



Att starta och utveckla mitt företag

OBEROENDE



INLEDNING

KAN DEN HÄR GRUPPEN HJÄLPA MIG ATT STARTA ELLER UTVECKLA ETT FÖRETAG?

Det är inte lätt att starta eller utveckla ett företag men din oberoende-grupp hjälper dig att fatta kloka affärsbeslut. På gruppmötena får du åta dig att göra specifika saker. Gruppen ger dig nya idéer och uppmuntrar dig. Gruppens mål är inte bara att hjälpa dig med ditt företag. Det är också att hjälpa dig handla med lydnad och tro på Herren och ta emot hans utlovade välsignelser i fråga om timligt och andligt oberoende.

VAD ÄR EN OBEROENDEGRUPP?

En oberoendegrupp skiljer sig från de flesta av kyrkans kurser, lektioner och workshops. Det finns inga lärare, ledare eller instruktörer. Gruppdeltagarna lär sig tillsammans och stöttar och uppmuntrar varandra. Vi håller varandra ansvariga för våra åtaganden och rådgör tillsammans för att lösa problem.

VAD GÖR GRUPPDELTA GARN A?

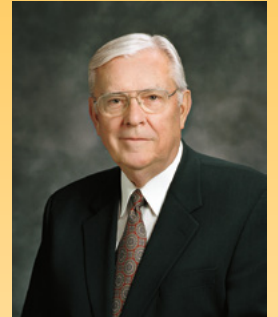
På mötena åtar deltagarna sig att handla. Vi inte bara *lär oss* utan *gör* också sådant som gör oss oberoende. Vi gör åtaganden, hjälper varandra att fullgöra dessa åtaganden och rapporterar våra framsteg. Eftersom gruppen arbetar som ett råd är det viktigt att deltagarna regelbundet kommer på mötena och håller tiden. Ta alltid med den här arbetsboken och häftena *Min grund: principer, färdigheter och vanor* och *Min väg till oberoende*. Varje gruppmöte bör ta omkring två timmar. Att fullfölja sina åtaganden tar en eller två timmar varje dag.

VAD GÖR EN HANDELDARE?

Handledare är inga experter på företagsverksamhet eller undervisning. De varken styr eller undervisar gruppen. De hjälper bara gruppen att följa materialet precis som det står skrivet. Det är oftast en oberoendespecialist som leder gruppmötena. Men gruppdeltagare kan få i uppgift att leda mötet efter flera veckor om så behövs. Vill du veta mer? Se *Handledning för ledare* och videor på srs.lds.org.

DIPLOM FÖR GENOMGÅNGEN KURS

Gruppdeltagarna som är med på mötena och fullföljer sina åtaganden är berättigade till två diplom från LDS Business College: ett kursdiplom i entreprenörskap (se sidan 197–198 för krav) och ett diplom för oberoende (se sidan 29 i *Min grund*).



“Det finns inget problem i familjen, församlingen eller staven som inte kan lösas om vi söker efter lösningar på Herrens sätt genom att samråda – verkligen samråda – med varandra.”

M. RUSSELL BALLARD
COUNSELING WITH
OUR COUNCILS, rev. uppl.
(2012), s. 4

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1. Hur startar jag eller utvecklar mitt företag?	1
2. Vad vill folk köpa?.....	15
3. Hur köper jag min produkt och fastställer säljpriset?	31
4. Hur vet jag om mitt företag går med vinst?	45
5. Hur skiljer jag mitt företags pengar från familjens?.....	63
6. Hur går det för mitt företag?	81
7. Hur utvecklar jag mitt företag?	91
8. Hur mycket har jag råd att investera för att utveckla mitt företag?	105
9. Hur vet jag om jag bör ta lån för att utveckla mitt företag?	125
10. Hur får jag fler kunder och gör säljavslut?	145
11. Hur ökar jag min vinst?	165
12. Hur fortsätter jag att utveckla mitt företag?	181
Intyg om slutförande	198
Framgångskarta.....	199

Utgiven av Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagars Heliga
Salt Lake City, Utah, USA

© 2014 Intellectual Reserve, Inc.
Med ensamrätt.

Engelskt original godkänt: 8/14
Godkänt för översättning: 8/14

Originalets titel: *Starting and Growing My Business*
Swedish
12376 180



1

Hur startar eller utvecklar jag mitt företag?

Att starta och utveckla
mitt företag

FÖR HANDEDARE

Dagen när mötet hålls:

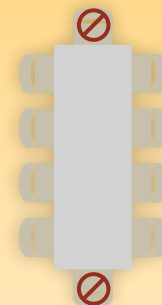
- Sms:a eller ring gruppmedlemmarna om du har deras kontaktuppgifter. Fråga om de kommer till mötet. Uppmana dem att komma tio minuter tidigare för att skriva upp sig.
- Förbered material för mötet:
 - Ta med ett exemplar av den här arbetsboken och häftet *Min grund: principer, färdigheter och vanor* till varje gruppmedtagare.
 - Ta med fem extra exemplar av häftet *Min väg till oberoende* till gruppmedlemmar som kanske inte fått ett exemplar.
 - Gör förberedelser för att visa videor om så är möjligt.
 - Har du inga böcker eller videor? Du kan hitta dem online på srs.lds.org.

30 minuter före mötet:

- Ställ stolar runt ett bord så att alla kan sitta nära varandra.
 - Handledaren står inte upp under mötet och sitter inte vid bordets huvudända. Uppmärksamheten ska inte kretsa kring handledaren, utan han eller hon ska hjälpa gruppens deltagare att fokusera på varandra.

