELHORAR?

Tempo: Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Ponderar.

Prática: Leia a escritura à direita ou pense em outra escritura. Pondere silenciosamente o que está aprendendo. Escreva abaixo as impressões que tiver ou em seu caderno de notas do negócio.

Que ideia será melhor para seu negócio esta semana? Use essa ideia como sua meta de negócio semanal.

Acrescente sua meta de negócio semanal aos compromissos da página seguinte.

Debata: Alguém gostaria de compartilhar sua meta de negócio semanal ou outras ideias?

“Clamai a [Deus] pelas colheitas de vossos campos, a fim de que, por meio delas, prosperéis. Clamai pelos rebanhos de vossos campos, para que aumentem.”

ALMA 34:24–25



COMPROMETER-SE

DE QUE MANEIRA VOU PROGREDIR DIARIAMENTE?

- Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Comprometer-se.
- Prática:** Escolha o seu parceiro de ação. Decidam quando e como vocês entrarão em contato um com o outro.

Nome do parceiro de ação

Informações para contato

Ler, em voz alta, cada compromisso para seu parceiro de ação. Prometa honrar seus compromissos! Assine abaixo.

MEUS COMPROMISSOS

Conversarei com pelo menos cinco clientes para saber o que poderão querer de minha empresa.

Testarei minhas ideias de marketing e acompanharei os resultados.

Praticarei o fechamento de vendas com pelo menos dez clientes para saber qual a melhor estratégia.

Alcançarei minha meta de negócio semanal: _____

Vou praticar o princípio de *Meu Alicerce* de hoje e ensiná-lo à minha família.

Vou depositar em minha poupança — mesmo que seja apenas uma moeda ou duas.

Relatarei ao meu parceiro de ação.

Minha assinatura

Assinatura do parceiro de ação

COMO RELATAREI MEU PROGRESSO?

Prática: Durante a semana, use esta tabela de compromissos para registrar o seu progresso. Nos quadros abaixo coloque “Sim”, “Não”, ou o número de vezes que você cumpriu o compromisso.

<i>Falei com pelo menos cinco clientes (Escreva o nº)</i>	<i>Testei pelo menos duas ideias de marketing e acompanhei os resultados (Escreva o nº)</i>	<i>Pratiquei pelo menos 10 vezes (Escreva o nº) o fechamento de vendas</i>	<i>Atingi a meta de negócio semanal (Sim/Não)</i>	<i>Pratiquei o princípio de Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)</i>	<i>Fiz depósitos em minha poupança (Sim/Não)</i>	<i>Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)</i>

Leia: Escolha alguém para liderar o tópico de *Meu Alicerce* da semana que vem.
Peça a alguém que ofereça a oração de encerramento.

Aceitamos Sugestões e Comentários

Envie ideias, feedback, sugestões e experiências para srsfeedback@LDSchurch.org.

Recursos

VENDER, VENDER, VENDER

Revezem-se na leitura do seguinte.

NARRADOR: *Lembram-se do Kwame, a pessoa com bananas no palito? Ele encontrou um negócio que parecia ser bem-sucedido e era conhecido como um grande vendedor. Parecia então uma perfeita combinação, certo?*

Ele fez as bananas no palito e decidiu começar cedo. Foi direto para a esquina perto da sua casa e fez o melhor que pôde. Porém, ninguém parou. Quanto mais ele tentava, pior ficava. Ele começou até a ficar bravo com as pessoas e a falar:

“Ei! Este é um excelente petisco! É delicioso! Do jeito que você gosta! Tudo bem, faço dois pelo preço de um! Ei! ...”

Mas as pessoas nem sequer olhavam para ele. Ele ficou tão desanimado que foi embora para casa antes do almoço. O que deu errado?

Kwame sentou-se e refletiu. Ele era um fracasso? O produto era ruim? E a pessoa que o aconselhara — era um mentiroso? Então ele se lembrou do que a pessoa lhe dissera sobre a sua pesquisa de mercado junto aos clientes — do que eles gostavam, a que hora do dia, os locais, como eles compravam com amigos — o que era importante para eles! Kwame estava com tanta vontade de vender que ele se esqueceu do que era mais importante — resolver um problema dos clientes.

Então ele começou tudo de novo, e fez o seguinte:

— *Esperou até à tarde e à noite, que era a hora em que as pessoas queriam algo para comer.*

— *Escolheu um local onde as pessoas passavam tempo juntas.*

— *Decidiu tocar uma música alegre para chamar a atenção, chegando mesmo a cantar junto — o que era algo bem diferente! Pelo menos as pessoas começaram a sorrir.*

— *Ele distribuiu uns petiscos de graça para mulheres que estavam rodeadas de amigas — e perguntava em voz alta o que elas estavam achando. Aí, funcionou!*

Conforme as vendas aumentaram, ele decidiu até subir o preço — e ninguém reclamou! Depois, tentou dar descontos dependendo da quantidade, mas isso só diminuiu seu lucro, e as vendas não aumentaram; então ele parou. Ele teve que bater a cabeça para aprender quanto tempo os petiscos congelados duram em um refrigerador — os clientes não gostam de bananas amolecidas!

Ao ir para casa naquela noite, teve várias ideias de novos cartazes para o “Cantor das Bananas”! Ele ia vender nas festas! Ele ia vender nos jogos! Ele ia... Bem, acho que ele se empolgou um pouco. Mas vocês entendem como ele aprendeu a agregar valor para seus clientes?

Voltar para a página 148

MARKETING?

Selecione os papéis e faça a encenação.

NAOMI: Oi, Maria. Só queria que soubesse como estamos satisfeitos por comprar ovos de vocês. Facilita tanto!

MARIA: Muito obrigada, Naomi! Para mim, é muito importante deixar meus clientes satisfeitos.

NAOMI: Como vão os negócios?

MARIA: Acho que vão bem. Tenho falado com clientes meus e com alguns outros donos de negócios. Tenho aprendido muito. Na verdade, percebi que poderia vender leite junto com os ovos.

NAOMI: E como isso está funcionando?

MARIA: Até que bem. Mas ainda não são muitas as pessoas que vêm aqui. Você quer começar a vender para mim?

NAOMI: Não, não posso! O nosso negócio está melhorando e estamos muito ocupados. Eu tenho uma amiga que nos ajudou com algumas ideias de marketing, e as vendas praticamente dobraram!

MARIA: Marketing?

NAOMI: É. Pensamos melhor sobre nossos clientes e como achar mais pessoas como eles. Então testamos algumas ideias e descobrimos três que realmente funcionam. Ficamos tentando e testando.

MARIA: Só tentei de uma maneira.

NAOMI: E qual foi?

MARIA: Um sujeito veio aqui e queria que eu comprasse cartões de visita.

NAOMI: E isso ajudou?

