



Cum să-mi încep  
și să-mi dezvolt  
afacerea

---

**BIZUIRE PE FORȚELE PROPRII**

# INTRODUCERE

## POATE ACEST GRUP SĂ MĂ AJUTE SĂ ÎNCEP SAU SĂ DEZVOLT O AFACERE?

Nu este ușor să începeți sau să dezvoltați o afacere, dar grupul dumneavoastră pentru bizuirea pe forțele proprii vă va ajuta să învățați să luați decizii de afaceri înțelepte. În cadrul întâlnirilor grupului, vă veți lua angajamentul de a realiza lucruri precise. Grupul vă va oferi idei noi și vă va încuraja. Obiectivul acestui grup nu este doar acela de a te ajuta cu afacerea dumneavoastră, ci și de a vă ajuta să acționați cu supunere și credință mai mari față de Domnul și să primiți binecuvântările Sale promise privind bizuirea pe forțele proprii din punct de vedere temporal și spiritual.

## CE ESTE UN GRUP PENTRU BIZUIREA PE FORȚELE PROPRII?

Un grup pentru bizuirea pe forțele proprii diferă de cele mai multe dintre clase, lecțiile și atelierile de lucru din cadrul Bisericii. În cadrul lui, nu există învățători, conducători sau instructori. Membrii grupului învață împreună, se sprijină și se încurajează unii pe ceilalți. Suntem răspunzători unii față de alții în respectarea angajamentelor și ne sfătuim în rezolvarea problemelor.

## CE FAC MEMBRII GRUPULUI?

În cadrul întâlnirilor, membrii grupului își iau angajamentul de a acționa. Noi nu doar *învățăm*, ci și *facem* lucrurile care ne ajută să ne bizuim pe forțele proprii. Ne luăm angajamente, ne ajutăm unii pe alții să le respectăm și raportăm progresul nostru. Deoarece grupul funcționează ca un consiliu, este important ca membrii să participe cu regularitate la întâlniri și să fie punctuali. Aduceți întotdeauna acest manual și broșurile *Temelia mea: principii, îndemânări, obiceiuri și Calea mea către bizuirea pe forțele proprii*. Fiecare întâlnire a grupului va dura aproximativ două ore. Îndeplinirea angajamentelor noastre va lua una sau două ore pe zi.

## CE FACE UN COORDONATOR?

Coordonatorii nu sunt experți în afaceri sau predare. Ei nu conduc și nici nu predau grupului. Pur și simplu ei ajută grupul să urmeze materialele exact cum sunt scrise. Un specialist în bizuirea pe forțele proprii coordonează, de obicei, adunările grupului, dar membrii grupului pot primi însărcinarea de a coordona după câteva săptămâni, dacă este necesar. Pentru a afla mai multe, vedeți broșura *Ghidul conducătorului* și prezentările video pe [srs.lds.org](http://srs.lds.org).

## CERTIFICAT DE ABSOLVIRE A CURSULUI

Membrii grupului care vin la adunări și își respectă angajamentele se vor califica pentru a primi două certificate din partea Colegiului de Afaceri SZU: un certificat de antreprenariat în afaceri (vezi paginile 197-198 pentru cerințe) și un certificat de bizuire pe forțele proprii (vezi pagina 29 din *Temelia mea*).



*„Nu există problemă în cadrul familiei, episcopiei sau țării care să nu poată fi rezolvată dacă noi căutăm soluții în modul Domnului, consultându-ne – consultându-ne cu adevărat – [unii cu alții].”*

**M. RUSSELL BALLARD,**  
*Counseling with Our Councils*, ediție revizuită,  
(2012), p. 4

# CUPRINS

1. Cum îmi încep sau îmbunătățesc afacerea? .....	1
2. Ce vor oamenii să cumpere? .....	15
3. Cum îmi cumpăr produsul și cum aleg prețul de vânzare? .....	31
4. Cum știu dacă afacerea mea aduce profit? .....	45
5. Cum separ banii pentru afacere de cei pentru familie? .....	63
6. Cum progresează afacerea mea? .....	81
7. Cum o să-mi dezvolt afacerea? .....	91
8. Cât de mult îmi pot permite să investesc pentru ca afacerea mea să se dezvolte? .....	105
9. Cum știu dacă ar trebui să fac un împrumut pentru a-mi dezvolta afacerea? .....	125
10. Cum să atrag mai mulți clienți și să cresc vânzările? .....	145
11. Cum să-mi măresc profiturile? .....	165
12. Cum continui să-mi îmbunătățesc afacerea? .....	181
Scrisoare care să ateste absolvirea .....	198
Harta succesului în afaceri .....	199

Publicat de Biserica lui Isus Hristos a Sfinților din Zilele din Urmă  
Orașul Salt Lake, Utah

© 2014 Intellectual Reserve, Inc.  
Toate drepturile rezervate.

Aprobarea versiunii în limba engleză: 8/14  
Aprobarea traducerii: 8/14

Titlul original: *Starting and Growing My Business*  
Romanian  
12376 171



1

*Cum îmi încep  
sau îmbunătățesc  
afacerea?*

---

Cum să-mi încep și să-mi  
dezvolt afacerea

# PENTRU COORDONATORI

## În ziua întâlnirii

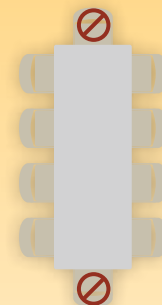
- Trimiteți mesaje text membrilor grupului sau sunați-i dacă aveți informațiile lor de contact. Întrebați-i dacă vin la întâlnire. Invitați-i să ajungă cu 10 minute mai devreme pentru a semna lista persoanelor care aparțin grupului.
- Pregătiți materialele pentru întâlnire.
  - Aduceți câte un exemplar al acestui manual și al broșurii *Temelia mea: principii, îndemânări, obiceiuri* pentru fiecare membru al grupului.
  - Aduceți cinci exemplare suplimentare ale broșurii *Calea mea către bizuirea pe forțele proprii* pentru cazul în care unii membri ai grupului nu au primit un exemplar.
  - Pregătiți mijloacele de proiecție a prezentărilor video, dacă este posibil.
  - Nu aveți manuale sau prezentări video? Le puteți găsi online la [srs.lds.org](http://srs.lds.org).

## Cu 30 de minute înainte de începerea întâlnirii

- Aranjați scaune în jurul unei mese, astfel încât toți participanții să stea aproape unii de alții.
  - Coordonatorul nu stă în picioare pe parcursul întâlnirii și nu stă în capul mesei. Coordonatorul nu trebuie să fie în centrul atenției, ci trebuie să-i ajute pe membrii grupului să se concentreze unul asupra celuilalt.

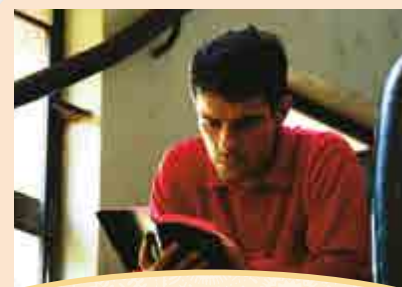
## Cu 10 minute înainte de începerea întâlnirii

- Pe măsură ce sosesc, întâmpinați membrii grupului cu căldură. Învățați numele lor.
- Înmânați o foaie de hârtie care să treacă pe la toți membrii grupului și rugați-i să-și scrie numele complet, episcopia sau ramura și data nașterii (luna și ziua, *nu și anul*).
  - După întâlnirea grupului, intrați pe [srs.lds.org/report](http://srs.lds.org/report) și urmați instrucțiunile pentru a înscris pe toți membrii grupului.
  - După prima întâlnire, întocmiți o listă cu informații de contact pe care să le împărtășiți grupului.
- Desemnați un responsabil cu timpul pentru a păstra punctualitatea. Rugați acea persoană să fixeze un cronometru după instrucțiunile din manual.
  - De exemplu, veți vedea instrucțiunea care spune: „Timp – Fixați cronometrul la 60 de minute pentru secțiunea Învățați”. Responsabilul cu timpul va fixa timpul pe un telefon, ceas de mână sau alt cronometru disponibil și va spune grupului când a expirat timpul. Apoi, grupul poate decide dacă va trece la următoarea secțiune sau va mai continua discuția pentru alte câteva minute.



### La început

- Spuneți: „Bine ați venit în acest grup pentru bizuirea pe forțele proprii”.
- Rugați participanții să închidă telefoanele și alte dispozitive.
- Spuneți următoarele:
  - „Acesta este un grup de bizuire pe forțele proprii numit «Cum să-mi încep și să-mi dezvolt afacerea». Sunteți cu toții aici pentru a începe sau a dezvolta o afacere?
  - Fondul Permanent pentru Educație nu dă împrumuturi pentru afaceri. Dar, la sfârșitul acestor întâlniri, veți fi mai bine pregătiți să luați decizii în legătură cu împrumuturi de la creditorii locali.
  - Ne vom întâlni de 12 ori. Fiecare întâlnire a grupului va dura aproximativ două ore. Vom petrece, de asemenea, una sau două ore pe zi lucrând la respectarea angajamentelor care ne vor ajuta afacerile noastre. Vă veți lua angajamentul să dedicați acest timp?”
- Rugați pe cineva să spună o rugăciune de deschidere (și intonați un imn, dacă doriți).
- Spuneți următoarele:
  - „De fiecare dată când ne vom întâlni, vom începe cu un subiect din broșura intitulată *Temelia mea: principii, îndemănări, obiceiuri*. Acesta ne va ajuta să învățăm și să trăim conform unor principii, îndemănări și obiceiuri care conduc la bizuirea pe forțele proprii din punct de vedere spiritual și temporal.
  - Duhul Sfânt vă va inspira și veți avea diferite idei pe parcursul săptămânii. Notați-vă ideile pe care le aveți și puneți-le în practică. Pe măsură ce veți face acest lucru, Domnul vă va binecuvânta și va îndeplini miracolele Sale pentru afacerea dumneavoastră.”
- **Fixați cronometrul la 20 de minute pentru *Temelia mea*.**
- Citiți scrisoarea introductivă din partea Primei Președinții de la pagina 2 a broșurii *Temelia mea*. Apoi, completați principiul 1 din acea broșură și întoarceți-vă la acest manual.



**Temelia mea:  
principii, îndemănări,  
obiceiuri**

**BIZUIRE PE FORȚELE PROPRII**



# ÎNVĂȚAȚI

## NOI PRIMIM DIN „MAGAZIA DOMNULUI”

**Timp** Fixați cronometrul la 60 de minute pentru secțiunea **Învățați**.

**Pune în practică** Formați grupuri de câte trei persoane. Aranjați-vă scaunele pentru a sta cu fața unii la ceilalți.

1. Unul dintre dumneavoastră trebuie să le povestească celorlalți despre o realizare. Ați putea spune: „La muncă, mi s-a acordat premiul «Cea mai bună prestație»”, sau „Am slujit în misiune” (sau în altă chemare în Biserică), sau „Sunt mamă”.
2. Acum, cât de repede pot, ceilalți doi trebuie să vă spună ce abilități și capacități au fost necesare pentru a îndeplini acea realizare. Acest lucru ar trebui să le ia un minut. Dacă ați spus: „Am slujit în misiune”, ceilalți ar trebui să spună repede: „Atunci ești curajos, un bun cursant, un om muncitor, un conducător, un asistent social, un om care stabilește țeluri, bun cu ceilalți, un învățător, un bun planificator și capabil să faci lucruri grele”.
3. Repetați acest lucru pentru fiecare persoană.

**Discută** Cum v-ați simțit în timp ce ceilalți au vorbit despre talentele și abilitățile dumneavoastră?

**Citește** Toate abilitățile și capacitățile pe care le are fiecare dintre noi fac parte din magazia Domnului.

**Discută** Citiți versetul din partea dreaptă. Poate grupul nostru să lucreze împreună și să „caute ceea ce este bun” pentru ceilalți membri ai grupului?

**Pune în practică** Să întreprindem prima noastră acțiune ca grup. Timp de cinci minute să ne gândim și să decidem cum se va numi grupul nostru. Scrieți mai jos numele grupului:

---

*„Și toate acestea în beneficiul Bisericii Dumnezeului cel viu, pentru ca fiecare om să-și perfecționeze talentul, ca fiecare să dobândească alte talente, da, chiar de o sută de ori mai mult, pentru a fi puse în magazia Domnului... fiecare om căutând ceea ce este bun pentru aproapele său și făcând toate lucrurile cu ochiul îndreptat numai către slava lui Dumnezeu.”*

**DOCTRINĂ ȘI LEGĂMINTE**  
82:18-19



## CE VOM FACE ÎN ACEST GRUP?

**Citește** Vom lucra împreună ca grup și ne vom ajuta reciproc să începem și să ne dezvoltăm afacerile. De asemenea, avem un țel mai mare – să ne putem bizui pe forțele proprii, astfel încât să putem să-i slujim mai bine pe ceilalți. Atunci când putem să ne purtăm singuri de grijă, putem să-i ajutăm pe alți oameni mai bine.

**Vizionează** Vizionați povestea de succes „Samuel: Computer Repair”. (Dacă nu aveți acces la prezentarea video, continuați să citiți mai jos.)

**Pune în practică** Pe parcursul următoarelor 12 săptămâni veți răspunde la următoarele întrebări despre afacerea dumneavoastră. Împreună, citiți întrebările despre afacere la care se va răspunde în acest grup pentru bizuirea pe forțele proprii.

SĂPTĂMÂNA	CUM SĂ-MI ÎNCEP PROPRIA AFACERE	SĂPTĂMÂNA	CUM SĂ-MI DEZVOLT AFACEREA
1	Cum îmi încep sau îmbunătățesc afacerea?	7	Cum o să-mi dezvolt afacerea?
2	Ce vor oamenii să cumpere?	8	Cât de mult îmi pot permite să investesc pentru ca afacerea mea să se dezvolte?
3	Cum îmi cumpăr produsul și cum aleg prețul de vânzare?	9	Cum știu dacă ar trebui să fac un împrumut pentru a-mi dezvolta afacerea?
4	Cum știu dacă afacerea mea aduce profit?	10	Cum să atrag mai mulți clienți și să cresc vânzările?
5	Cum separ banii pentru afacere de cei pentru familie?	11	Cum să-mi măresc profiturile?
6	Cum progresează afacerea mea?	12	Cum continui să-mi îmbunătățesc afacerea?

**Citește** În fiecare săptămână, vom face angajamente, vom acționa, vom participa la întâlnirile grupului fără să întârziem și vom raporta grupului. Pentru că vom lucra împreună cu grupul, vom reuși împreună! Aici sunt întrebarea și acțiunea pentru această săptămână.

**Citește** **ÎNTREBAREA SĂPTĂMÂNII – În ce direcție ar trebui să-mi concentrez eforturile pentru a-mi începe sau dezvoltă propria afacere?**

**ACȚIUNEA SĂPTĂMÂNII – Folosesc zilnic Harta succesului în afaceri pentru a învăța în ce direcție să-mi concentrez eforturile pentru a-mi începe sau dezvoltă propria afacere.**

Ceea ce vom face în timpul care ne-a mai rămas din această întâlnire ne va ajuta să răspundem la această întrebare și să îndeplinim acest lucru.

### CUM POT SĂ-MI ADMINISTREZ FINANȚELE CU ÎNȚELEPCIUNE?

**Citește** A ne bizui pe forțele proprii include faptul de a cheltui mai puțin decât câștigăm și de a avea bani economisiți. Economiiile ne pot ajuta să facem față cheltuielilor neprevăzute sau să ne îngrijim de noi sau de familiile noastre atunci când venitul nostru va fi mai mic decât ne așteptăm. Ca membri ai acestui grup, noi ne luăm angajamentul să economisim în fiecare săptămână, indiferent cât de puțin.

**Discută** În unele zone, este o idee bună să economisiți bani depunându-i la bancă. În alte zone, cum ar fi acolo unde țara are o rată mare a inflației sau băncile sunt instabile, aceasta nu este o idee bună. În zona dumneavoastră, există condiții bune pentru a vă păstra economiile la bancă? Care bănci oferă cele mai bune dobânzi pentru economii?

**Citește** A nu avea datorii personale reprezintă o altă parte a bizuirii pe forțele proprii. Împrumuturile personale sunt folosite pentru a cheltui mai mult decât putem plăti. Profeții ne-au sfătuit să evităm datoriile personale și, pe măsură ce devenim mai capabili să ne bizuim pe forțele proprii, vom reduce și elimina datoriile personale. Cu toate acestea, datoriile pentru afacere pot fi înțelepte în unele cazuri. Ca membri ai acestui grup, noi vom învăța cum să știm când ne poate ajuta un împrumut să ne dezvoltăm afacerea. Deseori, urgențele medicale pot cauza costuri financiare majore. Asigurarea de sănătate și programele guvernamentale de ocrotire a sănătății pot, deseori, să ne ajute să ne protejăm împotriva acestor costuri. Faptul de a ne înscrie pentru o asigurare de sănătate sau un program guvernamental de ocrotire a sănătății poate reprezenta un pas important pe calea noastră către bizuirea pe forțele proprii.

**Discută** Unele tipuri de asigurări (cum sunt asigurările de sănătate sau asigurările de viață) sunt mai ușor accesibile și mai folositoare decât alte tipuri de asigurări. Unii asiguratori sunt buni, iar alții sunt incorecți. Care sunt cele mai bune opțiuni de asigurare în zona dumneavoastră?

## CUM VOI DEVENI UN PROPRIETAR DE AFACERE DE SUCCES?

**Pune în practică** Harta succesului în afaceri enumeră lucrurile pe care le fac proprietarii de afaceri de succes. Deschideți la Harta succesului în afaceri de pe ultima pagină a acestui manual.

Citiți, pe rând, modul în care proprietarii de afaceri de succes găsesc răspunsuri la întrebarea: „Ce vor oamenii să cumpere?”.

**Discută** Cum vă poate ajuta Harta succesului în afaceri să deveniți un proprietar de afacere de succes?

**Citește** În acest manual, când vom vedea acest simbol, vom ști că principiul respectiv se găsește pe Harta succesului în afaceri.

Harta succesului în afaceri nu este doar pentru întâlnirile noastre. O folosim cu regularitate în timpul săptămânii. Ori de câte ori ne confruntăm cu o problemă sau cu o ocazie favorabilă, ne uităm pe Harta succesului în afaceri pentru a vedea ce ar face un proprietar de afacere de succes.

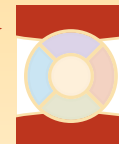


## CUM ÎMI VOI ÎMBUNĂȚĂȚI AFACEREA?

**Citește** Proprietarii de afaceri de succes pot să descrie cu claritate afacerea lor. Aceasta îi ajută să se concentreze asupra lucrurilor care produc bani și asupra celor care nu produc. De asemenea, îi ajută să primească ajutor din partea altor persoane, cum ar fi alți proprietari de afaceri sau creditori. Proprietarii de afaceri de succes țin evidența progresului afacerii lor.

În această săptămână, cumpărați o agendă pentru afacerea dumneavoastră. Veți folosi această agendă pentru a vă nota gândurile și ideile pentru afacere și pentru a vă înregistra tranzacțiile afacerii. Vom folosi agendele noastre de afaceri la întâlnirile noastre și în timpul săptămânii.

În acest manual, când vom vedea acest simbol, el ne va aminti să scriem în agenda noastră de afaceri.



### CUM STUDIEZ O AFACERE ȘI CUM MĂ GÂNDESC LA SUCCESUL AFACERII?

**Citește** Ca parte a angajamentului pentru acțiunea din săptămâna aceasta, vom învăța să folosim Harta succesului în afaceri pentru a studia o afacere și a vedea dacă urmează principiile care aduc succes.

**Pune în practică** Formați grupuri de câte trei persoane. Aranjați-vă scaunele pentru a sta cu fața unii la ceilalți. Folosind Harta succesului în afaceri, urmați instrucțiunile următoare.

1. Identificați o afacere locală despre care cu toții știți câte ceva. Apoi, o persoană să adreseze o întrebare de pe hartă. De exemplu: „La magazinul de mobilă, proprietarul dă impresia că știe ce vor oamenii să cumpere?”. Sau: „Dă impresia că știe cum să vândă?”.
2. Ceilalți acordă un minut sau două pentru a răspunde la întrebare bazându-se pe cunoștințele pe care le au despre afacere și pe principiile de pe hartă. De exemplu: „Da, proprietarul știe ce apreciază oamenii”. Sau: „Nu, proprietarul nu știe foarte bine să finalizeze o vânzare”.
3. Repetați acest lucru de trei, patru ori.
4. Acum, vorbiți despre propriile afaceri. Faceți lucrurile pe care le fac proprietarii de afaceri de succes?

**Pune în practică** Împreună cu un coleg, deschideți manualul la paginile 13-14. Citiți și discutați despre modul în care veți observa afaceri în această săptămână.

### DE CE DOREȘTE DOMNUL CA NOI SĂ NE BIZUIM PE FORȚELE PROPRII?

**Discută** De ce dorește Domnul ca noi să ne bizuim pe forțele proprii?

**Citește** Citiți cuvintele din partea dreaptă.

**Discută** Cum pot eforturile noastre de a începe sau a dezvolta o afacere să slujească unui „scop sfânt”, după cum a spus vârstnicul Christofferson?

**Citește** Domnul are puterea de a ne ajuta să ne putem bizui pe forțele proprii. El a spus: „Căci iată, Eu sunt Dumnezeu; și Eu sunt un Dumnezeu al miracolelor” (2 Nefi 27:23). Pe măsură ce dedicăm sau consacram eforturile pe care le facem în afacerile noastre scopului sfânt de a ne putea bizui pe forțele proprii, Domnul ne va îndruma prin inspirație. Pe măsură ce dăm dovadă de credință ascultând și urmând îndemnul, Domnul va înfăptui miracolele Sale și va spori eforturile noastre mai mult decât am putea s-o facem vreodată singuri.

*„A consacra înseamnă a pune deoparte sau a dedica ceva ca fiind sacru, consacrat scopurilor sfinte.”*

**D. TODD CHRISTOFFERSON,**  
„Reflecții asupra unei vieți consacrate”, *Ensign* sau *Liahona*, nov. 2010, p. 16



# CUGETAȚI

## CE TREBUIE SĂ FAC PENTRU A MĂ PERFECȚIONA?

**Timp** Fixați cronometrul la 10 minute pentru secțiunea **Cugetați**.

**Pune în practică** Citiți versetul din dreapta sau gândiți-vă la un alt verset. Cugetați în liniște la ceea ce învățați. Scrieți mai jos sau în agenda dumneavoastră de afaceri orice impresii pe care le aveți.

---

---

---

---

---

---

**Pune în practică** Ce puteți face în această săptămână pentru a vă îmbunătăți afacerea?

Faceți din această idee „țelul dumneavoastră de afaceri săptămânal”. Acesta este un angajament pe care vi-l luați.

Adăugați-vă țelul de afaceri săptămânal la angajamentele dumneavoastră pe pagina următoare.

**Discută** Dorește cineva să-și împărtășească țelul de afaceri săptămânal sau alte impresii?

*„Domnul poate să facă toate lucrurile după voința Sa pentru copiii oamenilor, de va fi ca ei să dovedească credință în El.”*

**1 NEFI 7:12**



# LUAȚI-VĂ ANGAJAMENTUL

## CUM VOI PROGRESA ZILNIC?

**Timp** Fixați cronometrul la 10 minute pentru secțiunea **Luați-vă angajamentul.**

**Citește** În fiecare săptămână, ne alegem un „partener de acțiune”. Acesta este un membru al grupului care ne va ajuta să ne respectăm angajamentele. Partenerii de acțiune se contactează în timpul săptămânii și își raportează unul altuia progresul. În general, partenerii de acțiune sunt de același sex și nu sunt membri ai aceleiași familii.

**Pune în practică** Alegeți-vă partenerul de acțiune. Decideți când și cum vă veți contacta unul pe celălalt.

---

Numele partenerului de acțiune

---

Informații de contact

**Citiți fiecare angajament, cu glas tare, partenerului dumneavoastră de acțiune. Promiteți să vă respectați angajamentele! Semnați mai jos.**

### ANGAJAMENTELE MELE

Voi finaliza fiecare dintre activitățile zilnice din Harta succesului în afaceri (vezi paginile 13-14).

Îmi voi face o agendă de afaceri și o voi aduce la întâlnirea noastră următoare.

Îmi voi realiza țelul de afaceri săptămânal: \_\_\_\_\_

Voi pune în practică principiul de astăzi din *Temelia mea* și îl voi preda familiei mele.

Voi adăuga la economiile mele – indiferent cât de puțin.

Voi raporta partenerului meu de acțiune.

---

Semnătura mea

---

Semnătura partenerului de acțiune

## CUM VOI RAPORTA PROGRESUL MEU?

**Vizionează** „Action and Commitment” (Nu ai acces la prezentarea video? Citește pagina 12.)

**Pune în practică** Înainte de următoarea întâlnire, folosiți acest tabel cu angajamente pentru a înregistra progresul dumneavoastră. În casetele de jos, scrieți „Da”, „Nu” sau de câte ori ați respectat angajamentul.

Am îndeplinit activitățile zilnice din Harta succesului în afaceri (Scrie # de zile)	Am adus o agendă de afaceri (Da/Nu)	Am realizat țelul de afaceri săptămânal (Da/Nu)	Am pus în practică principiul din Temelia mea și l-am predat familiei mele (Da/Nu)	Am adăugat la economii (Da/Nu)	Am raportat partenerului de acțiune (Da/Nu)

**Citește** De asemenea, amintiți-vă să înregistrați cheltuielile personale la sfârșitul broșurii Calea mea către bizuirea pe forțele proprii.

**Citește** La următoarea întâlnire a grupului nostru, coordonatorul va desemna pe tablă un tabel cu angajamente (ca acesta de mai sus). Noi vom ajunge cu 10 minute înainte de a începe întâlnirea și vom înregistra în tabel progresul nostru.

Alegeți pe cineva care să coordoneze subiectul din *Temelia mea* săptămâna viitoare. Rugați acea persoană să citească partea interioară a copertii din față a acestui manual pentru a învăța ce fac coordonatorii. Ea trebuie să coordoneze în același mod în care coordonatorul a făcut acest lucru astăzi:

- invită Spiritul, invită membrii grupului să caute Spiritul;
- are încredere în materialele din manual; nu adaugă; pur și simplu face ce se spune;
- gestionează timpul;
- contribuie cu energie pozitivă; găsește plăcere în ceea ce face!

**Pune în practică** Ați dori să dobândiți un certificat în antreprenoriatul afacerilor de la Colegiul SZU de Afaceri din orașul Salt Lake, Utah, Statele Unite ale Americii? Deschideți la paginile 197-198 și citiți pe rând cerințele.

**Citește** Rugați pe cineva să ofere o rugăciune de încheiere.



„Când performanța este măsurată, ea se îmbunătățește. Când performanța este măsurată și raportată, rata de îmbunătățire este accelerată.”

**THOMAS S. MONSON**, în *Predicații Evanghelia Mea*, p. 161

### **Notă pentru coordonator.**

Pentru următoarea întâlnire, amintiți-vă să faceți exemplare cu informațiile de contact ale membrilor grupului.

De asemenea, amintiți-vă să înscrieți toți membrii grupului la [srs.lds.org/report](http://srs.lds.org/report).



# Resurse

## ACȚIUNI ȘI ANGAJAMENTE

Alegeți rolurile și interpretați-le.

**PRIMUL NARATOR:** Noi credem în faptul de a face și a respecta angajamente. În grupurile noastre pentru bizuirea pe forțele proprii, tot ceea ce facem este întemeiat pe luarea de angajamente și raportare.

**AL DOILEA NARATOR:** La sfârșitul unei întâlniri a grupului, recapitulăm acțiunile pe care le întreprindem în cursul săptămânii și semnăm pentru a ne exprima angajamentul. De asemenea, ne alegem un partener de acțiune pentru săptămâna respectivă. Partenerul de acțiune semnează în manualul nostru pentru a promite că ne va ajuta. În fiecare zi de pe parcursul săptămânii, ne contactăm partenerul de acțiune pentru a raporta acțiunile noastre și pentru a primi ajutor dacă este nevoie.

**AL TREILEA NARATOR:** Pe parcursul săptămânii, înregistrăm progresul nostru în manual și folosim instrumentele asigurate, cum sunt foile de prezentare sau alte formulare. Dacă avem nevoie de ajutor suplimentar, îl cerem de la familiile noastre, prietenii noștri sau de la coordonator.

**AL PATRULEA NARATOR:** La începutul întâlnirii următoare, anunțăm și raportăm despre angajamentele noastre. Aceasta trebuie să fie o experiență plăcută

și puternică pentru fiecare. Gândiți-vă cum au fost ajutați acești oameni prin luarea de angajamente și raportarea cu privire la respectarea acestora.

**PRIMUL MEMBRU AL GRUPULUI:**

Prima oară când am raportat despre angajamentele mele, m-am gândit: „Asta este ciudat”. De ce le-ar păsa membrilor grupului despre ce am făcut eu? Apoi, am aflat că, într-adevăr, le păsa. Și acest lucru m-a ajutat.

**AL DOILEA MEMBRU AL GRUPULUI:**

Mi-am dat seama că nu voiam să-mi dezamăgesc grupul. Așa că am muncit din greu ca să-mi respect angajamentele. Nu sunt sigur că aș fi progresat în alt mod. Faptul de a raporta în fiecare săptămână m-a ajutat să-mi stabilesc prioritățile.

**AL TREILEA MEMBRU AL GRUPULUI:**

Când m-am gândit la calea mea către bizuirea pe forțele proprii, am fost speriat pentru că era un lucru atât de important. Dar întâlnirile cu grupul m-au ajutat să împart în pași mici. Și am raportat despre fiecare pas grupului meu. Apoi am progresat cu adevărat. Cred că acest succes a decurs din formarea de noi deprinderi.

**Înapoi la pagina 11**



## CUM FOLOSESC HARTA SUCCESULUI ÎN AFACERI?

În fiecare zi din această săptămână, observați, reflectați și cugetați asupra principiilor succesului în afaceri. Vizitați afaceri timp de una sau două ore în fiecare zi, pentru a le observa. Luați-vă agenda și acest manual cu dumneavoastră atunci când vizitați afaceri locale, astfel încât să puteți folosi întrebările următoare din Harta succesului în afaceri (de pe ultima pagină a acestui manual).

### ACTIVITĂȚI ZILNICE:

#### Ziua 1

##### Clienți

Observați ce, când și cât cumpără clienții. Repetați principiile clienților arătate pe hartă. Scrieți-vă gândurile aici:

.....

.....

.....

#### Ziua 2

##### Vânzări

Cum își vând afacerile produsele și serviciile lor? Ar putea să se perfecționeze? Repetați principiile vânzărilor arătate pe hartă. Scrieți-vă gândurile aici:

.....

.....

.....

#### Ziua 3

##### Costuri

Gândiți-vă la costurile pe care le au afacerile. Cum își reduc costurile? Repetați principiile costurilor prezentate pe hartă. Scrieți-vă gândurile aici:

.....

.....

.....

#### Ziua 4

##### Profit

Au ținut afacerile evidența veniturilor și costurilor lor? Dacă ar fi afacerea dumneavoastră, cum v-ați ține evidența banilor? Repetați principiile profitului prezentate pe hartă. Scrieți-vă gândurile aici:

.....

.....

.....

## 1: Cum îmi încep sau îmbunătățesc afacerea?

Pentru următoarele două zile, meditați și rugați-vă pentru încredințarea că Domnul vă va binecuvânta eforturile ca afacerea dumneavoastră să slujească unui scop sfânt. Scrieți-vă impresiile pe care le primiți în fiecare zi, pe măsură ce vă gândiți la fiecare secțiune a Hărții succesului în afaceri.

### ACTIVITĂȚI ZILNICE:

Ziua 5

**Clienți**

.....

.....

.....

**Vânzări**

.....

.....

.....

Ziua 6

**Profit**

.....

.....

.....

**Costuri**

.....

.....

.....

Înapoi la pagina 8



## 2

*Ce vor oamenii  
să cumpere?*

---

Cum să-mi încep și să-mi  
dezvolt afacerea

# PENTRU COORDONATORI

## În ziua întâlnirii

- Trimiteți mesaje text tuturor membrilor grupului sau sunați-i. Invitați-i să ajungă cu 10 minute mai devreme pentru a raporta despre angajamentele lor.
- Pregătiți materialele pentru întâlnire. Nu aveți manuale sau prezentări video? Le puteți găsi pe srs.lds.org.

## Cu 30 de minute înainte de începerea întâlnirii

- Aranjați scaune în jurul unei mese, astfel încât toți participanții să stea aproape unii de alții.
- Transcrieți acest tabel cu angajamente pe tablă, completând numele persoanelor din grupul dumneavoastră (vezi exemplul de mai jos).

**NOU!**

Numele membrului grupului	Am îndeplinit activitățile zilnice din Harta succesului în afaceri (Scrie # de zile)	Am adus o agendă de afaceri (Da/Nu)	Am realizat țelul de afaceri săptămânal (Da/Nu)	Am pus în practică principiul din Temelia mea și l-am predat familiei mele (Da/Nu)	Am adăugat la economii (Da/Nu)	Am raportat partenerului de acțiune (Da/Nu)
Gloria	6	Da	Da	Da	Da	Da

## Cu 10 minute înainte de începerea întâlnirii

- Pe măsură ce sosesc, întâmpinați oamenii cu căldură.
- Pe măsură ce membrii grupului sosesc, rugați-i să completeze tabelul cu angajamente de pe tablă. De asemenea, amintiți-le să deschidă manualul la pagina 197 și să actualizeze progresul lor spre a-și obține certificarea.
- desemnați un responsabil cu timpul.

**NOU!**

## La început

**NOU!**

- Distribuți exemplare cu informațiile de contact ale membrilor grupului (de la ultima întâlnire).
- Rugați participanții să închidă telefoanele și alte dispozitive.
- Rugați pe cineva să spună o rugăciune de deschidere (și intonați un imn, dacă doriți).
- Discret, rugați-i pe cei care sosesc târziu să-și închidă telefoanele și să completeze tabelul cu angajamente în timp ce grupul continuă discuția.
- Fixați cronometrul la 20 de minute pentru *Temelia mea*.
- Completați principiul 2 din *Temelia mea*. Apoi, reveniți la acest manual și continuați să citiți pagina următoare.



# RAPORTAȚI


## MI-AM RESPECTAT ANGAJAMENTELE?

- Timp** Fixați cronometrul la 20 de minute pentru secțiunea Raportați.
- Discută** Citiți cuvintele din partea dreaptă. Cum se aplică acestea grupului nostru?
- Citește** Să raportăm despre angajamentele noastre. Pe cei care și-au respectat toate angajamentele îi rugăm să se ridice. (Aplauze pentru cei care și-au respectat toate angajamentele.)
- Acum, toată lumea să se ridice. Trebuie să încercăm să ne respectăm toate angajamentele. Acesta este unul dintre obiceiurile importante ale oamenilor care se bizuie pe forțele proprii.
- În timp ce stăm în picioare, să repetăm împreună declarațiile referitoare la tema noastră. Aceste declarații ne aduc aminte care este scopul grupului nostru.

**„Și scopul Meu este să am grijă de sfinții Mei, pentru că toate lucrurile sunt ale Mele.”**

*Doctrină și legăminte 104:15*

**Cu credință în Domnul, lucrăm împreună pentru a ne putea bizui pe forțele proprii.**

- Citește** Să ne așezăm.
- Și-a adus fiecare agenda de afaceri? Cei care nu și-au adus-o, rugați pe cineva să vă dea niște hârtie pentru azi. După această întâlnire, vă rog să vă aduceți o agendă pentru restul întâlnirilor noastre.
- Simbolul acesta ne amintește  că lucrurile pe care le discutăm sunt importante și trebuie să le scriem în agenda noastră de afaceri. Nu trebuie să le scriem în momentul în care sunt discutate, dar, pe parcursul întâlnirii sau pe parcursul săptămânii, ar trebui să scriem lucrurile care ne vor ajuta să începem și să ne dezvoltăm afacerile.
- Discută** Haideți să ne sfătuim împreună și ne ajutăm reciproc cu afacerile noastre. Aceasta este cea mai importantă discuție a acestei întâlniri!
- Ce ați învățat în timp ce ați realizat activitățile zilnice din Harta succesului în afaceri? Cum va ajuta acest lucru afacerea dumneavoastră?
- Ce ați învățat lucrând la țelul dumneavoastră săptămânal de afaceri?



*„Când performanța este măsurată, ea se îmbunătățește. Când performanța este măsurată și raportată, rata de îmbunătățire este accelerată.”*

**THOMAS S. MONSON**, în *Predicați Evanghelia Mea*, p. 161



*În agenda dumneavoastră de afaceri, scrieți ce ați învățat respectându-vă angajamentele.*



# ÎNVĂȚAȚI

## CE VOR OAMENII SĂ CUMPERE?

- Timp** Fixați cronometrul la 60 de minute pentru secțiunea Învățați.
- Citește** Cum vom alege afacerile care pot avea succes? Dacă avem deja o afacere, cum știm că este cea potrivită?  
Lecția se va concentra pe secțiunea Clienți de pe Harta succesului în afaceri.
- Vizionează** „Business on a Stick” (Nu ai acces la prezentarea video? Citește pagina 26.)
- Discută** Ce ați învățat din această prezentare video?



- Citește** ÎNTREBAREA SĂPTĂMÂNII – Ce vor oamenii să cumpere?  
ACȚIUNILE SĂPTĂMÂNII – Voi vorbi cu proprietari de afaceri și clienți și voi alege un produs sau serviciu care rezolvă probleme ale clienților.

În restul timpului acestei întâlniri, vom învăța și vom pune în practică abilități care să vă ajute să răspundeți la această întrebare și să îndepliniți aceste lucruri. Această prezentare video vă va ajuta să începeți adresând întrebările potrivite.

- Vizionează** „Selecting the Right Business” (Nu ai acces la prezentarea video? Citește pagina 28.)
- Citește** Să citim această diagramă și să facem exercițiul de pe pagina următoare.