MARIA: Para mim não, mas funcionou para o cara que vendeu os cartões!

NAOMI: Olha, eu posso ajudar você com algumas ideias de marketing, se quiser... e prometo que não vou vender nada para você.

MARIA: Nossa, isso seria ótimo!

Voltar para a página 152

POR FAVOR, COMPRE ALGUMA COISA!

Selecione os papéis e faça a encenação.

NARRADOR: *Um cliente se aproxima da banca de Maria.*

MARIA: *[Pensa] Finalmente, um cliente! Por favor, compre alguma coisa! Por favor.*

SAMUEL: *[Pensa] Essa mulher está me encarando. Será que não posso fazer compras sem ninguém grudar em mim?*

MARIA: *[Pensa] Por favor, compre estes ovos! Preciso de dinheiro.*

SAMUEL: *[Pensa] Isso está ficando muito estranho. Vou embora.*

MARIA: *[Pensa] Quê? Não! Poderia ter feito uma boa venda.*

[Em voz alta, pergunta:] Posso ajudar?

SAMUEL: *Não, obrigado.*

NARRADOR: *Outra cliente se aproxima da banca de Maria.*

LUCIA: *[Pensa] Talvez aqui tenha o que preciso. Vou dar uma olhada.*

MARIA: *[Pensa] Ótimo, outro cliente! Parece que ela tem dinheiro. Por favor, compre alguma coisa!*

[Em voz alta] Posso ajudar?

LUCIA: *Estou só olhando.*

MARIA: *Precisa de ovos? São ovos das melhores galinhas. Também tenho leite fresco.*

[Pensa] Ela deve ter dinheiro para isso. Talvez compre tudo!

LUCIA: *Não, não é exatamente o que estou procurando.*

MARIA: *Tenho mais leite.*

LUCIA: *Não, obrigada.*

MARIA: *Você devia comprar! Está fresco e puro, e foi tirado das melhores...*

LUCIA: *Tudo bem. Obrigada, já estou de saída.*

Voltar para a página 154

PERGUNTAR, OUVIR, SUGERIR

Selecione os papéis e faça a encenação.

MARIA: Oi, meu nome é Maria. Qual é o seu nome?

SILVIA: Silvia.

MARIA: Você veio pela promoção? Você leva um ovo de graça ao comprar cinco!

SILVIA: Sim, obrigada.

MARIA: Como você ficou sabendo da promoção?

SILVIA: Minha amiga me contou. Ela disse que ontem você estava distribuindo ovos e leite. E disse que estavam fresquinhos!

MARIA: Sim. Fico feliz que ela tenha gostado. Nossos produtos são sempre frescos e deliciosos. De quantos ovos você precisa?

SILVIA: Preciso de... provavelmente cinco.

MARIA: Ótimo, já vou pegá-los para você. Mas... percebi que você hesitou um pouco. Estava calculando quantos iria levar?

SILVIA: Na verdade, sim. A família do meu irmão está se mudando para minha casa amanhã. Não sei como vou alimentar todo mundo. Mas ele não tem outra escolha.

MARIA: Entendi. Você será abençoada por ajudá-los. O que você vai preparar?

SILVIA: Não tenho certeza. Estava pensando em usar nossas economias para comprar um pouco de carne para fazer com os ovos. Nós realmente vamos ter de economizar.

MARIA: Compreendo. Nós também não temos condição de consumir muita carne; usamos nossos ovos, mesmo. Costumo misturá-los a alguns vegetais e leite. Também temos leite, e meu amigo do outro lado da rua vende vegetais frescos. Você vai poder alimentar mais, gastando menos. Não quer levar alguns ovos a mais e um pouco de leite? Gastará um pouco mais, mas ainda será menos do que com carne!

SILVIA: Acho que é uma boa ideia. Obrigada! Onze bocas para alimentar! Sim, vou levar alguns ovos a mais e o leite.

MARIA: Para onze pessoas, sugiro oito... e ainda leva um de graça!

SILVIA: Oh, acho que vou voltar amanhã.

MARIA: Seria muito bom! Estarei à sua espera. Mas não haverá ovos de graça. Posso colocar na sacola para você?

SILVIA: Tudo bem, você está certa. Valeu a pena. Obrigada!

Voltar para a página 154



11

*Como faço
para aumentar
meus lucros?*

**Iniciar e Melhorar
Meu Negócio**

PARA OS FACILITADORES

O dia da reunião:

- Envie uma mensagem de texto ou ligue para todos os membros do grupo. Convide-os a chegar 10 minutos adiantados para fazer um relato de seus compromissos.
- Prepare os materiais da reunião.

30 minutos antes da reunião:

- Arrume as cadeiras em volta de uma mesa para que todos estejam próximos entre si.
- Desenhe esta tabela de compromissos no quadro com o nome das pessoas de seu grupo (veja o exemplo abaixo).

Nome do membro do grupo	Falei com pelo menos cinco clientes (Escreva o nº)	Testei pelo menos duas ideias de marketing e acompanhei os resultados (Escreva o nº)	Pratiquei pelo menos 10 vezes (Escreva o nº) o fechamento de vendas	Atingi a meta de negócio semanal (Sim/Não)	Pratiquei o princípio de Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)	Fiz depósitos em minha poupança (Sim/Não)	Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)
Gloria	8	3	15	S	S	S	S

10 minutos antes da reunião:

- Conforme os membros do grupo forem chegando, receba-os calorosamente.
- À medida que forem chegando, peça aos membros do grupo que preencham a tabela de compromissos que está no quadro. Lembre-os também de abrir a página 197 e atualizar seu progresso rumo ao certificado. Pergunte quem está quase completando os requisitos do certificado. Depois da reunião, informe ao comitê de autossuficiência quem provavelmente cumprirá os requisitos.
- Designe alguém para marcar o tempo.

No início da reunião:

- Peça a todos que desliguem os celulares e outros aparelhos.
- Façam uma oração (cantem um hino, se quiserem).
- Em voz baixa, peça aos que estão chegando atrasados que desliguem o celular e preencham a tabela de compromissos enquanto o grupo continua o debate.
- Marque 20 minutos no cronômetro para *Meu Alicerce*.
- Complete o princípio 11 no livreto *Meu Alicerce*. Depois, volte para este livro de exercícios e continue lendo a página seguinte.



RELATAR

HONREI MEUS COMPROMISSOS?

Tempo: Marque 20 minutos no cronômetro para a seção Relatar.

Leia: Vamos relatar nossos compromissos. Aqueles que cumpriram todos os seus compromissos, fiquem de pé. (Bata palmas para os que honraram seus compromissos.)

Agora, fiquem todos de pé. Vamos repetir nosso lema juntos:

“E é meu propósito suprir a meus santos, pois todas as coisas são minhas.”

Doutrina e Convênios 104:15

Com fé no Senhor, estamos trabalhando para nos tornarmos autossuficientes.

Leia: Sentem-se.

- Debata:** O que você aprendeu ao conversar com seus clientes?
O que você aprendeu ao testar suas ideias de marketing?
O que você aprendeu ao praticar fechamentos de vendas?
O que você aprendeu ao preparar sua meta de negócio semanal?



Em seu caderno de notas, escreva o que aprendeu ao cumprir seus compromissos.



APRENDER

COMO VENDEREI MAIS?

Tempo: Marque 60 minutos no cronômetro para a seção Aprender.

Veja: “Fez a Venda, Perdeu a Venda!” (Não tem o vídeo? Ver a página 178.)

Leia: Essa foi fácil. Maria efetuou a venda. Sílvia conseguiu o que queria. Ambas ficaram felizes. Mas Maria deixou de fazer uma venda maior — agregar à venda o serviço de entrega em domicílio. Acrescentar a entrega em domicílio permitiria a Maria vender mais, ou “incrementar” a venda feita à Sílvia.

“Incrementar” significa dar ao cliente a opção de comprar maior quantidade ou melhor qualidade de produtos do que os que pensara em comprar.

Por exemplo:

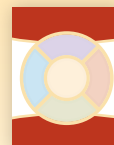
- **Mais:** Oferecer pão ou algo para beber a um cliente que pediu peixe num restaurante
- **Melhor:** Oferecer uma máquina de costura de qualidade superior, sendo que a intenção do cliente era comprar uma máquina de qualidade inferior.

Assista: “A Venda Incrementada” (Não tem o vídeo? Ver a página 178.)

Debata: De que maneira Maria conseguiu incrementar um serviço a domicílio para Sílvia? Quais são alguns exemplos de incrementação de vendas que você já viu?

Leia: PERGUNTA DA SEMANA — Como posso aumentar meu lucro?

AÇÃO DA SEMANA — Tentarei duas maneiras de incrementar minhas vendas. Tentarei duas maneiras de diminuir meus custos.



Proprietários de negócios bem-sucedidos sempre incrementam suas vendas.

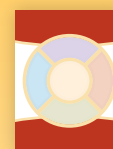
O QUE DEVO INCREMENTAR?

Leia: Os clientes não compram mais produtos só porque sugerimos. Deverá ser algo que eles querem mais do que o produto original. Eles devem estar dispostos a pagar mais por coisas como:

- Economia de tempo
- Economia de dinheiro
- Qualidade
- Quantidade
- Serviço
- Relacionamentos
- Velocidade
- Confiabilidade
- Beleza
- Reputação

Prática: O que seus clientes pagariam mais para ter? O que fazer para descobrir? Em duplas, discutam o que acham que seus clientes mais valorizam.

Use o quadro abaixo para escrever três maneiras de descobrir o que seus clientes valorizam (exemplos fornecidos).



Proprietários de negócios bem-sucedidos sabem o que seus clientes valorizam.

MINHAS IDEIAS SOBRE O QUE MEUS CLIENTES VALORIZAM	O QUE PERGUNTAREI OU FAREI PARA DESCOBRIR
Acho que meus clientes devem valorizar a confiabilidade.	Perguntar aos clientes: "Se eu garantir que farei todas as entregas antes das 17h, você estaria interessado?"
Acho que meus clientes devem valorizar produtos frescos.	Etiquetar uma caixa de frutas "colhidas esta manhã" e outra caixa "colhidas esta semana". Observar qual os clientes preferem.

Depois de escrever suas ideias, compartilhe com o grupo.

QUAL SERIA MEU PREÇO APÓS INCREMENTAR?

Leia: Um cliente pode querer comprar mais, mas qual o preço que ele estará disposto a pagar?

A que preço estamos dispostos a vender? Precisamos ter lucro.

Por exemplo, Naomi testou a ideia de que seus clientes valorizam a qualidade. Eles costumam escolher as frutas “colhidas esta manhã.” O problema é que o custo também foi maior nas frutas frescas. Na verdade, ela perdeu dinheiro.

Então, ela decide vender as frutas “colhidas esta semana” por 10 (lucro=1) e as “colhidas esta manhã” por 13 (lucro=3). Ela vai tentar incrementar as mais frescas para os seus clientes.

Prática: Escolha um parceiro. Na página anterior, veja o que seus clientes valorizam. Faça uma lista dos produtos ou serviços a serem incrementados. Use a tabela abaixo para listar os novos preços.

INCREMENTAR AS VENDAS	MEUS PREÇOS INCREMENTADOS
Vou vender frutas “colhidas esta manhã”.	Preço das frutas “colhidas esta semana” = 10 (lucro = 1) Preço das frutas “colhidas esta manhã” = 13 (lucro = 3)
Garanto a entrega da lavanderia antes das 17h.	Preço normal para entrega no dia seguinte = 20 (lucro = 4) Preço para entrega no mesmo dia = 27 (lucro = 8)
Vou vender sabonete neutro.	Preço do sabonete normal = 12 (lucro = 2) Preço do sabonete neutro = 18 (lucro = 6)

Debata: Depois de escrever suas ideias, compartilhe com o grupo.

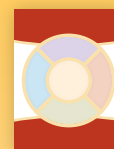
COMO FAÇO PARA INCREMENTAR AS VENDAS?

Leia: O que levaria nossos clientes a comprar mais? Precisamos de uma “frase para incrementar”. Uma frase para incrementar poderia ser: “Custa um pouquinho mais, mas ____!” Completamos o espaço em branco com o valor que sabemos ser importante para o cliente.

Por exemplo, quando Naomi vê seus clientes examinando as frutas “colhidas esta semana”, ela diz: “Tenho frutas colhidas esta manhã!”

E acrescenta a frase para incrementar: “Custam um pouquinho mais, mas são mais frescas!”

Prática: Pense no seu negócio. Pense em quais produtos deseja incrementar. O que você dirá para incrementar as vendas a seus clientes? Use o quadro abaixo para criar suas frases para incrementar (exemplos fornecidos).



Proprietários de negócios bem-sucedidos facilitam as compras de seus clientes.

ESCREVA UMA FRASE PARA INCREMENTAR

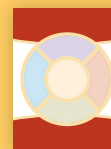
Primeiro Produto ou Serviço	Incrementar um Produto ou Serviço	O Que Meus Clientes Valorizam	Frase para Incrementar
Frutas “colhidas esta semana”	Frutas “colhidas esta manhã”	Qualidade (frescor)	Custam um pouquinho mais, mas são mais frescas.
Meio litro de leite por 3	Um litro de leite por 5	Economia de dinheiro	Custa um pouquinho mais, mas você leva o dobro pagando só mais 2.
Sabonete normal	Sabonete neutro	Qualidade	Custa um pouquinho mais, mas é melhor para sua pele.
Serviço de lavanderia	Passar camisas	Economia de tempo	Custa um pouquinho mais, mas você terá mais tempo livre.