### ALEGEREA AFACERII POTRIVITE



## CUM ALEG AFACEREA POTRIVITĂ?

**Pune în practică** La ce tip de afacere v-ați gândit: produse alimentare, ospitalitate, ocrotirea sănătății, mentenanță, construcții, prelucrare, servicii sau altceva?

Folosiți cele patru întrebări din diagrama de pe pagina anterioară pentru a vă ajuta să vă restrângeți opțiunile. **Observați exemplele din partea dreaptă.** Scrieți unul sau două tipuri de afaceri care vă interesează:

Împreună cu persoana care stă lângă dumneavoastră, adresați fiecare dintre următoarele întrebări în parte. Scrieți-vă răspunsurile.

1. În afacerea dumneavoastră sau în categoria afacerilor care vă interesează, ce nevoi *specifice* pe care le au clienții ați remarcat? Ce ar cumpăra consumatorii?

---

2. Ce nevoi ar putea afacerea dumneavoastră să acopere? La ce sunteți bun sau ce vă interesează să faceți?

---

3. Ce afacere anume ați putea începe cu ușurință sau cum v-ați putea dezvolta sau schimba afacerea actuală ca să fie mai profitabilă? Gândiți-vă la concurență, furnizori și banii necesari.

---

4. Cum poate afacerea dumneavoastră să vă permită să vă sporiiți venitul și să vă bizuiți mai mult pe forțele proprii? Unde puteți obține profit?

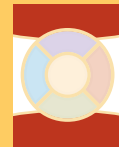
---

Acum, enumerați câteva afaceri diferite despre care ați vrea să învățați:

---



---



*Proprietarii de afaceri de succes țințesc sus, dar încep de jos.*

### **Exemplu:**

*Produse alimentare, vânzări*

*Desert sau gustare*

*Prăjitură simplă pentru după-amiaza, seara*

*Îmi place să prepar mâncare.*

*Sunt bun la vânzări.*

*Produce simplu*

*Cost mic de pornire*

*Concurență mică*

*Mulți clienți*

*Gustări dulci?*

*Înghețată? Fructe?*

*Ceva distractiv?*

### CUM POT ÎNVĂȚA DE LA PROPRIETARI DE AFACERI?

**Citește** Acum că avem niște idei despre propriile afaceri, vom face cercetare de piață pentru a ne testa ideile și a învăța mai mult. Vom observa oameni, vom vorbi cu clienți, vom vorbi cu concurența și vom încerca produse. Și vom descoperi necesități reale și răspunsuri.

**Vizionează** „Talking to Business Owners” (Nu ai acces la prezentarea video? Continuă să citești.)

**Pune în practică** Cu persoana de lângă dumneavoastră, exersați întrebările pe care le veți adresa proprietarilor de afaceri în această săptămână. Descrieți-vă reciproc afacerile sau tipul de afacere pe care doriți s-o porniți. Pe rând, prezentați-vă și adresați întrebările de mai jos. Oferiți-vă unul altuia sugestii și încercați din nou.

*INTRODUCERE: Bună, mă numesc \_\_\_\_ (nume). Care este numele dumneavoastră? Sunt la un curs de afaceri și încercăm să învățăm despre modul în care ai succes în afaceri. Pot să vă adresez câteva întrebări?*

#### NEVOILE CLIENȚILOR, PRODUS

- Ce cumpără cel mai mult clienții dumneavoastră?
- De ce credeți că oamenii cumpără ceea ce vindeți?
- Cine vă face concurență? Ce face ca afacerea dumneavoastră să fie mai bună decât a lor?

#### FURNIZORI, PROFIT

- De unde vă cumpărați produsul? Mai sunt și alți furnizori?
- Credeți că ați putea avea un cost mai mic dacă ați cumpăra mai multe produse deodată?
- Care este prețul la care vindeți? Cum v-ați hotărât să vindeți la acest preț? Aveți profit?
- Ce s-ar întâmpla dacă ați ridica sau reduce prețul?

#### VÂNZĂRI

- Cât de multe puteți vinde în fiecare zi?
- Cum găsiți clienți noi?
- Cât de importantă este locația dumneavoastră?
- Care au fost câteva puncte cheie ale succesului dumneavoastră? Cele mai mari probleme?

**Discută** După ce ați exersat cel puțin o dată, discutați cu grupul: când veți merge să vorbiți cu proprietarii de afaceri, ce întrebări veți adresa? Scrieți aici ceea ce ați învățat:

---

---

---

**Citește** În fiecare zi din această săptămână, pe măsură ce vorbiți cu proprietarii de afaceri, scrieți în agenda dumneavoastră de afaceri ce aflați.

**Vizionează** Vedeți cum Joseph și John au început o nouă afacere. Vizionați „Joseph and John: Medical Products”. (Nu ai acces la prezentarea video? Citește următoarea pagină.)



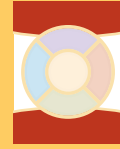


## CUM POT ÎNVĂȚA DE LA CLIENȚI?

**Citește** Proprietarii de afaceri de succes învață zilnic de la clienți. Putem învăța multe observându-i pe clienții noștri și discutând cu ei. Ei fac afacerea noastră să reușească sau să eșueze. Să ascultăm și să învățăm!

**Vizionează** „Talking to Customers” (Nu ai acces la prezentarea video? Continuă să citești.)

**Pune în practică** Împreună cu un alt membru al grupului, exersați întrebările pe care le veți adresa clienților în această săptămână. Imaginați-vă cealaltă persoană ca fiind clientul dumneavoastră. Discutați câteva dintre întrebările de mai jos, în măsura în care au legătură cu afacerea sau ideea dumneavoastră de afacere. Luați notițe! Apoi, schimbați rolurile. Oferiți-vă reciproc sugestii utile și exersați punctele slabe.



*Proprietarii de afaceri de succes învață zilnic de la clienți.*

*INTRODUCERE: Bună, mă numesc \_\_\_ (nume). Care este numele dumneavoastră? Sunt la un curs de afaceri și încercăm să învățăm despre clienți. Pot să vă adresez câteva întrebări?*

### NEVOILE CLIENȚILOR, PRODUS

- Ce cumpărați din acest magazin?
- Dacă ați putea, ce ați schimba la acest produs? Dar la acest magazin?
- Ați cumpărat acest produs și din alte părți? A fost mai bun sau mai rău? De ce?

### VÂNZĂRI, PROFIT

- De ce vă place să cumpărați acest produs de aici?
- Ce v-ar face să doriți să cumpărați mai mult?
- Prețul este destul de corect? Ați cumpăra mai mult la un preț mai mic?
- Ați cumpăra la fel de mult dacă ar crește prețul?
- Este locația importantă?

### OBSERVAȚII (Nu adresați următoarele întrebări; observați clienții pentru a afla răspunsurile.)

- Sunt mai ales femei, bărbați, sau și femei și bărbați?
- Sunt mai tineri sau mai bătrâni?
- Par să aibă mai mulți bani sau mai puțini?
- La ce oră din zi cumpără?
- Cât de mult cumpără?

**Citește** În fiecare zi din această săptămână, pe măsură ce vorbiți cu clienții, scrieți în agenda dumneavoastră de afaceri ce aflați.

**Discută** În această săptămână, ce îi veți întreba pe clienți? Scrieți-vă gândurile aici sau în agenda dumneavoastră de afaceri:

---



---



### CUM FOLOSESC CERCETAREA DE PIAȚĂ?

**Citește** După ce am făcut cercetarea de piață, avem nevoie să evaluăm ceea ce am aflat. Să exersăm procesul de evaluare.

**Pune în practică** Invitați un alt membru al grupului să lucreze cu dumneavoastră. Uitați-vă repede la profiturile, concurența și furnizorii următoarelor două afaceri.

STAND DE FRUCTE		EVALUARE	
Bucăți vândute (media zilnică)	200	Unități / Lună	5000
Prețul de vânzare	5 pe bucată (media)	Vânzări / Lună	25000
Costul de cumpărare	4 pe bucată (media)	Costuri / Lună	(20200)
Concurență	6 standuri de fructe	<b>PROFIT</b>	4800
Furnizori	2 furnizori, la distanță mare		

ÎMBRĂCĂMINTE PENTRU COPII		EVALUARE	
Articole vândute (media zilnică)	20	Unități / Lună	500
Prețul de vânzare	100 pe articol (media)	Vânzări / Lună	50000
Costul de cumpărare	80 pe articol (media)	Costuri / Lună	(40000)
Concurență	Niciunul în apropiere	<b>PROFIT</b>	10000
Furnizori	3 furnizori, în apropiere		

**Discută** Ce afacere ați alege? De ce?

Folosind ceea ce am discutat astăzi, ce alte întrebări ați adresa referitoare la aceste afaceri sau clienții lor?

**Citește** Pe parcursul acestei săptămâni, ne vom pregăti să decidem asupra afacerii noastre. În timpul săptămânii, vom revedea tot ce am învățat și vom veni la următoarea întâlnire cu o idee de afacere (fie o afacere nouă, fie o afacere îmbunătățită). Dacă avem deja o afacere, vom decide dacă este cea mai bună opțiune pentru noi.



# CUGETAȚI

## CE TREBUIE SĂ FAC PENTRU A MĂ PERFECȚIONA?

**Timp** Fixați cronometrul la 10 minute pentru secțiunea Cugetați.

**Pune în practică** Citiți versetul din dreapta sau gândiți-vă la un alt verset. Cugetați în liniște la ceea ce învățați. Scrieți mai jos sau în agenda dumneavoastră de afaceri orice impresii pe care le aveți.

---

---

---

---

---

---

---

Care idee va ajuta cel mai mult afacerea dumneavoastră în această săptămână? Faceți din această idee țelul dumneavoastră de afaceri săptămânal.

Adăugați-vă țelul de afaceri săptămânal la angajamentele dumneavoastră pe pagina următoare.

**Discută** Dorește cineva să-și împărtășească țelul de afaceri săptămânal sau alte impresii?

*„Și dacă copiii oamenilor țin poruncile lui Dumnezeu, El îi hrănește, îi întărește și le dă mijloace ca să poată îndeplini lucrul pe care El le-a poruncit lor; de aceea, El ne-a dat ajutor în timp ce noi călătoream în pustiu.”*

**1 NEFI 17:3**



# LUAȚI-VĂ ANGAJAMENTUL

## CUM VOI PROGRESA ZILNIC?

**Timp** Fixați cronometrul la 10 minute pentru secțiunea Luați-vă angajamentul.

**Pune în practică** Alegeți-vă partenerul de acțiune. Decideți când și cum vă veți contacta unul pe celălalt.

---

Numele partenerului de acțiune

---

Informații de contact

**Citiți fiecare angajament, cu glas tare, partenerului dumneavoastră de acțiune. Promiteți să vă respectați angajamentele! Semnați mai jos.**

### ANGAJAMENTELE MELE

**Voi observa și intervieva cel puțin 10 proprietari de afaceri și clienți.  
(Vezi întrebările la paginile 29-30.)**

**Voi alege o nouă afacere sau voi decide asupra unui mod de a-mi îmbunătăți afacerea.**

Îmi voi realiza țelul de afaceri săptămânal: \_\_\_\_\_

Voi pune în practică principiul de astăzi din *Temelia mea* și îl voi preda familiei mele.

Voi adăuga la economiile mele – indiferent cât de puțin.

Voi raporta partenerului meu de acțiune.

---

Semnătura mea

---

Semnătura partenerului de acțiune

## CUM VOI RAPORTA PROGRESUL MEU?

**Pune în practică** Înainte de următoarea întâlnire, folosiți acest tabel cu angajamente pentru a înregistra progresul dumneavoastră. În casetele de jos, scrieți „Da”, „Nu” sau de câte ori ați respectat angajamentul.

Am observat și interviuat cel puțin 10 proprietari și clienți (#)	Am ales o nouă afacere sau un mod de a-mi îmbunătăți afacerea (Da/Nu)	Am realizat țelul de afaceri săptămânal (Da/Nu)	Am pus în practică principiul din Temelia mea și l-am predat familiei mele (Da/Nu)	Am adăugat la economii (Da/Nu)	Am raportat partenerului de acțiune (Da/Nu)

**Citește** De asemenea, amintiți-vă să înregistrați cheltuielile personale la sfârșitul broșurii *Calea mea către bizuirea pe forțele proprii*.

**Citește** La următoarea întâlnire a grupului nostru, coordonatorul va desena pe tablă un tabel cu angajamente (ca acesta de mai sus). Noi vom ajunge cu 10 minute înainte de a începe întâlnirea și vom înregistra în tabel progresul nostru.

Alegeți pe cineva care să coordoneze subiectul din *Temelia mea* săptămâna viitoare. Amintiți acelei persoane să urmărească materialul din manual și să nu aducă material suplimentar. (Nu știți cum să coordonați un subiect din *Temelia mea*? Citiți pagina 11 și interiorul copertii din față.)

Rugați pe cineva să ofere o rugăciune de încheiere.

### Întrebările și sugestiile sunt binevenite

Vă rugăm să trimiteți ideile, întrebările, sugestiile și experiențele pe care le aveți la [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org).

# Resurse

## AFACERE PE BĂȚ

Alegeți rolurile și interpretați-le.

**CADRUL ACȚIUNII:** Trei oameni discută stau pe o bancă, iar a patra persoană vine să se așeze pe bancă.

**NARATOR:** Așadar, ce înseamnă o afacere de succes? Înseamnă să-i ajuți pe oameni să-și rezolve problemele. Înseamnă să înțelegi clienții. Dacă oamenii au o nevoie și tu îi ajuți să o rezolve, ei te vor PLĂȚI. Și asta este bine! Dar cum afli de ce au nevoie clienții?

**A PATRA PERSOANĂ:** Bună. Hei, încerc să pornesc o afacere. A condus, vreodată, vreunul dintre voi afaceri?

**CELELALTE PERSOANE:** Da. Da. Da.

**A PATRA PERSOANĂ:** O, asta e minunat! Ce afaceri?

**PRIMA PERSOANĂ:** Ei bine, vezi, mie îmi plac liliicii, așa că vând lilieci pe băț. Un fel de animal de companie, știi tu. Sunt adorabili. Îi hrănești cu insecte.

**A PATRA PERSOANĂ:** Serios?

**PRIMA PERSOANĂ:** Da.

**A PATRA PERSOANĂ:** Și cum merge?

**PRIMA PERSOANĂ:** Nu prea bine. Oamenii nu par să înțeleagă. Și, uneori, liliicii mușcă.

**A PATRA PERSOANĂ:** Bine, și tu?

**A DOUA PERSOANĂ:** Da, sunt foarte bună la gătit.

**A PATRA PERSOANĂ:** La gătit?

**A DOUA PERSOANĂ:** Da. Așa că am rețeta asta pentru unt pe băț.

**A PATRA PERSOANĂ:** Pe băț?

**A DOUA PERSOANĂ:** Da. Înfășurat rece în tortilla. Mă pricep bine la asta.

**A PATRA PERSOANĂ:** Și cum îți merge?

**A DOUA PERSOANĂ:** Am vândut două... de fapt, unul.

**A PATRA PERSOANĂ:** Și tu?

**A TREIA PERSOANĂ:** Da, eu am urmărit oamenii de pe stradă în diferite momente ale zilei. Și le-am pus întrebări. Și am urmărit ce cumpără, când și pentru câți bani. Și am vorbit cu oamenii care vindeau produse despre ceea ce se vinde și ceea ce nu se vinde. Eram interesat de o afacere cu mâncare pentru că este ușor să pornești una, îmi place mâncarea și îmi plac oamenii.

**A PATRA PERSOANĂ:** Serios? Ai făcut toate astea?

**A TREIA PERSOANĂ:** Da, timp de câteva zile. A fost foarte interesant.

**A PATRA PERSOANĂ:** Sunt sigur că a fost! Ce ai aflat?

**Continuare pe pagina următoare**

**A TREIA PERSOANĂ:** *Ei bine, am fost surprins. Am aflat că după-amiaza și seara, oamenii vor ceva dulce și ușor de mâncat, nu prea scump, dar gustos – o o gustare dulce care să-i energizeze sau pe care s-o împartă cu un prieten sau cu familia. Așa că am încercat câteva lucruri și am vorbit cu mai mulți oameni.*

**A PATRA PERSOANĂ:** *Și ai găsit un răspuns?*

**A TREIA PERSOANĂ:** *Da. Am aflat că, dacă pui o banană pe băț și apoi o învelești în puțină ciocolată, sortimentul potrivit, și apoi adaugi aceste bomboane colorate, ei bine, oamenilor le place foarte mult – mai ales dacă te afli în locul potrivit, la ora potrivită.*

**A PATRA PERSOANĂ:** *Serios?*

**A TREIA PERSOANĂ:** *Da, prietene, și am vândut 400 în primele două zile și am făcut o mulțime de bani. Chiar am rezolvat o problemă, a fost simplu și profitabil.*

**A PATRA PERSOANĂ:** *Uau! Deci, ce urmează?*

**A TREIA PERSOANĂ:** *Renunț.*

**A PATRA PERSOANĂ:** *Renunți?*

**A TREIA PERSOANĂ:** *Da, e mult de lucru în zilele călduroase.*

**A PATRA PERSOANĂ:** *Hm. Te-ai supăra dacă ți-aș prelua ideea?*

**A TREIA PERSOANĂ:** *Nu. Poți s-o preiei. Dă-i bătaie.*

**NARATOR:** *Observă. Adresează întrebări.*

*Fă cunoștință cu clienții.*

*Muncește din greu, câștigă bani.*

*Savurează bananele!*

**Înapoi la pagina 18**

### ALEGEREA AFACERII POTRIVITE

Citiți pe rând următoarele paragrafe.

Cum veți alege afacerea potrivită pentru dumneavoastră? Sau, dacă aveți o afacere, cum știți că e cea potrivită? Iată patru întrebări cheie care vă vor ajuta să luați cea mai bună decizie.



(1) Ce vor oamenii să cumpere... (2) din ceea ce eu aș putea să furnizez, (3) care să fie o afacere pe care eu aș putea să o pornesc destul de ușor și (4) care îmi va spori veniturile și mă va ajuta să mă bizui mai mult pe forțele proprii?

Sau, cu alte cuvinte, trebuie să iau decizia bazându-mă pe (1) clienți și produse, (2) abilitățile, interesele și experiența mea, (3) mediul în care trăiesc, inclusiv concurență, furnizori și bani și (4) potențialul venitului și profitului.

Iată un exemplu. Maria a lucrat câțiva ani în restaurante și hoteluri. Dar venitul ei era necorespunzător. Și nu câștiga suficienți bani pentru a acoperi nevoile familiei sale. Astfel că, pe lângă munca ei de chelneriță, a decis să-și pornească propria afacere. Dar care va fi afacerea ei?

Începând cu prima întrebare, Maria și-a amintit că a auzit bucătarii din diferite restaurante plângându-se că nu găseau destule ouă de calitate superioară și

proaspete. Așadar, a știut că era o problemă. A doua, tatăl ei se ocupase cu creșterea găinilor și ea învățase de la el câteva secrete despre creșterea producției de ouă. De asemenea, știa că trebuia să muncești din greu! A treia, nu

știa prea multe despre concurență, dar știa că putea să înceapă cu pași mici, conducându-și afacerea într-un spațiu deschis, aproape de locuința ei, astfel încât să nu coste prea mult. A patra, știa cât plăteau restaurantele pentru ouă, astfel încât a calculat că ar putea obține un profit bun dacă ar putea vinde destule ouă.

Puteți să vedeți modul în care aceste patru întrebări au ajutat-o să aleagă afacerea potrivită?

Totuși, Maria avea nevoie de mai multe răspunsuri. Avea nevoie să învețe mult mai multe despre potențialii ei clienți, despre concurență, furnizori, fixarea prețurilor și chiar despre abilitățile de a conduce afacerea. Unde putea să caute ajutor? Cum putea să facă pasul următor și să ia o decizie?

Ce veți face pentru a obține informațiile de care aveți nevoie pentru a lua decizii bune?

**Înapoi la pagina 18**



### ÎNVĂȚAȚI DESPRE AFACERI SIMILARE

Pentru a vă respecta angajamentele, vizitați și observați afaceri similare celei pe care ați putea s-o porniți (concurența dumneavoastră). Ce funcționează pentru ei? Ce nu funcționează bine? Vorbiți cu oamenii care conduc afacerile. Pentru a evita sentimente de animozitate față de concurenții dumneavoastră, vorbiți cu oameni din afara zonei în care locuiți.

Folosiți întrebările de mai jos. Adăugați și alte întrebări. Includeți-le într-o conversație. Exprimați-vă recunoștința.

Faceți acest lucru în fiecare zi din această săptămână (cu excepția duminicii). Consemnați în agenda dumneavoastră răspunsurile lor și lucrurile pe care le aflați.

*INTRODUCERE: Bună, mă numesc \_\_\_ (nume). Care este numele dumneavoastră? Sunt la un curs de afaceri și încercăm să învățăm despre modul în care ai succes în afaceri. Pot să vă adresez câteva întrebări?*

#### NEVOILE CLIENȚILOR, PRODUS

- Ce cumpără cel mai mult clienții dumneavoastră?
- De ce credeți că oamenii cumpără ceea ce vindeți?
- Cine vă face concurență? Ce are unic afacerea dumneavoastră?

#### FURNIZORI, PROFIT

- De unde vă cumpărați produsul? Mai sunt și alți furnizori?
- Credeți că ați putea avea un cost mai mic dacă ați cumpăra mai multe produse deodată?
- Care este prețul la care vindeți? Cum v-ați hotărât să vindeți la acest preț? Aveți profit?
- Ce s-ar întâmpla dacă ați ridica sau reduce prețul?

#### VÂNZĂRI

- Cât de multe puteți vinde în fiecare zi?
- Cum găsiți clienți noi?
- Cât de importantă este locația dumneavoastră?
- Care au fost câteva puncte cheie ale succesului dumneavoastră? Ce probleme v-au cauzat cele mai multe neplăceri?

### ÎNVĂȚAȚI DESPRE CLIEȚI ASEMĂNĂTORI

Vorbiți cu oameni care sunt clienți ai afacerilor asemănătoare celei pe care ați putea s-o porniți. Observați-i și aflați tot ce puteți.

Folosiți întrebările de mai jos. Adăugați și alte întrebări. Includeți-le într-o conversație. Exprimați-vă recunoștința.

Faceți acest lucru în fiecare zi din această săptămână (cu excepția duminicii). Consemnați în agenda dumneavoastră răspunsurile lor și lucrurile pe care le aflați.

*INTRODUCERE: Bună, mă numesc \_\_\_\_ (nume). Care este numele dumneavoastră? Sunt la un curs de afaceri și încercăm să învățăm despre clienți. Pot să vă adresez câteva întrebări?*

#### NEVOILE CLIEȚILOR, PRODUS

- Ce cumpărați din acest magazin?
- Dacă ați putea, ce ați schimba la acest produs? Dar la acest magazin?
- Ați cumpărat acest produs și din alte părți? A fost mai bun sau mai rău? De ce?

#### VÂNZĂRI, PROFIT

- De ce vă place să cumpărați acest produs de aici?
- Ce v-ar face să doriți să cumpărați mai mult?
- Prețul este destul de corect? Ați cumpăra mai mult la un preț mai mic?
- Ați cumpăra la fel de mult dacă ar crește prețul?
- Este locația importantă?

#### OBSERVAȚII (Nu adresați următoarele întrebări; observați clienții pentru a afla răspunsurile.)

- Sunt mai ales femei, bărbați, sau și femei și bărbați?
- Sunt mai tineri sau mai bătrâni?
- Par să aibă mai mulți bani sau mai puțini?
- La ce oră din zi cumpără?
- Cât de mult cumpără?



# 3

*Cum îmi cumpăr  
produsul și cum aleg  
prețul de vânzare?*

---

**Cum să-mi încep și să-mi  
dezvolt afacerea**

# PENTRU COORDONATORI

## În ziua întâlnirii

- Trimiteți mesaje text tuturor membrilor grupului sau sunați-i. Invitați-i să ajungă cu 10 minute mai devreme pentru a raporta despre angajamentele lor.
- Pregătiți materialele pentru întâlnire.

## Cu 30 de minute înainte de începerea întâlnirii

- Aranjați scaune în jurul unei mese, astfel încât toți participanții să stea aproape unii de alții.
- Transcrieți acest tabel cu angajamente pe tablă, completând numele persoanelor din grupul dumneavoastră (vezi exemplul de mai jos).

Numele membrului grupului	Am observat și interviuat cel puțin 10 proprietari și clienți (#)	Am ales o nouă afacere sau un mod de a-mi îmbunătăți afacerea (Da/Nu)	Am realizat țelul de afaceri săptămânal (Da/Nu)	Am pus în practică principiul din Temelia mea și l-am predat familiei mele (Da/Nu)	Am adăugat la economii (Da/Nu)	Am raportat partenerului de acțiune (Da/Nu)
Gloria	15	Da	Da	Da	Da	Da

## Cu 10 minute înainte de începerea întâlnirii

- Pe măsură ce sosesc, întâmpinați oamenii cu căldură.
- Pe măsură ce membrii grupului sosesc, rugați-i să completeze tabelul cu angajamente de pe tablă. De asemenea, amintiți-le să deschidă manualul la pagina 197 și să actualizeze progresul lor spre a-și obține certificarea.
- Desemnați un responsabil cu timpul.

## La început

- Rugați participanții să închidă telefoanele și alte dispozitive.
- Rugați pe cineva să spună o rugăciune de deschidere (și intonați un imn, dacă doriți).
- Discret, rugați-i pe cei care sosesc târziu să-și închidă telefoanele și să completeze tabelul cu angajamente în timp ce grupul continuă discuția.
- Fixați cronometrul la 20 de minute pentru *Temelia mea*.
- Completați principiul 3 din *Temelia mea*. Apoi, reveniți la acest manual și continuați să citiți pagina următoare.



# RAPORTAȚI

## MI-AM RESPECTAT ANGAJAMENTELE?

**Timp** Fixați cronometrul la 20 de minute pentru secțiunea Raportați.

**Citește** Să raportăm despre angajamentele noastre. Pe cei care și-au respectat toate angajamentele îi rugăm să se ridice. (Aplauze pentru cei care și-au respectat toate angajamentele.)

Acum, toată lumea să se ridice. Să repetăm împreună declarațiile referitoare la tema noastră:

**„Și scopul Meu este să am grijă de sfinții Mei, pentru că toate lucrurile sunt ale Mele.”**

*Doctrină și legăminte 104:15*

**Cu credință în Domnul, lucrăm împreună pentru a ne putea bizui pe forțele proprii.**

**Citește** Să ne așezăm.

**Discută** Ce ați învățat în timp ce ați observat și interviuat proprietari de afaceri și clienți? Cum va ajuta acest lucru afacerea dumneavoastră?

Dacă nu ați ales încă o afacere, ce idei pentru afacere aveți? Dacă tocmai ați ales o afacere, ce ați ales?

Dacă aveți deja o afacere, ce îmbunătățiri ați ales?

Ce ați învățat lucrând la țelul dumneavoastră săptămânal de afaceri?



*În agenda dumneavoastră de afaceri, scrieți ce ați învățat respectându-vă angajamentele.*

### 3: Cum îmi cumpăr produsul și cum aleg prețul de vânzare?



# ÎNVĂȚAȚI

## AȘ DORI ACEASTĂ AFACERE?

- Timp** Fixați cronometrul la 60 de minute pentru secțiunea Învățați.
- Vizionați** „A Bigger Truck?” (Nu ai acces la prezentarea video? Citește pagina 42.)
- Citește** Dacă acești doi bărbați ar putea transporta 200 de pepeni încărcând camionul la maximum, calculele ar arăta astfel.

Prețul de vânzare: 200 (200 pepeni × 1)  
Prețul de cumpărare: -200 (200 pepeni × 1)

---

Profit: **0**

**Discută** Le-ar folosi un camion mai mare? De ce da sau de ce nu?

**Citește** ÎNTREBĂRILE SĂPTĂMÂNII – Cum îmi cumpăr produsul și cum stabilesc prețul de vânzare?

ACȚIUNILE SĂPTĂMÂNII – Voi găsi o sursă pentru produsul meu și voi alege un preț.

**Citește** Pe parcursul acestei întâlniri, vom învăța și vom pune în practică abilități care să ne ajute să răspundem la aceste întrebări și să îndeplinim aceste lucruri.

**Pune în practică** Apoi, pe parcursul săptămânii următoare, veți învăța cum să vorbiți cu furnizorii pentru a „cumpăra ieftin” sau a cumpăra la preț mic. De asemenea, veți învăța cum să stabiliți un preț pentru a „vinde scump” – adică, să obțineți profit.

Să citim secțiunea Costuri și vânzări de pe Harta succesului în afaceri.



## CUM POT SĂ REALIZEZ PROFIT?

**Citește** Indivizii cu pepeni trebuie să înceapă să câștige bani din afacerea lor cu pepeni.

Prețul de vânzare: 200 (200 pepeni × 1)  
Prețul de cumpărare: -200 (200 pepeni × 1)

Profit: **0**

Exista două căi de a obține profit.

Prețul de vânzare: 200 (200 pepeni × 1)  
Prețul de cumpărare: -100 (200 pepeni × **0,5**)

Profit: **100**

**Scădeți prețul de cumpărare (prețul pe care îl plătiți furnizorului).**

Prețul de vânzare: 300 (200 pepeni × **1,5**)  
Prețul de cumpărare: -200 (200 pepeni × 1)

Profit: **100**

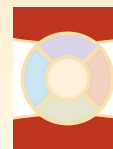
**Ridicați prețul de vânzare (prețul pe care îl cereți clientului).**

Uneori, puteți să le faceți pe ambele: să cumpărați ieftin și să vindeți scump!

Prețul de vânzare: 300 (200 pepeni × **1,5**)  
Prețul de cumpărare: -100 (200 pepeni × **0,5**)

Profit: **200**

**Citește** Nu avem control nelimitat asupra prețurilor de vânzare sau asupra costurilor noastre. Totuși, avem un oarecare control. Proprietarii de afaceri de succes încearcă să crească prețurile de vânzare și să scadă prețurile de cumpărare.



*Proprietarii de afaceri de succes cumpără ieftin și vând scump.*

### 3: Cum îmi cumpăr produsul și cum aleg prețul de vânzare?

**Discută** Credeți că afacerile de unde vă cumpărați mâncarea, combustibilul și îmbrăcămintea aduc profit?

**Citește** Aici este un alt motiv pentru a cumpăra ieftin și a vinde scump. Toate afacerile au mai multe cheltuieli decât doar costul produsului.

Gândiți-vă la indivizii cu pepenii. Să presupunem că ei învață cum să cumpere ieftin și să vândă scump. Totuși, ei au și alte costuri, cum ar fi transportul și salariile. Recapitulați următoarele.

300	(200 pepeni × 1,5)
-100	(200 pepeni × 0,5)
-20	(chiria camionului)
-20	(combustibil)
-150	(salariile pentru cei doi oameni)

---

**10** PROFIT

**Citește** Cumpărând ieftin și vânzând scump, bărbații au putut să acopere costurile, să-și plătească salarii și, totuși, să obțină puțin profit. Aceasta începe să fie o afacere adevărată!

**Discută** Dacă aveți o afacere care oferă servicii, ce puteți face pentru a controla costurile și a fi mai profitabilă?

### CUM REDUC COSTURILE?

**Vizionează** „Don't Close Your Business: Parts I and II” (Nu ai acces la prezentările video? Citește pagina 43.)

**Discută** Ce ați fi făcut? Câți furnizori ar trebui să aveți?





## CUM LUCREZ CU FURNIZORII?

**Citește** Este vital ca noi să vorbim cu furnizorii noștri.

**Vizionează** „Talking to Suppliers” (Nu ai acces la prezentarea video? Continuă să citești.)

**Citește** În această săptămână, vorbiți cu oamenii care vă furnizează produsul sau ingredientele produsului dumneavoastră. Dacă oferiți un serviciu, vorbiți cu oamenii care vă vor ajuta să furnizați serviciul. În agenda dumneavoastră de afaceri, scrieți ceea ce ați învățat.

**Pune în practică** Împreună cu un coleg, exersați întrebările pe care le veți adresa furnizorilor în această săptămână. Explicați colegului care este tipul de furnizor cu care aveți nevoie să vorbiți în legătură cu afacerea dumneavoastră. Pe rând, adresați întrebările și oferiți sugestii care să vă fie de ajutor. Luați notițe în agenda dumneavoastră de afaceri. Adresați întrebări precise, care vă vor ajuta să vă îmbunătățiți afacerea.

INTRODUCERE: Bună, mă numesc \_\_\_\_ (nume). Care este numele dumneavoastră? Mă gândesc să încep o afacere în care aș avea nevoie de produsele pe care furnizați. Pot să vă adresez câteva întrebări?

### PRODUS

- Care sunt produsele pe care le vindeți cel mai bine?
- De ce credeți că proprietarii de afaceri cumpără ceea ce furnizați?
- Cum verificați calitatea? (Încercați să observați calitatea.)
- Cât de mult puteți furniza? Aveți limite de producție?

### PREȚ

- Care este prețul pe care îl cereți? Oferiți reduceri?
- Cum ați decis să vindeți la aceste prețuri?
- Ce credeți că s-ar întâmpla dacă ați schimba prețurile?

### VÂNZĂRI, CONCURENȚĂ

- Îi ajutați pe clienții dumneavoastră să vândă produsul?
- Cine cumpără cea mai mare parte din produsul dumneavoastră? De ce au aceștia succes?
- Cine vă face concurență? Ce este unic în legătură cu ei?

Adăugați oricare alte întrebări pe care le aveți. Asigurați-vă că le mulțumiți și că notați ceea ce aflați!

### Discută

După ce toți au exersat cel puțin o dată, discutați împreună următoarele.

Ce veți face în această săptămână când veți vorbi cu furnizorii? Aveți să le adresați și alte întrebări? Scrieți-vă gândurile aici sau în agenda dumneavoastră de afaceri:

---

---

---

## CUM ÎMI STABILESC PREȚUL PENTRU A OBȚINE PROFIT?

**Citește** Fiecare afacere trebuie să câștige mai mult decât cheltuie. Știm cum vom vorbi cu furnizorii pentru a găsi produse de calitate la prețuri mici sau cum să cumpărăm ieftin. Acum, să vedem cum ne vom stabili prețul sau cum vom vinde scump? În cursul săptămânii, pe măsură ce vom lua această decizie, fiecare dintre noi și-ar putea adresa întrebările următoare.

- Care este cel mai bun cost la care pot cumpăra de la furnizorii mei?
- Ce alte costuri mai am? (Utilități, marfă, chirie etc.)
- Ce salarii trebuie să-mi plătesc mie și altora?
- Cum pot să-i sporesc valoarea și să fac produsul meu diferit? Comoditatea, servirea, atitudinea prietenoasă și calitatea pot să sporească valoarea și să mă facă diferit față de concurența mea.
- Care este prețul pe care îl cere concurența mea? Pot cere un preț mai mare, bazat pe valoarea adăugată?
- Fiind stabiliți acești factori, cât de mult profit pot să obțin, astfel încât afacerea mea să se poată dezvolta și să aibă succes? Mai mult înseamnă bine!

**Pune în practică** Împreună cu un coleg, citiți următoarele și discutați cât ar fi dispuși clienții lui Grace să plătească pentru apă.

Grace crede că apa ei îmbuteliată are valoare mai mare – a găsit un mod de a o păstra rece și are un amplasament excelent. Concurența ei nu oferă apă rece; de asemenea, nu au un amplasament convenabil.

Grace cumpără apa la prețul:	5 pentru o sticlă
Salariul ei, transportul și costurile de livrare:	2 pentru o sticlă
Concurența vinde clienților la:	8-10 pentru o sticlă
Ea are nevoie să obțină cât mai mult profit posibil:	? pentru o sticlă

Spuneți grupului ce preț ați hotărât că ar trebui să stabilească Grace pentru apă și de ce.

**Discută** Cum ar putea Grace să afle cât de mult sunt dispuși clienții să plătească?

Cum puteți să controlați costurile, să adăugați valoare produsului și să stabiliți prețul corect, astfel încât afacerea dumneavoastră să poată obține profit?



# CUGETAȚI

## CE TREBUIE SĂ FAC PENTRU A MĂ PERFECȚIONA?

**Timp** Fixați cronometrul la 10 minute pentru secțiunea Cugetați.

**Pune în practică** Citiți versetul din dreapta sau gândiți-vă la un alt verset. Cugetați în liniște la ceea ce învățați. Scrieți mai jos sau în agenda dumneavoastră de afaceri orice impresii pe care le aveți.

---

---

---

---

---

Care idee va ajuta cel mai mult afacerea dumneavoastră în această săptămână? Faceți din această idee țelul dumneavoastră de afaceri săptămânal.

Adăugați-vă țelul de afaceri săptămânal la angajamentele dumneavoastră de pe pagina următoare.

**Discută** Dorește cineva să-și împărtășească țelul de afaceri săptămânal sau alte impresii?

*„Și eu, Nefi, m-am dus deseori în munți și m-am rugat deseori Domnului; prin urmare, Domnul mi-a arătat lucruri mărețe.”*

**1 NEFI 18:3**

### 3: Cum îmi cumpăr produsul și cum aleg prețul de vânzare?



# LUAȚI-VĂ ANGAJAMENTUL

## CUM VOI PROGRESA ZILNIC?

**Timp** Fixați cronometrul la 10 minute pentru secțiunea Luați-vă angajamentul.

**Pune în practică** Alegeți-vă partenerul de acțiune. Decideți când și cum vă veți contacta unul pe celălalt.

\_\_\_\_\_

*Numele partenerului de acțiune*

\_\_\_\_\_

*Informații de contact*

**Citiți fiecare angajament, cu glas tare, partenerului dumneavoastră de acțiune. Promiteți să vă respectați angajamentele! Semnați mai jos.**

### ANGAJAMENTELE MELE

**Voi intervieva cel puțin 4 furnizori și voi găsi surse pentru produsul meu. (Vezi întrebările de la pagina 37.)**

Scrieți numărul de furnizori pe care îi veți intervieva: \_\_\_\_\_

**Îmi voi stabili prețul inițial de vânzare.**

Îmi voi realiza țelul de afaceri săptămânal: \_\_\_\_\_

Voi pune în practică principiul de astăzi din *Temelia mea* și îl voi preda familiei mele.