COMO FAÇO PARA VENDER MEUS PRODUTOS MAIS RAPIDAMENTE?

Leia: Proprietários de negócios bem-sucedidos vendem mais a cada cliente para que eles possam “girar o estoque” mais rapidamente. “Girar o estoque” significa vender tudo o que foi comprado de fornecedores. Podemos usar técnicas de incrementação para vender mais a cada cliente.

Assista: “Girar o Estoque Rapidamente” (Não tem o vídeo? Leia a página 179.)

Debata: Como Maria poderia girar seu estoque mais rapidamente? Como isso poderia aumentar seu lucro?



Proprietários de negócios bem-sucedidos giram o estoque frequentemente.

ANTES	O QUE MARIA FEZ	DEPOIS
Maria pagava ao fornecedor 17 por litro de leite.	Ela pediu ao fornecedor um desconto nas compras de leite por atacado.	Agora, ela paga 15 por litro.
Maria aumentou o estoque com as compras por atacado. Ela não mudou seus preços. Demorou muito para girar seu estoque, e parte do leite se perdeu.	Ela usou uma técnica de incrementação: se o cliente comprasse dois litros ou mais, teria um desconto.	Agora ela gira seu estoque em dois dias. Não há mais perda de leite. Ela tem dinheiro para comprar mais. E ganha mais dinheiro.

Leia: Alguns produtos especiais levam mais tempo para ser vendidos, e isso é comum. Mas se temos produtos que não conseguimos vender, significa que nosso precioso dinheiro empresarial está paralisado nesse estoque até sua venda.

Debata: Com um parceiro, discuta as duas perguntas abaixo. Escreva suas ideias.

1. Como posso girar meu estoque mais rapidamente?
2. Como posso reduzir meus produtos no estoque que simplesmente não estão sendo vendidos?

COMO REDUZIREI MEUS CUSTOS?

Leia: Girar rapidamente o estoque aumenta nosso lucro. Podemos também aumentar o lucro do nosso negócio reduzindo despesas.

Prática: Escolha um parceiro. Revezem-se na leitura das maneiras de reduzir as despesas, abaixo. Escreva outras formas de reduzir despesas.

FIXOS	VARIÁVEIS
Utilizar o que já temos Aluguel	Negociar com fornecedores Usar diversos fornecedores
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Voltar ao grande grupo e compartilhar suas ideias.

11: Como faço para aumentar meus lucros?

Leia: Podemos também pensar em maneiras de evitar despesas.

Prática: Naomi está pensando em usar dois ajudantes: Samuel e José.

Ela contrataria Samuel para trabalhar em sua banca de frutas por 4 horas todos os dias (custo fixo). E não contrataria José, mas só o chamaria para fazer entregas de acordo com a necessidade (custo variável).

Em grupos de três pessoas, discutam maneiras de evitar ou reduzir os custos fixos e os variáveis de Naomi.

Prática: Agora é a sua vez. Liste os custos fixos e os variáveis de seu negócio. Com um parceiro, discuta maneiras de reduzir esses custos.

FIXOS	VARIÁVEIS
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....



PONDERAR

O QUE DEVO FAZER PARA MELHORAR?

Tempo: Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Ponderar.

Prática: Leia a escritura à direita ou pense em outra escritura. Pondere silenciosamente o que está aprendendo. Escreva abaixo as impressões que tiver ou em seu caderno de notas do negócio.

Que ideia será melhor para seu negócio esta semana? Use essa ideia como sua meta de negócio semanal.

Acrescente sua meta de negócio semanal aos compromissos da página seguinte.

Debata: Alguém gostaria de compartilhar sua meta de negócio semanal ou outras ideias?

"Aconselha-te com o Senhor em tudo o que fizeres e ele dirigirá-te para o bem."

ALMA 37:37



COMPROMETER-SE

DE QUE MANEIRA VOU PROGREDIR DIARIAMENTE?

Tempo: Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Comprometer-se.

Prática: Escolha o seu parceiro de ação. Decidam quando e como vocês entrarão em contato um com o outro.

Nome do parceiro de ação

Informações para contato

Ler, em voz alta, cada compromisso para seu parceiro de ação. Prometa honrar seus compromissos! Assine abaixo.

MEUS COMPROMISSOS

Tentarei pelo menos duas maneiras de levar 10 ou mais clientes a comprar mais.

Tentarei pelo menos duas maneiras de diminuir minhas despesas fixas e variáveis.

Alcançarei minha meta de negócio semanal: _____

Vou praticar o princípio de *Meu Alicerce* de hoje e ensiná-lo à minha família.

Vou depositar em minha poupança — mesmo que seja apenas uma moeda ou duas.

Relatarei ao meu parceiro de ação.

Minha assinatura

Assinatura do parceiro de ação

COMO RELATAREI MEU PROGRESSO?

Prática: Antes da próxima reunião, use esta tabela de compromissos para registrar seu progresso. Nos quadros abaixo coloque “Sim”, “Não”, ou o número de vezes que você cumpriu o compromisso.

<i>Tentei duas maneiras de levar 10 clientes a comprar mais (Escreva o nº)</i>	<i>Tentei pelo menos duas maneiras de baixar meus custos (Escreva o nº)</i>	<i>Atingi a meta de negócio semanal (Sim/Não)</i>	<i>Pratiquei o princípio de Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)</i>	<i>Fiz depósitos em minha poupança (Sim/Não)</i>	<i>Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)</i>

Leia: Antes de nossa próxima reunião, faremos nossa avaliação de autossuficiência de novo para ver se estamos nos tornando mais autossuficientes. Teremos que ter conosco o nosso livreto *Meu Caminho para a Autossuficiência*.

Leia: Escolha alguém para liderar o tópico de *Meu Alicerce* da semana que vem.

Peça a alguém que ofereça a oração de encerramento.

Aceitamos Sugestões e Comentários

Envie ideias, feedback, sugestões e experiências para srsfeedback@LDSchurch.org.

Nota ao Facilitador:

Para a próxima reunião, providencie mais cinco exemplares do livreto *Meu Caminho para a Autossuficiência*.

Recursos

FEZ A VENDA, PERDEU A VENDA!

Selecione os papéis e faça a encenação.

MARIA: Oi, Silvia. Como vai você?

SILVIA: Muito bem, obrigada. Quem é sua ajudante de hoje?

MARIA: Ah, esta é minha sobrinha, Sophia.

SILVIA: Oh, que boa menina! Bem, meu irmão arrumou um emprego. Ele ainda está na minha casa, mas agora vai ajudar nas despesas com a comida.