Voi adăuga la economiile mele – indiferent cât de puțin.

Voi raporta partenerului meu de acțiune.

\_\_\_\_\_

*Semnătura mea*

\_\_\_\_\_

*Semnătura partenerului de acțiune*

## CUM VOI RAPORTA PROGRESUL MEU?

**Pune în practică** Înainte de următoarea întâlnire, folosiți acest tabel cu angajamente pentru a înregistra progresul dumneavoastră. În casetele de jos, scrieți „Da”, „Nu” sau de câte ori ați respectat angajamentul.

<i>Am interviuat cel puțin patru furnizori (Scrie #)</i>	<i>Am stabilit prețul meu inițial de vânzare (Da/Nu)</i>	<i>Am pus în practică principiul din Temelia mea și l-am predat familiei mele (Da/Nu)</i>	<i>Am adăugat la economii (Da/Nu)</i>	<i>Am raportat partenerului de acțiune (Da/Nu)</i>

**Citește** De asemenea, amintiți-vă să înregistrați cheltuielile personale la sfârșitul broșurii Calea mea către bizuirea pe forțele proprii.

**Citește** Alegeți pe cineva care să coordoneze subiectul din Temelia mea săptămâna viitoare. Amintiți acelei persoane să urmărească materialul din manual și să nu aducă material suplimentar. (Nu știți cum să coordonați un subiect din Temelia mea? Citiți pagina 11 și interiorul copertii din față.)

Rugați pe cineva să ofere o rugăciune de încheiere.

### **Întrebările și sugestiile sunt binevenite**

Vă rugăm să trimiteți ideile, întrebările, sugestiile și experiențele pe care le aveți la [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org).

# Resurse

## UN CAMION MAI MARE?

Citiți pe rând următoarele paragrafe.

*Doi oameni au devenit parteneri de afacere. Au construit un mic șopron lângă o șosea circulată. Au făcut rost de un camion și au mers cu el până la ferma unui om, unde au cumpărat pepeni cu un dolar bucata.*

*S-au întors cu camionul plin la șopronul lor de lângă șosea, unde au vândut pepenii cu un dolar bucata.*

*S-au întors la fermă și au cumpărat încă o încărcătură de pepeni cu un dolar bucata.*

*I-au transportat la șosea și iar i-au vândut cu un dolar bucata.*

*În timp ce se îndreptau din nou spre fermă să ia alți pepeni, unul dintre asociați a spus celuilalt: „Nu facem prea mulți bani din afacerea asta, nu-i așa?”.*

*„Nu, nu facem”, a răspuns asociatul.*

*„Crezi că ne trebuie de un camion mai mare?” (Dallin H. Oaks, „Concentrare și priorități”, Liahona, iulie 2001, p. 99)*

**Înapoi la pagina 34**

## NU-ȚI ÎNCHIDE AFACEREA

Alegeți rolurile și interpretați-le.

**JOSEPHINE:** Ce s-a întâmplat, Grace? Nu arăți prea fericită.

**Grace:** Nu știu ce am să mă fac. Afacerea mea tocmai începuse să câștige ceva bani și, apoi, s-a întâmplat asta.

**PRISCILLA:** Ce s-a întâmplat?

**GRACE:** Tipul de la care cumpăr apă potabilă a ridicat ieri prețul și, acum, trebuie să-mi închid afacerea.

**PRISCILLA:** Îmi pare foarte rău, Grace. De ce?

**GRACE:** Ei bine, pot să vând sticle cu apă doar la 10 bucata. Clienții nu vor plăti mai mult. Și cumpăram sticlele cu 7 bucata.

Preț de vânzare:	10
Preț de achiziție:	-7

---

Profit: **3**

**GRACE:** Dar, acum, furnizorul meu a ridicat prețul la 10. Și n-o să mai fie niciun profit! Ce mă fac?

Preț de vânzare:	10
Preț de achiziție acum:	-10

---

Profit: **0**

**PRISCILLA:** Ai vorbit cu furnizorul tău? Ești unul dintre clienții lui cei mai importanți.

**GRACE:** Nu am vorbit. Nu cred că pot. Prețul lui e prețul lui.

**PRISCILLA:** Nu. Trebuie să vorbești cu el. Trebuie să-și dea seama că va pierde un client important. Poate să modifice prețul ca să nu te piardă. Ar trebui să vorbești întotdeauna cu furnizorii pentru a obține cel mai mic cost de achiziție pe care poți să-l obții.

**GRACE:** Ei bine, voi vorbi. Voi încerca.

**JOSEPHINE:** Și, de asemenea, ar trebui să ai și alte opțiuni. Știu pe cineva care îți va vinde apă pentru 5. Îmi pare rău că nu ți-am spus mai devreme. Nu știam că plătești 7, iar acum 10! O să-ți fac cunoștință cu acea persoană.

Preț de vânzare:	10
Preț mai bun:	-5

---

Profit: **5**

**GRACE:** Serios? O, Josephine! Mulțumesc. Da, te rog să ne faci cunoștință. Și, Priscilla, mulțumesc. Voi încerca să depun mai multe eforturi pentru a obține cel mai mic preț pentru apa pe care o cumpăr.

**Înapoi la pagina 36**







## 4

*Cum știu dacă  
afacerea mea  
aduce profit?*

---

Cum să-mi încep și  
să-mi dezvolt afacerea

## PENTRU COORDONATORI

### În ziua întâlnirii

- Trimiteți mesaje text tuturor membrilor grupului sau sunați-i. Invitați-i să ajungă cu 10 minute mai devreme pentru a raporta despre angajamentele lor.
- Pregătiți materialele pentru întâlnire.

### Cu 30 de minute înainte de începerea întâlnirii

- Aranjați scaune în jurul unei mese, astfel încât toți participanții să stea aproape unii de alții.
- Transcrieți acest tabel cu angajamente pe tablă, completând numele persoanelor din grupul dumneavoastră (vezi exemplul de mai jos).

Numele membrului grupului	Am intervievat cel puțin patru furnizori (Scrie #)	Am stabilit prețul meu inițial de vânzare (Da/Nu)	Am pus în practică principiul din Temelia mea și l-am predat familiei mele (Da/Nu)	Am adăugat la economii (Da/Nu)	Am raportat partenerului de acțiune (Da/Nu)
Gloria	6	Da	Da	Da	Da

### Cu 10 minute înainte de începerea întâlnirii

- Pe măsură ce sosesc, întâmpinați oamenii cu căldură.
- Pe măsură ce membrii grupului sosesc, rugați-i să completeze tabelul cu angajamente de pe tablă. De asemenea, amintiți-le să deschidă manualul la pagina 197 și să actualizeze progresul lor spre a-și obține certificarea.
- Desemnați un responsabil cu timpul.

### La început

- Rugați participanții să închidă telefoanele și alte dispozitive.
- Rugați pe cineva să spună o rugăciune de deschidere (și intonați un imn, dacă doriți).
- Discret, rugați-i pe cei care sosesc târziu să-și închidă telefoanele și să completeze tabelul cu angajamente în timp ce grupul continuă discuția.
- Fixați cronometrul la 20 de minute pentru *Temelia mea*.
- Completați principiul 4 din *Temelia mea*. Apoi, reveniți la acest manual și continuați să citiți pagina următoare.



# RAPORTAȚI

## MI-AM RESPECTAT ANGAJAMENTELE?

**Timp** Fixați cronometrul la 20 de minute pentru secțiunea Raportați.

**Citește** Să raportăm despre angajamentele noastre. Pe cei care și-au respectat toate angajamentele îi rugăm să se ridice. (Aplauze pentru cei care și-au respectat toate angajamentele.)

Acum, toată lumea să se ridice. Să repetăm împreună declarațiile referitoare la tema noastră:

**„Și scopul Meu este să am grijă de sfinții Mei, pentru că toate lucrurile sunt ale Mele.”**

*Doctrină și legăminte 104:15*

**Cu credință în Domnul, lucrăm împreună pentru a ne putea bizui pe forțele proprii.**

**Citește** Să ne așezăm.

**Discută** Ce ați aflat când ați interviuat furnizorii pentru a găsi cele mai bune prețuri și surse (pentru a cumpăra ieftin)? Cum va ajuta acest lucru afacerea dumneavoastră?

Ce ați învățat în timp ce v-ați stabilit prețul de vânzare inițial (pentru a vinde cu preț ridicat)? Cum va ajuta acest lucru afacerea dumneavoastră?

Ce ați învățat lucrând la țelul dumneavoastră săptămânal de afaceri?

*În agenda dumneavoastră de afaceri, scrieți ce ați învățat respectându-vă angajamentele.*



# ÎNVĂȚAȚI

## CUM ȘTIU CÂT DE BINE MERGE AFACEREA MEA?

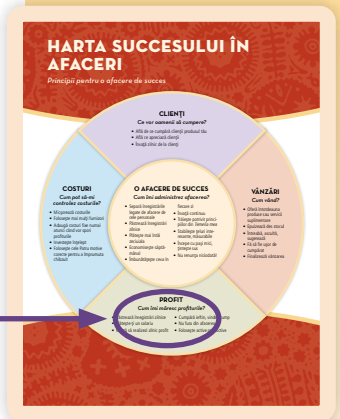
- Timp** Fixați cronometrul la 60 de minute pentru secțiunea Învățați.
- Vizionați** „I Don't Know” (Nu ai acces la prezentarea video? Citește pagina 60.)
- Discută** Fără evidențe, cum ați ști dacă afacerea dumneavoastră este profitabilă? Cum ați ști dacă ați fost plătit de toți clienții dumneavoastră? Cum ați ști care sunt cheltuielile dumneavoastră totale?

**Citește** ÎNTREBAREA SĂPTĂMÂNII – Cum știi dacă afacerea mea aduce profit?

ACȚIUNEA SĂPTĂMÂNII – De acum încolo, voi ține zilnic într-un registru evidența veniturilor și cheltuielilor mele.

Pe parcursul acestei întâlniri, vom deprinde abilități care să ne ajute să răspundem la această întrebare și să îndeplinim acest lucru.

Apoi, pe parcursul săptămânii, vom ține efectiv evidența veniturilor și cheltuielilor afacerilor noastre pentru a vedea dacă realizăm profit. Să citim secțiunea dedicată profitului de pe Harta succesului în afaceri.



### DE CE AR TREBUI SĂ ȚIN ÎNREGISTRĂRI SCRISE?

**Pune în practică** Pentru această punere în practică, nu scrieți nicio informație. Împreună cu un coleg, citiți timp de un minut despre afacerea cu mobilă a lui Daniel de la pagina 61. Nu scrieți nicio informație. Apoi, întoarceți-vă aici.

**Discută** Încercați să răspundeți la următoarele întrebări folosindu-vă doar de memorie.

- Câți bani a cheltuit afacerea în această săptămână?
- Câți bani a primit afacerea în această săptămână?
- Ce profit sau ce pierdere a avut afacerea în această săptămână?

Ați putut să vă amintiți venitul, cheltuielile și profitul fără să vă uitați? Cât de importante sunt înregistrările scrise?

**Pune în practică** Acum, împreună cu colegul dumneavoastră, întoarceți-vă la rezumatul afacerii cu mobilă a lui Daniel de la pagina 61 și adunați cheltuielile, veniturile și profitul. Ar fi fost mai ușor dacă proprietarul afacerii ar fi folosit un registru pentru a înregistra cifrele?

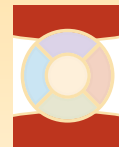
### CUM ÎMI DEZVOLT DEPRINDEREA DE A ÎNTOCMI EVIDENȚE?

**Discută** Proprietarii de afaceri de succes țin evidențe zilnice. Vă place să întocmiți evidențe? Este aceasta o deprindere pe care o aveți? Ce vă împiedică să țineți evidențe?

**Citește** Uneori poate fi greu să începem să avem o deprindere nouă, chiar dacă știm că este importantă. Aici se găsesc cinci strategii pentru a avea succes în întocmirea evidențelor.

1. Amintiți-vă „de ce” – puteți să găsiți motivare gândindu-vă la oamenii care vor beneficia de ținerea înregistrărilor, cum ar fi copiii dumneavoastră.
2. Dezvoltați abilități – puteți avea nevoie de abilități noi pentru a fi buni la ținerea înregistrărilor. Discuția noastră de astăzi vă va ajuta să deprindeți aceste abilități.
3. Alegeți-vă prieteni, nu complici – un prieten este o persoană care te ajută să faci ceea ce este corect. Un complice este cineva care te ajută să faci ceea ce este incorect. Rugați-i pe cei din preajma dumneavoastră, inclusiv pe soție sau soț, să vă ajute să continuați să țineți înregistrări.
4. Folosiți recompense și penalizări cu înțelepciune și măsură – recompensați-vă pentru că țineți înregistrări zilnice.
5. Folosiți instrumentele – vă puteți imagina că săpați o fântână fără un instrument? Asigurați-vă că aveți instrumentele pentru a face ceea ce trebuie făcut. Ce instrument veți folosi pentru a ține înregistrări? Vom învăța despre câteva instrumente mai târziu, în această întâlnire.

**Discută** Cum va folosi fiecare din noi aceste strategii pentru a crea deprinderea importantă de a ține înregistrări bune?



*Proprietarii de afaceri de succes țin evidențe zilnice.*

#### INSTRUMENTE PENTRU A ÎNTOCMI EVIDENȚE:

- *exemplare ale registrului de venituri și cheltuieli și ale declarației de venit la pagina 55;*
- *registru contabil;*
- *registru la punctul de vânzare.*

## CUM ÎNTOCMESC UN REGISTRU DE VENITURI ȘI CHELTUIELI?

**Citește** Un registru de venituri și cheltuieli este un formular obișnuit pentru afaceri. Trebuie să-l folosim în fiecare zi pentru a înregistra banii care intră și banii care ies din afacerile noastre.

Vi-l amintiți pe Daniel din prezentarea video „I Don't Know”? El a început să întocmească evidența veniturilor și cheltuielilor lui folosind următorii pași.

**Pune în practică** Împreună cu un coleg, potriviți numerele din acest tabel cu numerele din registrul de venituri și cheltuieli de pe pagina următoare.

### PAȘI PENTRU A ÎNTOCMI UN REGISTRU DE VENITURI ȘI CHELTUIELI

	<b>1</b> Daniel are <b>1500</b> în casa de bani a afacerii sale. El a pus acea sumă ca balanță inițială la începutul săptămânii.
<b>Luni</b>	<b>2</b> Vândut 4 scaune. În coloana veniturilor el pune <b>200</b> . <b>3</b> Adaugă 200 la balanța numerar. Noua balanță = <b>1700</b> . <b>4</b> Plătit 100 pentru chirie. În coloana cheltuielilor el pune <b>-100</b> . <b>5</b> Scade 100 din balanța numerar. Noua balanță = <b>1600</b> .
<b>Marti</b>	<b>6</b> Plătit 500 lui Maxwell. În coloana cheltuielilor el pune <b>-500</b> . <b>7</b> Scade 500 din balanța numerar. Noua balanță = <b>1100</b> .
<b>Miercuri</b>	<b>8</b> Vândut o masă și un set de scaune. În coloana veniturilor el pune <b>400</b> . <b>9</b> Adaugă 400 la balanța numerar. Noua balanță = <b>1500</b> .
<b>Joi</b>	<b>10</b> Vândut mobilă de dormitor. În coloana veniturilor el pune <b>1000</b> . <b>11</b> Adaugă 1000 la balanța numerar. Noua balanță = <b>2500</b> .
<b>Vineri</b>	<b>12</b> Cumpărat materiale. În coloana cheltuielilor el pune <b>-1500</b> . <b>13</b> Scade 1500 din balanța numerar. Noua balanță = <b>1000</b> .
<b>Sâmbătă</b>	<b>14</b> Vândut o masă. În coloana veniturilor el pune <b>400</b> . <b>15</b> Adaugă 400 la balanța numerar. Noua balanță = <b>1400</b> .
	<b>16</b> Daniel încheie săptămâna cu <b>1400</b> în casa de bani a afacerii sale.

**Citește** Daniel a scris veniturile și cheltuielile sale în fiecare zi. Registrul său de venituri și cheltuieli arăta astfel la sfârșitul săptămânii.

**REGISTRUL DE VENITURI ȘI CHELTUIELI AL AFACERII  
CU MOBILĂ A LUI DANIEL: 14-20 AUGUST**

Data	Descriere	Cheltuială	Venit	Balanță numerar
Balanța <b>inițială</b> a afacerii lui Daniel				1500 <b>1</b>
Luni 14/5	Vândut 4 scaune		200 <b>2</b>	1700 <b>3</b>
Luni 15/5	Plătit chirie	-100 <b>4</b>		1600 <b>5</b>
Marți 16/5	Plătit salariul lui Maxwell.	-500 <b>6</b>		1100 <b>7</b>
Miercuri 17/5	Vândut o masă și un set de scaune		400 <b>8</b>	1500 <b>9</b>
Joi 18/5	Vândut mobilă de dormitor		1000 <b>10</b>	2500 <b>11</b>
Vineri 19/5	Plătit pentru materiale	-1500 <b>12</b>		1000 <b>13</b>
Sâmbătă 20/5	Vândut o masă		400 <b>14</b>	1400 <b>15</b>
Balanța <b>finală</b> a afacerii lui Daniel				1400 <b>16</b>

**Discută** În prezentarea video, angajatul lui Daniel, Maxwell, a spus că nu a fost plătit. Cum îl ajută acest registru pe Daniel să rezolve această problemă?

### CE ESTE O DECLARAȚIE DE VENIT?

**Citește** Un alt formular important de afaceri este declarația de venit. Vă amintiți cât de greu a fost în timpul activității noastre să calculați profitul folosindu-vă doar de memorie? O declarație de venit va ajuta! Ea rezumă toate tranzacțiile dintr-o perioadă, cum ar fi o săptămână, o lună, un trimestru sau un an. Rezumatul ne spune dacă afacerea este profitabilă în acea perioadă.

O declarație de venit arată:

- venitul;
- cheltuielile;
- profitul (sau pierderea).

**Pune în practică** Împreună cu un coleg, potriviți numerele din acest tabel cu numerele din declarația de venit de pe pagina următoare.

PAȘI PENTRU A ÎNTOCMI O DECLARAȚIE DE VENIT	
<b>Venit</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1 Pentru vânzări totale de scaune, el pune 200.</li><li>2 Pentru vânzări totale de mese, el pune 400.</li><li>3 Pentru vânzări totale de seturi de sufragerie, el pune 400.</li><li>4 Pentru vânzări totale de seturi de dormitor, el pune 1000.</li><li>5 Apoi, însumează toate vânzările. Venitul său total în această săptămână: 2000.</li></ol>
<b>Cheltuieli</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>6 Pentru costul chiriei, el pune -100.</li><li>7 Pentru costul materialelor, el pune -1500.</li><li>8 Pentru salariul angajatului, el pune -500.</li><li>9 Însumează toate cheltuielile. Totalul cheltuielilor în această săptămână: <b>-2100</b>.</li></ol>
<b>Profit (sau Pierdere)</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>10 Scade cheltuielile din venitul său: <math>2000-2100= -100</math>.</li></ol>



- Discută** Ce vă spune această declarație de venit despre afacerea lui Daniel?  
 Ce perioadă acoperă această declarație de venit?  
 A fost afacerea lui Daniel profitabilă săptămâna aceasta?  
 Poate Daniel să-și administreze astfel afacerea în fiecare săptămână? De ce da sau de ce nu?

Declarația de venit a AFACERII cu mobilă a lui Daniel (Luni – sâmbătă)

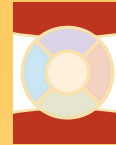
**Venit**

Vânzări de scaune	200	1
Vânzări de mese	400	2
Vânzări de seturi de sufragerie	400	3
Vânzări de seturi de dormitor	1000	4
Venit total	<b>2000</b>	5

**Cheltuieli**

Chirie	-100	6
Materiale	-1500	7
Salariu angajat	-500	8
Cheltuieli totale	<b>-2100</b>	9

**Profit (sau Pierdere)** -100 10



Proprietarii de afaceri de succes caută să realizeze zilnic profit.

### CUM ÎNTOCMESC UN REGISTRU DE VENITURI ȘI CHELTUIELI ȘI O DECLARAȚIE DE VENIT?

**Citește** Pentru a ști dacă afacerea noastră este profitabilă, avem nevoie de o declarație de venit. Pentru a întocmi o declarație de venit, avem nevoie de registrul de venituri și cheltuieli.

**Pune în practică** Ați văzut modul în care Daniel a ținut un registru de venituri și cheltuieli și cum l-a folosit pentru a face o declarație de venit. Acum, lucrați cu un coleg pentru a face o declarație de venit pentru Joseph. Completați registrul de venituri și cheltuieli și declarația de venit pe pagina următoare.

1. Întocmiți un registru de venituri și cheltuieli pentru afacerea în domeniul construcțiilor a lui Joseph.
2. Întocmiți o declarație de venit pentru afacerea în domeniul construcțiilor a lui Joseph.
3. Odată ce ați încercat aceasta, dacă aveți nevoie de ajutor cu întocmirea registrului de venituri și cheltuieli sau a declarației de venit, deschideți la pagina 56 pentru a vedea soluția.

**Luni** Încasat 50% avans pentru o lucrare: 2000.  
**Marti** Plătit 1500 pentru materiale.  
**Miercuri** Muncit la lucrare.  
**Joi** Muncit la lucrare.  
**Vineri** Plătit alți 1000 pentru materiale.  
**Sâmbătă** Finalizat lucrarea. Plătit un angajat 500. Încasat restul de 2000.

**Registru de venituri și cheltuieli  
pentru perioada luni – sâmbătă**

Data	Descriere	Cheltuială	Venit	Balanță
<i>Balanța de numerar inițială a afacerii</i>				3000
<i>Totalul cheltuielilor și veniturilor</i>				

**Declarația de venit a AFACERII  
în domeniul construcțiilor a  
lui Joseph (luni – sâmbătă)**

**Venit**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

*Venit total*

**Cheltuieli**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

*Cheltuieli totale*

**Profit (sau Pierdere)**

\_\_\_\_\_

**Discută** Ce ai învățat despre afacerea lui Joseph văzând declarația sa de venit?

Proprietarii de afaceri mici de pretutindeni se bazează pe eficiența acestor formulare. Dumneavoastră țineți registre de venituri și cheltuieli și declarații de venit? Dacă da, cum v-a ajutat acest lucru?

**Pune în practică** Dacă nu țineți deja evidențe, copiați registrul de venituri și cheltuieli și declarația de venit de mai sus în agenda dumneavoastră de afaceri.

**Citește** Înregistrați veniturile și cheltuielile în fiecare zi și, la sfârșitul săptămânii, completați o declarație de venit. Continuați să faceți acest lucru în fiecare zi și săptămână, pe măsură ce afacerea dumneavoastră se dezvoltă. Veți avea nevoie de aceste înregistrări ale afacerii pentru întâlnirile grupului din săptămânile șapte și opt.

**Vizionează** Aflați despre modul în care ținerea de înregistrări l-a ajutat pe Vangelis să-și dezvolte afacerea. Vizionați povestea de succes „Vangelis: Street Magician”. (Nu ai acces la prezentarea video? Continuă să citești.)

## 4: Cum știu dacă afacerea mea aduce profit?

### Registru de venituri și cheltuieli pentru perioada luni – sâmbătă

Data	Descriere	Cheltuială	Venit	Balanță
<i>Balanța de numerar inițială a afacerii</i>				3000
21	Acont		1 2000	5000
22	Materiale	2 -1500		3500
25	Materiale	3 -1000		2500
26	Plătit angajat	4 -500		2000
26	Plată finală		5 2000	4000
<i>Totalul cheltuielilor și veniturilor</i>				4000

Joseph își calculează noua balanță pe măsură ce adaugă fiecare nouă consemnare în registru.

- 1 Luni, Joseph a încasat un accont, deci acesta se trece în coloana de venituri.
- 2 Pentru marți, suma pe care Joseph a plătit-o pentru materiale se trece în coloana de cheltuieli.
- 3 Miercuri și joi, Joseph a muncit la lucrare.
- 4 Pentru vineri, suma pe care Joseph a plătit-o pentru mai multe materiale se trece în coloana de cheltuieli.
- 5 Pentru sâmbătă, suma pe care Joseph a plătit-o unui angajat se trece în coloana de cheltuieli. Suma încasată pentru terminarea lucrării se trece în coloana de venituri.

### Declarația de venit a AFACERII în domeniul construcțiilor a lui Joseph (luni – sâmbătă)

#### Venit

Acont	2000
Plată finală	2000
<b>Venit total</b>	<b>4000</b>

#### Cheltuieli

Materiale	-2500
Salariu angajat	-500
<b>Cheltuieli totale</b>	<b>-3000</b>

#### Profit (sau Pierdere)

1000

La terminarea lucrării, Joseph transferă sumele într-o declarație de venit pentru a vedea cât a câștigat din acea lucrare.



# CUGETAȚI

## CE TREBUIE SĂ FAC PENTRU A MĂ PERFECȚIONA?

**Timp** Fixați cronometrul la 10 minute pentru secțiunea Cugetați.

**Pune în practică** Citiți versetul din dreapta sau gândiți-vă la un alt verset. Cugetați în liniște la ceea ce învățați. Scrieți mai jos sau în agenda dumneavoastră de afaceri orice impresii pe care le aveți.

---

---

---

---

---

Care idee va ajuta cel mai mult afacerea dumneavoastră în această săptămână? Faceți din această idee țelul dumneavoastră de afaceri săptămânal.

Adăugați-vă țelul de afaceri săptămânal la angajamentele dumneavoastră pe pagina următoare.

**Discută** Dorește cineva să-și împărtășească țelul de afaceri săptămânal sau alte impresii?

*„Eu – zice Domnul – te voi învăța, și-ți voi arăta calea pe care trebuie s-o urmezi, te voi sfătui, și voi avea privirea îndreptată asupra ta.”*

**PSALMII 32:8**



# LUAȚI-VĂ ANGAJAMENTUL

## CUM VOI PROGRESA ZILNIC?

**Timp** Fixați cronometrul la 10 minute pentru secțiunea Luați-vă angajamentul.

**Pune în practică** Alegeți-vă partenerul de acțiune. Decideți când și cum vă veți contacta unul pe celălalt.

\_\_\_\_\_

*Numele partenerului de acțiune*

\_\_\_\_\_

*Informații de contact*

**Citiți fiecare angajament, cu glas tare, partenerului dumneavoastră de acțiune. Promiteți să vă respectați angajamentele! Semnați mai jos.**

### ANGAJAMENTELE MELE

**Voi folosi registrul de venituri și cheltuieli în fiecare zi.**

**Voi completa o declarație de venit la sfârșitul săptămânii.**

Îmi voi realiza țelul de afaceri săptămânal: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Voi pune în practică principiul de astăzi din *Temelia mea* și îl voi preda familiei mele.

Voi adăuga la economiile mele – indiferent cât de puțin.

Voi raporta partenerului meu de acțiune.

\_\_\_\_\_

*Semnătura mea*

\_\_\_\_\_

*Semnătura partenerului de acțiune*

## CUM VOI RAPORTA PROGRESUL MEU?

**Pune în practică** Înainte de următoarea întâlnire, folosiți acest tabel cu angajamente pentru a înregistra progresul dumneavoastră. În casetele de jos, scrieți „Da”, „Nu” sau de câte ori ați respectat angajamentul.

Am folosit un registru de venituri și cheltuieli în fiecare zi (Scrie # de zile)	Am completat o declarație de venit (Da/Nu)	Am realizat țelul de afaceri săptămânal (Da/Nu)	Am pus în practică principiul din Temelia mea și l-am predat familiei mele (Da/Nu)	Am adăugat la economii (Da/Nu)	Am raportat partenerului de acțiune (Da/Nu)

**Citește** De asemenea, amintiți-vă să înregistrați cheltuielile personale la sfârșitul broșurii Calea mea către bizuirea pe forțele proprii.

**Citește** Alegeți pe cineva care să coordoneze subiectul din Temelia mea săptămâna viitoare. (Nu știți cum să coordonați un subiect din Temelia mea? Citiți pagina 11 și interiorul copertii din față.)  
Rugați pe cineva să ofere o rugăciune de încheiere.

### Întrebările și sugestiile sunt binevenite

Vă rugăm să trimiteți ideile, întrebările, sugestiile și experiențele pe care le aveți la [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org).

# Resurse

## NU ȘTIU!

Alegeți rolurile și interpretați-le.

### Partea 1

**MAXWELL:** Daniel, am venit să primesc plata pentru munca pe care am făcut-o miercurea trecută.

**DANIEL:** Nu te-am plătit deja? Sunt sigur că te-am plătit.

**MAXWELL:** Nu, nu m-ai plătit. Celălalt tip pentru care lucrez își notează întotdeauna. Ai înregistrat că m-ai plătit?

**DANIEL:** Nu, dar am crezut că te-am plătit.

**MAXWELL:** Cum știi dacă nu notezi?

**DANIEL:** Cred... Nu știu.

### Partea 2

**JAMES:** Daniel, mă bucur să te văd. Cum merge afacerea?

**DANIEL:** Sunt ocupat.

**JAMES:** E bine să fii ocupat. Realizezi profit?

**DANIEL:** Da... așa cred.

**JAMES:** Așa crezi? Ce vrei să spui?

**DANIEL:** Ei bine, nu prea întocmesc evidențe. Sunt ocupat cu confecționarea mobilei. Le țin în cap și sper că totul se rezolvă.

**JAMES:** Serios? Nu îți înregistrezi veniturile și cheltuielile și nu-ți calculezi profitul sau pierderea?

**DANIEL:** Nu. Nu sunt contabil. Eu confecționez mobilă.

**JAMES:** Fiecare proprietar de afacere trebuie să întocmească evidențe. Este singurul mod în care vei ști dacă afacerea ta merge bine sau nu. Bine, te voi întreba din nou. Realizezi profit?

**DANIEL:** Hm... Nu știu.

**JAMES:** Câștigi mai mulți sau mai puțini bani decât luna trecută?

**DANIEL:** Nu știu.

**JAMES:** Te rog, urmează sfatul meu și întocmește evidențe și atunci vei ști.

**Înapoi la pagina 48**



## O SĂPTĂMÂNĂ LA AFACEREA CU MOBILĂ A LUI DANIEL

**Citește** Citiți următorul exemplu despre afacerea cu mobilă a lui Daniel. După ce a făcut unele cercetări vorbind cu concurența și clienții, Daniel a aflat că (1) oamenilor nu le place mobila de metal pentru că se încălzește prea tare vara, (2) mobila de metal este mai greu de confecționat și (3) aprovizionarea cu metal costă mai mult decât lemnul. A decis să vândă mobilă din lemn în loc de mobilă din metal.

Clienților săi le place foarte mult! El vinde multă mobilă din lemn și are sentimentul că afacerea merge bine.

- Luni** Vândut 4 scaune cu 50 fiecare. Plătit chirie 100.
- Marți** Plătit 500 unui angajat.
- Miercuri** Vândut o masă și scaune cu 400.
- Joi** Vândut mobilă de dormitor cu 1000.
- Vineri** Plătit 1500 pentru materiale.
- Sâmbătă** Vândut o masă cu 400.

**Înapoi la pagina 49**





# 5

*Cum separ banii  
pentru afacere de  
cei pentru familie?*

---

**Cum să-mi încep și  
să-mi dezvolt afacerea**

# PENTRU COORDONATORI

## În ziua întâlnirii

- Trimiteți mesaje text tuturor membrilor grupului sau sunați-i. Invitați-i să ajungă cu 10 minute mai devreme pentru a raporta despre angajamentele lor.
- Pregătiți materialele pentru întâlnire.

## Cu 30 de minute înainte de începerea întâlnirii

- Aranjați scaune în jurul unei mese, astfel încât toți participanții să stea aproape unii de alții.
- Transcrieți acest tabel cu angajamente pe tablă, completând numele persoanelor din grupul dumneavoastră (vezi exemplul de mai jos).

Numele membrului grupului	Am folosit un registru de venituri și cheltuieli (Scrie # de zile)	Am completat o declarație de venit (Da/Nu)	Am realizat țelul de afaceri săptămânal (Da/Nu)	Am pus în practică principiul din Temelia mea și l-am predat familiei mele (Da/Nu)	Am adăugat la economii (Da/Nu)	Am raportat partenerului de acțiune (Da/Nu)
Gloria	6	Da	Da	Da	Da	Da

## Cu 10 minute înainte de începerea întâlnirii

- Pe măsură ce sosesc, întâmpinați oamenii cu căldură.
- Pe măsură ce membrii grupului sosesc, rugați-i să completeze tabelul cu angajamente de pe tablă. De asemenea, amintiți-le să deschidă manualul la pagina 197 și să actualizeze progresul lor spre a-și obține certificarea.
- Desemnați un responsabil cu timpul.

## La început

- Rugați participanții să închidă telefoanele și alte dispozitive.
- Rugați pe cineva să spună o rugăciune de deschidere (și intonați un imn, dacă doriți).
- Discret, rugați-i pe cei care sosesc târziu să-și închidă telefoanele și să completeze tabelul cu angajamente în timp ce grupul continuă discuția.
- Fixați cronometrul la 20 de minute pentru *Temelia mea*.
- Completați principiul 5 din *Temelia mea*. Apoi, reveniți la acest manual și continuați să citiți pagina următoare.



# RAPORTAȚI

## MI-AM RESPECTAT ANGAJAMENTELE?

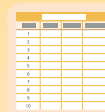
- Timp** Fixați cronometrul la 20 de minute pentru secțiunea Raportați.
- Citește** Să raportăm despre angajamentele noastre. Pe cei care și-au respectat toate angajamentele îi rugăm să se ridice. (Aplauze pentru cei care și-au respectat toate angajamentele.)
- Acum, toată lumea să se ridice. Să repetăm împreună declarațiile referitoare la tema noastră:

**„Și scopul Meu este să am grijă de sfinții Mei, pentru că toate lucrurile sunt ale Mele.”**

*Doctrină și legăminte 104:15*

**Cu credință în Domnul, lucrăm împreună pentru a ne putea bizui pe forțele proprii.**

- Citește** Să ne așezăm.
- Discută** Ce ați învățat în timp ce ați ținut un registru de venituri și cheltuieli? Cum va ajuta acest lucru afacerea dumneavoastră?
- Ce ați învățat în timp ce ați completat o declarație de venit pentru afacere? Cum va ajuta acest lucru afacerea dumneavoastră?
- Ce ați învățat lucrând la țelul dumneavoastră săptămânal de afaceri?



*În agenda dumneavoastră de afaceri, scrieți ce ați învățat respectându-vă angajamentele.*



# ÎNVĂȚAȚI

## CUM SĂ-MI AJUT ATÂT AFACEREA, CÂT ȘI FAMILIA?

- Timp** Fixați cronometrul la 60 de minute pentru secțiunea Învățați.
- Citește** Trebuia să fi început să ținem o evidență contabilă pentru afacerea noastră pe măsură ce încasăm bani și plătim. Este minunat! Dar ce se întâmplă când avem nevoie de bani pentru nevoile personale și ale familiei?
- Vizionează** „Don't Kill the Chickens: Part I” (Nu ai acces la prezentarea video? Citește pagina 76.)
- Discută** Fratele Mariei dorește ca ea să-i dea bani din afacerea ei. Și ea dorește să-l ajute. Dar acest lucru ar dăuna afacerii ei sau chiar ar distruge-o. În plus, ea a pus tot efortul în afacerea ei pentru ca s-o ajute să se poată bizui pe forțele proprii. Ce ar trebui să facă Maria?

**Citește** ÎNTREBAREA SĂPTĂMÂNII – Cum separ banii pentru afacere de cei pentru familie?

ACȚIUNILE SĂPTĂMÂNII – Voi avea conturi separate și evidențe zilnice pentru banii pentru afacerea mea și cei pentru familie și îmi voi plăti un salariu.

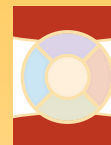
Pe parcursul acestei întâlniri, vom deprinde abilități care să ne ajute să răspundem la această întrebare și să îndeplinim aceste lucruri.

Apoi, pe parcursul săptămânii, vom face pașii necesari pentru a separa finanțele afacerii de cele ale familiei. Aceasta va fi o mare binecuvântare pentru noi și pentru familiile noastre! Să citim secțiunea Succes în afaceri de pe Harta succesului în afaceri.

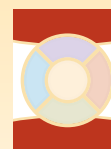


### DE CE TREBUIE SĂ SEPAR BANII PENTRU AFACERE DE CEI PENTRU FAMILIE?

- Vizionează** „Don't Kill the Chickens: Part II” (Nu ai acces la prezentarea video? Citește pagina 77.)
- Discută** Din ceea ce ați învățat din această prezentare video, de este important să separați banii pentru afacere de cei personali și să vă plătiți un salariu?
- Citește** Un proprietar de afacere este atât proprietar cât și angajat. Aceasta poate aduce în discuție unele întrebări interesante.
- Știm că avem parte de binecuvântări minunate atunci când plătim zeciuială din venitul nostru. Dacă ținem banii pentru afacere separat de cei personali, este mai ușor să ne calculăm zeciuiala.
- Amintiți-vă acești pași.
1. Ținem banii pentru afacere și cei personali în conturi sau locuri separate.
  2. Plătim zeciuiala din venitul personal (salariu sau comision) pe care-l obținem din afacere.
  3. Nu plătim zeciuială din banii pentru afacere. Banii din afacere sunt folosiți pentru plata cheltuielilor pentru afacere, salarii și dezvoltare.
- Discută** Dacă prietenii sau familia au nevoie de bani, așa cum are nevoie fratele Mariei?
- O persoană din grup să citească sau să rezume pilda celor zece fecioare din Matei 25:1-13. Există situații în care nu putem sau nu ar trebui să împărțim când cineva ne cere ajutorul?
- Vizionează** „Don't Kill the Chickens: Part II” (Nu ai acces la prezentarea video? Citește pagina 78.)
- Discută** A procedat Maria corect?
- Citește** Proprietarii de afaceri de succes nu fură din afacerea lor.



*Proprietarii de afaceri de succes plătesc mai întâi zeciuiala.*



*Proprietarii de afaceri de succes nu fură din afacerea lor.*



## CUM SĂ ȚIN EVIDENȚE SEPARATE?

**Citește** Așadar, cum separ banii pentru afacere de cei pentru familie? Ținem evidențe separate! Maria ține evidențe contabile zilnice pentru toate încasările și toate plățile pe care le face în afacerea ei. De asemenea, ea ține evidențele contabile zilnice pentru toți banii pe care-i încasează și pe care-i cheltuie familia ei. Aceste evidențe sunt numite „registru de venituri și cheltuieli”. Ea ține două registre complet separate – unul pentru banii afacerii și unul pentru banii personali.

Creditorii, deseori, vor să vadă un registru de venituri și cheltuieli înainte de a da un împrumut. Ținerea de evidențe minuțioase ne va ajuta să fim pregătiți dacă ne hotărâm să împrumutăm pentru a ne dezvolta afacerea.

**Pune în practică** Uitați-vă la acest model din registrul ei de venituri și cheltuieli. Observați că, pe data de 16 august (ziua în care fratele ei a cerut bani), Maria avea 3200 în contul bancar al afacerii ei.

### Registrul de venituri și cheltuieli al **AFACERII** Mariei: 14-20 august

Data	Descriere	Cheltuială	Venit	Balanță numerar
Balanța numerar a <b>afacerii</b> Mariei				2600
14 august	Cumpărat alimente	-300		2300
15 august	Vânzări ouă		500	2800
16 august	Vânzări ouă		400	3200
17 august	Salariul Mariei	(-3000)		200
18 august	Vânzări ouă		600	800
19 august	Cumpărat alimente	-600		200
20 august	Vânzări ouă		700	900



**Discută** Ce s-ar întâmpla cu banii pentru afacere ai Mariei dacă ea i-ar da fratelui ei 1000 din afacerea ei? Ar putea ea să-și plătească salariul de 3000 în ziua următoare?

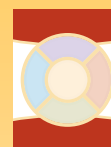
Ar trebui Maria să se simtă vinovată pentru că nu îi dă bani din afacerea ei unui membru al familiei care are nevoie?

Uitați-vă pe registrul afacerii ei și pe cel personal și găsiți rândurile care arată salariul ei. Puteți să vedeți că salariul este o cheltuială pentru afacere și un venit pentru banii personali?

**Citește** După cum am aflat mai devreme, Maria procedează corect plătind zeciuală din venitul personal.

### Salariu sau comision?

*Dacă nu este numerar suficient în afacerea Mariei pentru a-și plăti un salariu cu regularitate, ea poate să-și plătească un comision bazat pe vânzări.*



*Proprietarii de afaceri de succes țin evidențe zilnice.*

### Registrul **PERSONAL** de venituri și cheltuieli al Mariei: 14-20 august

Data	Descriere	Cheltuială	Venit	Balanță numerar
Balanța numerar <i>personală</i> a Mariei				600
14 august	Mâncare	-100		500
15 august	Îmbrăcăminte	-200		300
16 august	Abonament autobuz	-200		100
17 august	Salariu		( 3000 )	3100
17 august	Zeciuală	-300		2800
19 august	Mâncare	-1500		1300
20 august	Chirie	-600		700

### CUM ÎMI SEPAR BANII PERSONALI DE BANII PENTRU AFACERE?

**Citește** Să exersăm separarea banilor pentru afacere de cei personali. Pentru exemplul următor, imaginați-vă că aveți o afacere în care vindeți apă de băut.

**Vizionează** „Your Water Business” (Nu ai acces la prezentarea video? Continuă.)

**Pune în practică** Urmați acești cinci pași și folosiți formularele de pe pagina următoare pentru a separa banii pentru afacerea dumneavoastră de banii personali.

1. Uitați-vă pe veniturile și cheltuielile personale și ale afacerii pentru fiecare zi a săptămânii.
2. Înregistrați banii pentru afacerea dumneavoastră în registrul de venituri și cheltuieli al afacerii dumneavoastră.
3. Înregistrați banii personali în registrul personal de venituri și cheltuieli.
4. Întocmiți declarația de venit a afacerii dumneavoastră din informațiile cuprinse în registrul afacerii dumneavoastră.
5. Întocmiți declarația de venit personală din informațiile cuprinse în registrul personal.

Verificați rezultatul cu soluția care se găsește la pagina 79.

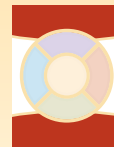
**Discută** Ce ați învățat din acest exercițiu? Dacă ați făcut greșeli, înțelegeți de ce? Cei care înțeleg îi pot ajuta pe cei care sunt confuzi.

**Citește** Proprietarii de afaceri de succes țin evidențe zilnice și le folosesc pentru a lua decizii de afaceri înțelepte.

Cu toate că Mariei nu-i place să țină evidențe, ea reușește să țină zilnic evidențe separate pentru banii afacerii și cei personali. Acesta este modul inteligent de a face afaceri!

În plus, ea știe că, dacă vreodată are nevoie de un împrumut pentru afacere, creditorii vor dori să vadă evidențe zilnice.

**Vizionează** Vedeti cum și-a îmbunătățit Daniel afacerea folosind principiile de bizuire pe forțele proprii, inclusiv întocmirea de evidențe. Vizionați povestea de succes „Daniel & Christiana: General Store”. (Nu ai acces la prezentarea video? Citește următoarea pagină.)



*Proprietarii de afaceri de succes separă evidențele afacerii de cele personale.*

## 5: Cum separ banii pentru afacere de cei pentru familie?

**Luni 2/9** Vândut 100 de sticle cu 10 fiecare. Cumpărat mâncare pentru familie de 300.

**Marti 3/9** Plătit 800 pentru aprovizionarea afacerii. Vândut 30 de sticle cu 10 fiecare.

**Miercuri 4/9** Plătit 500 taxe școlare pentru copii. Plătit salariul personal de 1000. Plătit 100 pentru zeciuală.

**Joi 5/9** Plătit 500 pentru chiria personală. Vândut 10 blocuri de gheață cu 10 fiecare.

**Vineri 6/9** Vândut 100 de sticle cu 10 fiecare. Plătit taxe pentru afacere de 200.

**Sâmbătă 7/9** Vândut 20 de sticle cu 10 fiecare. Cumpărat haine noi de 100.

### Veniturile și cheltuielile AFACERII mele: 2/9-7/9

Data	Descriere	Cheltuiială	Venit	Balanță
<i>Balanță numerar a afacerii</i>				1000
<i>Totalul cheltuielilor și veniturilor</i>				

### Declarația de venit (2/9-7/9) a AFACERII mele

#### Venit

Vânzări de sticle de apă \_\_\_\_\_

Vânzări de blocuri de gheață \_\_\_\_\_

*Totalul veniturilor afacerii* \_\_\_\_\_

#### Cheltuieli

Aprovizionare \_\_\_\_\_

Taxe pentru afacere \_\_\_\_\_

Salarii \_\_\_\_\_

*Cheltuieli totale pentru afacere* \_\_\_\_\_

**Profitul afacerii (sau pierderea)**

(Venit - Cheltuieli = ) \_\_\_\_\_

### Veniturile și cheltuielile mele PERSONALE: 2/9-7/9

Data	Descriere	Cheltuiială	Venit	Balanță
<i>Balanță numerar personală</i>				1000
<i>Totalul cheltuielilor și veniturilor</i>				

### Declarația de venit PERSONALĂ (2/9-7/9)

#### Venit

Salariu \_\_\_\_\_

*Totalul venitului personal* \_\_\_\_\_

#### Cheltuieli

Zeciuală \_\_\_\_\_

Chirie \_\_\_\_\_

Mâncare \_\_\_\_\_

Altele \_\_\_\_\_

*Cheltuieli totale personale* \_\_\_\_\_

**Profitul personal (sau pierderea)**

(Venit - Cheltuieli = ) \_\_\_\_\_

## 5: Cum separ banii pentru afacere de cei pentru familie?

**Citește** Astăzi am deprins câteva abilități importante, care ne vor ajuta să avem succes. Haideți să muncim din greu în această săptămână pentru a face din aceste abilități un obicei. Haideți să avem conturi separate și să întocmim evidențe zilnice!

**Discută** Cine sau ce ar putea să vă împiedice să întocmiți evidențe separate zilnic? Puteți face un plan pentru a face să vă fie mai ușor. Puteți să faceți acest lucru la aceeași oră în fiecare zi. Puteți păstra evidențele într-un loc anume. Puteți face lucruri care să vă aducă aminte. Scrieți mai jos planul dumneavoastră.

---

---

---

### CUM ÎMI PREZINT AFACEREA?

**Citește** Săptămâna viitoare vom face prezentări despre afacerile noastre grupului nostru. Dorim să putem să descriem altora afacerile noastre. Dorim să primim sugestii referitoare la afacerile noastre.

**Citește** Urmați aceste instrucțiuni sau prezentați într-un mod care vă este cel mai comod.

#### AFACEREA MEA ÎN TREI MINUTE – INSTRUCIUNI

<b>Partea 1</b>	<b>În mai puțin de un minut</b> , descrieți-vă afacerea.
<b>Partea 2</b>	<b>În mai puțin de un minut</b> , descrieți modul în care faptul de a răspunde la una dintre următoarele întrebări v-a îmbunătățit substanțial afacerea. 1. Ce vor oamenii să cumpere? 2. Cum vând? 3. Cum controlez costurile? 4. Cum îmi măresc profiturile? 5. Cum îmi administrez afacerea?
<b>Partea 3</b>	<b>În mai puțin de un minut</b> , descrieți un lucru pe care îl veți face pentru a continua să vă îmbunătățiți afacerea.

**Citește** În cursul săptămânii, gândiți-vă la ceea ce ați vrea să împărtășiți. Descrieți-vă afacerea în agendele dumneavoastră de afaceri. Dacă doriți, exersați susținând prezentarea dumneavoastră familiei sau prietenilor. Veniți săptămâna viitoare pregătiți să împărtășiți prezentările afacerilor dumneavoastră.





# CUGETAȚI

## CE TREBUIE SĂ FAC PENTRU A MĂ PERFECȚIONA?

**Timp** Fixați cronometrul la 10 minute pentru secțiunea Cugetați.

**Pune în practică** Citiți versetul din dreapta sau gândiți-vă la un alt verset. Cugetați în liniște la ceea ce învățați. Scrieți mai jos sau în agenda dumneavoastră de afaceri orice impresii pe care le aveți.

---

---

---

---

---

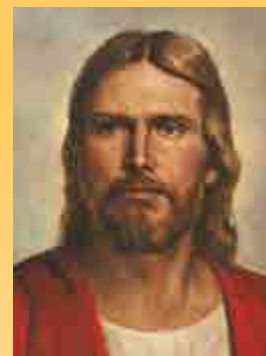
---

---

Care idee va ajuta cel mai mult afacerea dumneavoastră în această săptămână? Faceți din această idee țelul dumneavoastră de afaceri săptămânal.

Adăugați-vă țelul de afaceri săptămânal la angajamentele dumneavoastră pe pagina următoare.

**Discută** Dorește cineva să-și împărtășească țelul de afaceri săptămânal sau alte impresii?



*„Apropiați-vă de Mine și am să Mă apropii de voi; căutați-Mă cu toată sârguința și Mă veți găsi; cereți și veți primi; bateți și vi se va deschide.”*

**DOCTRINĂ ȘI LEGĂMINTE**  
88:63



# LUAȚI-VĂ ANGAJAMENTUL

## CUM VOI PROGRESA ZILNIC?

**Timp** Fixați cronometrul la 10 minute pentru secțiunea Luați-vă angajamentul.

**Pune în practică** Alegeți-vă partenerul de acțiune. Decideți când și cum vă veți contacta unul pe celălalt.

---

Numele partenerului de acțiune

---

Informații de contact

**Citiți fiecare angajament, cu glas tare, partenerului dumneavoastră de acțiune. Promiteți să vă respectați angajamentele! Semnați mai jos.**

### ANGAJAMENTELE MELE

**Voi întocmi evidențe separate pentru banii afacerii și cei personali.**

**Îmi voi plăti cu regularitate un salariu sau comision și voi păstra banii personali într-un loc sau într-un cont separat de cel al banilor pentru afacere.**

**Voi pregăti o prezentare de 3 minute despre afacerea mea.**

Îmi voi realiza țelul de afaceri săptămânal: \_\_\_\_\_

Voi pune în practică principiul de astăzi din *Temelia mea* și îl voi preda familiei mele.

Voi adăuga la economiile mele – indiferent cât de puțin.

Voi raporta partenerului meu de acțiune.

---

Semnătura mea

---

Semnătura partenerului de acțiune

## CUM VOI RAPORTA PROGRESUL MEU?

**Pune în practică** Înainte de următoarea întâlnire, folosiți acest tabel cu angajamente pentru a înregistra progresul dumneavoastră. În casetele de jos, scrieți „Da”, „Nu” sau de câte ori ați respectat angajamentul.

Am ținut evidențe separate (Da/Nu)	Mi-am plătit un salariu separat din banii afacerii (Da/Nu)	Am pregătit prezentarea despre afacerea mea (Da/Nu)	Am realizat țelul de afaceri săptămânal (Da/Nu)	Am pus în practică principiul din Temelia mea și l-am predat familiei mele (Da/Nu)	Am adăugat la economii (Da/Nu)	Am raportat partenerului de acțiune (Da/Nu)

**Citește** În timpul următoarei noastre întâlniri, vom face din nou evaluarea bizuirii pe forțele proprii pentru fiecare dintre noi, pentru a vedea dacă ne bizuim mai mult pe forțele proprii. Ne vom aduce broșurile *Calea mea către bizuirea pe forțele proprii*.

**Citește** Alegeți pe cineva care să coordoneze subiectul din Temelia mea săptămâna viitoare. (Nu știți cum să coordonați un subiect din Temelia mea? Citiți pagina 11 și interiorul copertii din față.)  
Rugați pe cineva să ofere o rugăciune de încheiere.

### Întrebările și sugestiile sunt binevenite

Vă rugăm să trimiteți ideile, întrebările, sugestiile și experiențele pe care le aveți la [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org).

### Notă pentru coordonator.

Săptămâna viitoare, aduceți cinci exemplare suplimentare din Calea mea către bizuirea pe forțele proprii.

# Resurse

## NU OMORÎ GĂINILE: PARTEA I

Alegeți rolurile și interpretați-le.

**CADRUL ACȚIUNII:** Maria are câteva găini și poate să asigure cele necesare familiei sale vânzând ouă magazinelor și restaurantelor locale. Mateo, fratele Mariei, vine să o viziteze.

**MATEO:** Maria!

**MARIA:** Bună, Mateo. Ce mai faci?

**MATEO:** Lucrurile merg bine. Uau! Ce ouă frumoase! Afacerea ta merge bine!

**MARIA:** Da, sunt recunoscătoare. Am folosit lucrurile pe care le-am învățat în grupul meu de afaceri. Mi-am respectat toate angajamentele și funcționează! Domnul ne binecuvântează cu adevărat. Și toată munca depusă este răsplătită.

**MATEO:** Asta este minunat. Poate că ar trebui să mă alătur și eu unui grup. Ori-cum, am și eu niște vești bune! Am găsit un apartament pentru familia mea! În sfârșit avem apă curentă – și o fereastră! Numai că nu am destui bani chiar acum. Am nevoie de 1.000 ca să mă pot muta. Nu vreau să pierd locul ăsta, Maria. Este perfect pentru noi. Poți să mă ajuți?

**MARIA:** Mateo, vreau să te ajut și poate că aș putea să-ți dau 1.000, dar ar trebui să-mi vând găinile.

**Înapoi la pagina 66**



### NU OMORÎ GĂINILE: PARTEA A II-A

Citiți pe rând următoarele paragrafe.

*Imaginați-vă că lucrați la un hotel. Ați putea lua bani de la hotel oricând ați dori? Ar putea fratele dumneavoastră să ia bani oricând ar avea nevoie? Probabil, l-ar trimite la închisoare!*

*Acum, gândiți-vă la afacerea dumneavoastră. Afacerea dumneavoastră trebuie să se dezvolte și să prospere, astfel încât să puteți respecta porunca de a vă bizui pe forțele proprii. Afacerea dumneavoastră este un instrument pe care Domnul îl poate folosi pentru a vă binecuvânta. Dacă are succes, îi veți putea binecuvânta pe mulți alții. Deci, cum vă protejați afacerea, astfel încât să o ajuți să aibă succes? Puteți lua oricând bani din afacerea dumneavoastră pentru nevoi personale? Poate lua fratele sau vecinul dumneavoastră?*

*Iată care este secretul: dumneavoastră și afacerea dumneavoastră nu sunteți același lucru! Trebuie să existe locuri separate în care să țineți banii pentru afacere și pe cei personali. Puteți folosi cutii separate sau conturi separate în bancă. De asemenea, trebuie să țineți înregistrări separate pentru finanțele afacerii și cele personale: locuri separate și înregistrări separate.*

*Atunci, cum luați bani din afacerea dumneavoastră pentru familia dumneavoastră?*

*Ei bine, cum s-ar întâmpla acest lucru dacă ați lucra pentru altcineva? Acea persoană sau afacere v-ar plăti un salariu, nu-i așa? Sau, dacă ați fi agent de vânzări, afacerea v-ar putea plăti comision. Salariul sau comisionul ar fi venitul dumneavoastră – și ați plăti zeciuală din acest venit. Apoi, ați putea să cheltuiți restul banilor pentru nevoi personale, cum ar fi mâncare și îmbrăcăminte – sau chiar să vă ajutați fratele.*

*Ca proprietar de afacere, ar trebui să vă plătiți un salariu – o anumită sumă de bani în fiecare săptămână, de exemplu. Dacă nu aveți numerar suficient în afacerea dumneavoastră pentru a vă plăti un salariu cu regularitate, ați putea, totuși, să vă plătiți un comision – un procent din vânzări. În oricare dintre cazuri, salariul sau comisionul devine venitul dumneavoastră personal. Plățiți zeciuală din acest venit. Și apoi, puteți folosi restul banilor pentru mâncare, chirie, medicamente și economii.*

*Acest pas simplu – separarea finanțelor afacerii de cele personale – vă va proteja atât pe dumneavoastră, cât și afacerea dumneavoastră. Afacerea dumneavoastră poate să se dezvolte și să aibă succes. Și veți ști câți bani din contul personal puteți să folosiți și să împărțiți.*

**Înapoi la pagina 67**

### NU OMORÎ GĂINILE: PARTEA A III-A

Alegeți rolurile și interpretați-le.

**MARIA:** Mateo, dacă îmi vând găinile, știi ce s-ar întâmpla cu afacerea mea, nu-i așa? Nu aş mai avea ouă ca să le vând. Și atunci, afacerea mea ar eșua. Și atunci, cum mi-aș hrăni familia? Îmi pare rău. Sper că poți înțelege că nu pot să iau pur și simplu bani din afacere oricând am nevoie. Mie îmi plătesc doar un salariu, cu regularitate. Restul banilor sunt pentru a face afacerea să funcționeze, astfel încât să ne putem bizui pe forțele proprii. Dacă ne vom bizui pe forțele proprii, vom putea să-i binecuvântăm și pe alții.

**MATEO:** Înțeleg.

**MARIA:** Totuși, am 200 din economiile personale pe care pot să ți-i dau, dacă asta te-ar ajuta.

**MATEO:** De fapt, ar ajuta foarte mult. Mulțumesc, Maria.

**MARIA:** Cu plăcere. Sunt bucuroasă că te pot ajuta puțin.

**Înapoi la pagina 67**

## AFACEREA TA CU APĂ: SOLUȚIA PROBLEMEI

- Luni 2/9** ① Vândut 100 de sticle cu 10 fiecare.  
**Marti 3/9** ③ Plătit 800 pentru aprovizionarea afacerii.  
**Miercuri 4/9** ⑤ Plătit 500 pentru taxele școlare ale copiilor. ⑥ Ți-ai plătit un salariu de 1000.  
 ⑦ Plătit 100 pentru zeciuală.  
**Joi 5/9** ⑧ Plătit 500 pentru chiria personală.  
**Vineri 6/9** ⑩ Vândut 100 de sticle cu 10 fiecare.  
**Sâmbătă 7/9** ⑫ Vândut 20 de sticle cu 10 fiecare.
- ② Cumpărat mâncare pentru familie de 300.  
 ④ Vândut 30 de sticle cu 10 fiecare.  
 ⑨ Vândut 10 blocuri de gheață cu 10 fiecare.  
 ⑪ Plătit taxe pentru afacere de 200.  
 ⑬ Cumpărat haine noi de 100.

### Veniturile și cheltuielile AFACERII mele: 2/9–7/9

Data	Descriere	Chel- tuială	Venit	Balanță
<i>Balanță numerar a afacerii</i> →				1000
2/9	Vândut 100 de sticle ①		1000	2000
3/9	Aprovizionarea afacerii ③	-800		1200
3/9	Vândut 30 de sticle ④		300	1500
4/9	Salarii ⑥	-1000		500
5/9	Vândut 10 blocuri de gheață ⑨		100	600
6/9	Vândut 100 de sticle ⑩		1000	1600
6/9	Taxe pentru afacere ⑪	-200		1400
7/9	Vândut 20 de sticle ⑫		200	1600
<i>Totalul cheltuielilor și veniturilor</i>		2000	2600	1600

### Declarația de venit (2/9–7/9) a AFACERII mele

Venit	
Vânzări sticle de apă ① ④ ⑩ ⑫	2500
Vânzări blocuri de gheață ⑨	100
<b>Totalul veniturilor afacerii</b>	<b>2600</b>
Cheltuieli	
Aprovizionare ③	800
Taxe pentru afacere ⑪	200
Salarii ⑥	1000
<b>Cheltuieli totale pentru afacere</b>	<b>2000</b>
<b>Profitul afacerii (sau pierderea)</b> (Venit – Cheltuieli =)	<b>600</b>

### Veniturile și cheltuielile mele PERSONALE: 2/9–7/9

Data	Descriere	Chel- tuială	Venit	Balanță
<i>Balanță numerar personală</i> →				1000
2/9	Mâncare ②	-300		700
4/9	Taxe școlare ⑤	-500		200
4/9	Salariu ⑥		1000	1200
4/9	Zeciuală ⑦	-100		1100
5/9	Chirie ⑧	-500		600
7/9	Cămașă ⑬	-100		500
<i>Totalul cheltuielilor și veniturilor</i>		1500	1000	500

### Declarația de venit PERSONALĂ (2/9–7/9)

Venit	
Salariu ⑥	1000
<b>Totalul venitului personal</b>	<b>1000</b>
Cheltuieli	
Zeciuală ⑦	100
Chirie ⑧	500
Mâncare ②	300
Altele ⑤ ⑬	600
<b>Cheltuieli totale personale</b>	<b>1500</b>
<b>Profitul personal (sau pierderea)</b> (Venit – Cheltuieli =)	<b>-500</b>





# 6

## *Cum progresaază afacerea mea?*

---

Cum să-mi încep și  
să-mi dezvolt afacerea

# PENTRU COORDONATORI

## În ziua întâlnirii

- Trimiteți mesaje text tuturor membrilor grupului sau sunați-i. Invitați-i să ajungă cu 10 minute mai devreme pentru a raporta despre angajamentele lor.
- Pregătiți materialele pentru întâlnire.
- Aduceți cinci exemplare suplimentare din *Calea mea către bizuirea pe forțele proprii*.

**NOU!**

## Cu 30 de minute înainte de începerea întâlnirii

- Aranjați scaune în jurul unei mese, astfel încât toți participanții să stea aproape unii de alții.
- Transcrieți acest tabel cu angajamente pe tablă, completând numele persoanelor din grupul dumneavoastră (vezi exemplul de mai jos).

Numele membrului grupului	Am ținut înregistrări separate (Da/Nu)	Mi-am plătit un salariu separat din banii afacerii (Da/Nu)	Am pregătit prezentarea despre afacerea mea (Da/Nu)	Am realizat țelul de afaceri săptămânal (Da/Nu)	Am pus în practică principiul din <i>Temelia mea</i> și l-am predat familiei mele (Da/Nu)	Am adăugat la economii (Da/Nu)	Am raportat partenerului de acțiune (Da/Nu)
Gloria	Da	Da	Da	Da	Da	Da	Da

## Cu 10 minute înainte de începerea întâlnirii

- Pe măsură ce sosesc, întâmpinați oamenii cu căldură.
- Pe măsură ce membrii grupului sosesc, rugați-i să completeze tabelul cu angajamente de pe tablă. De asemenea, amintiți-le să deschidă manualul la pagina 197 și să actualizeze progresul lor spre a-și obține certificarea.
- Desemnați un responsabil cu timpul.

## La început

- Rugați participanții să închidă telefoanele și alte dispozitive.
- Rugați pe cineva să spună o rugăciune de deschidere (și intonați un imn, dacă doriți).
- Discret, rugați-i pe cei care sosesc târziu să-și închidă telefoanele și să completeze tabelul cu angajamente în timp ce grupul continuă discuția.
- Fixați cronometrul la 20 de minute pentru *Temelia mea*.
- Completați principiul 6 din *Temelia mea*. Apoi, reveniți la acest manual și continuați să citiți pagina următoare.



# RAPORTAȚI

## MI-AM RESPECTAT ANGAJAMENTELE?

**Timp** Fixați cronometrul la 20 de minute pentru secțiunea Raportați.

**Citește** Să raportăm despre angajamentele noastre. Pe cei care și-au respectat toate angajamentele îi rugăm să se ridice. (Aplauze pentru cei care și-au respectat toate angajamentele.)

Acum, toată lumea să se ridice. Să repetăm împreună declarațiile referitoare la tema noastră:

**„Și scopul Meu este să am grijă de sfinții Mei, pentru că toate lucrurile sunt ale Mele.”**

*Doctrină și legăminte 104:15*

**Cu credință în Domnul, lucrăm împreună pentru a ne putea bizui pe forțele proprii.**

**Citește** Să ne așezăm.

**Discută** Ce ați învățat în timp ce ați ținut înregistrări separate pentru banii personali și cei pentru afacere? Cum va ajuta acest lucru afacerea dumneavoastră?

Ce ați învățat în timp ce v-ați plătit un salariu și l-ați separat de afacerea dumneavoastră? Cum va ajuta acest lucru afacerea dumneavoastră?

Ce ați învățat lucrând la țelul dumneavoastră săptămânal de afaceri?



*În agenda dumneavoastră de afaceri, scrieți ce ați învățat respectându-vă angajamentele.*



# ÎNVĂȚAȚI

## CUM ÎMI DESCRUI AFACEREA?

**Citește** Astăzi ne vom prezenta afacerile. Când descriem afacerea noastră altor persoane, învățăm lucruri despre afacerea noastră care ne pot ajuta s-o îmbunătățim. Să scriem în agendele noastre de afaceri ideile pe care le vom avea în timp ce vom face prezentările și după aceea.

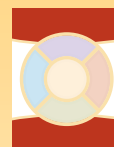
**Citește** ÎNTREBAREA SĂPTĂMÂNII – Cum pot să le explic altora afacerea mea?

ACȚIUNEA SĂPTĂMÂNII – Voi căuta să preiau de la ceilalți idei despre modul în care să-mi dezvolt afacerea.

**Timp** Pentru fiecare persoană care prezintă, fixați cronometrul la trei minute. Anunțați persoana care prezintă când i-a mai rămas un minut.

**Citește** Acum, vom susține prima prezentare. Cine vrea să înceapă? Amintiți-vă, aveți trei minute pentru a susține prezentarea și, apoi, două minute pentru discuție.

**Citește** Urmați instrucțiunile de pe pagina următoare.



*Proprietarii de afaceri de succes îmbunătățesc ceva în fiecare zi.*



## AFACEREA MEA ÎN TREI MINUTE – INSTRUCȚIUNI

<b>Partea 1</b>	<b>În mai puțin de un minut</b> , descrieți-vă afacerea.
<b>Partea 2</b>	<b>În mai puțin de un minut</b> , descrieți modul în care faptul de a răspunde la una dintre următoarele întrebări v-a îmbunătățit substanțial afacerea. 1. Ce vor oamenii să cumpere? 2. Cum vând? 3. Cum controlez costurile? 4. Cum îmi măresc profiturile? 5. Cum îmi administrez afacerea?
<b>Partea 3</b>	<b>În mai puțin de un minut</b> , descrieți un lucru pe care îl veți face pentru a continua să vă îmbunătățiți afacerea.

**Timp** Acum, fixați cronometrul la două minute pentru discuție.

**Discută** Adresați-vă unii altora întrebări. Sfătuiți-vă împreună. Ajuțați-l pe acest membru al grupului să-și îmbunătățească afacerea.

**Citește** Acum, repetați acești pași pentru fiecare membru al grupului până când toți au susținut prezentarea.

### CE AM ÎNVĂȚAT?

**Discută** Proprietarii de afaceri de succes învață continuu. Ce lucruri pe care le-ați învățat de la ceilalți membri ai grupului vă vor ajuta să vă îmbunătățiți afacerea?

**Citește** În următoarele șase întâlniri, vom învăța cum să ne dezvoltăm afacerile. Pentru următoarea noastră întâlnire, va trebui să aducem registrul de venituri și cheltuieli și declarațiile noastre de venit pentru ultimele două săptămâni.

Dacă nu am pornit încă o afacere, îi vom ajuta pe ceilalți cu registrele lor de venituri și cheltuieli și declarațiile de venit ale afacerii. Acesta va fi un exercițiu bun pentru noi.

**Vizionează** Vedeti cum și-a îmbunătățit Felix afacerea folosind principiile de business pe forțele proprii. Vizionează „Felix: Refrigeration Parts” (Nu ai acces la prezentarea video? Continuă.)

### ÎNCEP SĂ MĂ BIZUI MAI MULT PE FORȚELE PROPRII?

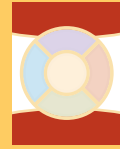
**Citește** Țelul nostru este businessul pe forțele proprii, atât temporală cât și spirituală. Faptul de a face din afacerile noastre afaceri de succes reprezintă doar o parte din acest țel.

**Discută** Ce schimbări ați observat în viața dumneavoastră, pe măsură ce ați pus în practică și ați predat principiile din *Temelia mea*?

**Pune în practică** Deschideți-vă broșura Calea mea către businessul pe forțele proprii la o evaluare necompletată a businessului pe forțele proprii. Completați pașii.

Când ați terminat, alocați-vă trei minute pentru a cugeta la următoarele:

Acum sunteți mai conștient de cheltuielile dumneavoastră? Puteți acum să răspundeți cu „deseori” sau „întotdeauna” la mai multe din aceste întrebări? Sunteți acum mai încrezător în suma pe care ați stabilit-o ca venit necesar pentru a vă bizui pe forțele proprii? Sunteți acum mai aproape de realizarea venitului necesar pentru a vă bizui pe forțele proprii? Ce puteți face pentru a vă perfecționa?



*Proprietarii de afaceri de succes învață continuu.*



Calea mea către  
businessul pe  
forțele proprii



# CUGETAȚI

## CE TREBUIE SĂ FAC PENTRU A MĂ PERFECȚIONA?

**Timp** Fixați cronometrul la 10 minute pentru secțiunea Cugetați.

**Pune în practică** Citiți versetul din dreapta sau gândiți-vă la un alt verset. Cugetați în liniște la ceea ce învățați. Scrieți mai jos sau în agenda dumneavoastră de afaceri orice impresii pe care le aveți.

---

---

---

---

---

Care idee va ajuta cel mai mult afacerea dumneavoastră în această săptămână? Faceți din această idee țelul dumneavoastră de afaceri săptămânal.

Adăugați-vă țelul de afaceri săptămânal la angajamentele dumneavoastră pe pagina următoare.

**Discută** Dorește cineva să-și împărtășească țelul de afaceri săptămânal sau alte impresii?

*„Căutați cu sârguință, rugați-vă întotdeauna și fiți credincioși, și toate lucrurile vor conlucra spre binele vostru”.*

**DOCTRINĂ ȘI LEGĂMINTE**  
90:24



# LUAȚI-VĂ ANGAJAMENTUL

## CUM VOI PROGRESA ZILNIC?

**Timp** Fixați cronometrul la 10 minute pentru secțiunea Luați-vă angajamentul.

**Pune în practică** Alegeți-vă partenerul de acțiune. Decideți când și cum vă veți contacta unul pe celălalt.

---

*Numele partenerului de acțiune*

---

*Informații de contact*

**Citiți fiecare angajament, cu glas tare, partenerului dumneavoastră de acțiune. Promiteți să vă respectați angajamentele! Semnați mai jos.**

### ANGAJAMENTELE MELE

**La următoarea noastră întâlnire îmi voi aduce agenda de afaceri cu registrul meu de venituri și cheltuieli.**

Îmi voi realiza țelul de afaceri săptămânal: \_\_\_\_\_

Voi pune în practică principiul de astăzi din *Temelia mea* și îl voi preda familiei mele.

Voi adăuga la economiile mele – indiferent cât de puțin.

Voi raporta partenerului meu de acțiune.

---

*Semnătura mea*

---

*Semnătura partenerului de acțiune*

## CUM VOI RAPORTA PROGRESUL MEU?

**Pune în practică** Înainte de următoarea întâlnire, folosiți acest tabel cu angajamente pentru a înregistra progresul dumneavoastră. În casetele de jos, scrieți „Da”, „Nu” sau de câte ori ați respectat angajamentul.

<i>Am adus registrul de venituri și cheltuieli (Da/Nu)</i>	<i>Am realizat țelul de afaceri săptămânal (Da/Nu)</i>	<i>Am pus în practică principiul din Temelia mea și l-am predat familiei mele (Da/Nu)</i>	<i>Am adăugat la economii (Da/Nu)</i>	<i>Am raportat partenerului de acțiune (Da/Nu)</i>

**Citește** Alegeți pe cineva care să coordoneze subiectul din Temelia mea săptămâna viitoare. (Nu știți cum să coordonați un subiect din Temelia mea? Citiți pagina 11 și interiorul copertii din față.)

Rugați pe cineva să ofere o rugăciune de încheiere.

### **Întrebările și sugestiile sunt binevenite**

Vă rugăm să trimiteți ideile, întrebările, sugestiile și experiențele pe care le aveți la [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org).





# 7

## *Cum o să-mi dezvolt afacerea?*

---

Cum să-mi încep și să-mi dezvolt afacerea

# PENTRU COORDONATORI

## În ziua întâlnirii

- Trimiteți mesaje text tuturor membrilor grupului sau sunați-i. Invitați-i să ajungă cu 10 minute mai devreme pentru a raporta despre angajamentele lor.
- Pregătiți materialele pentru întâlnire.

## Cu 30 de minute înainte de începerea întâlnirii

- Aranjați scaune în jurul unei mese, astfel încât toți participanții să stea aproape unii de alții.
- Transcrieți acest tabel cu angajamente pe tablă, completând numele persoanelor din grupul dumneavoastră (vezi exemplul de mai jos).

Numele membrului grupului	Am adus registrul de venituri și cheltuieli (Da/Nu)	Am realizat țelul de afaceri săptămânal (Da/Nu)	Am pus în practică principiul din Temelia mea și l-am predat familiei mele (Da/Nu)	Am adăugat la economii (Da/Nu)	Am raportat partenerului de acțiune (Da/Nu)
Gloria	Da	Da	Da	Da	Da

## Cu 10 minute înainte de începerea întâlnirii

- Pe măsură ce sosesc, întâmpinați oamenii cu căldură.
- Pe măsură ce membrii grupului sosesc, rugați-i să completeze tabelul cu angajamente de pe tablă. De asemenea, amintiți-le să deschidă manualul la pagina 197 și să actualizeze progresul lor spre a-și obține certificarea.
- Desemnați un responsabil cu timpul.

## La început

- Rugați participanții să închidă telefoanele și alte dispozitive.
- Rugați pe cineva să spună o rugăciune de deschidere (și intonați un imn, dacă doriți).
- Discret, rugați-i pe cei care sosesc târziu să-și închidă telefoanele și să completeze tabelul cu angajamente în timp ce grupul continuă discuția.
- Fixați cronometrul la 20 de minute pentru *Temelia mea*.
- Completați principiul 7 din *Temelia mea*. Apoi, reveniți la acest manual și continuați să citiți pagina următoare.





# RAPORTAȚI

## MI-AM RESPECTAT ANGAJAMENTELE?

**Timp** Fixați cronometrul la 20 de minute pentru secțiunea Raportați.

**Citește** Să raportăm despre angajamentele noastre. Pe cei care și-au respectat toate angajamentele îi rugăm să se ridice. (Aplauze pentru cei care și-au respectat toate angajamentele.)

Acum, toată lumea să se ridice. Să repetăm împreună declarațiile referitoare la tema noastră:

**„Și scopul Meu este să am grijă de sfinții Mei, pentru că toate lucrurile sunt ale Mele.”**

*Doctrină și legăminte 104:15*

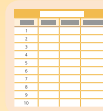
**Cu credință în Domnul, lucrăm împreună pentru a ne putea bizui pe forțele proprii.**

**Citește** Să ne așezăm.

**Discută** Ce idei pentru afacerea dumneavoastră ați încercat ?

Ce ați învățat încercând aceste idei?

Ce ați învățat lucrând la țelul dumneavoastră săptămânal de afaceri?



*În agenda dumneavoastră de afaceri, scrieți ce ați învățat respectându-vă angajamentele.*



# ÎNVĂȚAȚI

## CE VA AJUTA AFACEREA MEA SĂ PRODUCĂ MAI MULȚI BANI?

**Timp** Fixați cronometrul la 60 de minute pentru secțiunea Învățați.

**Vizionează** „Bicycle or Chickens?” (Nu ai acces la prezentarea video? Vezi scenariul la pagina 102.)

**Citește** Un activ este ceva de valoare pe care îl posedă o afacere. Poți să cumperi și să vinzi active. De exemplu, Maria ar putea să cumpere un scaun pe care să stea atunci când vinde ouă și ar putea să vândă o găină. Acestea sunt active.