MARIA: Quando ela começou a trabalhar?

SILVIA: Só hoje!

MARIA: Que alívio para ele — e para você! Então, o que vai querer hoje?

SILVIA: Gostaria de levar mais ovos.

Ontem, todos gostaram muito, e economizamos bastante. Então quero mais oito ovos e dois leites.

MARIA: Certo. Obrigada por comprar comigo, Silvia. Bom dia para você.

SOPHIA: Ela estava carregando muitas coisas. Por que não perguntou se eu poderia levar os ovos e o leite para ela?

MARIA: Puxa, Sophia, é mesmo. Eu devia ter pensado nisso. Tive a chance de oferecer-lhe a entrega em domicílio. Poderia ter ganhado 10 nessa venda.

Voltar para a página 168

A VENDA INCREMENTADA

Selecione os papéis e faça a encenação.

SILVIA: Voltei para comprar mais ovos! Vou precisar levar 10 ovos hoje porque não vou poder voltar aqui por alguns dias.

MARIA: Sim. Estava pensando em você. Nós temos mais ou menos a mesma quantidade de bocas para alimentar e comemos 12 ovos. Acho que essa quantidade é boa para vocês.

SILVIA: O problema é levá-los para casa. Na verdade, quebrei dois da última vez.

MARIA: Fiquei mesmo preocupada com isso. Posso mandar a Sophia acompa-

nhar você até sua casa e carregar os ovos. Cobramos somente 10 pelo serviço. Custa um pouquinho mais, mas você não terá nenhum problema para levá-los. E, se algum quebrar enquanto a Sophia estiver levando, nós o repomos de graça.

SILVIA: Sim, isso será de grande ajuda. Muito bem, vamos fazer isso. Obrigada!

MARIA: Perfeito. Sophia, por favor, ajude a Silvia. E volte logo!

Voltar para a página 168

GIRAR O ESTOQUE RAPIDAMENTE

Selecione os papéis e faça a encenação.

MARIA: Oi, Naomi. Como posso ajudá-la hoje?

NAOMI: Vim comprar leite.

MARIA: Sim. Temos bastante.

NAOMI: Maria, o leite está cheirando mal. Há quanto tempo ele está aí?

MARIA: Oh, não! Desculpe! Não tenho certeza. Comprei muito para não ficar sem.

NAOMI: Você precisa ter o suficiente para seus clientes, mas também precisa girar o estoque rapidamente.

MARIA: Girar o estoque? O que isso significa?

NAOMI: Girar o estoque significa vender tudo o que você comprou do seu fornecedor.

MARIA: Eu tento girar meu estoque. Mas, às vezes, demora muito, e tenho de jogar fora o leite estragado.

NAOMI: Então, é por isso que você precisa girar o estoque rapidamente. Jogar fora o leite que não foi vendido significa desperdiçar seu dinheiro. Mas essa não é a única razão para fazer o estoque girar rapidamente.

MARIA: Verdade?

NAOMI: Maria, de onde vem o dinheiro para pagar seu fornecedor de leite?

MARIA: Ponho na poupança o dinheiro ganho com a venda do leite. Quando junto o suficiente, compro mais leite.

NAOMI: Maria, quanto mais você demorar em girar seu estoque, mais terá de esperar para comprar leite.

Lembre-se, você só ganha dinheiro se vender. E quanto mais rápido movimentar seu estoque, mais dinheiro você terá.

Como seria se você vendesse todo o leite em três dias? Ou em dois dias? E se vender no mesmo dia?

MARIA: Não haveria leite estragado, e eu poderia comprar mais leite em menos tempo. E eu teria mais leite para vender aos meus clientes e ganharia mais dinheiro. Vou começar a girar o estoque mais rapidamente!

Voltar para a página 172



12

*Como faço para
continuar a melhorar
o meu negócio?*

**Iniciar e Melhorar
Meu Negócio**

PARA OS FACILITADORES

No dia da reunião:

NOVO!

- Hoje, o grupo vai passar 20 minutos a mais na seção Comprometer-se. Leia a atividade final de *Meu Alicerce* e esteja preparado para responder a perguntas.
- Envie uma mensagem de texto ou ligue para todos os membros do grupo. Convide-os a chegar 10 minutos adiantados para fazer um relato de seus compromissos.
- Prepare os materiais da reunião.

30 minutos antes da reunião:

- Arrume as cadeiras em volta de uma mesa para que todos estejam próximos entre si.
- Desenhe esta tabela de compromissos no quadro com o nome das pessoas de seu grupo (veja o exemplo abaixo).

Nome do membro do grupo	Tentei duas maneiras de levar 10 clientes a comprar mais (Escreva o nº de clientes)	Tentei pelo menos duas maneiras de baixar meus custos (Escreva o nº)	Atingi a meta de negócio semanal (Sim/Não)	Pratiquei o princípio de <i>Meu Alicerce</i> e o ensinei à minha família (Sim/Não)	Fiz depósitos em minha poupança (Sim/Não)	Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)
Gloria	15	5	S	S	S	S

10 minutos antes da reunião:

NOVO!

- Conforme os membros do grupo forem chegando, receba-os calorosamente.
- À medida que forem chegando, peça aos membros do grupo que preencham a tabela de compromissos que está no quadro. Lembre-os também de abrir a página 197 e atualizar seu progresso rumo ao certificado. Pergunte quem completou os requisitos do certificado. Assine uma cópia da carta de conclusão na página 198 para cada pessoa que tiver completado os requisitos. Depois da reunião, informe ao comitê de autossuficiência quem provavelmente cumprirá os requisitos do certificado.
- Designe alguém para marcar o tempo.

No início da reunião:

- Peça a todos que desliguem os celulares e outros aparelhos.
- Façam uma oração (cantem um hino, se quiserem).
- Marque 20 minutos no cronômetro para *Meu Alicerce*.
- Complete o princípio 12 no livreto *Meu Alicerce*. Depois, volte para este livro de exercícios e continue lendo a página seguinte.



RELATAR

HONREI MEUS COMPROMISSOS?

Tempo: Marque 30 minutos no cronômetro para a seção Relatar.

Leia: Vamos relatar nossos compromissos. Aqueles que cumpriram todos os seus compromissos, fiquem de pé. (Bata palmas para os que honraram seus compromissos.)

Agora, fiquem todos de pé. Vamos repetir nosso lema juntos:

“E é meu propósito suprir a meus santos, pois todas as coisas são minhas.”

Doutrina e Convênios 104:15

Com fé no Senhor, estamos trabalhando para nos tornarmos autossuficientes.

Leia: Sentem-se.

Debata: O que você aprendeu ao tentar incrementar suas vendas?

O que você aprendeu ao tentar reduzir seus custos?