Un activ productiv produce bani pentru o afacere. Găinile Mariei sunt active productive pentru că ele produc ouă pe care Maria le vinde pentru a obține bani. Un scaun este un activ, dar nu este un activ productiv. El nu produce bani.

**Discută** Proprietarii de afaceri de succes folosesc active productive pentru a-și dezvolta afacerea. Cum poate o mașină de cusut sau o bicicletă să fie un activ productiv?

**Pune în practică** Alegeți-vă un partener. Întocmiți o listă cu activele productive pe care afacerea dumneavoastră le are deja:

---

---

---

---

---

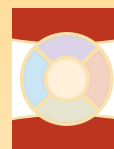
---

---

---

---

---



*Proprietarii de afaceri de succes folosesc active productive pentru a-și dezvolta afacerea.*

**Citește** ÎNTREBAREA SĂPTĂMÂNII – Cum folosesc active productive pentru a-mi dezvolta afacerea?

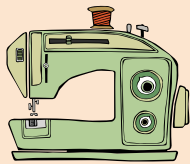
**ACȚIUNEA SĂPTĂMÂNII** – Voi identifica activele pe care le am și voi decide cum să le fac mai productive. Voi identifica alte active de care am nevoie și le voi stabili prioritatea.

## CUM POT FACE CA ACTIVELE MELE SĂ FIE MAI PRODUCTIVE?

**Citește** Citiți versetul din partea dreaptă. Trebuie să folosim activele cu înțelepciune. Avem grijă de activele noastre, astfel încât ele să fie foarte productive.

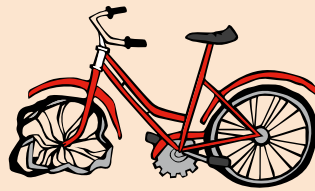
**Discută** Ce s-ar întâmpla cu afacerea Mariei dacă ea nu ar avea grijă de activele ei productive (găinile ei)?

**Pune în practică** Acum, priviți aceste active ale afacerii. Care dintre următoarele active sunt în prezent active productive?



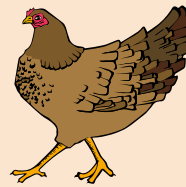
### MAȘINĂ DE CUSUT

Gloria coase multe cămăși astăzi.



### BICICLETĂ STRICATĂ

David speră să-și repare bicicleta și s-o folosească în curând.



### GĂINĂ CARE NU FACE OUĂ

Maria așteaptă să vadă dacă găina ei va începe să facă ouă.

**Citește** Trebuie să folosim activele noastre cât de productiv este posibil. Citiți următorul exemplu care ne arată un administrator înțelept.

### ATELIERUL DE CUSUT AL GLORIEI:

Gloria a avut o mașină de cusut. Ea a avut mare grijă de mașina de cusut. Ea putea să coasă cinci cămăși în fiecare zi. Clienții ei doreau mai multe cămăși.

Ea s-a gândit să angajeze un ajutor și să cumpere încă o mașină de cusut. Dar, în loc să cumpere încă o mașină de cusut, Gloria a angajat-o pe prietena ei pentru a coase cu mașina Gloriei în timpul nopții. Acum, afacerea Gloriei poate să producă 10 cămăși în fiecare zi, cu o mașină de cusut.

**Discută** În ce fel a fost Gloria un administrator înțelept al activului ei productiv? Cum puteți face ca activele dumneavoastră să fie mai productive?

*„Trebuie să fii sârguincios în păstrarea a ceea ce ai, astfel încât să poți fi un administrator înțelept.”*

**DOCTRINĂ ȘI LEGĂMINTE**  
136:27

## CUM POT ACHIZIȚIONA MAI MULTE ACTIVE PRODUCTIVE?

**Pune în practică** Gândiți-vă la active pe care le-ați putea achiziționa și care ar ajuta la dezvoltarea afacerii dumneavoastră. Enumerați-le mai jos.

TIPURI DE ACTIVE	ACTIVE PE CARE LE AM	ACTIVE NOI CARE AR AJUTA LA DEZVOLTAREA AFACERII MELE
Instrument/Mașină		
Vehicul		
Clădire		
Animal		
Altele		

**Pune în practică** Formați un grup cu încă două persoane. Discutați de ce ar ajuta aceste active la dezvoltarea afacerii dumneavoastră.

**Pune în practică** Cum ați putea achiziționa activele pe care le-ați enumerat pe pagina anterioară? Mai jos este o listă cu moduri în care oamenii achiziționează active noi. Împărțiți-vă în grupuri de câte trei și discutați avantajele și dezavantajele fiecărei opțiuni. Enumerați-le mai jos.

MODURI DE ACHIZIȚIONA ACTIVE	AVANTAJE	DEZAVANTAJE
Economisești pentru a cumpăra un activ		
Te asociezi cu un partener care are un activ		
Închiriezi un activ		
Împrumuți un activ		
Iei un împrumut pentru a cumpăra un activ		
Altele		

**Pune în practică** Acum, în același grup mic, discutați următoarele întrebări.

Care activ ar fi cel mai folositor pentru afacerea dumneavoastră în momentul acesta? Câți bani vă va ajuta să produceți? Cât de ușor ar fi de achiziționat? Care sunt câteva dintre modurile în care ați putea plăti pentru noul activ?

**Vizionează** Vizionează povestea de succes „Susy: Private School Bus” pentru a vedea modul în care Susy și-a îmbunătățit deja afacerea și cum planuiește să achiziționeze un activ productiv. (Nu ai acces la prezentarea video? Citește următoarea pagină.)

## CUM POT SĂ CONTROLEZ COSTURILE?

**Citește** Activele productive ajută afacerile noastre să producă bani. De asemenea, pentru a ne dezvolta afacerile trebuie să controlăm costurile. Dar nu toate cheltuielile sunt la fel!

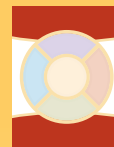
**Vizionează** „Careful with Fixed Costs” (Nu ai acces la prezentarea video? Citește pagina 103.)

**Citește** Costurile variabile cresc sau scad odată cu vânzările.

Costurile fixe trebuie plătite indiferent cât de mult sau cât de puțin vindem.

Proprietarii de afaceri de succes adaugă costuri fixe numai atunci când știu că vor ajuta afacerea să producă mai mulți bani.

**Pune în practică** Uitați-vă la cheltuielile lui Daniel pentru afacere. Încercuiți fixă sau variabilă pentru fiecare cheltuială.



*Proprietarii de afaceri de succes adaugă costuri fixe numai atunci când ele vor spori profiturile.*

CHELTUIELILE AFACERII LUI DANIEL		
Chirie pentru atelier	Fixă	Variabilă
Lemn pentru mobilă	Fixă	Variabilă
Costuri de livrare	Fixă	Variabilă
Salariul lui Daniel	Fixă	Variabilă

**Pune în practică** Enumerați cheltuielile afacerii dumneavoastră. Încercuiți fixă sau variabilă pentru fiecare cheltuială.

CHELTUIELILE AFACERII MELE		
	Fixă	Variabilă
	Fixă	Variabilă
	Fixă	Variabilă
	Fixă	Variabilă
	Fixă	Variabilă
	Fixă	Variabilă
	Fixă	Variabilă
	Fixă	Variabilă

**Citește** Pe parcursul săptămânii vom înregistra veniturile și cheltuielile noastre arătând care sunt fixe și care sunt variabile și, la următoarea întâlnire, vom aduce declarațiile noastre de venit.



# CUGETAȚI

## CE TREBUIE SĂ FAC PENTRU A MĂ PERFECȚIONA?

**Timp** Fixați cronometrul la 10 minute pentru secțiunea Cugetați.

**Pune în practică** Citiți versetul din dreapta sau gândiți-vă la un alt verset. Cugetați în liniște la ceea ce învățați. Scrieți mai jos sau în agenda dumneavoastră de afaceri orice impresii pe care le aveți.

---

---

---

---

---

---

---

Care idee va ajuta cel mai mult afacerea dumneavoastră în această săptămână? Faceți din această idee țelul dumneavoastră de afaceri săptămânal.

Adăugați-vă țelul de afaceri săptămânal la angajamentele dumneavoastră pe pagina următoare.

**Discută** Dorește cineva să-și împărtășească țelul de afaceri săptămânal sau alte impresii?

*„Încrede-te în Domnul din toată inima ta, și nu te bizui pe înțelepciunea ta! Recunoaște-L în toate căile tale, și El îți va netezi cărările.”*

**PROVERBELE 3:5-6**



# LUAȚI-VĂ ANGAJAMENTUL

## CUM VOI PROGRESA ZILNIC?

**Timp** Fixați cronometrul la 10 minute pentru secțiunea Luați-vă angajamentul.

**Pune în practică** Alegeți-vă partenerul de acțiune. Decideți când și cum vă veți contacta unul pe celălalt.

---

Numele partenerului de acțiune

---

Informații de contact

**Citiți fiecare angajament, cu glas tare, partenerului dumneavoastră de acțiune. Promiteți să vă respectați angajamentele! Semnați mai jos.**

### ANGAJAMENTELE MELE

**Voi scrie un plan pentru a face activele mele actuale mai productive.**

**Voi identifica activele productive noi cele mai importante de care am nevoie pentru afacerea mea.**

**La următoarea noastră întâlnire, voi aduce declarațiile mele de venit, cu cheltuielile fixe și variabile.**

Îmi voi realiza țelul de afaceri săptămânal: \_\_\_\_\_

Voi pune în practică principiul de astăzi din *Temelia mea* și îl voi preda familiei mele.

Voi adăuga la economiile mele – indiferent cât de puțin.

Voi raporta partenerului meu de acțiune.

---

Semnătura mea

---

Semnătura partenerului de acțiune



## CUM VOI RAPORTA PROGRESUL MEU?

**Pune în practică** Pe parcursul săptămânii, folosiți acest tabel cu angajamente pentru a vă înregistra progresul. În casele de jos, scrieți „Da”, „Nu” sau de câte ori ați respectat angajamentul.

<i>Am scris un plan pentru a face activele mai productive (Da/Nu)</i>	<i>Am identificat cele mai importante active noi (Da/Nu)</i>	<i>Am adus declarațiile mele de venit (Da/Nu)</i>	<i>Am realizat țelul de afaceri săptămânal (Da/Nu)</i>	<i>Am pus în practică principiul din Temelia mea și l-am predat familiei mele (Da/Nu)</i>	<i>Am adăugat la economii (Da/Nu)</i>	<i>Am raportat partenerului de acțiune (Da/Nu)</i>

**Citește** Alegeți pe cineva care să coordoneze subiectul din Temelia mea săptămâna viitoare.

Rugați pe cineva să ofere o rugăciune de încheiere.

### **Întrebările și sugestiile sunt binevenite**

Vă rugăm să trimiteți ideile, întrebările, sugestiile și experiențele pe care le aveți la [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org).

# Resurse

## BICICLETĂ SAU GĂINI?

Alegeți rolurile și interpretați-le.

**NAOMI:** Bună, Maria. Cum merge afacerea ta? Se dezvoltă?

**MARIA:** Este bine, dar sunt foarte obosită. Muncesc din greu, dar nu câștig destui bani.

**NAOMI:** Se pare că ai nevoie de mai multe active productive.

**MARIA:** Ce sunt activele productive?

**NAOMI:** Lucruri care ajută afacerea ta să câștige mai mulți bani.

**MARIA:** O, îmi place asta. Aș vrea să am mai multe active productive... dar stai; nu cred că am vreunele acum.

**NAOMI:** Sigur că ai. Găinile tale reprezintă active productive. Ai câștiga mai mulți bani dacă ai avea mai multe găini?

**MARIA:** Da, aș câștiga. Ar trebui să iau mai multe găini.

**NAOMI:** Ce altceva ar face să fie mai ușor pentru tine să-ți desfășori afacerea?

**MARIA:** Ar fi bine să am o bicicletă pentru a livra ouă și pentru a transporta hrana găinilor. Obosesc de atâta mers pe jos.

**NAOMI:** Ei bine, poate că ar trebui să cumperi o bicicletă. Ai câștiga mai mulți bani dacă ai avea o bicicletă?

**MARIA:** Da, dacă aș avea o bicicletă, aș livra mai repede. Aș avea mai mult timp să vând. Dar ar trebui să iau o bicicletă sau mai multe găini?

**NAOMI:** Care din ele reprezintă acum cea mai mare prioritate pentru afacerea ta? O bicicletă sau mai multe găini?

**MARIA:** Nu știu. Cum pot să decid?

**Înapoi la pagina 94**

## FII ATENT LA COSTURILE FIXE

Alegeți rolurile și interpretați-le:

**MARIA:** Naomi, cred că activele productive vor face afacerea mea să genereze mai mulți bani. Dar sunt îngrijorată de costuri.

**NAOMI:** Bine, Maria, ar trebui să încerci întotdeauna să reduci costurile.

**MARIA:** Cum știu care vor fi costurile mele? Se schimbă tot timpul!

**NAOMI:** În primul rând, trebuie să-ți separi costurile fixe și variabile.

**MARIA:** O, nu știu ce înseamnă asta.

**NAOMI:** Dă-mi voie să ți le descriu în felul următor. Îl știi pe Daniel?

**MARIA:** Tipul care vinde mobilă?

**NAOMI:** Da. Când Daniel confecționează un scaun pentru a-l vinde, crezi că plătește un furnizor pentru lemnul pe care îl folosește pentru a face scaunul?

**MARIA:** Da.

**NAOMI:** Exact. Lui Daniel îi place să aștepte să aibă o comandă înainte să cumpere lemn.

Dacă Daniel vinde un scaun luna asta, el plătește lemnul pentru un scaun. Dacă va vinde zece scaune luna viitoare, el va plăti de zece ori mai mult pentru lemn.

**MARIA:** Dar e în regulă, pentru că va vinde de zece ori mai multe scaune!

**NAOMI:** Exact. Costul lui Daniel pentru lemn este un cost variabil. Crește sau scade în funcție de cât de mult vinde.

Acum, Daniel plătește chirie pentru atelierul lui. Hai să spunem că această chirie este de 1000 pe lună. Câtă chirie plătește dacă vinde zece scaune?

**MARIA:** 1000, desigur.

**NAOMI:** Cât de multă plătește dacă vinde un singur scaun?

**MARIA:** Tot 1000. Acest lucru nu se schimbă.

**NAOMI:** Exact. Costul lui Daniel pentru chirie este un cost fix. Nu contează cât de mult sau cât de puțin vinde. Tot trebuie să-l plătească.

**MARIA:** O, nu cred că îmi plac costurile fixe.

**NAOMI:** Trebuie doar să fim atenți cu costurile fixe. Pot fi de ajutor dacă sunt pentru active productive.

**MARIA:** Și dacă vindem suficient pentru a le plăti!

**NAOMI:** Exact!

**MARIA:** Naomi, poți să mă ajuți să știu care dintre costurile mele sunt fixe și care sunt variabile?

**Înapoi la pagina 98**





# 8

*Cât de mult îmi pot  
permite să investesc  
pentru ca afacerea  
mea să se dezvolte?*

---

Cum să-mi încep și să-mi  
dezvolt afacerea

# PENTRU COORDONATORI

## În ziua întâlnirii

- Trimiteți mesaje text tuturor membrilor grupului sau sunați-i. Invitați-i să ajungă cu 10 minute mai devreme pentru a raporta despre angajamentele lor.
- Pregătiți materialele pentru întâlnire.

## Cu 30 de minute înainte de începerea întâlnirii

- Aranjați scaune în jurul unei mese, astfel încât toți participanții să stea aproape unii de alții.
- Transcrieți acest tabel cu angajamente pe tablă, completând numele persoanelor din grupul dumneavoastră (vezi exemplul de mai jos).

Numele membrului grupului	Am scris un plan pentru a face activele actuale mai productive (Da/Nu)	Am identificat cele mai importante active noi (Da/Nu)	Am adus declarațiile mele de venit (Da/Nu)	Am realizat țelul de afaceri săptămânal (Da/Nu)	Am pus în practică principiul din Temelia mea și l-am predat familiei mele (Da/Nu)	Am adăugat la economii (Da/Nu)	Am raportat partenerului de acțiune (Da/Nu)
Gloria	Da	Da	Da	Da	Da	Da	Da

## Cu 10 minute înainte de începerea întâlnirii

- Pe măsură ce sosesc, întâmpinați oamenii cu căldură.
- Pe măsură ce membrii grupului sosesc, rugați-i să completeze tabelul cu angajamente de pe tablă. De asemenea, amintiți-le să deschidă manualul la pagina 197 și să actualizeze progresul lor spre a-și obține certificarea.
- Desemnați un responsabil cu timpul.

## La început

- Rugați participanții să închidă telefoanele și alte dispozitive.
- Rugați pe cineva să spună o rugăciune de deschidere (și intonați un imn, dacă doriți).
- Discret, rugați-i pe cei care sosesc târziu să-și închidă telefoanele și să completeze tabelul cu angajamente în timp ce grupul continuă discuția.
- Fixați cronometrul la 20 de minute pentru *Temelia mea*.
- Completați principiul 8 din *Temelia mea*. Apoi, reveniți la acest manual și continuați să citiți pagina următoare.



# RAPORTAȚI

## MI-AM RESPECTAT ANGAJAMENTELE?

**Timp** Fixați cronometrul la 20 de minute pentru secțiunea Raportați.

**Citește** Să raportăm despre angajamentele noastre. Pe cei care și-au respectat toate angajamentele îi rugăm să se ridice. (Aplauze pentru cei care și-au respectat toate angajamentele.)

Acum, toată lumea să se ridice. Să repetăm împreună declarațiile referitoare la tema noastră:

**„Și scopul Meu este să am grijă de sfinții Mei, pentru că toate lucrurile sunt ale Mele.”**

*Doctrină și legăminte 104:15*

**Cu credință în Domnul, lucrăm împreună pentru a ne putea bizui pe forțele proprii.**

**Citește** Să ne așezăm.

**Discută** Cum veți face ca activele dumneavoastră să fie mai productive?  
Cum vă veți menține activele?

Care activ productiv nou constituie prioritatea dumneavoastră cea mai mare? De ce?

Care sunt cheltuielile dumneavoastră fixe și variabile? Cum vă ajută faptul de a face deosebirea?

Ce ați învățat lucrând la țelul dumneavoastră săptămânal de afaceri?



*În agenda dumneavoastră de afaceri, scrieți ce ați învățat respectându-vă angajamentele.*



# ÎNVĂȚAȚI

## ÎMI POT PERMITE MAI MULTE ACTIVE?

- Timp** Fixați cronometrul la 60 de minute pentru secțiunea Învățați.
- Citește** Un mod de a dezvolta afacerile noastre este de a adăuga active productive. Înainte de a adăuga active productive afacerilor noastre, trebuie să știm dacă ne putem permite.
- Vizionează** „Can I Afford More Assets? (Part I)” (Nu ai acces la prezentarea video? Citește pagina 122.)
- Discută** Cum a putut Maria să afle dacă va avea destui bani pentru a achita împrumutul?
- Citește** Proprietarii de afaceri de succes se asigură că își pot permite îmbunătățiri ale afacerilor lor înainte de a le face.

---

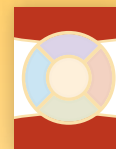
**Citește** ÎNTREBAREA SĂPTĂMÂNII – **Îmi pot permite un împrumut pentru a cumpăra un activ?**

**ACȚIUNEA SĂPTĂMÂNII – Voi completa declarații ale disponibilului de lichidități pentru a înțelege mai bine viitorul afacerii mele.**

- 
- Citește** O declarație a disponibilului de lichidități este un instrument care vă ajută să vă vedeți afacerea, astfel încât să puteți identifica moduri de a v-o dezvolta. Există trei pași pentru completarea unei declarații a disponibilului de lichidități.
- Pasul 1. Folosind declarațiile de venit anterioare, uitați-vă la realizările anterioare ale afacerii dumneavoastră.
  - Pasul 2. Uitați-vă la viitorul afacerii dumneavoastră adresându-vă întrebarea: „Care vor fi veniturile și cheltuielile mele în viitor?”
  - Pasul 3. Calculați disponibilul de lichidități pe care îl veți avea în viitor.

O declarație a disponibilului de lichidități poate să vă ajute să alegeți între diferite moduri de a vă dezvolta afacerea, cum ar fi să diversificați stocul de produse, să vă reduceți cheltuielile, să vă sporiiți venitul și să evaluați posibilele împrumuturi.

- Vizionează** Vizionează povestea de succes „Rosanny: Hot Food” pentru a vedea cum ajutat-o un împrumut pe Rosanny să-și dezvolte afacerea. (Nu ai acces la prezentarea video? Citește următoarea pagină.)



*Proprietarii de afaceri de succes investesc înțelept.*



## CÂT NUMERAR ESTE DISPONIBIL ÎN PREZENT?

**Vizionează** „How Much Cash Is Available?” (Nu ai acces la prezentarea video? Continuă.)

După ce ai vizionat prezentarea video, recapitulați această pagină, astfel încât să vă puteți aminti lucrurile pe care le-ați învățat.

**Citește** Pentru ca Maria să știe dacă are destule lichidități pentru a-și dezvolta afacerea, ea trebuie să știe trei lucruri: trecutul, viitorul și disponibilul de lichidități.

Ea poate să afle aceste trei lucruri prin completarea unei declarații a disponibilului de lichidități.

### PASUL 1. Trecutul

Folosind declarațiile ei de venit, Maria scrie veniturile, cheltuielile fixe, cheltuielile variabile și profiturile sau pierderile ei pentru ultimele două luni.

	În urmă cu două luni	Luna trecută	Luna aceasta	Luna următoare	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6
Venit	4400	4400						
Cheltuieli fixe	-3300	-3300						
Cheltuieli variabile	-1000	-1000						
Profit (sau Pierdere)	100	100						
Numerar inițial								
Numerar disponibil								

**Discută** Priviți declarația de mai sus a disponibilului de lichidități al Mariei. Ce îi spune Mariei venitul ultimelor două luni despre afacerea ei?

**PASUL 2. Viitorul**

Bazându-se pe cifrele din ultimele două luni, Maria scrie care crede că vor fi veniturile, cheltuielile fixe, cheltuielile variabile și profiturile sau pierderile ei în viitor.

	În urmă cu două luni	Luna trecută	Luna aceasta	Luna următoare	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6
Venit	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400
Cheltuieli fixe	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300
Cheltuieli variabile	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000
Profit (sau Pierdere)	100	100	100	100	100	100	100	100
Numerar inițial								
Numerar disponibil								

Maria nu plănuiește să facă schimbări în afacerea ei, astfel încât crede că veniturile și cheltuielile ei pentru următoarele șase luni vor fi aceleași ca în ultimele două luni.

**Discută** Priviți declarația de mai sus a disponibilului de lichidități al Mariei. Se schimbă profitul lunar al Mariei?

## PASUL 3. Numerar disponibil

Numerarul inițial este ceea ce are Maria în bancă la începutul lunii. În acest caz, ea pornește cu 50.

	În urmă cu două luni	Luna trecută	Luna aceasta	Luna următoare	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6
Venit	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400
Cheltuieli fixe	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300
Cheltuieli variabile	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000
Profit (sau Pierdere)	100	100	100	100	100	100	100	100
Numerar inițial	50	150	250	350	450	550	650	750
	100	100	100	100	100	100	100	100
Numerar disponibil	150	250	350	450	550	650	750	850

În fiecare lună, ea adună profitul lunar la numerarul inițial pentru a obține numerarul disponibil ( $50 + 100 = 150$ ).

Numerarul disponibil devine numerarul inițial pentru luna următoare (150).

**Discută** Priviți declarația de mai sus a disponibilului de lichidități al Mariei. Câți bani are Maria disponibili la sfârșitul celor șase luni?

**Citește** Acum, dacă Maria știe cât numerar ar putea avea disponibil pentru următoarele șase luni, ea poate să aleagă între diferite moduri de a-și dezvolta afacerea.

## CÂT NUMERAR ESTE DISPONIBIL PENTRU PLĂȚILE ÎMPRUMUTULUI?

**Pune în practică** Acum, să vedem ce se întâmplă cu disponibilul de lichidități al Mariei dacă ea împrumută 1500 pe o perioadă de 6 luni pentru a cumpăra 15 găini. Priviți declarația din dreapta a disponibilului de lichidități al Mariei. Are Maria suficient disponibil de lichidități pentru a plăti ratele de 275 ale împrumutului? Împreună cu un coleg, verificați numerarul disponibil al Mariei.

**Discută** Împreună cu întregul grup, discutați întrebările următoare: Ce ar trebui Maria să facă? Ar trebui Maria să încerce să împrumute altă sumă? Ar trebui să economisească și să plătească din numerar pentru găini?

### Declarația disponibilului de lichidități al Mariei.

**1.** Deoarece va avea mai multe ouă, Maria crede că, în fiecare lună, va avea un venit mai mare cu 900 (60 mai mult venit per găină, înmulțit cu 15). 900 adunat la venitul ei actual de 4400 egal 5300.

**2.** Ea crede că îi vor crește cheltuielile fixe la 3500 (200 mai mult pentru a închiria o bicicletă plus cheltuielile actuale de 3300).

**3.** De asemenea, dacă ia împrumutul, va avea o cheltuială fixă de 275 (350 în prima lună).

	În urmă cu două luni	Luna trecută	Luna aceasta	Luna următoare	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7	Luna 8
Venit	4400	4400	5300	5300	5300	5300	5300	5300	5300	5300
Cheltuieli fixe	-3300	-3300	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500
Plata împrumutului			-350	-275	-275	-275	-275	-275		
Cheltuieli variabile	-1000	-1000	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600
Profit (sau Pierdere)	100	100	-150	-75	-75	-75	-75	-75	200	200
Numerar inițial	50	150	250	100	25	-50	-125	-200	-275	-5
	100	100	-150	-75	-75	-75	-75	-75	200	200
Numerar disponibil		250	100	25	-50	-125	-200	-275	-75	5

**4.** Ea crede că îi vor crește cheltuielile variabile la 1600 datorită hranei pentru găini cu 500 mai mult și 100 pentru nepoata ei care va livra ouăle.

**5.** În primele două luni, Maria va avea destul numerar disponibil pentru a plăti ratele împrumutului.

**6.** Totuși, uitați-vă la ultimele patru luni ale împrumutului (lunile 3-6). Va avea Maria destui bani pentru a face toate plățile împrumutului ei?

**7.** După ce Maria și-a plătit împrumutul, profitul ei crește din nou. Dar este prea târziu?

**Vizionează** „Can I Afford More Assets? (Part II)” (Nu ai acces la prezentarea video? Citește pagina 123.)

**Pune în practică** Acum, să vedem ce se întâmplă dacă Maria împrumută o sumă mai mică: 800 pe o perioadă de 6 luni pentru a cumpăra 8 găini. Priviți declarația din dreapta a disponibilului de lichidități al Mariei. Are Maria destul disponibil de lichidități pentru un împrumut de 800? Împreună cu un coleg, verificați numerarul disponibil al Mariei.

**Discută** Împreună cu întregul grup, discutați întrebările următoare: Ar putea Maria să-și permită plata unui împrumut mai mare? Ar trebui ea să facă un împrumut mai mare?

**Citește** În acest exemplu, Maria folosește declarația disponibilului ei de lichidități pentru a decide dacă își poate permite alte găini. De asemenea, ea ar putea să folosească declarația disponibilului de lichidități pentru a decide în legătură cu diferite schimbări ale afacerii ei, cum ar fi închirierea unei biciclete, cumpărarea unei firme noi sau cumpărarea de hrană diferită pentru găini.

**Declarația disponibilului de lichidități al Mariei.**

**1.** Maria crede că având încă 8 găini, va avea un venit mai mare cu aproximativ 480 (60 mai mult venit pentru o găină, de 8 ori). 480 adunat la venitul ei actual de 4400 egal 4880.

**2.** Ea crede că nu îi vor crește cheltuielile fixe pentru că nu va închiria o bicicletă.

**3.** Dacă va face acest împrumut, Maria va avea o cheltuială fixă de 150 (250 în prima lună).

	În urmă cu două luni	Luna trecută	Luna aceasta	Luna următoare	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7	Luna 8
Venit	4400	4400	4880	4880	4880	4880	4880	4880	4880	4880
Cheltuieli fixe	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300
Plata împrumutului			-250	-150	-150	-150	-150	-150		
Cheltuieli variabile	-1000	-1000	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300
Profit (sau Pierdere)	100	100	30	130	130	130	130	130	280	280
Numerar inițial	50	50	250	280	410	540	670	800	930	1210
	100	100	30	130	130	130	130	130	280	280
Numerar disponibil	150	250	280	410	540	670	800	930	1210	1490

**4.** Ea crede că îi vor crește cheltuielile variabile la 1300 datorită hranei pentru găini cu 250 mai mult și 50 pentru nepoata ei care va livra ouăle.

**5.** Uitați-vă la numerarul ei disponibil. Va avea Maria destui bani pentru a face toate plățile împrumutului ei?

**6.** Uitați-vă la profiturile și pierderile Mariei. Observați că profiturile ei sunt mai scăzute pe perioada împrumutului, dar sunt mai mari decât înainte de a fi luat împrumutul.

## CÂT NUMERAR ESTE DISPONIBIL PENTRU AFACEREA MEA?

**Pune în practică** Acum, întocmiți o declarație a disponibilului de lichidități pentru afacerea dumneavoastră. Găsiți un coleg și, pe declarația disponibilului de lichidități din dreapta, faceți pașii următori. (Vezi paginile 109-117 pentru ajutor.) La pagina 118 se găsesc mai multe formulare necompletate. Le puteți copia în agenda dumneavoastră de afaceri.

Gândiți-vă la un activ productiv pe care l-ați putea achiziționa pentru afacerea dumneavoastră. Gândiți-vă la veniturile și cheltuielile suplimentare pe care le-ați avea.

Dacă nu știți ce cifre să folosiți sau nu aveți o afacere, ajutați pe cineva care are. Acesta este doar un exercițiu.

**Citește** După următoarea noastră întâlnire, vom discuta cu creditorii pentru a afla care vor fi ratele împrumutului nostru. Atunci, vom putea să includem plățile pentru împrumut în declarațiile noastre de disponibil de lichidități.

**Discută** Cum vă ajută cunoașterea numerarului dumneavoastră disponibil să luați decizii referitoare la afacerea dumneavoastră? În afară de plățile împrumutului, sunt și alte moduri în care cunoașterea disponibilului de lichidități vă poate ajuta să vă dezvoltați afacerea?





### Declarația dumneavoastră de disponibil de lichidități

1. Folosind declarațiile dumneavoastră de venit, scrieți veniturile și cheltuielile din ultimele două luni.

2. Scrieți care credeți că va fi noul dumneavoastră venit pentru următoarele șase luni (venitul anterior plus venitul provenit din noul activ).

3. Scrieți care credeți că vor fi noile dumneavoastră cheltuieli pentru următoarele șase luni (cheltuielile anterioare plus cheltuielile pentru noul activ).

4. Veți scrie aici plățile pentru împrumut dar, dacă nu le știți încă, lăsați, deocamdată, acest rând necompletat.

	În urmă cu două luni	Luna trecută	Luna aceasta	Luna următoare	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6
Venit								
Cheltuieli fixe								
Plata împrumutului								
Cheltuieli variabile								
Profit (sau Pierdere)								
Numerar inițial								
Numerar disponibil								

5. Calculați-vă profiturile și pierderile scăzând cheltuielile din venit.

6. Pentru a afla cât numerar disponibil aveți, adunați profitul la (sau scădeți pierderea din) numerarul inițial.

7. Când veți afla sumele pentru plata împrumutului dumneavoastră, veți putea folosi acest disponibil de lichidități pentru a vedea dacă aveți destul numerar disponibil pentru a face toate plățile împrumutului dumneavoastră.

## DECLARAȚII ALE DISPONIBILULUI DE LICHIDITĂȚI PE ȘASE LUNI

Completați o declarație a disponibilului de lichidități pentru situația actuală a afacerii dumneavoastră. Vezi paginile 109-117 pentru ajutor.

### DISPONIBIL DE LICHIDITĂȚI #1: SITUAȚIA ACTUALĂ

	ÎN URMĂ CU DOUĂ LUNI	LUNA TRECUTĂ	LUNA ACEASTA	LUNA URMĂTOARE	LUNA 3	LUNA 4	LUNA 5	LUNA 6
Venit total								
Cheltuieli fixe								
Plățile împrumutului								
Plăți variabile								
Profit total/Pierdere								
Numerar inițial								
Numerar disponibil								

Apoi, completați o declarație a disponibilului de lichidități care să includă un mod de a achiziționa un activ nou.

### DISPONIBIL DE LICHIDITĂȚI #2: ACTIV NOU

	ÎN URMĂ CU DOUĂ LUNI	LUNA TRECUTĂ	LUNA ACEASTA	LUNA URMĂTOARE	LUNA 3	LUNA 4	LUNA 5	LUNA 6
Venit total								
Cheltuieli fixe								
Plățile împrumutului								
Plăți variabile								
Profit total/Pierdere								
Numerar inițial								
Numerar disponibil								



# CUGETAȚI

## CE TREBUIE SĂ FAC PENTRU A MĂ PERFECȚIONA?

**Timp** Fixați cronometrul la 10 minute pentru secțiunea Cugetați.

**Pune în practică** Citiți versetul din dreapta sau gândiți-vă la un alt verset. Cugetați în liniște la ceea ce învățați. Scrieți mai jos sau în agenda dumneavoastră de afaceri orice impresii pe care le aveți.

---

---

---

---

---

---

---

Care idee va ajuta cel mai mult afacerea dumneavoastră în această săptămână? Faceți din această idee țelul dumneavoastră de afaceri săptămânal.

Adăugați-vă țelul de afaceri săptămânal la angajamentele dumneavoastră pe pagina următoare.

**Discută** Dorește cineva să-și împărtășească țelul de afaceri săptămânal sau alte impresii?

*„Încredințează-ți soarta în mâna Domnului, încrede-te în El, și El va lucra.”*

**PSALMII 37:5**



# LUAȚI-VĂ ANGAJAMENTUL

## CUM VOI PROGRESA ZILNIC?

**Timp** Fixați cronometrul la 10 minute pentru secțiunea Luați-vă angajamentul.

**Pune în practică** Alegeți-vă partenerul de acțiune. Decideți când și cum vă veți contacta unul pe celălalt.

---

Numele partenerului de acțiune

---

Informații de contact

**Citiți fiecare angajament, cu glas tare, partenerului dumneavoastră de acțiune. Promiteți să vă respectați angajamentele! Semnați mai jos.**

### ANGAJAMENTELE MELE

**Voi întocmi o declarație a disponibilului de lichidități pentru situația actuală a afacerii mele.**

**Voi întocmi o declarație a disponibilului de lichidități care să includă un mod de a achiziționa un activ nou.**

Îmi voi realiza țelul de afaceri săptămânal: \_\_\_\_\_

Voi pune în practică principiul de astăzi din *Temelia mea* și îl voi preda familiei mele.

Voi adăuga la economiile mele – indiferent cât de puțin.

Voi raporta partenerului meu de acțiune.

---

Semnătura mea

---

Semnătura partenerului de acțiune

## CUM VOI RAPORTA PROGRESUL MEU?

**Pune în practică** Pe parcursul săptămânii, folosiți acest tabel cu angajamente pentru a vă înregistra progresul. În casele de jos, scrieți „Da”, „Nu” sau de câte ori ați respectat angajamentul.

Am întocmit un disponibil de lichidități pentru situația actuală (Da/Nu)	Am întocmit un disponibil de lichidități pentru un mod de a achiziționa un activ nou (Da/Nu)	Am realizat țelul de afaceri săptămânal (Da/Nu)	Am pus în practică principiul din Temelia mea și l-am predat familiei mele (Da/Nu)	Am adăugat la economii (Da/Nu)	Am raportat partenerului de acțiune (Da/Nu)

**Citește** Alegeți pe cineva care să coordoneze subiectul din Temelia mea săptămâna viitoare.

Rugați pe cineva să ofere o rugăciune de încheiere.

### Întrebările și sugestiile sunt binevenite

Vă rugăm să trimiteți ideile, întrebările, sugestiile și experiențele pe care le aveți la [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org).

### Notă pentru coordonator.

La următoarea întâlnire, aduceți o listă cu creditori din zona dumneavoastră. Pentru această listă, vedeți [srs.lds.org/lenders](http://srs.lds.org/lenders) sau întrebați Comitetul de.bizuire pe forțele proprii de la nivel de țară sau un administrator al Serviciilor pentru sprijinirea bizuirii pe forțele proprii.

# Resurse

## ÎMI POT PERMITE MAI MULTE ACTIVE? (PARTEA I)

Alegeți rolurile și interpretați-le:

**MARIA:** Naomi, am hotărât să cumpăr mai multe găini. Am nevoie de mai multe active productive pentru a-mi dezvolta afacerea.

**NAOMI:** Asta mi se pare o decizie bună. Așadar, poți să-ți permiți găinile?

**MARIA:** Să-mi permit? Da, iau un credit pentru găini.

**NAOMI:** Ce sumă te gândești să împrumuți?

**MARIA:** Creditul va fi de 1500.

**NAOMI:** De ce 1500?

**MARIA:** Păi, știu pe cineva care vinde 15 găini pentru 1500. Este un preț bun.

**NAOMI:** De ce 15 găini?

**MARIA:** Atâtea are el.

**NAOMI:** Ai suficiente lichidități pentru 15 găini?

**MARIA:** Da... păi... hm, așa cred. Nu știu.

**NAOMI:** Cât sunt ratele lunare?

**MARIA:** Am vorbit cu un creditor și a spus că ar fi de 275 pe lună.

**NAOMI:** Ai destul numerar disponibil în fiecare lună pentru a plăti ratele?

**MARIA:** Sper că da.

**NAOMI:** Maria, nu poți doar să speri. Trebuie să știi că vei avea destul numerar disponibil pentru a plăti ratele.

**MARIA:** Dar cum o să știu asta?

**Înapoi la pagina 108**

## ÎMI POT PERMITE MAI MULTE ACTIVE? (PARTEA A II-A)

Alegeți rolurile și interpretați-le.