O que você aprendeu ao preparar sua meta de negócio semanal?



Em seu caderno de notas, escreva o que aprendeu ao cumprir seus compromissos.



APRENDER

COMO É QUE TUDO ISSO SE ENCAIXA?

Tempo: Marque 60 minutos no cronômetro para a seção Aprender.

Veja: “Podemos Fazer Isso!” (Não tem o vídeo? Leia a página 192.)

Prática: O negócio de Maria está melhor do que estava há 12 semanas. Como o seu negócio está melhor do que estava há 12 semanas? Procure um parceiro no grupo. Abra seu Mapa de Sucesso do Negócio. Pergunte: “De que modo _____ (alguma dica do mapa) incrementou seu negócio?”

Por exemplo: “Como o uso de vários fornecedores incrementou seu negócio?”

Revezem-se fazendo perguntas um ao outro por dois minutos.

Leia: Podemos fazer isso! Estamos tendo sucesso! Começamos nosso negócio e o fizemos melhorar! Precisamos agora continuar incrementando nosso negócio e aumentando nosso lucro.

Leia: **PERGUNTA DA SEMANA** — Como posso aumentar meu lucro? Como posso continuar aprendendo e melhorando?

AÇÃO DA SEMANA — Estabelecerei metas para meu negócio. Prepararei uma apresentação sobre meu negócio.

COMO ATINGIREI AS METAS PARA MEU NEGÓCIO?

Debata: Leia a citação à direita. Quais metas “inflamam sua imaginação e empolgam seu coração”?

Prática: Escreva três metas para seu negócio. Leva dois minutos.

Reúna-se com uma ou duas pessoas. Veja as duas metas abaixo.

Quero administrar melhor o meu dinheiro pois nunca tenho o suficiente para cobrir minhas despesas, a menos que peça emprestado à minha família, o que não é fácil, pois eles também nunca têm o suficiente para si.

Quero dobrar meu lucro no mês que vem.

Responda às perguntas abaixo. Discuta por que escolheu cada resposta.

1. Qual meta é mais empolgante?
2. Qual meta é mais fácil de lembrar?
3. Qual meta é mais fácil de medir (saber quando atingiu essa meta)?

Leia: Proprietários de negócios bem-sucedidos estabelecem metas empolgantes, fáceis de lembrar e fáceis de medir.

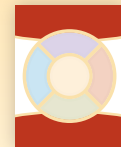
Prática: Escreva as três metas novamente em seu caderno. Em dois minutos, tente tornar suas metas empolgantes, fáceis de lembrar e fáceis de medir.

Depois, todos se levantem e fechem os cadernos. Virem-se para a pessoa a seu lado e diga-lhe sua meta mais empolgante. Rapidamente, mova-se para a pessoa seguinte, até ter falado com todos.

Retornem ao grande grupo. Comente sobre a meta de outra pessoa (não fale sobre a sua própria).

“Determinem onde estão e o que precisam fazer. ... Criem metas inspiradoras, nobres e justas, que inflamem sua imaginação e empolguem seu coração. E, depois, não tirem os olhos delas. Trabalhem continuamente para alcançá-las.”

JOSEPH B. WIRTHLIN,
“Lições Que Aprendi na Vida”, A Liahona, maio de 2007, p. 45



Proprietários de negócios bem-sucedidos estabelecem metas empolgantes e mensuráveis.

12: Como faço para continuar a melhorar o meu negócio?

- Debata:** Suas metas foram empolgantes, fáceis de lembrar e fáceis de medir?
- Leia:** As metas não são atingidas só porque as desejamos. Devemos nos esforçar ao máximo para alcançá-las. Leia a citação do Presidente Monson à direita.
- Prática:** Escreva novamente suas três metas abaixo. Descreva o que planeja fazer para atingi-las (exemplo fornecido).

“Escrevam suas metas e o que vocês farão para alcançá-las. Mirem alto, pois são capazes de bênçãos eternas.”

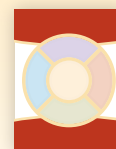
THOMAS S. MONSON,
“Sua Jornada Celestial,”
A Liahona, julho de 1999,
p. 115.

META	O QUE FAREI PARA ATINGIR MINHA META
Duplicarei meus lucros no próximo mês abrindo uma banca numa rua movimentada.	Meu filho cuidará de tudo em meu lugar enquanto procuro um bom lugar para a nova banca. Darei amostras grátis para conseguir novos clientes.

- Leia:** É provável que tenhamos dificuldades e decepções no esforço de atingir nossas metas. Mas os proprietários de negócios bem-sucedidos nunca desistem e traçam planos para vencê-las. Leia os versículos abaixo.

Daniel sabia que a maioria dos familiares criticaria suas metas e diria que ele não iria alcançá-las. Mas ele sabia que seu tio o apoiaria. Planejou pedir conselhos e incentivo a seu tio. Planejou orar pedindo forças, bondade e paciência. Planejou permanecer animado e firme mesmo quando criticado.

- Escreva:** Compartilhe algumas ideias sobre como vencer as dificuldades ao procurar atingir suas metas. Lembre-se de que o Senhor pode ajudá-lo e fazer com que outros ajudem você. Escreva suas ideias abaixo.



Proprietários de negócios bem-sucedidos nunca desistem.

COMO ME PREPARO PARA FORMAR-ME?

Leia: Como parte do processo de formar-se, cada um vai se levantar e descrever seu negócio a outros proprietários, familiares e amigos. Enquanto assiste ao vídeo, continue seguindo as instruções abaixo.

Assista: “Meu Negócio em Cinco Minutos” (Não tem o vídeo? O facilitador pode ler a página 193 enquanto a classe segue as instruções abaixo.)

MEU NEGÓCIO EM CINCO MINUTOS: INSTRUÇÕES

Parte 1:	Em menos de um minuto, descreva seu negócio.
Parte 2:	<p>Em menos de um minuto, descreva como sua resposta a uma das perguntas a seguir ajudou a melhorar muito seu negócio:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. O que as pessoas desejam comprar? 2. Como fazer vendas? 3. Como controlar os custos? 4. Como aumentar os lucros? 5. Como administrar meus negócios?
Parte 3:	<p>Em menos de um minuto, descreva como você incrementou sua poupança e manteve os registros financeiros.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Por quantas semanas você guardou dinheiro na poupança? ____ • Por quantas semanas você manteve os relatórios financeiros? ____ • Por quantas semanas você manteve os relatórios financeiros pessoais? ____
Parte 4:	Em menos de um minuto, descreva algo que você fará para continuar melhorando seus negócios.
Parte 5:	Em menos de um minuto, descreva uma de suas metas para o negócio e como atingirá essa meta.