**MARIA:** Naomi, mulțumesc pentru că îmi arăți cum să aflu cât numerar am disponibil. Ratele de 275 pe lună ale împrumutului nu ar fi fost deloc bune pentru mine. Aș fi rămas fără bani în cea de-a treia lună. Nu mi-aș fi putut plăti ratele. Mi-aș fi putut pierde afacerea!

**NAOMI:** O, Maria, mă bucur atât de mult pentru că ne-am uitat la numerarul tău disponibil înainte să faci împrumutul!

**MARIA:** Și eu. Dar cum pot să știu cât îmi pot permite?

**NAOMI:** Deci, hai să încercăm din nou cu un împrumut mai mic.

**MARIA:** În regulă. Voi încerca să găsesc un împrumut cu rata de 150 să văd dacă mi-l pot permite.

**Înapoi la pagina 113**







## 9

*Cum știu dacă ar  
trebui să fac un  
împrumut pentru a-mi  
dezvolta afacerea?*

---

**Cum să-mi încep și să-mi  
dezvolt afacerea**

# PENTRU COORDONATORI

## În ziua întâlnirii

**NOU!**

- Pregătiți o listă cu creditori din zona dumneavoastră pentru a o înmâna membrilor grupului. Această listă este disponibilă pe srs.lids.org/lenders sau vă poate fi pusă la dispoziție de către Comitetul pentru bizuirea pe forțele proprii de la nivel de țară sau de administratorul local al Serviciilor pentru sprijinirea bizuirii pe forțele proprii.
- Trimiteți mesaje text tuturor membrilor grupului sau sunați-i. Invitați-i să ajungă cu 10 minute mai devreme pentru a raporta despre angajamentele lor.
- Pregătiți materialele pentru întâlnire.

## Cu 30 de minute înainte de începerea întâlnirii

- Aranjați scaune în jurul unei mese, astfel încât toți participanții să stea aproape unii de alții.
- Transcrieți acest tabel cu angajamente pe tablă, completând numele persoanelor din grupul dumneavoastră (vezi exemplul de mai jos).

Numele membrului grupului	Am completat un disponibil de lichidități pentru situația actuală (Da/Nu)	Am completat un disponibil de lichidități pentru un mod de a achiziționa un activ nou (Da/Nu)	Am realizat țelul de afaceri săptămânal (Da/Nu)	Am pus în practică principiul din Temelia mea și l-am predat familiei mele (Da/Nu)	Am adăugat la economii (Da/Nu)	Am raportat partenerului de acțiune (Da/Nu)
Gloria	Da	Da	Da	Da	Da	Da

## Cu 10 minute înainte de începerea întâlnirii

- Pe măsură ce sosesc, întâmpinați oamenii cu căldură.
- Pe măsură ce membrii grupului sosesc, rugați-i să completeze tabelul cu angajamente de pe tablă. De asemenea, amintiți-le să deschidă manualul la pagina 197 și să actualizeze progresul lor spre a-și obține certificarea.
- Desemnați un responsabil cu timpul.

## La început

- Rugați participanții să închidă telefoanele și alte dispozitive.
- Rugați pe cineva să spună o rugăciune de deschidere (și intonați un imn, dacă doriți).
- Discret, rugați-i pe cei care sosesc târziu să-și închidă telefoanele și să completeze tabelul cu angajamente în timp ce grupul continuă discuția.
- Fixați cronometrul la 20 de minute pentru *Temelia mea*.
- Completați principiul 9 din *Temelia mea*. Apoi, reveniți la acest manual și continuați să citiți pagina următoare.



# RAPORTAȚI

## MI-AM RESPECTAT ANGAJAMENTELE?

**Timp** Fixați cronometrul la 20 de minute pentru secțiunea Raportați.

**Citește** Să raportăm despre angajamentele noastre. Pe cei care și-au respectat toate angajamentele îi rugăm să se ridice. (Aplauze pentru cei care și-au respectat toate angajamentele.)

Acum, toată lumea să se ridice. Să repetăm împreună declarațiile referitoare la tema noastră:

**„Și scopul Meu este să am grijă de sfinții Mei, pentru că toate lucrurile sunt ale Mele.”**

*Doctrină și legăminte 104:15*

**Cu credință în Domnul, lucrăm împreună pentru a ne putea bizui pe forțele proprii.**

**Citește** Să ne așezăm.

**Discută** Ce v-a arătat disponibilul de lichidități despre afacerea dumneavoastră?

Veți avea destul numerar disponibil pentru a plăti ratele împrumutului și a face alte lucruri pentru a vă îmbunătăți afacerea?

Ce ați învățat lucrând la țelul dumneavoastră săptămânal de afaceri?



*În agenda dumneavoastră de afaceri, scrieți ce ați învățat respectându-vă angajamentele.*



# ÎNVĂȚAȚI

## ESTE BINE SAU RĂU SĂ ÎMPRUMUTĂM BANI?

- Timp** Fixați cronometrul la 60 de minute pentru secțiunea Învățați.
- Discută** Gândiți-vă la o persoană pe care o cunoașteți și care a împrumutat bani. Împrumutul a ajutat-o sau a afectat-o?
- Citește** Datoria personală pentru familie și datoria pentru afacere sunt diferite.
- Împrumuturile personale sunt folosite pentru a cheltui mai mult decât ne permit mijloacele pe care le avem să plătim. Împrumuturile pentru afacere sunt folosite pentru a produce mai mult decât ne permit mijloacele pe care le avem să producem.
- Citiți cuvintele din partea dreaptă. Profetii ne-au sfătuit să evităm datoriile personale.
- Datoria pentru afacere ne poate ajuta să ne dezvoltăm afacerea. Dar datoria pentru afacere nu este întotdeauna o alegere înțeleaptă. Trebuie să știm când este „rezonabilă”, după cum a spus președintele Benson.

---

**Citește** ÎNTREBAREA SĂPTĂMÂNII – Cum știi dacă ar trebui să faci un împrumut pentru a-ți dezvolta afacerea?

ACȚIUNEA SĂPTĂMÂNII – (1) Voi vorbi cu cel puțin 10 clienți pentru a afla dacă ar cumpăra mai mult dacă aș avea mai mult de vândut și (2) voi vizita cel puțin patru creditori și le voi adresa întrebările de pe foaia de lucru cu condițiile împrumutului.

---

Pe parcursul acestei întâlniri, vom învăța și vom pune în practică abilități care să ne ajute să știm dacă faptul de a împrumuta bani este o idee bună pentru afacerea noastră.

„Unele datorii – cum ar fi o casă modestă, cheltuieli rezonabile pentru educație... – pot fi necesare. Dar niciodată nu ar trebui să intrăm într-o sclavie financiară, cheltuind fără să evaluăm cu atenție costurile.”

JOSEPH B. WIRTHLIN, „Datorii pământești, datorii cerești”, *Ensign* sau *Liahona*, mai 2004, p. 41

„Nu vreau să spun că toate datoriile sunt dăunătoare, bineînțeles că nu. Datoria rezonabilă pentru afacere... reprezintă unul dintre elementele dezvoltării.”

EZRA TAFT BENSON, „Pay Thy Debt, and Live” [cuvântare de devoțiune adresată la Universitatea Brigham Young, 28 febr. 1962]; [speeches.byu.edu](http://speeches.byu.edu)

## CUM MĂ VOR AJUTA CELE „PATRU MOTIVE CORECTE” SĂ DECID?

**Vizionează** „Get a Loan?” (Nu ai acces la prezentarea video? Citește pagina 136.)

**Discută** Cum puteți ști dacă un împrumut v-ar ajuta sau v-ar afecta?

**Citește** Citiți cu glas tare și discutați pe scurt cele „Patru motive corecte”.

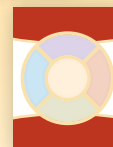
PATRU MOTIVE CORECTE	
<b>1. Scopul corect</b>	Voi împrumuta numai dacă acest lucru îmi va ajuta afacerea să producă mai mulți bani.
<b>2. Momentul corect</b>	Voi împrumuta numai dacă am fost în activitate suficient timp pentru a-mi cunoaște bine afacerea și pot dovedi că sunt destui oameni care vor cumpăra ceea ce vând.
<b>3. Condițiile corecte</b>	Voi împrumuta numai dacă pot găsi un creditor bun.
<b>4. Suma corectă</b>	Voi împrumuta numai dacă pot dovedi că știu că pot restitui banii.

**Pune în practică** Pe măsură ce vizionați următoarele prezentări video, decideți dacă Maria și Carlos pot răspunde la întrebările fiecăruia dintre cele Patru motive corecte.

Bifați „Da”, „Nu” sau „Nu sunt sigur” pentru Maria și Carlos.

**Vizionează** „Right Reason?” (Nu ai acces la prezentarea video? Citește pagina 137.)

**Discută** Împrumută Maria și Carlos pentru scopuri corecte? De ce da sau de ce nu?



*Proprietarii de afaceri de succes folosesc cele Patru motive corecte pentru a împrumuta chibzuit.*

SCOPURI PENTRU A ÎMPRUMUTA	MARIA			CARLOS		
	Da	Nu	Nu sunt sigur	Da	Nu	Nu sunt sigur
Împrumut pentru scopuri legate de productivitatea afacerii (nu personale)?						
Lucrurile pe care le voi cumpăra cu ajutorul împrumutului vor produce bani imediat?						
Este mai bine să iau un împrumut decât să economisesc numerar ca să-mi dezvolt afacerea?						
M-am gândit la toate riscurile?						

## 9: Cum știi dacă ar trebui să fac un împrumut pentru a-mi dezvolta afacerea?

**Vizionează** „Right Time?” (Nu ai acces la prezentarea video? Citește pagina 138.)

**Discută** Împrumută Maria și Carlos la momentul corect? De ce da sau de ce nu?

MOMENTUL PENTRU A ÎMPRUMUTA	MARIA			CARLOS		
	Da	Nu	Nu sunt sigur	Da	Nu	Nu sunt sigur
Am fost în activitate suficient de mult timp pentru a-mi cunoaște bine afacerea?						
Face acest lucru parte dintr-un plan pe care îl am pentru a-mi dezvolta afacerea?						
Pot să dovedesc că clienții vor cumpăra mai mult dacă am mai mult de vândut?						
Dacă voi cumpăra ceva pentru afacerea mea (cum ar fi o găină sau un camion), va rezista mai mult decât creditul meu?						

**Vizionează** „Right Terms?” (Nu ai acces la prezentarea video? Citește pagina 139.)

**Discută** Împrumută Maria și Carlos în condițiile corecte? De ce da sau de ce nu?

CONDIȚIILE PENTRU A ÎMPRUMUTA	MARIA			CARLOS		
	Da	Nu	Nu sunt sigur	Da	Nu	Nu sunt sigur
Pot enumera trei până la cinci creditori buni?						
Cunosc costul real al creditului?						
Pot explica toate condițiile creditului?						
Pot explica de ce un creditor este mai bun decât altul?						

## 9: Cum știu dacă ar trebui să fac un împrumut pentru a-mi dezvolta afacerea?

**Vizionează** „Right Amount?” (Nu ai acces la prezentarea video? Citește pagina 140.)

**Discută** Împrumută Maria și Carlos suma corectă? De ce da sau de ce nu?

SUMA ÎMPRUMUTATĂ	MARIA			CARLOS		
	Da	Nu	Nu sunt sigur	Da	Nu	Nu sunt sigur
Mi-am făcut o declarație a disponibilului de lichidități pe șase luni?						
Pot să plătesc rata și, totuși, să câștig bani?						
Dacă nu am vânzări suplimentare, pot, totuși, să plătesc rata?						

**Citește** Am învățat cum să folosim o declarație a disponibilului de lichidități pentru a ști dacă vom avea destul numerar disponibil pentru a plăti ratele. Acest lucru ne va ajuta să știm dacă împrumutăm suma potrivită.

**Pune în practică** În această săptămână, după ce vă întâlniți cu creditorii, folosiți foaia de lucru pentru disponibilul de lichidități de la pagina 143 pentru a vă asigura că vă puteți permite ratele. (Uitați-vă la lucrurile pe care le-am învățat săptămâna trecută dacă aveți nevoie de ajutor la întocmirea unei declarații a disponibilului de lichidități.)

Când Maria nu este sigură de răspunsul la una din întrebările celor Patru motive corecte, ea întocmește un plan pentru a afla răspunsul.

Înainte de a împrumuta, trebuie să aflăm și noi răspunsurile dacă nu suntem siguri. Dacă este necesar, cereți ajutor din partea membrilor grupului sau a altora.

## AR FI BINE SĂ ÎMPRUMUT PENTRU AFACEREA MEA?

**Pune în practică** Aici sunt câteva instrumente pe care să le folosești pe parcursul săptămânii pentru a strânge informații și a lua decizii. Deschideți la paginile 141-143. Uitați-vă timp de cinci minute pe lista de verificare Patru motive corecte și pe foaia de lucru Condițiile împrumutului și discutați cum să le folosiți.

### PATRU MOTIVE CORECTE – LISTĂ DE VERIFICARE



Vezi pagina 141.

Pe parcursul săptămânii, revedeți aceste întrebări și bifați-le atunci când puteți răspunde „da”.

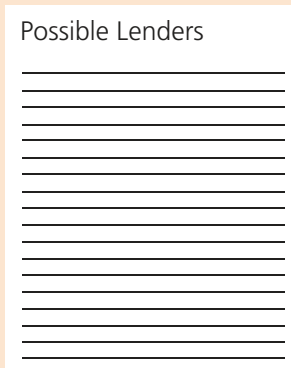
### CONDIȚIILE ÎMPRUMUTULUI – FOAIE DE LUCRU



Vezi pagina 142.

Pe parcursul săptămânii, folosiți această foaie de lucru pentru condițiile împrumutului pentru a învăța despre cel puțin patru creditori.

### INFORMAȚII PRIVIND CREDITORII



Vedeți fluturașul pe care l-ați primit de la coordonator. Dacă nu este disponibil, rugați alți proprietari de afaceri să vă ofere sugestii de creditori buni din zona în care locuiți.

Pe parcursul săptămânii, folosiți aceste informații pentru a găsi și a contacta creditori.

### DISPONIBIL DE LICHIDITĂȚI PE ȘASE LUNI



Vezi pagina 143.

Folosiți această foaie de lucru pentru a întocmi declarații ale disponibilului de lichidități pentru a ști ce împrumuturi vă puteți permite.





# CUGETAȚI

## CE TREBUIE SĂ FAC PENTRU A MĂ PERFECȚIONA?

**Timp** Fixați cronometrul la 10 minute pentru secțiunea Cugetați.

**Pune în practică** Citiți versetul din dreapta sau gândiți-vă la un alt verset. Cugetați în liniște la ceea ce învățați. Scrieți mai jos sau în agenda dumneavoastră de afaceri orice impresii pe care le aveți.

---

---

---

---

---

---

---

Care idee va ajuta cel mai mult afacerea dumneavoastră în această săptămână? Faceți din această idee țelul dumneavoastră de afaceri săptămânal.

Adăugați-vă țelul de afaceri săptămânal la angajamentele dumneavoastră pe pagina următoare.

**Discută** Dorește cineva să-și împărtășească țelul de afaceri săptămânal sau alte impresii?

*„Ascultați de cuvintele Domnului... Nu vă îndoiiți, ci fiți credincioși.”*

**MORMON 9:27**



# LUAȚI-VĂ ANGAJAMENTUL

## CUM VOI PROGRESA ZILNIC?

**Timp** Fixați cronometrul la 10 minute pentru secțiunea Luați-vă angajamentul.

**Pune în practică** Alegeți-vă partenerul de acțiune. Decideți când și cum vă veți contacta unul pe celălalt.

---

Numele partenerului de acțiune

---

Informații de contact

**Citiți fiecare angajament, cu glas tare, partenerului dumneavoastră de acțiune. Promiteți să vă respectați angajamentele! Semnați mai jos.**

### ANGAJAMENTELE MELE

Voi vorbi cu cel puțin patru creditori folosind foaia de lucru Condițiile împrumutului.

Voi folosi întrebările din lista de verificare Patru motive corecte pentru a vedea dacă este bine pentru mine să iau un împrumut.

Voi folosi declarațiile mele referitoare la disponibilul de lichidități pentru a evalua opțiunile mele de împrumut.

Îmi voi realiza țelul de afaceri săptămânal: \_\_\_\_\_

Voi pune în practică principiul de astăzi din *Temelia mea* și îl voi preda familiei mele.

Voi adăuga la economiile mele – indiferent cât de puțin.

Voi raporta partenerului meu de acțiune.

---

Semnătura mea

---

Semnătura partenerului de acțiune

## CUM VOI RAPORTA PROGRESUL MEU?

**Pune în practică** Pe parcursul săptămânii, folosiți acest tabel cu angajamente pentru a vă înregistra progresul. În casele de jos, scrieți „Da”, „Nu” sau de câte ori ați respectat angajamentul.

Am vorbit cu cel puțin patru creditori (Scrie #)	Am folosit declarațiile referitoare la disponibilul de lichidități pentru a evalua opțiunile de împrumut (Da/Nu)	Am folosit lista de verificare Patru motive corecte (Da/Nu)	Am realizat țelul de afaceri săptămânal (Da/Nu)	Am pus în practică principiul din Temelia mea și l-am predat familiei mele (Da/Nu)	Am adăugat la economii (Da/Nu)	Am raportat partenerului de acțiune (Da/Nu)

**Citește** Alegeți pe cineva care să coordoneze subiectul din Temelia mea săptămâna viitoare.

Rugați pe cineva să ofere o rugăciune de încheiere.

**Întrebările și sugestiile sunt binevenite**

Vă rugăm să trimiteți ideile, întrebările, sugestiile și experiențele pe care le aveți la [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org).

# Resurse

## SĂ FAC UN ÎMPRUMUT?

Alegeți rolurile și interpretați-le.

**CARLOS:** Astăzi este o zi importantă. Fac un împrumut pentru afacere!

**NAOMI:** Faci un împrumut? Pentru ce?

**CARLOS:** Pentru tot. Voi face o cameră mai mare pentru depozitare. De asemenea, voi lua un televizor nou și alte lucruri pentru casă. Abia aștept!

**NAOMI:** Uau, asta mă sperie. De-abia ți-ai început afacerea săptămâna trecută. Carlos, nu ar trebui să faci un împrumut. Maria, cum merge afacerea ta?

**MARIA:** Merge bine. Vând ouăle foarte repede. De obicei, le vând până la ora 9:00 dimineața. Dar în restul zilei, când clienții întreabă despre ouă, eu nu mai am.

**NAOMI:** Maria, chiar ai nevoie de mai multe găini. Cum merge cu împrumutul tău ca să cumperi mai multe găini? L-ai luat deja?

**MARIA:** Nu încă. Mi-e puțin cam frică să fac un împrumut. Poate că nu ar trebui să fac unul. Tocmai i-ai spus lui Carlos că nu ar trebui s-o facă.

**CARLOS:** Eu, totuși, fac un împrumut. Îmi va rezolva toate problemele!

**NAOMI:** Sau va crea o mulțime de probleme noi. Carlos, mă tem că, în curând, vei avea o datorie mare care te va distruge.

Dar, Maria, în cazul tău, un împrumut te-ar ajuta de fapt.

**MARIA:** Cum știi dacă un împrumut m-ar ajuta sau m-ar distruge?

**NAOMI:** Proprietarii de afaceri de succes folosesc cele „Patru motive corecte” pentru a decide dacă un împrumut pentru afacere este o idee bună pentru a-și dezvoltarea afacerea.

**MARIA:** Patru motive corecte?

**NAOMI:** Da. Faci un împrumut numai atunci când ai scopul corect, momentul corect, suma corectă și condițiile corecte.

**CARLOS:** Mie nu-mi pasă de cele Patru motive corecte. Eu fac un împrumut!

**MARIA:** Mie îmi pasă. Doresc să-mi dezvolt afacerea, dar nu doresc un munte de datorii. Spune-mi mai multe despre aceste Patru motive corecte.

**Înapoi la pagina 129**

### SCOPUL CORECT?

Alegeți rolurile și interpretați-le.

**NAOMI:** Scopul pentru a împrumuta trebuie să fie pentru afacere și nu unul personal.

**CARLOS:** De ce nu pentru ambele? Mă voi bucura de televizorul meu și îmi voi lărgi magazinul!

**NAOMI:** O, Carlos! Ascultă, Maria, împrumutul ar trebui să fie pentru lucruri pe care le poți vinde imediat, cum ar fi sticle de lapte sau ceva ce produce imediat, cum ar fi o găină care face ouă. Amintește-ți, trebuie să începi să-ți plătești datoriile imediat!

**MARIA:** Bine. Deci, aș putea să cumpăr găini care deja fac ouă și aș avea ouă de vânzare imediat.

**NAOMI:** Excelent! Te-ai gândit să folosești numerar din afacerea ta pentru a cumpăra mai multe găini, în loc să faci un împrumut?

**MARIA:** Stai puțin, credeam că ai spus că ar trebui să fac un împrumut.

**NAOMI:** Cu numerar, economisești acum și cumperi mai târziu – dezvoltare mai mică, dar și risc mai mic. Cu un împru-

mut, cumperi acum și plătești mai târziu – dezvoltare mai mare, dar și risc mai mare.

**CARLOS:** Da. „Plătești mai târziu” îmi sună bine!

**MARIA:** Clienții continuă să ceară mai multe ouă. Vreau să vând mai multe ouă în scurt timp!

**NAOMI:** Își merită un împrumut riscul? Te-ai gândit la lucrurile care ar putea merge prost?

**MARIA:** Nu m-am gândit! Dar cred că este posibil ca găinile să nu mai facă ouă. Sau ar putea să moară sau să fie furate. Sau clienții ar înceta să cumpere ouă.

**NAOMI:** Cum ai putea reduce aceste riscuri?

**MARIA:** Hm. Aș putea să hrănesc găinile cu mâncare de calitate și să am mare grijă de ele. Aș putea să le încui, astfel încât oamenii să nu le poată fura.

**NAOMI:** Crezi că ai scopul corect pentru a face un împrumut, Maria?

**MARIA:** Cred că da.

**Înapoi la pagina 129**

### MOMENTUL CORECT?

Alegeți rolurile și interpretați-le.

**NAOMI:** Maria, de cât timp ești în activitate?

**MARIA:** Vând ouă de opt săptămâni și merge bine.

**NAOMI:** Foarte bine! Unii oameni fac împrumuturi pentru afaceri care de-abia au început – asta este foarte riscant!

**CARLOS:** Hei, vorbești despre mine? Știi eu ce fac.

**NAOMI:** Maria, îți conduci afacerea de ceva timp, dar face împrumutul parte dintr-un plan pe care l-ai făcut pentru a-ți dezvolta afacerea?

**CARLOS:** Iată planul meu: Magazin mai mare, vinzi mai mult!

**MARIA:** Carlos, mie ăsta nu-mi pare să fie un plan. Eu plănuiesc să fac un împrumut, să cumpăr mai multe găini, să vând mai multe ouă pe săptămână și să achit împrumutul.

**NAOMI:** Acesta este un început bun pentru planul tău, Maria. Cu toate acestea,

ai nevoie să determini numărul precis de găini și ouă. Cât de sigură ești că clienții vor cumpăra mai mult dacă ai mai mult de vândut?

**MARIA:** O, nu-i necesar, cred că vor cumpăra toate ouăle, dar nu sunt sigură.

**NAOMI:** Mai întâi trebuie să afli!

**MARIA:** Bine, voi vorbi cu clienții și voi face o listă cu cei care ar cumpăra. Voi vorbi cu cel puțin 10 dintre ei.

**NAOMI:** Minunat. Dacă vei decide să faci un împrumut, o listă cu viitorii clienți te va ajuta să-i arăți creditorului că înțelegi exact cum vei folosi împrumutul.

**NAOMI:** Bine, iată o altă întrebare. Dacă împrumuți bani pentru a cumpăra alte găini, vor continua ele să facă ouă chiar și după ce ai plătit împrumutul?

**MARIA:** O, desigur. Găinile ar trebui să facă ouă încă cel puțin doi ani și eu plănuiesc să fac un împrumut pe șase luni.

**Înapoi la pagina 130**

### CONDIȚIILE CORECTE?

Alegeți rolurile și interpretați-le.

**CARLOS:** Hei! Am luat împrumutul!  
1.000 cu 3% pe lună rată fixă a dobânzii.

**NAOMI:** O, Carlos. Sunt îngrijorată pentru tine. Cu câți creditori ai vorbit?

**CARLOS:** Unul, desigur. Eu nu-mi pierd timpul. Trebuia să mă fi văzut. Am intrat și am spus: „Vreau un împrumut – acum!” Și ei au spus: „Da, domnule”. M-au tratat ca pe un rege. Tipii ăia mă iubesc.

**NAOMI:** Da, sunt sigură că te iubesc. Acelea sunt actele împrumutului? Te superi dacă mă uit pe ele?

**CARLOS:** Uită-te! Dar pregătește-te să fii impresionată! Am făcut o înțelegere grozavă.

**NAOMI:** Carlos, aceste condiții sunt groaznice. 200 drept comision de deschidere? Plăți săptămânale? Te-ai uitat măcar pe aceste condiții?

**CARLOS:** Ce? Asta nu poate fi adevărat. Nu-mi amintesc aceste lucruri. O nu, cred că nu m-am uitat foarte atent.

**NAOMI:** Maria, tu ce condiții ai avut?

**MARIA:** Ei bine, am vorbit cu trei creditori până acum. Mulțumesc pentru că mi-ai dat foaia de lucru pentru creditori de la grupul tău pentru bizuirea pe forțele proprii. Aceasta mă ajută, într-adevăr, să adresez întrebări bune. Sunt bucuroasă pentru că am aflat de despre posibile penalizări, rate de dobândă, taxe și comisioane. Doi dintre creditori aveau rate de dobândă fixe. Dar un creditor avea o rată a dobânzii în scădere.

**CARLOS:** Care e diferența?

**MARIA:** Nu prea înțeleg diferența. Știu doar că dacă ratele sunt aceleași, este mai bine să fie în scădere decât fixe.

**NAOMI:** Așa este, Maria. Se pare că începi să găsești condițiile corecte.

**Înapoi la pagina 130**

## SUMA CORECTĂ?

Alegeți rolurile și interpretați-le.

**NAOMI:** Carlos, ești bine? Pari deprimat.

**CARLOS:** Ai avut dreptate, Naomi.  
Penalizările se adună și am un munte de datorii pe umerii mei.

**NAOMI:** Carlos, îmi pare rău să aud asta.

**CARLOS:** Creditorul a venit și mi-a luat televizorul. Dacă următoarea rată nu va fi achitată, spune că îmi va lua stocurile și echipamentul pentru afacerea mea.

**MARIA:** Carlos, se pare că nu ai suficiente lichidități.

**CARLOS:** Lichidități?

**NAOMI:** Acestea sunt banii care intră și ies din afacerea ta. Acum, nu ai destui bani drept venit pentru a acoperi ratele împrumutului.

**CARLOS:** Nu am vândut atât de mult cât mă așteptam. Am întârziat cu unele plăți. Penalizările se adună și fac să-mi fie și mai greu să fac plățile.

**NAOMI:** Carlos, de aceea ai nevoie de o declarație a disponibilului de lichidități pe șase luni înainte de a decide să iei un împrumut. Ai completat vreodată una?

**CARLOS:** Nu.

**NAOMI:** O declarație a disponibilului de lichidități te ajută să știi dacă îți poți permite plățile împrumutului în fiecare lună. Ai declarații de venit de pe ultimele două luni?

**CARLOS:** Nu, nu am.

**MARIA:** Pot să le aduc pe ale mele și declarațiile disponibilului de lichidități la care am lucrat. Putem să-ți arătăm cum.

**NAOMI:** Foarte bine! Te vom ajuta să completezi o declarație a disponibilului de lichidități. Atunci vei ști dacă împrumuți suma corectă.

**Înapoi la pagina 131**



### PATRU MOTIVE CORECTE – LISTĂ DE VERIFICARE

Adresați-vă aceste întrebări. Bifați fiecare întrebare atunci când puteți răspunde „da”.

#### PATRU MOTIVE CORECTE

##### Scopul corect?

- Împrumut în scopuri care țin de productivitatea afacerii (nu personale)?
- Este mai bine să iau un împrumut decât să economisesc numerar ca să-mi dezvolt afacerea?
- Lucrurile pe care le voi cumpăra cu ajutorul împrumutului vor produce bani imediat?
- M-am gândit la toate lucrurile care ar putea merge prost?

##### Momentul corect?

- Am fost în activitate suficient de mult timp pentru a-mi cunoaște bine afacerea?
- Face acest lucru parte dintr-un plan pe care îl am pentru a-mi dezvolta afacerea?
- Pot să dovedesc că clienții vor cumpăra mai mult dacă am mai mult de vândut?
- Dacă voi cumpăra ceva pentru afacerea mea (cum ar fi o găină sau un camion), va rezista mai mult decât creditul meu?

##### Condițiile corecte?

- Pot enumera trei până la cinci creditori buni?
- Cunosc costul real al creditului?
- Pot explica toate condițiile creditului?
- Pot explica de ce un creditor este mai bun decât altul?

##### Suma corectă?

- Mi-am făcut o declarație a disponibilului de lichidități pe șase luni?
- Pot să plătesc rata și, totuși, să câștig bani?
- Dacă nu am vânzări suplimentare, pot, totuși, să plătesc rata?

## CONDIȚIILE ÎMPRUMUTULUI – FOAIE DE LUCRU

Luați cu dumneavoastră această foaie de lucru cu Condițiile împrumutului când mergeți să vizitați creditorii.

- Adresați creditorilor întrebările 1-4.
- Adresați-vă întrebările 5-6.

CREDITOR #1:	CREDITOR #2:	CREDITOR #3:	CREDITOR #4:
<b>1. Cerințe:</b> Ce trebuie să-ți dau sau să-ți arăt ție (creditorul) pentru a primi un împrumut?			
<b>2. Frecvența plăților:</b> Când este primul termen de plată? Cât de des trebuie să faci plăți? Pot primi un exemplar al graficului de rambursare a împrumutului?			
<b>3. Penalități:</b> Există taxe sau penalități dacă nu plătesc la timp?			
<b>4. Costuri directe:</b> Dacă împrumut 1.000 sau 10.000, cât de mult trebuie să plătesc după ce am achitat împrumutul, inclusiv toată dobânda, taxele etc.? Dacă împrumut destul pentru un activ, de exemplu, pentru o găină, cât plătesc suplimentar luând împrumutul? Cât sunt taxele de început? Cât este fiecare plată? Rata dobânzii este fixă sau în scădere?			
<b>5. Costuri indirecte:</b> Cât timp îmi ia să faci plățile? Cât timp îmi ia să merg la creditor să plătesc?			
<b>6. Costul real al împrumutului:</b> Care este totalul costurilor directe și costurilor indirecte? (Însușește costurile de la întrebările 4 și 5.)			

## DECLARAȚIE A DISPONIBILULUI DE LICHIDITĂȚI PE ȘASE LUNI

Copiați acest formular al disponibilului de lichidități în agenda dumneavoastră de afaceri. Folosiți câte un exemplar pentru fiecare creditor pentru a vedea dacă vă puteți permite împrumutul în condițiile despre care veți afla în această săptămână.

DISPONIBIL DE LICHIDITĂȚI								
Numele creditorului:								
	ÎN URMĂ CU DOUĂ LUNI	LUNA TRECUTĂ	LUNA ACEASTA	LUNA URMĂTOARE	LUNA 3	LUNA 4	LUNA 5	LUNA 6
Venit total								
Cheltuieli fixe								
Plățile împrumutului								
Plăți variabile								
Profit total/Pierdere								
Numerar inițial								
Numerar disponibil								





# 10

*Cum să atrag mai mulți clienți și să cresc vânzările?*

---

Cum să-mi încep și să-mi dezvolt afacerea

# PENTRU COORDONATORI

## În ziua întâlnirii

- Trimiteți mesaje text tuturor membrilor grupului sau sunați-i. Invitați-i să ajungă cu 10 minute mai devreme pentru a raporta despre angajamentele lor.
- Pregătiți materialele pentru întâlnire.

## Cu 30 de minute înainte de începerea întâlnirii

- Aranjați scaune în jurul unei mese, astfel încât toți participanții să stea aproape unii de alții.
- Transcrieți acest tabel cu angajamente pe tablă, completând numele persoanelor din grupul dumneavoastră (vezi exemplul de mai jos).

Numele membrului grupului	Am vorbit cu cel puțin patru creditori (Scrie #)	Am folosit declarațiile referitoare la disponibilul de lichidități pentru a evalua opțiunile de împrumut (Da/Nu)	Am folosit lista de verificare Patru motive corecte (Da/Nu)	Am realizat țelul de afaceri săptămânal (Da/Nu)	Am pus în practică principiul din Temelia mea și l-am predat familiei mele (Da/Nu)	Am adăugat la economii (Da/Nu)	Am raportat partenerului de acțiune (Da/Nu)
Gloria	4	Da	Da	Da	Da	Da	Da

## Cu 10 minute înainte de începerea întâlnirii

**NOU!**

- Pe măsură ce sosesc, întâmpinați oamenii cu căldură.
- Pe măsură ce membrii grupului sosesc, rugați-i să completeze tabelul cu angajamente de pe tablă. De asemenea, amintiți-le să deschidă manualul la pagina 197 și să actualizeze progresul lor spre a-și obține certificarea. Întrebați cine se apropie de îndeplinirea cerințelor pentru obținerea certificatului. După întâlnire, înștiințați Comitetul de business pe forțele proprii de la nivel de țară cine va îndeplini, probabil, cerințele.
- Desemnați un responsabil cu timpul.

## La început

- Rugați participanții să închidă telefoanele și alte dispozitive.
- Rugați pe cineva să spună o rugăciune de deschidere (și intonați un imn, dacă doriți).
- Discret, rugați-i pe cei care sosesc târziu să-și închidă telefoanele și să completeze tabelul cu angajamente în timp ce grupul continuă discuția.
- Fixați cronometrul la 20 de minute pentru *Temelia mea*.
- Completați principiul 10 din *Temelia mea*. Apoi, reveniți la acest manual și continuați să citiți pagina următoare.



# RAPORTAȚI

## MI-AM RESPECTAT ANGAJAMENTELE?

**Timp** Fixați cronometrul la 20 de minute pentru secțiunea Raportați.

**Citește** Să raportăm despre angajamentele noastre. Pe cei care și-au respectat toate angajamentele îi rugăm să se ridice. (Aplauze pentru cei care și-au respectat toate angajamentele.)

Acum, toată lumea să se ridice. Să repetăm împreună declarațiile referitoare la tema noastră:

**„Și scopul Meu este să am grijă de sfinții Mei, pentru că toate lucrurile sunt ale Mele.”**

*Doctrină și legăminte 104:15*

**Cu credință în Domnul, lucrăm împreună pentru a ne putea bizui pe forțele proprii.**

**Citește** Să ne așezăm.

**Discută** Ce ați învățat din discuția cu creditorii?

Este un credit potrivit pentru mine în acest moment? (Aveți scopul corect, momentul corect, condițiile corecte și suma corectă?)

Ce ați învățat lucrând la țelul dumneavoastră săptămânal de afaceri?



*În agenda dumneavoastră de afaceri, scrieți ce ați învățat respectându-vă angajamentele.*



# ÎNVĂȚAȚI

## DE CE AR VREA CLIENȚII SĂ CUMPERE DE LA MINE?

**Timp** Fixați cronometrul la 60 de minute pentru secțiunea Învățați.

**Citește** Pentru a ne dezvolta afacerile, avem nevoie să atragem mai mulți clienți și să vindem mai mult! Oamenii își cheltuie banii cumpărând lucruri pe care le apreciază. Cu cât apreciază mai mult ceva, cu atât vor plăti mai mult pentru el.

Pentru a vinde cu succes, trebuie să știm ce apreciază clienții noștri, să atragem acei clienți și să le vindem ceea ce apreciază! Și trebuie să oferim ceva mai valoros decât ceea ce oferă concurența noastră.

**Vizionează** „Sell, Sell, Sell (Parts I and II)” (Nu ai acces la prezentarea video? Citește pagina 160.)

**Discută** Cum a aflat Kwame despre lucrurile pe care le apreciază clienții?

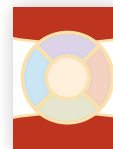
**Citește** ÎNTREBAREA SĂPTĂMÂNII – Cum voi atrage clienți și voi crește vânzările?

ACȚIUNEA SĂPTĂMÂNII – Îmi voi testa ideile de marketing și voi ține evidența rezultatelor. Voi învăța de la clienți și voi testa soluțiile la problemele clienților.

**Pune în practică** Discutați cu un membru al grupului următoarele.

1. Descrieți-vă unii altora clienții. Fiți exacti. Care este vârsta lor? Sexul? Venitul? Când cumpără produsul dumneavoastră? Unde?
2. De ce vor cumpăra produsul dumneavoastră? Ce valoare le va aduce acest produs? Enumerați cât de multe lucruri puteți, cum ar fi:
  - apa mea este rece;
  - apa mea este purificată;
  - fac astfel încât apa mea să fie convenabil de cumpărat;
  - sunt prietenos și mă adresez clienților mei pe nume.
3. Ce valoare veți oferi pe care concurența n-o oferă? Aveți un preț mai bun, un amplasament mai bun sau o selecție mai bună? Acesta se numește avantaj concurențial. Acesta este ceea ce îi determină pe clienții dumneavoastră să aleagă afacerea dumneavoastră în detrimentul concurenței.

**Citește** Proprietarii de afaceri de succes își înțeleg clienții și adresează întrebări potrivite pentru a afla mai multe despre problemele lor și pentru a ști cum pot să-i ajute.



*Proprietarii de afaceri de succes știu de ce clienții cumpără produsul lor.*



**Pune în practică** Alegeți-vă un partener. Citiți acest scenariu împreună.

**Martin repară biciclete. De asemenea, el vinde componente de biciclete pentru ca oamenii să-și repare propriile biciclete. Felix intră în magazinul lui Martin. Măinile sale sunt murdare de ulei. El pare dezamăgit.**

Folosiți tabelul de mai jos pentru a scrie ideile dumneavoastră despre modul în care Martin poate să-i adreseze întrebări potrivite lui Felix (este dat un exemplu).

### ADRESEAZĂ ÎNTREBĂRI POTRIVITE

#### 1. Ce doresc să știu despre client?

*Ce problemă vrea să rezolve aici?*

#### 2. Ce aș putea să întreb ca să aflu?

*Păreți că ați fi în mijlocul unui proiect și ați avea o problemă. Cum pot să vă ajut?*

Împărtășiți întregului grup întrebările pe care credeți că Martin ar trebui să i le adreseze lui Felix.

## 10: Cum să atrag mai mulți clienți și să cresc vânzările?

**Pune în practică** Acum, gândiți-vă la clienții dumneavoastră. În prima coloană, scrieți lucrurile pe care aveți nevoie să le știți despre clienții dumneavoastră (este dat un exemplu). În a doua coloană, scrieți întrebările pe care le-ați putea adresa pentru a afla.

ADRESEAZĂ ÎNTREBĂRI POTRIVITE	
1. Ce doresc să știu despre client?	2. Ce aș putea să întreb ca să afl?
<i>Când va fi clientul meu pregătit să cumpere?</i>	<i>Este pentru o ocazie specială? Când este aceasta?</i>

Împărtășiți unui alt membru al grupului lucrurile pe care aveți nevoie să le știți despre clienții dumneavoastră. Împărtășiți întrebările pe care le-ați putea adresa pentru a afla.

**Discută** Ca grup, discutați moduri în care ați putea învăța mai multe despre clienții dumneavoastră și ce puteți face în această săptămână pentru a începe să învățați.

## CUM SĂ ATRAG MAI MULȚI CLIEȚI?

**Discută** Gândiți-vă la momente în care ați cumpărat ceva de la afaceri la care nu ați mai fost înainte. Ce v-a atras la acele afaceri? În zona dumneavoastră, cum atrag afacerile clienți?

**Pune în practică** În spațiile goale din tabelul de mai jos, scrieți produsele sau serviciile pe care le-ați cumpărat. Apoi, scrieți ce v-a atras la acele afaceri (vezi exemple).

CE M-A ATRAS? DE CE AM CUMPĂRAT?					
Produsul sau serviciul pe care l-am cumpărat	Vânzare personală	Trimitere	Reclamă	Reducere	Altele
Dulciuri	Mi-a spus proprietarul afacerii	Vecinul meu mi-a spus că ar trebui să încerc		Reducere 20% din preț	Mostră gratuită
Îmbrăcăminte	Vănzătorul mi-a spus despre reducere		Am văzut un afiș pe un perete	Cumpăr 1 și primesc 1 la jumătate din preț	
Legume		Mi-a spus un prieten să încerc	Am văzut în ziar		Mostră gratuită

**Discută** Împărtășiți unui alt membru al grupului ceea ce ați scris. Ce metode ar putea să funcționeze pentru afacerea dumneavoastră?

## 10: Cum să atrag mai mulți clienți și să cresc vânzările?

**Citește** Afacerile despre care tocmai am vorbit nu atrag întâmplător clienți. Au venit cu idei despre cum să vândă produsul sau serviciul.

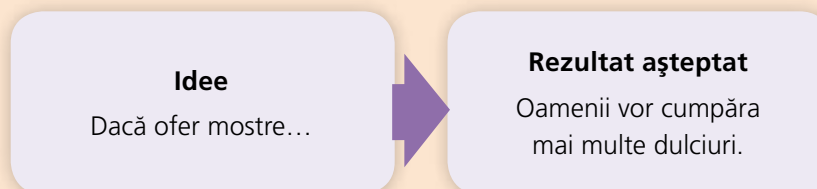
**Discută** Unde au găsit acele idei?

**Vizionează** „Marketing?” (Nu ai acces la prezentarea video? Citește pagina 161.)

**Citește** Marketingul include:

- idei despre cum să găsești și să influențezi clienții;
- ce sperăm că vor face clienții.

### Idei de marketing



**Pune în practică** Lucrați cu persoana de lângă dumneavoastră.

1. Ajuțați-vă unul pe celălalt să vă gândiți la idei despre cum să ajutați mai mulți clienți să afle despre afacerea dumneavoastră și să cumpere ceea ce vindeți. Discutați metodele cele mai eficiente în zona dumneavoastră.
2. Scrieți, mai jos, cel puțin o idee nouă. Apoi, ajutați-vă unul pe celălalt să scrieți rezultatele pe care le doriți (este dat un exemplu).

IDEI DE MARKETING	
Idee	Rezultat așteptat
<i>Dacă folosesc un megafon pentru a le spune oamenilor că scaunele mele au prețul redus cu 40%...</i>	<i>Clienții vor veni în magazinul meu și vor cumpăra scaune.</i>

## CUM ÎMI VOI TESTA PLANUL DE MARKETING?

**Citește** Cum vom ști dacă ideile noastre funcționează? Avem nevoie de un mod de a le testa. Avem nevoie de un mod de a măsura rezultatele.

**Pune în practică** Lucrați cu persoana de lângă dumneavoastră. Discutați și scrieți câteva idei de marketing și rezultate pe care le doriți pentru afacerea dumneavoastră. Includeți orice idei care par să funcționeze acum. Pentru fiecare idee, scrieți în ce mod măsurați rezultatele. Ideile dumneavoastră se vor schimba și îmbunătăți cu timpul, pe măsură ce le încercați și măsurați.

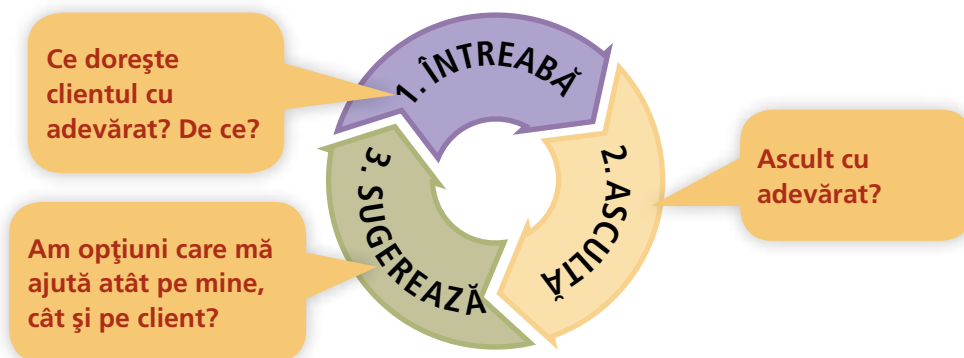
### TESTAREA IDEILOR MELE DE MARKETING

Idee	Rezultat așteptat	Măsurare
<i>Dacă folosesc un megafon pentru a le spune oamenilor că scaunele mele au prețul redus cu 40%...</i>	<i>Clienții vor veni în magazinul meu și vor cumpăra scaune.</i>	<i>Când clienții vor intra în magazin, îi voi întreba dacă au auzit despre reducerea de 40%. Voi ține evidența răspunsurilor clienților.</i>

**Citește** Să testăm ideile noastre în această săptămână! Nu trebuie să testăm toate ideile noastre în același timp. Este posibil ca unele idei să nu funcționeze – este în regulă. Vom continua să încercăm idei și să măsurăm rezultate. În cele din urmă, vom găsi cele mai bune moduri ca să-i ajutăm pe oameni să ne descopere și să cumpere ceea ce vindem.

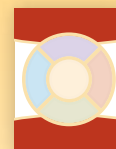
### CUM ÎI VOI CONVINGE PE CLIENȚI SĂ CUMPERE?

- Citește** De ce unii clienți cumpără și alții aleg să nu cumpere? Sunt multe motive. Dar noi putem influența acea decizie!
- Vizionează** „Please Buy Something!” (Nu ai acces la prezentarea video? Citește pagina 162.)
- Discută** De ce nu a putut Maria să-i convingă pe clienți să cumpere ouă? Maria se gândea la ea sau la clienți?
- Citește** Ca să-i convingem pe clienți să cumpere, trebuie să întrebăm, să ascultăm, și să sugerăm.



Proprietarii de afaceri de succes folosesc acest proces ciclic pentru a convinge mai mulți clienți să cumpere produsele și serviciile lor.

- Vizionează** „Ask, Listen, Suggest” (Nu ai acces la prezentarea video? Citește pagina 163.)
- Discută** Înainte, Maria le-a adresat lui Samuel și Luciei doar o întrebare: „Pot să vă ajut?” De data aceasta, ce a făcut diferit Maria pentru a obține un rezultat mai bun? Cum i-a arătat Maria Silviei că asculta cu adevărat?



*Proprietarii de afaceri de succes întrebă, ascultă și sugerează.*

**Discută** Gândiți-vă la momente în care cineva v-a convins să cumpărați ceva, poate chiar când nu plănuiați să o faceți. Ce a spus acea persoană ca să vă hotărâți să cumpărați?

**Citește** Tabelul de mai jos arată cinci feluri de abordare, cu exemple, pe care le putem folosi pentru a convinge clienții să cumpere produsele noastre. Aceasta se numește „finalizarea vânzării”.

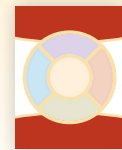
**Pune în practică** Lucrați împreună cu alte două persoane din grup. Exersați folosirea fiecărui tip de finalizare a vânzării unii cu ceilalți. Încercați să le vindeți produsul. Folosiți tabelul de mai jos pentru a scrie care este cel mai bun mod de a finaliza vânzarea către clienții dumneavoastră. Scrieți cel puțin o sugestie pentru fiecare tip.

### FINALIZAREA VÂNZĂRII

1. Două opțiuni bune	2. „Dacă”	3. Eveniment important	4. Mostră	5. Altele
<i>Doriți banane sau mango?</i>	<i>Dacă pot obține acest preț, doriți să comand produsul?</i>	<i>Îl pot avea pregătit înainte de aniversarea soției dumneavoastră.</i>	<i>Încercați-l. Cred că o să vă placă mai mult gustul acestuia.</i>	<i>Ce ar fi să cumpărați ambele perechi de pantofi și să vă ofer o reducere?</i>

Acum, toată lumea să se ridice. Deplasați-vă prin încăperea încercând diferite abordări. Faceți acest lucru timp de două minute.

**Discută** Cu întregul grup, discutați care credeți că va fi cea mai bună abordare pentru a vă convinge clienții să cumpere de la dumneavoastră. De ce este aceasta cea mai bună abordare pentru clienții dumneavoastră?



*Proprietarii de afaceri de succes finalizează vânzările.*

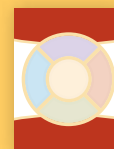
### CUM VOI FACE SĂ FIE UȘOR SĂ CONTINUE SĂ CUMPERE?

**Citește** Proprietarii de afaceri de succes fac să fie ușor și plăcut pentru clienți să cumpere de la ei.

**Pune în practică** Găsiți-vă un partener și analizați împreună următorul exemplu.

Citiți experiența trăită de Paula în Magazinul 1 și, apoi, în Magazinul 2. Apoi, citiți răspunsurile pe care le-a dat prietenei ei.

Discutați cu partenerul dumneavoastră de ce credeți că Paula recomandă Magazinul 1.



*Proprietarii de afaceri de succes fac să fie ușor de cumpărat.*

#### EXPERIENȚELE PAULEI LA CUMPĂRĂTURI

	Magazinul 1	Magazinul 2
<b>Experiența Paulei</b>	Paula a fost în acest magazin de mai mult de 15 ori. Îi plac prețurile, gruparea produselor și proprietarul.	Paula a fost în acest magazin o singură dată. Crede că este prea greu să găsească ceea ce dorește. Nu a primit ajutor când a avut întrebări.
<b>Răspunsul pe care l-a dat Paula prietenei ei</b>	„Hai să mergem la Magazinul 1. Merg acolo tot timpul. Este foarte ușor să găsesc ceea ce doresc. Îmi place magazinul.”	„Nu-mi place Magazinul 2. Este atât de greu să găsesc ceea ce doresc. Și oamenii de acolo nu mi-au oferit ajutor când am avut întrebări.”

**Citește** Clienții continuă să revină la afaceri unde proprietarul și muncitorii:

- cunosc numele clienților lor;
- zâmbesc clienților;
- ascultă și răspund la nevoile clienților.

**Discută** Ce trebuie să faceți în afacerile dumneavoastră pentru a reuși mai bine să vă faceți clienții să se întoarcă? Ce ați adăuga la lista de mai sus?





# CUGETAȚI

## CE TREBUIE SĂ FAC PENTRU A MĂ PERFECȚIONA?

**Timp** Fixați cronometrul la 10 minute pentru secțiunea Cugetați.

**Pune în practică** Citiți versetul din dreapta sau gândiți-vă la un alt verset. Cugetați în liniște la ceea ce învățați. Scrieți mai jos sau în agenda dumneavoastră de afaceri orice impresii pe care le aveți.

---

---

---

---

---

---

---

Care idee va ajuta cel mai mult afacerea dumneavoastră în această săptămână? Faceți din această idee țelul dumneavoastră de afaceri săptămânal.

Adăugați-vă țelul de afaceri săptămânal la angajamentele dumneavoastră pe pagina următoare.

**Discută** Dorește cineva să-și împărtășească țelul de afaceri săptămânal sau alte impresii?

*„Implorați-L pe [Dumnezeu] asupra recolteilor câmpurilor voastre pentru ca voi să puteți prospera prin acestea. Implorați asupra turmelor din câmpurile voastre pentru ca ele să se înmulțească.”*

**ALMA 34:24-25**



# LUAȚI-VĂ ANGAJAMENTUL

## CUM VOI PROGRESA ZILNIC?

**Timp** Fixați cronometrul la 10 minute pentru secțiunea Luați-vă angajamentul.

**Pune în practică** Alegeți-vă partenerul de acțiune. Decideți când și cum vă veți contacta unul pe celălalt.

---

Numele partenerului de acțiune

---

Informații de contact

**Citiți fiecare angajament, cu glas tare, partenerului dumneavoastră de acțiune. Promiteți să vă respectați angajamentele! Semnați mai jos.**

### ANGAJAMENTELE MELE

Voi vorbi cu cel puțin cinci clienți pentru a afla ce doresc de la afacerea mea.

Voi testa cel puțin două idei de marketing și voi ține evidența rezultatelor.

Voi pune în practică finalizarea vânzării cu cel puțin 10 clienți și voi afla care mod de abordare funcționează cel mai bine.

Îmi voi realiza țelul de afaceri săptămânal: \_\_\_\_\_

Voi pune în practică principiul de astăzi din *Temelia mea* și îl voi preda familiei mele.

Voi adăuga la economiile mele – indiferent cât de puțin.

Voi raporta partenerului meu de acțiune.

---

Semnătura mea

---

Semnătura partenerului de acțiune

## CUM VOI RAPORTA PROGRESUL MEU?

**Pune în practică** Pe parcursul săptămânii, folosiți acest tabel cu angajamente pentru a vă înregistra progresul. În casele de jos, scrieți „Da”, „Nu” sau de câte ori ați respectat angajamentul.

<i>Am vorbit cu cel puțin patru clienți (Scrie #)</i>	<i>Am testat cel puțin două idei de marketing și am ținut evidența rezultatelor (Scrie #)</i>	<i>Am pus în practică finalizarea vânzării de cel puțin 10 ori (Scrie #)</i>	<i>Am realizat țelul de afaceri săptămânal (Da/Nu)</i>	<i>Am pus în practică principiul din Temelia mea și l-am predat familiei mele (Da/Nu)</i>	<i>Am adăugat la economii (Da/Nu)</i>	<i>Am raportat partenerului de acțiune (Da/Nu)</i>

**Citește** Alegeți pe cineva care să coordoneze subiectul din Temelia mea săptămâna viitoare.

Rugați pe cineva să ofere o rugăciune de încheiere.

### **Întrebările și sugestiile sunt binevenite**

Vă rugăm să trimiteți ideile, întrebările, sugestiile și experiențele pe care le aveți la [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org).

# Resurse

## VINDE, VINDE, VINDE

Citiți pe rând următoarele.

**NARATOR:** Vă amintiți de Kwame, tipul cu bananele pe băț? A găsit o afacere care părea foarte profitabilă. Și era cunoscut ca fiind un vânzător excelent. Așadar a fost o potrivire perfectă, nu-i așa?

El a preparat o gustare dulce cu banane și a hotărât să înceapă devreme. El a ieșit la un colț de stradă, chiar în apropierea casei sale, și a făcut tot ce a putut. Dar nimeni nu s-a oprit. Cu cât încerca mai mult, cu atât mai rău era. A început chiar să strige la oameni:

„Hei, este un desert! Are un gust atât de bun! Este exact ceea ce doriți! Bine, vă dau două la prețul uneia! Hei ...”

Dar oamenii nici măcar nu se uitau la el. A fost atât de descurajat, încât s-a dus acasă înainte de prânz. Ce nu a fost bine?

Kwame a stat și s-a gândit. Era el un ratat? Era un produs nereușit? Ce să creadă despre tipul care i-a dat ideea – era un mincinos? Apoi și-a amintit ce spusese tipul despre prospectarea pieței în legătură cu clienții – ce preferințe aveau, momentul zilei, locurile, cum cumpărau împreună cu prietenii – ce conta pentru ei! Kwame voise atât de tare să vândă, încât uitase ceea ce conta cel mai mult – rezolvarea unei probleme pentru clienți!

Astfel, a luat-o de la capăt și iată ce a făcut:

– a așteptat până după-masa și seara când oamenii doreau ceva bun;

– a ales un loc în care mulți oameni își petreceau timpul împreună;

– a decis să pună muzică veselă pentru a atrage atenția și a cântat chiar și el – ceea ce era, fără îndoială, neobișnuit! Cel puțin, oamenii au început să zâmbescă;

– și a oferit câteva dintre produse, gratuit, unor femei care erau înconjurate de prieteni – și, apoi, le-a întrebat, cu glas tare, dacă le-au plăcut. Asta a funcționat!

Cum vânzările au început să crească, s-a decis să încerce chiar un preț mai mare – și nimeni nu s-a plâns! Apoi, a încercat să facă rabat la cantitate, dar aceasta i-a redus profitul și nu a crescut vânzările, așa că s-a oprit. De asemenea, a învățat din proprie experiență cât timp rezistau gustarea cu banane în răcitorul lui – clienților nu le plăceau bananele înmuiate!

Când s-a dus acasă în acea seară, avea o mulțime de idei despre noi afișe pentru „Cântărețul cu banane”. Ar putea vinde la petreceri! Ar putea vinde la festivaluri! Ar putea... bine, s-a lăsat puțin în voia imaginației. Dar puteți să observați modul în care a învățat să acorde importanță clienților săi?

**Înapoi la pagina 148**

### MARKETING?

Alegeți rolurile și interpretați-le.

**NAOMI:** Salut, Maria. Am vrut doar să mă opresc și să-ți spun că ne place foarte mult că putem să cumpărăm ouă de la tine. Este atât de convenabil!

**MARIA:** Mulțumesc, Naomi! Este important pentru mine să-i fac pe clienții mei mulțumiți.

**NAOMI:** Cum merge afacerea?

**MARIA:** Cred că merge bine. Am vorbit cu clienții mei – și cu alți câțiva proprietari de afaceri. Și am învățat foarte multe. De fapt, am învățat că aș putea să vând lapte împreună cu ouăle.

**NAOMI:** Cum funcționează asta?

**MARIA:** Destul de bine. Însă nu pot convinge destui oameni să treacă pe aici. Vrei să începi să vinzi pentru mine?

**NAOMI:** Nu eu! Afacerea noastră se dezvoltă și suntem foarte ocupați. Am un prieten care ne-a ajutat cu niște idei de marketing și vânzările aproape s-au dublat!

**MARIA:** Marketing?

**NAOMI:** Da. Am început să ne gândim mai mult la clienții noștri și cum să găsim mai mulți oameni ca ei. Apoi, am încercat niște idei și am găsit trei care au funcționat cu adevărat. Continuăm să încercăm și să testăm.

**MARIA:** Am încercat și eu un mod.

**NAOMI:** Care este acela?

**MARIA:** A venit un tip și m-a convins să cumpăr cărți de vizită.

**NAOMI:** A ajutat asta?

**MARIA:** Nu pe mine, dar, cu siguranță, l-a ajutat pe tipul care mi-a vândut cărțile de vizită!

**NAOMI:** Ascultă, aș putea să te ajut să lucrezi cu câteva idei de marketing dacă vrei... și n-o să-ți vând nimic.

**MARIA:** Asta sună bine!

**Înapoi la pagina 152**

### VĂ ROG, CUMPĂRAȚI CEVA!

Alegeți rolurile și interpretați-le.

**NARATOR:** *Un client se apropie de ghereta Mariei.*

**MARIA:** *[În gândul ei] În sfârșit, a venit un client. Vă rog, cumpărați ceva! Vă rog.*

**SAMUEL:** *[În gândul lui] Femeia aceea se uită fix la mine. Nu pot să cumpăr pur și simplu, fără să fiu supravegheat atât de atent?*

**MARIA:** *[În gândul ei] Vă rog, cumpărați ouăle acelea! Am nevoie de bani.*

**SAMUEL:** *[În gândul lui] Situația devine prea jenantă. Plec.*

**MARIA:** *[În gândul ei] Ce? Nu! Aș fi putut face bani buni din asta.*

*[Cu glas tare, strigă] Pot să vă ajut cu ceva?*

**SAMUEL:** *Nu, mulțumesc.*

**NARATOR:** *Un alt client se apropie de Maria.*

**LUCIA:** *[În gândul ei] S-ar putea ca în acest loc să găsesc ce am nevoie. Ar trebui să văd ce are.*

**MARIA:** *[În gândul ei] Bine, o altă clientă. Arată de parcă ar avea bani. Vă rog, vă rog, cumpărați ceva!*

*[Cu glas tare] Pot să vă ajut cu ceva?*

**LUCIA:** *Mă uit doar.*

**MARIA:** *Aveți nevoie de niște ouă? Aceste ouă sunt de la găini foarte bune... și am, de asemenea, lapte proaspăt.*

*[În gândul ei] Poate să-și permită asta. Poate o să-l cumpere pe tot.*

**LUCIA:** *Nu. Nu este... hm... nu este chiar ceea ce caut.*

**MARIA:** *Am mai mult lapte.*

**LUCIA:** *Nu, mulțumesc.*

**MARIA:** *Să știți că ar trebui să cumpărați. Este proaspăt și curat și este cel mai bun din...*

**LUCIA:** *E în ordine. Mulțumesc; plec.*

**Înapoi la pagina 154**

## ÎNTREABĂ, ASCULTĂ, SUGEREAZĂ

Alegeți rolurile și interpretați-le:

**MARIA:** Bună, sunt Maria. Cum te numești?

**SILVIA:** Sunt Silvia.

**MARIA:** Ai venit pentru reduceri? Oferim un ou gratuit la fiecare cinci ouă cumpărate!

**SILVIA:** Da, mulțumesc.

**MARIA:** Cum ai auzit de reduceri?

**SILVIA:** Mi-a spus prietena mea. A spus că, ieri, ofereați lapte și ouă gratuit. Și a spus că erau proaspete!

**MARIA:** Minunat. Sunt bucuroasă că i-au plăcut. Produsele noastre sunt, întotdeauna, proaspete și delicioase. De câte ouă ai nevoie?

**SILVIA:** Am nevoie de... hm... probabil cinci.

**MARIA:** Bine, ți le-aduc acum... Dar am observat că ai ezitat. Nu știi câte să cumperi?

**SILVIA:** Ei bine, așa e. Familia fratelui meu se mută la noi mâine. Nu știu cum o să hrănesc pe toată lumea. Dar el nu are altă opțiune.

**MARIA:** Înțeleg. Vei fi binecuvântată pentru că îi ajuți. Ce gătești?

**SILVIA:** Nu sunt sigură. Mă gândeam să folosesc economiile noastre ca să cumpăr puțină carne să meargă cu ouăle. Trebuie s-o lungesc cât pot.

**MARIA:** Înțeleg. Nici noi nu avem destui bani pentru multă carne, așa că folosesc ouăle noastre. Amestec cu niște legume și adaug lapte. Am niște lapte aici și prietena mea de peste drum are legume proaspete. În acest fel, ai putea hrăni mai multe persoane cu bani mai puțini. Dorești niște ouă în plus și niște lapte? Este puțin mai mult... dar este, totuși, mai ieftin decât carnea!

**SILVIA:** Bine, este o idee bună. Mulțumesc! Unsprezece guri de hrănit! Da, aș vrea să iau niște ouă în plus și laptele.

**MARIA:** Pentru unsprezece oameni aș sugera opt... și îl vei primi și pe cel gratuit!

**SILVIA:** Oh, poate că voi reveni mâine.

**MARIA:** Asta va fi bine. Voi fi aici pentru tine. Dar nu vei primi oul gratuit. Pot să ți le pun acum într-o pungă?

**SILVIA:** Bine, ai dreptate. Merită. Mulțumesc.

**Înapoi la pagina 154**







# 11

## *Cum să-mi măresc profiturile?*

---

Cum să-mi încep și  
să-mi dezvolt afacerea

# PENTRU COORDONATORI

## În ziua întâlnirii

- Trimiteți mesaje text tuturor membrilor grupului sau sunați-i. Invitați-i să ajungă cu 10 minute mai devreme pentru a raporta despre angajamentele lor.
- Pregătiți materialele pentru întâlnire.

## Cu 30 de minute înainte de începerea întâlnirii

- Aranjați scaune în jurul unei mese, astfel încât toți participanții să stea aproape unii de alții.
- Transcrieți acest tabel cu angajamente pe tablă, completând numele persoanelor din grupul dumneavoastră (vezi exemplul de mai jos).

Numele membrului grupului	Am vorbit cu cel puțin patru clienți (Scrie #)	Am testat cel puțin două idei de marketing și am ținut evidența rezultatelor (Scrie #)	Am pus în practică finalizarea vânzării de cel puțin 10 ori (Scrie #)	Am realizat țelul de afaceri săptămânal (Da/Nu)	Am pus în practică principiul din Temelia mea și l-am predat familiei mele (Da/Nu)	Am adăugat la economii (Da/Nu)	Am raportat partenerului de acțiune (Da/Nu)
Gloria	8	3	15	Da	Da	Da	Da

## Cu 10 minute înainte de începerea întâlnirii

- Pe măsură ce sosesc, întâmpinați oamenii cu căldură.
- Pe măsură ce membrii grupului sosesc, rugați-i să completeze tabelul cu angajamente de pe tablă. De asemenea, amintiți-le să deschidă manualul la pagina 197 și să actualizeze progresul lor spre a-și obține certificarea. Întrebați cine se apropie de îndeplinirea cerințelor pentru obținerea certificatului. După întâlnire, înștiințați Comitetul de bizuire pe forțele proprii de la nivel de țară cine va îndeplini, probabil, cerințele.
- Desemnați un responsabil cu timpul.

## La început

- Rugați participanții să închidă telefoanele și alte dispozitive.
- Rugați pe cineva să spună o rugăciune de deschidere (și intonați un imn, dacă doriți).
- Discret, rugați-i pe cei care sosesc târziu să-și închidă telefoanele și să completeze tabelul cu angajamente în timp ce grupul continuă discuția.
- Fixați cronometrul la 20 de minute pentru *Temelia mea*.
- Completați principiul 11 din *Temelia mea*. Apoi, reveniți la acest manual și continuați să citiți pagina următoare.



# RAPORTAȚI

## MI-AM RESPECTAT ANGAJAMENTELE?

**Timp** Fixați cronometrul la 20 de minute pentru secțiunea Raportați.

**Citește** Să raportăm despre angajamentele noastre. Pe cei care și-au respectat toate angajamentele îi rugăm să se ridice. (Aplauze pentru cei care și-au respectat toate angajamentele.)

Acum, toată lumea să se ridice. Să repetăm împreună declarațiile referitoare la tema noastră:

**„Și scopul Meu este să am grijă de sfinții Mei, pentru că toate lucrurile sunt ale Mele.”**

*Doctrină și legăminte 104:15*

**Cu credință în Domnul, lucrăm împreună pentru a ne putea bizui pe forțele proprii.**

**Citește** Să ne așezăm.

**Discută** Ce ați învățat în timp ce ați vorbit cu clienții?

Ce ați învățat în timp ce v-ați testat ideile de marketing?

Ce ați învățat în timp ce ați exersat finalizarea vânzărilor?

Ce ați învățat lucrând la țelul dumneavoastră săptămânal de afaceri?



*În agenda dumneavoastră de afaceri, scrieți ce ați învățat respectându-vă angajamentele.*



# ÎNVĂȚAȚI

## CUM SĂ VÂND MAI MULT?

**Timp** Fixați cronometrul la 60 de minute pentru secțiunea Învățați.

**Vizionează** „Made the Sale, Missed the Sale!” (Nu ai acces la prezentarea video? Vezi pagina 178.)

**Citește** A fost ușor. Maria a vândut. Silvia a obținut ceea ce dorea. Amândouă sunt fericite. Dar Maria a pierdut o vânzare mai mare – vânzarea suplimentară a unui serviciu de livrare. Adăugarea unui serviciu de livrare i-ar permite Mariei să vândă mai mult sau să-i vândă Silviei produse sau servicii suplimentare.

Vânzarea de produse sau servicii suplimentare înseamnă să le oferim clienților opțiunea de a cumpăra mai multe produse sau produse mai bune decât cele pe care doreau să le cumpere.

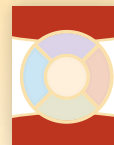
De exemplu:

- **mai mult:** oferă băutură sau pâine unui client care a comandat pește prăjit;
- **mai bun:** oferă o mașină de cusut de calitate mai bună unui client care se gândește să cumpere o mașină de cusut de calitate inferioară.

**Vizionează** „The Upsell” (Nu ai acces la prezentarea video? Vezi pagina 178.)

**Discută** Cum a putut Maria să-i vândă suplimentar Silviei un serviciu de livrare? Care sunt câteva exemple de vânzări de produse sau servicii suplimentare pe care le-ați văzut?

**Citește** ÎNTREBAREA SĂPTĂMÂNII – Cum să-mi măresc profiturile?  
ACȚIUNEA SĂPTĂMÂNII – Voi încerca două moduri de a vinde produse sau servicii suplimentare. Voi încerca două moduri de a-mi reduce costurile.



*Proprietarii de afaceri de succes vând întotdeauna produse sau servicii suplimentare.*

## CE PRODUSE SAU SERVICII SĂ VÂND SUPLIMENTAR?

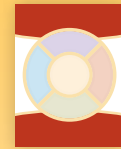
**Citește** Clienții nu vor cumpăra mai mult doar pentru că noi sugerăm aceasta. Trebuie să fie ceva ce doresc mai mult decât produsul la care s-au gândit inițial.

Sunt dispuși să plătească mai mult pentru lucruri cum ar fi:

- timp economisit
- bani economisiți
- calitate
- cantitate
- servicii
- relații
- viteză
- seriozitate
- frumusețe
- reputație

**Pune în practică** Pentru ce vor plăti mai mult clienții dumneavoastră? Cum puteți să aflați? Găsiți-vă un partener și discutați despre ce credeți că apreciază clienții dumneavoastră.

Folosiți tabelul de mai jos pentru a scrie trei moduri în care să aflați ce apreciază clienții dumneavoastră (este dat un exemplu).



*Proprietarii de afaceri de succes știu ce apreciază clienții lor.*

IDEILE MELE DESPRE CEEA CE APRECIĂZĂ CLENȚII MEI	CE AȘ PUTEA SĂ ÎNTREB SAU SĂ FAC PENTRU A AFLA?
Cred că clienții mei apreciază seriozitatea.	Întrebați clienții: „Dacă vă garantez livrarea până la 5:00 de fiecare dată, ați fi interesat?”
Cred că clienții ar aprecia produsele proaspete.	Etichetați o ladă cu fructe: „Culese în această dimineață” și o altă ladă: „Culese în această săptămână”. Observați ce aleg clienții.

După ce v-ați scris ideile, împărtășiți-le grupului.

## CARE AR TREBUI SĂ FIE PREȚUL VÂNZĂRII DE PRODUSE SAU SERVICII SUPLIMENTARE?

**Citește** Un client poate să dorească ceva mai mult, dar ce preț ar fi dispus să plătească?

La ce preț suntem dispuși să vindem? Trebuie să realizăm profit.

De exemplu, Naomi a testat idea conform căreia clienții ei apreciau calitatea. De obicei, ei alegeau fructele care erau „Culese în această dimineață”. Problema era că avea costuri mai mari pentru fructele proaspete. De fapt, pierdea bani.

A hotărât să vândă fructele „Culese în această săptămână” la 10 (profit = 1) și fructele „Culese în această dimineață” la 13 (profit = 3). Va încerca să ofere ca produs suplimentar clienților ei fructele proaspăt culese.

**Pune în practică** Alegeți-vă un partener. Uitați-vă pe pagina anterioară la ceea ce apreciază clienții dumneavoastră. Enumerați produsele și serviciile dumneavoastră suplimentare. Folosiți tabelul de mai jos pentru a enumera prețurile dumneavoastră.

VÂNZARE DE PRODUSE SAU SERVICII SUPLIMENTARE	PREȚURILE MELE PENTRU PRODUSE SAU SERVICII SUPLIMENTARE
Voi vinde fructe „Culese în această dimineață”.	Prețul fructelor „Culese în această săptămână” = 10 (profit 1) Prețul fructelor „Culese în această dimineață” = 13 (profit 3)
Voi garanta că rufele vor fi spălate până la ora 5:00.	Prețul rufelor spălate în mod obișnuit a doua zi = 20 (profit 4) Prețul rufelor spălate garantat = 27 (profit 8)
Voi vinde săpun care îngrijește pielea.	Prețul săpunului obișnuit = 12 (profit 2) Prețul săpunului care îngrijește pielea = 18 (profit 6)

**Discută** După ce v-ați scris ideile, împărtășiți-le grupului.

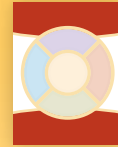
## CUM VOI VINDE PRODUSE SAU SERVICII SUPLIMENTARE?

**Citește** Ce i-ar face pe clienții dumneavoastră să dorească să cumpere mai mult? Avem nevoie de o „expresie pentru vânzări suplimentare”. Aceasta ar putea fi: „Costă puțin mai mult, dar \_\_\_\_”. Vom completa spațiul cu valoarea care știm că este importantă pentru client.

De exemplu, când clienții lui Naomi se uită la fructele „Culese în această săptămână”, ea spune: „Am fructe culese în această dimineață”.

Apoi, adaugă expresia pentru vânzări suplimentare: „Costă puțin mai mult, dar sunt mai proaspete”.

**Pune în practică** Gândiți-vă la propria afacere. Gândiți-vă la articolele pentru vânzări suplimentare. Ce veți spune pentru a vinde suplimentar clienților dumneavoastră? Folosiți tabelul de mai jos pentru a crea expresiile dumneavoastră pentru vânzări suplimentare (sunt date exemple).



*Proprietarii de afaceri de succes fac să fie ușor de cumpărat de la ei.*

### SCRIE O EXPRESIE PENTRU VÂNZĂRI SUPLIMENTARE

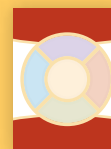
Produsul sau serviciul inițial	Produsul sau serviciul suplimentar	Ce apreciază clienții mei	Expresie pentru vânzări suplimentare
Fructe „Culese în această săptămână”	Fructe „Culese în această dimineață”	Calitate (prospețime)	Costă puțin mai mult, dar sunt mai proaspete.
Jumătate de litru de lapte cu 3	Litru de litru de lapte cu 5	Bani economisiți	Costă puțin mai mult, dar primiți de două ori mult pentru doar 2 în plus.
Săpun obișnuit	Săpun care îngrijește pielea	Calitate	Costă puțin mai mult, dar este mai bun pentru pielea dumneavoastră.
Serviciu de spălat rufe	Călcat cămăși	Timp economisit	Costă puțin mai mult, dar vă va economisi mult timp.

### CUM SĂ VÂND MAI REPEDE PRODUSELE MELE?

**Citește** Proprietarii de afaceri de succes vând mai mult fiecărui client pentru a putea „epuiza stocul” repede. A „epuiza stocul” înseamnă a vinde tot ce am cumpărat de la furnizorii noștri. Putem folosi tehnicile de vânzare suplimentară pentru a vinde mai mult fiecărui client.

**Vizionează** „Turn Inventory Quickly” (Nu ai acces la prezentarea video? Citește pagina 179.)

**Discută** Cum ar putea Maria să-și epuizeze stocul mai repede? Cum ar putea acest lucru să-i sporească profiturile?



*Proprietarii de afaceri de succes epuizează des stocul.*

ÎNAINTE	CE A FĂCUT MARIA	DUPĂ
Maria a plătit furnizorului ei 17 pentru un litru de lapte.	A vorbit cu furnizorul ei pentru o reducere dacă cumpără în cantitate mare.	Acum, ea plătește 15 pentru un litru.
Maria și-a mărit stocul cu achizițiile ei în cantitate mare. Ea nu a schimbat prețurile. A durat mai mult ca să-și epuizeze stocul și o parte din lapte s-a alterat.	Ea a folosit o tehnică pentru vânzări suplimentare: dacă cumpără doi litri sau mai mult, primesc o reducere.	Acum, ea își epuizează stocul în două zile. Laptele nu se alterează. Are bani pentru a cumpăra mai mult. Și câștigă mai mulți bani.

**Citește** Unele produse de specialitate necesită un timp îndelungat pentru a fi vândute și asta este în regulă. Dar, dacă avem produse care pur și simplu nu se vând, înseamnă că banii pentru afacerea noastră sunt blocați în acel stoc până când el se vinde.

**Discută** Împreună cu un coleg, discutați următoarele două întrebări. Scrieți-vă ideile.

1. Cum pot să-mi epuizez stocul mai repede?
2. Cum pot să reduc rezervele și inventarul care, pur și simplu, nu se vinde.

---

---

---

---



## CUM ÎMI VOI REDUCE COSTURILE?

**Citește** Epuizarea rapidă a stocului ne sporește profiturile. De asemenea, ne putem face afacerile mai profitabile reducând cheltuielile.

**Pune în practică** Alegeți-vă un partener. Citiți, pe rând, modurile de a reduce cheltuielile, care sunt date mai jos. Scrieți alte moduri în care puteți reduce cheltuielile.