Prática: Durante a semana, pense no que gostaria de compartilhar. Escreva suas ideias no seu caderno de notas. Pratique sua apresentação com sua família ou seus amigos. Venha preparado para fazer a apresentação do seu negócio. (Se preferir, você pode usar anotações, cartazes ou outro recurso visual.)

O QUE FAREI DEPOIS DE ME FORMAR?

Leia: Proprietários de negócios bem-sucedidos buscam aprender continuamente. Podemos aprender com livros, outros proprietários e uns com os outros.

Por exemplo, você deve estar pensando em registrar legalmente seu negócio. Debater isso com os membros deste grupo ou de um conselho comercial pode ajudá-lo a saber quando e como fazê-lo.

Debata: Desejam continuar reunindo-se como grupo? Gostariam de reunir-se com outros grupos da estaca?

Leia: Se decidirmos continuar com este grupo, podemos criar nossa própria agenda ou seguir esta sugestão:

Agenda Modelo

Meu Alicerce

Revisar princípios e tópicos.

Relatar

Relatar o progresso e os problemas do negócio.

Aprender

Ouvir porta-vozes do comércio, de instituições de microcrédito e do governo local.

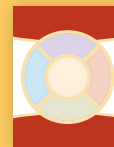
Assistir a vídeos ou ler a respeito de temas negociais.

Ponderar

Ponderar sobre o que estamos aprendendo.

Comprometer-se

Escolher metas e assumir compromissos.



Proprietários de negócios bem-sucedidos aprendem continuamente.

ESTOU ME TORNANDO MAIS AUTOSSUFICIENTE?

Leia: Nossa meta é a autossuficiência, tanto material quanto espiritual. O sucesso em nosso negócio é apenas uma parte dessa meta.

Debata: Que mudanças vocês viram na vida ao praticarem e ensinarem os princípios de *Meu Alicerce*?

Prática: Abra seu livreto *Meu Caminho para a Autossuficiência* numa autoavaliação em branco (no fim do livreto). Complete os passos.

Quando tiver terminado, pondere o seguinte por três minutos:

Você está mais ciente de suas despesas? Consegue responder mais perguntas com “frequentemente” ou “sempre”? Está mais confiante no valor que estabeleceu como sua renda autossuficiente? Está mais perto de alcançar sua renda autossuficiente? O que você pode fazer para melhorar?





PONDERAR

O QUE DEVO FAZER PARA MELHORAR?

Tempo: Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Ponderar.

Prática: Leia a escritura à direita ou pense em outra escritura. Pondere silenciosamente o que está aprendendo. Escreva abaixo as impressões que tiver ou em seu caderno de notas do negócio.

Que ideia será melhor para seu negócio esta semana? Use essa ideia como sua meta de negócio semanal.

Acrescente sua meta de negócio semanal aos compromissos da página seguinte.

Debata: Alguém gostaria de compartilhar sua meta de negócio semanal ou outras ideias?

“Em verdade eu digo: Os homens devem ocupar-se zelosamente numa boa causa e fazer muitas coisas de sua livre e espontânea vontade e realizar muita retidão.”

DOCTRINA E CONVÊNIOS
58:27



COMPROMETER-SE

DE QUE MANEIRA VOU PROGREDIR DIARIAMENTE?

Tempo: Marque 10 minutos no cronômetro para esta página apenas.

Leia, em voz alta, cada compromisso para seu parceiro de ação. Prometa honrar seus compromissos! Assine abaixo.

MEUS COMPROMISSOS

Prepararei uma apresentação sobre meu negócio.

Estabelecerei metas para meu negócio.

Alcançarei minha meta de negócio semanal: _____

Vou praticar o princípio de *Meu Alicerce* de hoje e ensiná-lo à minha família.

Vou depositar em minha poupança — mesmo que seja apenas uma moeda ou duas.

Minha assinatura

COMO POSSO CONTINUAR A SER AUTOSSUFICIENTE?

Tempo: Marque 20 minutos no cronômetro para esta página.

Leia: Abra na página 28 do livreto *Meu Alicerce* para fazer a atividade final e planeje um projeto de serviço em grupo. Quando terminar, volte para cá.

Leia: Parabéns! O Senhor abençoou você com novos conhecimentos e novas habilidades, e você realizou coisas grandiosas. Continue em frente!

Para manter o ímpeto de seu negócio, você poderia:

- Apresentar-se como voluntário e servir num centro de autossuficiência perto de onde você mora. (Um dos propósitos de tornar-se autossuficiente é poder ajudar outros. O serviço ao próximo é uma grande bênção.)
- Continuar a reunir-se com seu grupo. Continuar a dar apoio e incentivo uns aos outros.
- Continuar a assistir a devocionais de autossuficiência.
- Manter contato com seu parceiro de ação. Dar apoio e incentivo um ao outro.

Vou continuar a progredir ao assumir e cumprir compromissos.

Minha assinatura

Leia: Agora terminaremos com uma oração.

Aceitamos Sugestões e Comentários

Envie ideias, feedback, sugestões e experiências para srsfeedback@LDSchurch.org.

Nota ao Facilitador:

Lembre-se de relatar o progresso do grupo em srs.LDS.org/report para que os membros possam receber seu certificado.

Recursos

PODEMOS FAZER ISSO!

Selecione os papéis e faça a encenação.

MARIA: Olha só! Isso funciona mesmo! Finalmente consigo ver!

MARIDO DE MARIA, DIEGO: Do que vocês estão falando? O que funciona?

MARIA: Tudo faz sentido. Há 12 semanas, quando começamos a frequentar o grupo de autossuficiência, não tinha ideia de como isso melhoraria nosso negócio. Os compromissos que cumprimos, tudo o que aprendemos neste grupo — faz todo sentido!

DIEGO: Sim, percebi o mesmo em meu grupo de autossuficiência em procura de emprego. Agora tenho um ótimo emprego no hospital. Com o que ganho no trabalho e com sua venda de ovos, finalmente conseguimos prover o sustento de nossa família. Tudo acabou se encaixando.

MARIA: Diego, a venda de ovos não é só meu negócio. É nosso! Sou grata por você se esforçar tanto no seu trabalho e ainda me ajudar na venda de ovos.

DIEGO: O negócio também é do Senhor! Consagramos a Ele nosso empenho nesse negócio, exercemos fé no Salvador e oramos a respeito do empreendimento.

MARIA: Precisávamos examinar com atenção nosso negócio de venda de ovos. Conversamos com os clientes e outros proprietários para saber o que as pessoas desejavam. Lembra? Percebemos que devíamos vender leite, além de ovos.

DIEGO: Sim, e também analisamos onde iríamos comprar ovos e leite. Decidimos que não era uma boa ideia comprar uma

cabra. É melhor comprar leite fresco do Pedro, que já possui muitas cabras.

MARIA: Em seguida, aprendemos a ganhar dinheiro todos os dias. Tenho acompanhado todos os gastos e o quanto recebemos de nossos clientes. Passamos a ganhar bem mais com a entrega em domicílio.

DIEGO: Tenho acompanhado nossos gastos e o quanto ganhamos para a nossa família. Agora conseguimos pagar o material escolar das crianças.

MARIA: Naomi me ajudou a descobrir como vender mais. Começamos fazendo perguntas aos clientes, ouvindo-os e fazendo sugestões. Incentivamos os clientes a comprar mais ovos e a comprar leite. Foi uma ótima ideia mandar a Sophia fazer entregas. Passamos a conhecer melhor os nossos clientes e tornamo-nos amigos de muitos deles.

DIEGO: E com todos esses novos clientes, precisávamos de mais ovos todos os dias, e alguém nos disse que devíamos fazer empréstimo para comprar mais galinhas. Fico satisfeita por não termos feito aquele primeiro empréstimo. Não teríamos conseguido fazer os pagamentos. Precisávamos apenas de um pequeno empréstimo para comprar mais galinhas.

MARIA: Viu só como tudo se encaixou? Agora, só precisamos continuar tentando reduzir os custos e aumentar as vendas!

DIEGO: É! Podemos fazer isso!

Voltar para a página 184

MEU NEGÓCIO EM CINCO MINUTOS

O instrutor deve ler o seguinte enquanto o grupo acompanha na página 187.

MARIA: *Estou meio nervosa para minha apresentação, mas já conheço bem vocês. Sei que tudo vai dar certo. Parte 1: devo descrever meu negócio. Meu negócio consiste na venda de ovos e leite. Comecei com poucos ovos há alguns meses. Comecei a vender leite depois de saber o que os clientes queriam. Agora temos também serviço de entrega em domicílio. Meu negócio está indo muito melhor depois que comecei a frequentar o grupo de autossuficiência.*

MARIA: *A parte 2 refere-se às perguntas da semana. Todas elas têm-me ajudado. Mas se tivesse de escolher a pergunta que mais me ajudou a progredir, seria aquela que separa as finanças pessoais das do negócio. Antes, qualquer dinheiro que entrava no negócio poderia se misturar com o dinheiro pessoal e seria gasto. E isso não era bom. Agora, mantenho-os separados.*

MARIA: *Parte 3: registros financeiros e poupança. Consegui poupar em 9 das 12*

semanas. Mantive registros financeiros do meu negócio durante as últimas oito semanas. Fiz o mesmo para minha conta pessoal. E planejo continuar mantendo esses registros. Gosto muito de saber o quanto lucrei e o quanto gastei. Também fico feliz de ter feito uma poupança. Nunca tinha feito antes. É reconfortante saber que o dinheiro está lá.

MARIA: *Agora a parte 4: manter o negócio próspero continuamente. Aprendi muito nestas últimas 12 semanas. E quero continuar a aprender. Vou juntar-me ao grupo de empresários da nossa estaca.*

MARIA: *Última parte. A parte 5 é uma meta negocial. Em um ano, quero ter um fluxo de caixa suficiente para alugar um espaço no ponto mais movimentado do mercado. Isso vai ajudar o meu negócio melhorar ainda mais.*

Obrigada, pessoal! Vocês me ajudaram muito a melhorar meu negócio!

Voltar para a página 187

ESTOU PROGREDINDO RUMO AO MEU CERTIFICADO?

A cada semana, acompanhe seu progresso rumo ao certificado em empreendedorismo. Assinale a caixa de cada item à medida que frequenta as reuniões de grupo e cumpre seus compromissos.

REQUISITOS PARA O EMPREENDEDORISMO

SEMANA	Frequentei 10 reuniões de grupo	Mantive registros financeiros pessoais e do negócio por 8 semanas	Depositei em minha poupança durante 10 semanas	Cumpri metas do negócio semanais por 10 semanas	Fiz a apresentação de negócio
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
Total					

CARTA DE CONCLUSÃO

A Quem Possa Interessar:

_____ participou de um grupo de autossuficiência denominado “Iniciar e Melhorar Meu Negócio”, proporcionado por A Igreja de Jesus Cristo dos Santos dos Últimos Dias, e cumpriu os requisitos necessários para a conclusão, conforme explicado a seguir:

Compareceu a pelo menos 10 reuniões _____ de 12

Manteve registros financeiros pessoais e do negócio por 8 _____ de 8
semanas

Depositou em sua poupança durante pelo menos 10 semanas _____ de 12

Cumpriu metas semanais do negócio por pelo menos 10 _____ de 12
semanas

Fez a apresentação de seu negócio para o grupo (circule um) Sim ou Não?

Nome do facilitador *Assinatura do facilitador* *Data*

Pratiquei e edifiquei um alicerce de habilidades, princípios e hábitos de autossuficiência. Continuarei a usá-los por toda a vida.

Nome do membro do grupo *Assinatura do membro do grupo* *Data*

Observação: Um certificado do LDS Business College será emitido em data posterior pelo comitê de autossuficiência da estaca ou do distrito.

MAPA DE SUCESSO DO NEGÓCIO

Princípios para o Sucesso do Negócio

CLIENTES

O que as pessoas desejam comprar?

- Saber por que as pessoas compram seu produto
- Saber o que os clientes valorizam
- Aprender com os clientes diariamente

CUSTOS

Como controlar os meus custos?

- Diminuir custos
- Usar diversos fornecedores
- Só acrescentar custos fixos quando eles aumentarem os lucros
- Fazer investimentos com sabedoria
- Usar os Quatro Certos para fazer empréstimos com sabedoria.

SUCESSO DO NEGÓCIO

Como administrar meu negócio?

- Separar registros pessoais dos registros do seu negócio
- Manter registros diários
- Pagar primeiro o dízimo
- Poupar semanalmente
- Melhorar algo todos os dias
- Aprender continuamente
- Viver os princípios do *Meu Alicerce*
- Estabelecer metas empolgantes e mensuráveis
- Começar pequeno, pensar grande
- Nunca desistir!

VENDAS

Como vender?

- Sempre incrementar as vendas
- Girar o estoque frequentemente
- Perguntar, ouvir, sugerir
- Facilitar a compra para meus clientes
- Fechar a venda

LUCRO

Como aumentar os lucros?

- Manter registros diários
- Pagar um salário para si mesmo
- Buscar lucro diário
- Comprar barato, vender mais caro
- Não roubar do seu negócio
- Usar bens produtivos

A IGREJA DE
JESUS CRISTO
DOS SANTOS
DOS ÚLTIMOS DIAS



SERVIÇOS DE AUTOSSUFICIÊNCIA
EMPREGO • EDUCAÇÃO • NEGÓCIO PRÓPRIO

PORTUGUESE