FIXE	VARIABLE
Folosim ceea ce avem deja Chirie	Negociem cu furnizorii Folosim mai mulți furnizori
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....

Întoarceți-vă la grup și împărtășiți-vă ideile.

## 11: Cum să-mi măresc profiturile?

**Citește** De asemenea, ne putem gândi la moduri în care să evităm cheltuielile.

**Pune în practică** Naomi se gândește să folosească două ajutoare: Samuel și Joseph. L-ar angaja pe Samuel să lucreze la standul ei de fructe patru ore în fiecare zi (cost fix). Nu l-ar angaja pe Joseph, dar l-ar chema să facă livrări după cum este necesar (cost variabil).

Formați un grup împreună cu alți doi oameni și discutați moduri de a reduce costurile fixe și variabile ale lui Naomi.

**Pune în practică** Acum, e rândul dumneavoastră. Enumerați costurile fixe și variabile ale afacerii dumneavoastră. Împreună cu un coleg, discutați moduri de a reduce aceste costuri.

FIXE	VARIABLE
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....



# CUGETAȚI

## CE TREBUIE SĂ FAC PENTRU A MĂ PERFECȚIONA?

**Timp** Fixați cronometrul la 10 minute pentru secțiunea Cugetați.

**Pune în practică** Citiți versetul din dreapta sau gândiți-vă la un alt verset. Cugetați în liniște la ceea ce învățați. Scrieți mai jos sau în agenda dumneavoastră de afaceri orice impresii pe care le aveți.

---

---

---

---

---

---

---

Care idee va ajuta cel mai mult afacerea dumneavoastră în această săptămână? Faceți din această idee țelul dumneavoastră de afaceri săptămânal.

Adăugați-vă țelul de afaceri săptămânal la angajamentele dumneavoastră pe pagina următoare.

**Discută** Dorește cineva să-și împărtășească țelul de afaceri săptămânal sau alte impresii?

*„Sfătuiește-te cu Domnul în toate faptele tale, iar El te va îndrepta pe tine către bine.”*

**ALMA 37:37**



# LUAȚI-VĂ ANGAJAMENTUL

## CUM VOI PROGRESA ZILNIC?

**Timp** Fixați cronometrul la 10 minute pentru secțiunea Luați-vă angajamentul.

**Pune în practică** Alegeți-vă partenerul de acțiune. Decideți când și cum vă veți contacta unul pe celălalt.

---

Numele partenerului de acțiune

---

Informații de contact

**Citiți fiecare angajament, cu glas tare, partenerului dumneavoastră de acțiune. Promiteți să vă respectați angajamentele! Semnați mai jos.**

### ANGAJAMENTELE MELE

Voi încerca cel puțin două moduri de a oferi produse sau servicii suplimentare la 10 sau mai mulți clienți.

Voi încerca cel puțin două moduri de a-mi reduce costurile fixe și variabile.

Îmi voi realiza țelul de afaceri săptămânal: \_\_\_\_\_

Voi pune în practică principiul de astăzi din *Temelia mea* și îl voi preda familiei mele.

Voi adăuga la economiile mele – indiferent cât de puțin.

Voi raporta partenerului meu de acțiune.

---

Semnătura mea

---

Semnătura partenerului de acțiune

## CUM VOI RAPORTA PROGRESUL MEU?

**Pune în practică** Înainte de următoarea întâlnire, folosiți acest tabel cu angajamente pentru a înregistra progresul dumneavoastră. În casetele de jos, scrieți „Da”, „Nu” sau de câte ori ați respectat angajamentul.

Am încercat două moduri de a oferi produse sau servicii suplimentare la cel puțin 10 clienți (Scrie #)	Am încercat cel puțin două moduri de a reduce costurile (Scrie #)	Am realizat țelul de afaceri săptămânal (Da/Nu)	Am pus în practică principiul din Temelia mea și l-am predat familiei mele (Da/Nu)	Am adăugat la economii (Da/Nu)	Am raportat partenerului de acțiune (Da/Nu)

**Citește** În timpul următoarei noastre întâlniri, vom face din nou evaluarea bizuirii pe forțele proprii pentru fiecare dintre noi, pentru a vedea dacă ne bizuim mai mult pe forțele proprii. Ne vom aduce broșurile *Calea mea către bizuirea pe forțele proprii*.

**Citește** Alegeți pe cineva care să coordoneze subiectul din Temelia mea săptămâna viitoare.

Rugați pe cineva să ofere o rugăciune de încheiere.

### Întrebările și sugestiile sunt binevenite

Vă rugăm să trimiteți ideile, întrebările, sugestiile și experiențele pe care le aveți la [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org).

### Notă pentru coordonator.

Pentru următoarea întâlnire, aduceți cinci exemplare suplimentare din Calea mea către bizuirea pe forțele proprii.

# Resurse

## AM VÂNDUT, N-AM VÂNDUT!

Alegeți rolurile și interpretați-le.

**MARIA:** Bună, Silvia. Ce mai faci?

**SILVIA:** Bine, mulțumesc. Cine te ajută astăzi?

**MARIA:** Ea este nepoata mea, Sophia.

**SILVIA:** Ce fată bună! Ei bine, fratele meu a găsit ceva de lucru. Încă locuiește la mine, dar va contribui acum la plata pentru mâncare.

**MARIA:** Când a început să lucreze?

**SILVIA:** Chiar astăzi!

**MARIA:** Ce ușurare pentru el – și pentru tine! Așadar, ce te aduce pe aici astăzi?

**SILVIA:** Aș mai dori niște ouă. Le-au plăcut tuturor și ne-au ajutat să economisim

mulți bani. Aș dori încă opt ouă și două cafele cu lapte.

**MARIA:** În regulă. Mulțumesc pentru că astăzi cumperi de la mine, Silvia. Să ai o zi minunată!

**SOPHIA:** Ea căra atât de multe lucruri. De ce nu ai întrebat-o dacă mă lasă să car ouăle și laptele în locul ei?

**MARIA:** O, Sophia! Ai dreptate. Trebuia să mă fi gândit la asta. Am avut ocazia să-i ofer suplimentar un serviciu de livrare. Aș fi putut realiza cu 10 mai mult la acea vânzare.

**Înapoi la pagina 168**

## OFERIREA DE PRODUSE SAU SERVICII SUPPLEMENTARE

Alegeți rolurile și interpretați-le.

**SILVIA:** Am revenit pentru ouă! Și am nevoie de 10 ouă pentru că nu voi mai putea veni câteva zile.

**MARIA:** Minunat. M-am gândit la tine. Avem cam același număr de persoane de hrănit și mâncăm cel puțin 12 ouă. Pur și simplu, sunt foarte bune!

**SILVIA:** Problema este cum să le duc acasă. De fapt, am spart două data trecută.

**MARIA:** Mi-a fost teamă că se va întâmpla asta. Pot s-o trimit pe Sophia acasă cu tine pentru a duce ouăle în locul tău.

Taxăm doar 10 pentru livrare. Costă puțin mai mult, dar te va scuti de osteneala de a le transporta. În plus, dacă unele se sparg în timp ce Sophia le livrează, le vom înlocui gratuit.

**SILVIA:** Ei bine, știi, asta ar putea să fie de ajutor. Bine, să facem asta. Mulțumesc.

**MARIA:** Sună bine. Sophia, îți mulțumesc pentru că o ajuți pe Silvia. Întoarce-te repede!

**Înapoi la pagina 168**

## EPUIZEAZĂ STOCUL REPEDE

Alegeți rolurile și interpretați-le.

**MARIA:** Bună, Naomi. Cu ce pot să te servesc astăzi?

**NAOMI:** Am nevoie de niște lapte.

**MARIA:** Minunat. Avem mult lapte.

**NAOMI:** Maria, laptele acesta nu miroase bine. Cât de vechi este?

**MARIA:** O, nu! Îmi pare rău. Nu sunt sigură. Am cumpărat mult ca să nu rămân fără lapte.

**NAOMI:** Este important să ai suficient pentru clienți, dar, de asemenea, trebuie să epuizezi stocul repede.

**MARIA:** Să epuizez stocul? Ce înseamnă acest lucru?

**NAOMI:** Să epuizezi stocul înseamnă să vinzi tot ce ai cumpărat de la furnizorul tău.

**MARIA:** Încerc să-mi epuizez stocul. Dar, uneori, durează prea mult și trebuie să arunc laptele care s-a alterat.

**NAOMI:** De aceea trebuie să epuizezi stocul repede. Să arunci lapte pentru că nu l-ai vândut repede înseamnă să-ți risipești banii. Dar acesta nu este singurul motiv pentru care trebuie să epuizezi stocul repede.

**MARIA:** Serios?

**NAOMI:** Maria, de unde vin banii cu care îți plătești furnizorul de lapte?

**MARIA:** Economisesc bani din fiecare vânzare de lapte. Când am destui bani, cumpăr mai mult lapte.

**NAOMI:** Maria, cu cât îți ia mai mult timp să epuizezi stocul, cu atât mai mult trebuie să aștepti până să cumperi mai mult lapte.

Nu uita, câștigi bani numai atunci când vinzi. Așa că, cu cât îți epuizezi mai repede stocul, cu atât mai mulți bani câștigi.

Cum ar fi dacă ai putea să vinzi tot laptele în trei zile? Sau în două zile? Sau chiar în aceeași zi?

**MARIA:** Laptele nu s-ar altera deloc și aș putea să mai cumpăr de la furnizorul meu mai curând. Și aș avea mai mult lapte pentru a-l vinde clienților mei și aș câștiga mai mulți bani. Am să încep să-mi epuizez stocul mai repede!

**Înapoi la pagina 172**







# 12

*Cum continui  
să-mi îmbunătățesc  
afacerea?*

---

**Cum să-mi încep și să-mi  
dezvolt afacerea**

# PENTRU COORDONATORI

## În ziua întâlnirii

**NOU!**

- Astăzi, grupul va acorda 20 de minute suplimentare secțiunii Ia-ți angajamentul. Vă rugăm, citiți activitatea finală din *Temelia mea* și fiți pregătit să răspundeți la întrebări.
- Trimiteți mesaje text tuturor membrilor grupului sau sunați-i. Invitați-i să ajungă cu 10 minute mai devreme pentru a raporta despre angajamentele lor.
- Pregătiți materialele pentru întâlnire.

## Cu 30 de minute înainte de începerea întâlnirii

- Aranjați scaune în jurul unei mese, astfel încât toți participanții să stea aproape unii de alții.
- Transcrieți acest tabel cu angajamente pe tablă, completând numele persoanelor din grupul dumneavoastră (vezi exemplul de mai jos).

Numele membrului grupului	Am încercat două moduri de a oferi produse și servicii suplimentare cu cel puțin 10 clienți (Scrie # de clienți)	Am încercat cel puțin două moduri de a reduce costurile (Scrie #)	Am realizat țelul de afaceri săptămânal (Da/Nu)	Am pus în practică principiul din <i>Temelia mea</i> și l-am predat familiei mele (Da/Nu)	Am adăugat la economii (Da/Nu)	Am raportat partenerului de acțiune (Da/Nu)
Gloria	15	5	Da	Da	Da	Da

## Cu 10 minute înainte de începerea întâlnirii

**NOU!**

- Pe măsură ce sosesc, întâmpinați oamenii cu căldură.
- Pe măsură ce membrii grupului sosesc, rugați-i să completeze tabelul cu angajamente de pe tablă. De asemenea, amintiți-le să deschidă manualul la pagina 197 și să actualizeze progresul lor spre a-și obține certificarea. Întrebați cine a îndeplinit cerințele pentru obținerea certificatului. Semnați un exemplar al scrisorii care să ateste absolvirea de la pagina 198 pentru fiecare persoană care a îndeplinit cerințele. După întâlnire, înștiințați Comitetul de bizuire pe forțele proprii de la nivel de țară cine a îndeplinit cerințele pentru obținerea certificatului.
- Desemnați un responsabil cu timpul.

## La început

- Rugați participanții să închidă telefoanele și alte dispozitive.
- Rugați pe cineva să spună o rugăciune de deschidere (și intonați un imn, dacă doriți).
- Fixați cronometrul la 20 de minute pentru *Temelia mea*.
- Completați principiul 12 din *Temelia mea*. Apoi, reveniți la acest manual și continuați să citiți pagina următoare.



# RAPORTAȚI

## MI-AM RESPECTAT ANGAJAMENTELE?

**Timp** Fixați cronometrul la 30 de minute pentru secțiunea Raportați.

**Citește** Să raportăm despre angajamentele noastre. Pe cei care și-au respectat toate angajamentele îi rugăm să se ridice. (Aplauze pentru cei care și-au respectat toate angajamentele.)

Acum, toată lumea să se ridice. Să repetăm împreună declarațiile referitoare la tema noastră:

**„Și scopul Meu este să am grijă de sfinții Mei, pentru că toate lucrurile sunt ale Mele.”**

*Doctrină și legăminte 104:15*

**Cu credință în Domnul, lucrăm împreună pentru a ne putea bizui pe forțele proprii.**

**Citește** Să ne așezăm.

**Discută** Ce ați învățat în timp ce ați încercat să oferiți produse sau servicii suplimentare?

Ce ați învățat în timp ce ați încercat să reduceți costurile?

Ce ați învățat lucrând la țelul dumneavoastră săptămânal de afaceri?



*În agenda dumneavoastră de afaceri, scrieți ce ați învățat respectându-vă angajamentele.*



# ÎNVĂȚAȚI

## CUM SE POTRIVEȘTE TOTUL?

**Timp** Fixați cronometrul la 60 de minute pentru secțiunea Învăț.

**Vizionează** „We Can Do This!” (Nu ai acces la prezentarea video? Citește pagina 192.)

**Pune în practică** Afacerea Mariei merge mai bine decât mergea acum 12 săptămâni. În ce mod merge afacerea dumneavoastră mai bine decât mergea acum 12 săptămâni? Alăturați-vă unui membru al grupului. Deschideți manualul la Harta succesului în afaceri. Adresați întrebarea: „Cum a îmbunătățit \_\_\_\_\_ (ceva de pe hartă) afacerea dumneavoastră?”

De exemplu: „Cum a îmbunătățit folosirea mai multor furnizori afacerea dumneavoastră?”

Pe rând, adresați-vă întrebări unii altora timp de două minute.

**Citește** Putem face acest lucru! Am avut succese. Ne-am început și ne-am dezvoltat afacerile! Trebuie să continuăm să ne îmbunătățim afacerile și să ne mărim profiturile.

---

**Citește** ÎNTREBAREA SĂPTĂMÂNII – Cum să-mi măresc profiturile?  
Cum pot să continui să învăț și să mă dezvolt?

ACȚIUNEA SĂPTĂMÂNII – Voi stabili țeluri pentru afacerea mea. Voi pregăti o prezentare despre afacerea mea.

---

## CUM ÎMI VOI ÎNDEPLINI ȚELURILE DE AFACERI?

**Discută** Citiți cuvintele din partea dreaptă. Ce țeluri „[vă aprind] imaginația și [creează] emoții în inima dumneavoastră”?

**Pune în practică** Scrieți trei țeluri pe care le aveți pentru afacerea dumneavoastră. Alocați două minute acestui lucru.

---



---



---

Formați un grup cu încă două persoane. Uitați-vă la cele două țeluri de mai jos.

Doresc să devin mai bun la administrarea banilor mei deoarece, deseori, nu am destui pentru a plăti toate cheltuielile mele decât dacă împrumut de la familia mea, ceea ce este uneori dificil, pentru că nici ei nu au, întotdeauna, suficienți.

Îmi voi dubla profiturile luna viitoare.

Răspundeți la întrebările de mai jos. Discutați de ce ați ales fiecare răspuns.

1. Care țel este mai interesant?
2. Care țel este mai ușor de ținut minte?
3. Care țel este mai ușor de măsurat (de știut când ați îndeplinit țelul)?

**Citește** Proprietarii de afaceri de succes stabilesc țeluri care sunt interesante, ușor de ținut minte și ușor de măsurat.

**Pune în practică** Singuri, rescrieți cele trei țeluri pentru afacerea dumneavoastră. Alocați două minute pentru a face țelurile dumneavoastră interesante, ușor de ținut minte și ușor de măsurat.

---



---



---

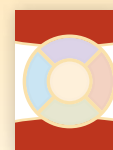
Acum, toată lumea să se ridice și să închidă manualele. Întoarceți-vă spre persoana de lângă dumneavoastră și spuneți acelei persoane cel mai interesant țel al dumneavoastră. Treceți repede la persoana următoare până când le-ați împărtășit tuturor.

Reveniți la întregul grup. Împărtășiți grupului țelul altei persoane (nu-l împărtășiți pe al dumneavoastră).

**Discută** Au fost țelurile dumneavoastră interesante, ușor de ținut minte și ușor de măsurat?

„Decideți unde vă aflați și ce trebuie să faceți... Stabiliți-vă țeluri inspirate, nobile și drepte, care să vă aprindă imaginația și să creeze emoții în inima dumneavoastră. Apoi, rămâneți concentrați pe ele. Lucrați cu perseverență pentru a le îndeplini.”

**JOSEPH B. WIRTHLIN,**  
„Lecțiile pe care le-am învățat din viață”, *Ensign*  
sau *Liahona*, mai 2007,  
p. 46



Proprietarii de afaceri de succes își stabilesc țeluri interesante, măsurabile.

## 12: Cum continui să-mi îmbunătățesc afacerea?

**Citește** Țelurile nu se îndeplinesc doar pentru că noi dorim să se îndeplinească. Trebuie să muncim din greu pentru a ne atinge țelurile. Citiți cuvintele din partea dreaptă ale președintelui Monson.

**Pune în practică** Scrieți din nou mai jos cele trei țeluri ale dumneavoastră. Scrieți ce plănuiți să faceți pentru a vă îndeplini țelurile (sunt date exemple).

*„Scrieți țelurile dumneavoastră și ce plănuiți să faceți pentru a le realiza. Țintiți sus, pentru că sunteți capabili de binecuvântări eterne.”*

**THOMAS S. MONSON**, „Your Celestial Journey”, *Ensign*, mai 1999, p. 97

ȚEL	CE VOI FACE PENTRU A-MI ÎNDEPLINI ȚELUL
Îmi voi dubla profiturile luna viitoare deschizând un stand pe o stradă circulantă.	Îl voi pune pe fiul meu să conducă afacerea în timp ce eu caut un loc bun pentru noul meu stand. Voi oferi mostre gratuite, astfel încât oamenii să știe să cumpere de la mine.

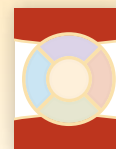
**Citește** Probabil vom avea dificultăți și dezamăgiri atunci când vom munci la țelurile noastre. Proprietarii de afaceri de succes nu renunță niciodată și planifică moduri de a depăși dificultățile. Citiți povestirea de mai jos.

Daniel știa că majoritatea membrilor familiei sale ar critica țelurile sale de afaceri și ar spune că nu putea să le realizeze. Dar știa că unchiul său l-ar sprijini. A plănuit să-i ceară unchiului său sfaturi și încurajare. A plănuit să se roage pentru tărie, bunătate și răbdare. A plănuit să rămână bine dispus dar hotărât atunci când va fi criticat.

**Scrie** Împărtășiți idei despre moduri în care puteți depăși dificultățile care apar în procesul de realizare a țelurilor dumneavoastră. Amintiți-vă că Domnul vă poate ajuta și că alte persoane vă pot ajuta. Scrieți-vă ideile mai jos.

---

---



*Proprietarii de afaceri de succes nu renunță niciodată.*

## ÎN CE FEL MĂ PREGĂTESC PENTRU ABSOLVIRE?

**Citește** Ca parte a absolvirii, fiecare dintre noi va susține și va descrie afacerea sa altor proprietari de afaceri, membrilor familiei și prietenilor. În timp ce urmăriți prezentarea video, urmați instrucțiunile de mai jos.

**Vizionează** „My Business in Five Minutes” (Nu ai acces la prezentarea video? Coordonatorul poate citi pagina 193 în timp ce toată lumea urmărește instrucțiunile de mai jos.)

### AFACEREA MEA ÎN CINCI MINUTE: INSTRUCȚIUNI

<b>Partea 1</b>	<b>În mai puțin de un minut</b> , descrieți-vă afacerea.
<b>Partea 2</b>	<p><b>În mai puțin de un minut</b>, descrieți modul în care faptul de a răspunde la una dintre următoarele întrebări v-a îmbunătățit substanțial afacerea.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ce vor oamenii să cumpere?</li> <li>2. Cum vând?</li> <li>3. Cum controlez costurile?</li> <li>4. Cum îmi măresc profiturile?</li> <li>5. Cum îmi administrez afacerea?</li> </ol>
<b>Partea 3</b>	<p><b>În mai puțin de un minut</b>, descrieți modul în care v-ați sporit economiile și ați ținut evidențe financiare.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Câte săptămâni ați făcut economii? ____</li> <li>• Câte săptămâni ați ținut evidențe financiare pentru afacere? ____</li> <li>• Câte săptămâni ați ținut evidențe financiare personale? ____</li> </ul>
<b>Partea 4</b>	<b>În mai puțin de un minut</b> , descrieți un lucru pe care îl veți face pentru a continua să vă îmbunătățiți afacerea.
<b>Partea 5</b>	<b>În mai puțin de un minut</b> , descrieți un țel de afaceri pe care îl aveți și cum veți realiza acel țel.

**Pune în practică** În cursul săptămânii, gândiți-vă la ceea ce ați vrea să împărtășiți. Scrieți-vă ideile în agendele dumneavoastră de afaceri. Exersați susținând prezentarea dumneavoastră în fața familiei sau prietenilor. Veniți săptămâna viitoare pregătiți să împărtășiți prezentările afacerilor dumneavoastră. (Puteți alege să folosiți notițe, grafice sau alte mijloace vizuale.)

### CE VOI FACE DUPĂ ABSOLVIRE?

**Citește** Proprietarii de afaceri de succes caută să învețe în mod continuu. Putem învăța din cărți, de la alți proprietari de afaceri, de la cursuri și unul de la celălalt.

De exemplu, puteți să vă gândiți să vă înregistrați legal afacerea. Discutând despre aceasta cu membrii grupului dumneavoastră sau cu membrii unui consiliu de afaceri, puteți ști când și cum să o faceți.

**Discută** Doriți să continuați să vă întâlniți ca grup? Doriți să vă întâlniți cu celelalte grupuri de la nivelul țării?

**Citește** Dacă alegem să continuăm să ne întâlnim, vom crea propria ordine de zi sau vom urma o ordine de zi precum aceasta:

#### Exemplu de ordine de zi

##### **Temelia mea**

Revedem principiile și temele.

##### **Raportează**

Raportăm despre progresul afacerii și probleme.

##### **Învață**

Ascultăm vorbitori din partea afacerilor locale, creditori și reprezentanți ai guvernului.

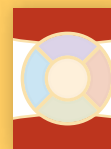
Vizionăm prezentări video sau citim despre subiecte de afaceri.

##### **Cugetă**

Cugetăm asupra lucrurilor pe care le învățăm.

##### **Ia-ți angajamentul**

Alegem țeluri și ne luăm angajamente.



*Proprietarii de afaceri de succes învață continuu.*

### ÎNCEP SĂ MĂ BIZUI MAI MULT PE FORȚELE PROPRII?

**Citește** Țelul nostru este bizuirea pe forțele proprii, atât temporală cât și spirituală. Faptul de a face din afacerile noastre afaceri de succes reprezintă doar o parte din acest țel.

**Discută** Ce schimbări ați observat în viața dumneavoastră, pe măsură ce ați pus în practică și ați predat principiile din *Temelia mea*?

**Pune în practică** Deschideți-vă broșura *Calea mea către bizuirea pe forțele proprii* la o evaluare necompletată a bizuirii pe forțele proprii. Completați pașii.

Când ați terminat, alocați-vă trei minute pentru a cugeta la următoarele:

Sunteți acum mai conștient de cheltuielile dumneavoastră? Puteți acum să răspundeți cu „deseori” sau „întotdeauna” la mai multe din aceste întrebări? Sunteți acum mai încrezător în suma pe care ați stabilit-o ca venit necesar pentru a vă bizui pe forțele proprii? Sunteți acum mai aproape de realizarea venitului necesar pentru a vă bizui pe forțele proprii? Ce puteți face pentru a vă perfecționa?



Calea mea către  
bizuirea pe  
forțele proprii





# CUGETAȚI

## CE TREBUIE SĂ FAC PENTRU A MĂ PERFECȚIONA?

**Timp** Fixați cronometrul la 10 minute pentru secțiunea Cugetați.

**Pune în practică** Citiți versetul din dreapta sau gândiți-vă la un alt verset. Cugetați în liniște la ceea ce învățați. Scrieți mai jos sau în agenda dumneavoastră de afaceri orice impresii pe care le aveți.

---

---

---

---

---

---

---

Care idee va ajuta cel mai mult afacerea dumneavoastră în această săptămână? Faceți din această idee țelul dumneavoastră de afaceri săptămânal.

Adăugați-vă țelul de afaceri săptămânal la angajamentele dumneavoastră pe pagina următoare.

**Discută** Dorește cineva să-și împărtășească țelul de afaceri săptămânal sau alte impresii?

*„Adevărat vă spun, oamenii trebuie să se angajeze cu sârguință într-o cauză bună, și să facă multe lucruri de bunăvoie, și să realizeze multă dreptate.”*

**DOCTRINĂ ȘI LEGĂMINTE**  
58:27



# LUAȚI-VĂ ANGAJAMENTUL

## CUM VOI PROGRESA ZILNIC?

**Timp** Fixați cronometrul la 10 minute numai pentru această pagină.

**Citiți fiecare angajament, cu glas tare, unui coleg. Promiteți să vă respectați angajamentele! Semnați mai jos.**

### ANGAJAMENTELE MELE

**Voi pregăti o prezentare despre afacerea mea.**

**Voi stabili țeluri pentru afacerea mea.**

Îmi voi realiza țelul de afaceri săptămânal: \_\_\_\_\_

Voi pune în practică principiul de astăzi din *Temelia mea* și îl voi preda familiei mele.

Voi adăuga la economiile mele – indiferent cât de puțin.

\_\_\_\_\_  
*Semnătura mea*

## CUM POT SĂ CONTINUI SĂ MĂ BIZUI PE FORȚELE PROPRII?

- Timp** Fixați cronometrul la 20 de minute pentru această pagină.
- Citește** Deschideți la pagina 28 a broșurii *Temelia mea* pentru a îndeplini activitatea finală și pentru a crea planul unui proiect de slujire cu grupul. Când ați terminat, întoarceți-vă aici.
- Citește** Felicitări! Domnul v-a binecuvântat cu cunoaștere și îndemânări noi și ați realizat lucruri minunate. Continuați să progresați!
- Pentru a menține progresul afacerii dumneavoastră, puteți:
- să vă înscrieți ca voluntar și să slujiți într-un Centru pentru sprijinirea bizuirii pe forțele proprii din apropierea locuinței dumneavoastră; (Unul dintre scopurile faptului de a reuși să ne bizuim pe forțele proprii este de a ne putea ajuta unii pe alții. A-i sluji pe alții este o mare binecuvântare.)
  - să continuați să vă întâlniți cu grupul dumneavoastră. Continuați să vă sprijiniți și să vă încurajați unii pe alții;
  - să continuați să participați la adunări de devoțiune pentru bizuirea pe forțele proprii;
  - să păstrați contactul cu partenerul dumneavoastră de acțiune. Sprijiniți-vă și să încurajați-vă unul pe celălalt.

### Voi continua să progrez luând angajamente și respectându-le.

---

*Semnătura mea*

- Citește** Acum, vom oferi o rugăciune de încheiere.

#### **Întrebările și sugestiile sunt binevenite**

Vă rugăm să trimiteți ideile, întrebările, sugestiile și experiențele pe care le aveți la [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org).

#### **Notă pentru coordonator.**

Amintiți-vă să raportați progresul grupului la [srs.lds.org/report](https://srs.lds.org/report) pentru ca membrii să-și primească certificatele.

# Resurse

## PUTEM FACE ACEST LUCRU!

Alegeți rolurile și interpretați-le.

**MARIA:** Uau, acest lucru chiar funcționează! În sfârșit, înțeleg.

**SOȚUL MARIEI, DIEGO:** Despre ce vorbești? Ce funcționează?

**MARIA:** Totul se potrivește. Cu douăsprezece săptămâni în urmă, când am început să mergem la întâlnirile grupului nostru pentru bizuirea pe forțele proprii, habar n-aveam cât de mult ne va îmbunătăți acest lucru afacerea. Angajamentele pe care le-am respectat, lucrurile pe care le-am învățat în grupul nostru pentru bizuirea pe forțele proprii – toate au sens!

**DIEGO:** Da, am descoperit același lucru cu grupul meu pentru bizuirea pe forțele proprii despre cum să caut un loc de muncă. Acum am un loc de muncă foarte bun la spital. Cu venitul de la locul meu de muncă și cu afacerea ta cu ouă, vom putea, în sfârșit, să asigurăm cele necesare familiei noastre. Chiar că se potrivește totul.

**MARIA:** Diego, nu e doar afacerea mea. Este afacerea noastră. Îți mulțumesc pentru că muncești din greu la locul tău de muncă și, apoi, mă ajuți cu afacerea noastră cu ouă.

**DIEGO:** Este și afacerea Domnului. I-am consacrat Lui eforturile noastre pentru afacere, ne-am exercitat credința în Salvator și ne-am rugat în legătură cu afacerea noastră.

**MARIA:** A trebuit să fim foarte atenți cu afacerea noastră cu ouă. Am vorbit cu clienții și cu alți proprietari de afaceri ca să ne dăm seama ce vor oamenii. Îți amintești? Ne-am dat seama că ar trebui să vindem lapte împreună cu ouăle.

**DIEGO:** Da, și am căutat o sursă de unde să achiziționăm ouăle și laptele. Am

hotărât că nu era o idee bună pentru noi să cumpărăm o capră pentru lapte. Este mai bine să cumpărăm lapte proaspăt de la Pedro, care are deja câteva capre.

**MARIA:** Apoi, am învățat cum să câștigăm bani în fiecare zi. Am ținut evidența tuturor cheltuielilor noastre și a sumelor cu care ne plătesc oamenii. Am câștigat mult mai mulți bani când am început să livrăm acasă.

**DIEGO:** Și eu am ținut evidența banilor pe care îi cheltuim și cât de mult câștigăm pentru familia noastră. Acum, putem plăti pentru rechizitele școlare ale copiilor.

**MARIA:** Naomi ne-a ajutat să ne dăm seama cum să vindem mai mult. Am început să le adresăm întrebări clienților noștri, să-i ascultăm și să oferim sugestii. I-am încurajat pe clienți să cumpere mai multe ouă și să cumpere lapte. A fost o idee excelentă s-o trimitem pe Sophia să livreze acasă. Am început să ne cunoaștem mai bine clienții și am devenit prieteni cu mulți dintre ei.

**DIEGO:** Apoi, având atâția clienți noi, am avut nevoie de mai multe ouă în fiecare zi și am învățat cum să împrumutăm bani pentru a cumpăra mai multe găini. Îmi pare bine că nu am luat împrumutul la care ne-am gândit la început. Nu am fi fost capabili să plătim ratele. Aveam nevoie doar de un împrumut mic pentru a mai cumpăra câteva găini.

**MARIA:** Vezi? Totul se potrivește. Acum, trebuie doar să continuăm să căutăm moduri de a ne reduce costurile și a crește vânzările.

**DIEGO:** Da. Putem face acest lucru!

**Înapoi la pagina 184**

## AFACEREA MEA ÎN CINCI MINUTE

Coordonatorul trebuie să citească următoarele, în timp ce ceilalți membri ai grupului urmăresc la pagina 187.

**MARIA:** Sunt puțin emoționată să prezint, dar am ajuns să vă cunosc pe toți foarte bine. Totul va fi bine. Partea întâi – Trebuie să descriu afacerea mea. În afacerea mea, vând ouă și lapte. Am început doar cu ouă acum câteva luni. Am adăugat lapte după ce am aflat că asta doreau clienții. De asemenea, acum am și un serviciu de livrare la domiciliu. Afacerea mea merge mult mai bine de când vin la acest grup pentru bizuirea pe forțele proprii.

**MARIA:** Partea a doua este despre întrebările săptămânii. Toate întrebările m-au ajutat. Dar dacă ar fi să aleg una, întrebarea care a îmbunătățit cel mai mult afacerea mea a fost separarea banilor pentru afacere de cei personali. Înainte de a face acest lucru, toți banii pe care îi câștigam din afacere se amestecau cu banii personali și erau cheltuiți. Nu era bine. Acum îi țin separat.

**MARIA:** Partea a treia – înregistrări financiare și economii. Am putut să economisesc bani în 9 dintre cele 12 săptămâni. Am ținut înregistrări financiare

corecte pentru afacerea mea în ultimele 8 săptămâni. Am făcut același lucru pentru înregistrările mele personale. Plănuiesc să continui să țin înregistrări. Cu adevărat, îmi place să știu cât câștig și cât cheltuiesc. De asemenea, sunt foarte fericită pentru că am bani economisiți. Nu am mai avut asta niciodată. Mă liniștește să știu că sunt acolo.

**MARIA:** Bine, acum, pentru partea a patra – să continui să-mi îmbunătățesc afacerea. Am învățat atât de mult în ultimele 12 săptămâni! Vreau să continui să învăț. Mă voi alătura grupului de proprietari de afaceri de la nivelul țării.

**MARIA:** Ultima parte. Partea a cincea este un țel de afaceri. Într-un an, doresc ca afacerea mea să aibă destul disponibil de lichidități încât să pot închiria un spațiu în partea cea mai aglomerată a pieței. Acest lucru mă va ajuta să-mi dezvolt și mai mult afacerea.

Vă mulțumesc tuturor. Într-adevăr, m-ați ajutat să-mi îmbunătățesc afacerea!

**Înapoi la pagina 187**









## PROGRESEZ ÎN OBTINEREA CERTIFICATULUI MEU?

În fiecare săptămână, țineți evidența modului în care progresați în obținerea certificatului dumneavoastră de antreprenoriat în afaceri. Bifați fiecare casetă pe măsură ce participați la întâlnirile grupului și vă îndepliniți angajamentele.

### CERINȚE PENTRU ANTREPRENORIAS ÎN AFACERI

SĂP- TĂMÂNĂ	Am participat la 10 întâlniri ale grupului	Am ținut înregistrări financiare personale și despre afacere timp de 8 săptămâni	Am economisit bani timp de 10 săptămâni	Mi-am îndeplinit țelul de afaceri săptămânal timp de 10 săptămâni	Am susținut o prezentare a afacerii
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
<b>Total</b>					

## SCRISOARE CARE SĂ ATESTE ABSOLVIREA

Către cei interesați:

\_\_\_\_\_ a participat într-un grup pentru bizuirea pe forțele proprii numit „Cum să-mi încep și să-mi dezvolt afacerea”, organizat de Biserica lui Isus Hristos a Sfinților din Zilele din Urmă și a îndeplinit cerințele necesare pentru absolvire, după cum urmează:

a participat la cel puțin 10 întâlniri \_\_\_\_\_ din 12;

a ținut înregistrări financiare personale și despre afacere timp de \_\_\_\_\_ din 8; 8 săptămâni

a economisit bani timp de cel puțin 10 săptămâni \_\_\_\_\_ din 12;

a îndeplinit țelul de afaceri săptămânal timp de cel puțin 10 \_\_\_\_\_ din 12; săptămâni

a susținut în fața grupului o prezentare a afacerii (încercuți una) Da sau Nu.

\_\_\_\_\_

*Numele coordonatorului*

\_\_\_\_\_

*Semnătura coordonatorului*

\_\_\_\_\_

*Data*

Am pus în practică și am clădit o temelie de îndemânări, principii și obiceiuri pentru bizuire pe forțele proprii. Voi continua să le folosesc de-a lungul vieții.

\_\_\_\_\_

*Numele membrului grupului*

\_\_\_\_\_

*Semnătura membrului grupului*

\_\_\_\_\_

*Data*

*Notă. Ulterior, va fi eliberat de către Comitetul țărâșului sau districtului pentru bizuirea pe forțele proprii un certificat din partea Colegiului de Afaceri SZU.*

# HARTA SUCCESULUI ÎN AFACERI

Principii pentru o afacere de succes

## CLIEŢI

*Ce vor oamenii să cumpere?*

- Află de ce cumpără clienţii produsul tău
- Află ce apreciază clienţii
- Învaţă zilnic de la clienţi

## COSTURI

*Cum pot să-mi controlez costurile?*

- Micşorează costurile
- Foloseşte mai mulţi furnizori
- Adaugă costuri fixe numai atunci când vor spori profiturile
- Investeşte înţelept
- Foloseşte cele Patru motive corecte pentru a împrumuta chibzuit

## O AFACERE DE SUCCES

*Cum îmi administrez afacerea?*

- Separă înregistrările legate de afacere de cele personale
- Păstrează înregistrări zilnice
- Plăteşte mai întâi zeciuiala
- Economiseşte săptămânal
- Îmbunătăţeşte ceva în fiecare zi
- Învaţă continuu
- Trăieşte potrivit principiilor din *Temelia mea*
- Stabileşte ţeluri interesante, măsurabile
- Începe cu paşi mici, ţinteşte sus
- Nu renunţa niciodată!

## VÂNZĂRI

*Cum vând?*

- Oferă întotdeauna produse sau servicii suplimentare
- Epuizează des stocul
- Întreabă, ascultă, sugerează
- Fă să fie uşor de cumpărat
- Finalizează vânzarea

## PROFIT

*Cum îmi măresc profiturile?*

- Păstrează înregistrări zilnice
- Plăteşte-ţi un salariu
- Caută să realizezi zilnic profit
- Cumpără ieftin, vinde scump
- Nu fura din afacerea ta
- Foloseşte active productive

BISERICA LUI  
ISUS HRISTOS  
A SFINŢILOR  
DIN ZILELE DIN URMĂ

Servicii pentru sprijinirea  
bizuirii pe forţele proprii  
FOND PERMANENT PENTRU EDUCAŢIE