10 minuter före mötet:

- Hälsa deltagarna varmt välkomna när de kommer. Lär dig vad de heter.
- Skicka runt en deltagarlista och be alla att skriva ner fullständigt namn, församling eller gren, och födelsedatum (dag och månad, *inte år*).
 - Efter gruppmötet går du till srs.lds.org/report och följer instruktionerna för att registrera alla gruppens deltagare.
 - Efter det första mötet gör du en lista med kontaktuppgifter som du kan dela ut till gruppen.
- Ge någon i uppgift att se till att gruppen håller sig till schemat. Be honom eller henne att ta tiden enligt bokens anvisningar.
 - Ni kommer till exempel se instruktioner som: "Ställ timern på 60 minuter för avsnittet Lära." Tidtagaren tar tiden med en mobiltelefon, klocka eller på annat sätt och talar om för gruppen när tiden är ute. Sedan kan gruppen bestämma om de ska påbörja nästa avsnitt eller fortsätta med sin diskussion i några minuter till.



När mötet börjar:

- Säg: "Välkomna till den här oberoendegruppen."
- Be alla att stänga av mobiler och andra enheter.
- Säg följande:
 - "Det här är en oberoendegrupp som heter 'Att starta och utveckla mitt företag'. Är alla här för att starta eller utveckla ett företag?"
 - Ständiga utbildningsfonden ger inga företagslån. Men när vi är färdiga med de här mötena är ni bättre rustade att fatta beslut om lån från lokala långivare.
 - Vi ska träffas 12 gånger. Varje möte tar omkring två timmar. Vi ska också ägna en till två timmar varje dag åt att fullfölja våra åtaganden vilket kommer att hjälpa våra företag. Är ni beredda att lägga ner den tiden?"
- Ha en inledningsbön (och en psalm om så önskas).
- Säg följande:
 - "Varje gång vi träffas börjar vi med ett ämne från häftet *Min grund: principer, färdigheter och vanor*. Det hjälper oss att lära oss om och tillämpa principer, färdigheter och vanor som leder till andligt och timligt oberoende.
 - Den Helige Anden ger er idéer under veckans gång. Skriv ner era idéer och genomför dem. När ni gör det välsignar Herren er och gör underverk för era företag."
- **Ställ timern på 20 minuter för *Min grund*.**
- Läs det inledande brevet från första presidentskapet på sidan 2 i *Min grund*. Genomför sedan princip 1 i häftet och återvänd till den här arbetsboken.





LÄRA

VI ÄR EN DEL AV "HERRENS FÖRRÅDSHUS"

Tid: Ställ timern på 60 minuter för avsnittet Lära.

Tillämpning: Dela upp deltagarna i grupper med tre personer i varje. Flytta stolarna och vänd er mot varandra.

1. En av er berättar för de andra om en bedrift. Ni kan säga: "Jag fick ett pris för 'bäst service' på jobbet", eller "Jag verkade som missionär" (eller i en annan kallelse i kyrkan), eller "Jag är mamma".
2. De andra två ska så snabbt som möjligt tala om vilka färdigheter och förmågor som krävdes för att åstadkomma den bedriften. Det bör ta en minut. Om ni sa "jag verkade som missionär", skulle de andra snabbt kunna säga: "I så fall är du modig, du är en duktig elev, du arbetar hårt, du är en ledare, socialarbetare, en som sätter mål, du är socialt kompetent, lärare, duktig på att planera och du klarar av sådant som är svårt."
3. Upprepa för varje person.

Diskutera: Hur kändes det när andra pratade om era talanger och färdigheter?

Läs: Alla de färdigheter och förmågor som var och en av oss har är del av Herrens förrådshus.

Diskutera: Läs skriftstället till höger. Kan vår grupp arbeta tillsammans för att sträva efter det som är till de andra gruppdeltagarnas "fördel"?

Tillämpning: Låt oss utföra vårt första uppdrag som grupp. Låt oss ta en minut till att bestämma vad vår grupp ska heta.

Skriv gruppens namn nedan:

"Och allt detta är till nytta för den levande Gudens kyrka, så att var och en kan utöka sin talent, så att var och en kan tillägna sig andra talenter, ja, till och med hundrafalt, för att läggas i Herrens förrådshus Var och en bör sträva efter det som är till hans nästas fördel och göra allt med blicken endast fäst på Guds ära."

LÄRAN OCH FÖRBUNDEN
82:18–19

VAD SKA VI GÖRA I DEN HÄR GRUPPEN?

- Läs:** Vi ska arbeta tillsammans som grupp för att hjälpa varandra att starta och utveckla våra företag. Vi har också ett större mål; att bli oberoende så att vi kan tjäna andra bättre. När vi kan ta hand om oss själva, kan vi hjälpa andra bättre.
- Titta på:** Titta på framgångsberättelsen "Samuel: Datareparation". (Om ni inte har tillgång till videon fortsätter ni bara läsa nedan.)
- Tillämpning:** Under de kommande 12 veckorna ska ni besvara följande frågor om era företag. Läs tillsammans frågorna som kommer att besvaras i den här oberoendegruppen.

VECKA	HUR JAG STARTAR MITT FÖRETAG	VECKA	HUR JAG UTVECKLAR MITT FÖRETAG
1	Hur startar eller utvecklar jag mitt företag?	7	Hur utvecklar jag mitt företag?
2	Vad vill folk köpa?	8	Hur mycket har jag råd att investera för att utveckla mitt företag?
3	Hur köper jag min produkt och fastställer säljpriset?	9	Hur vet jag om jag bör ta lån för att utveckla mitt företag?
4	Hur vet jag om mitt företag går med vinst?	10	Hur får jag fler kunder och gör säljavslut?
5	Hur skiljer jag mitt företags pengar från familjens?	11	Hur ökar jag min vinst?
6	Hur går det för mitt företag?	12	Hur fortsätter jag att utveckla mitt företag?

Läs: Varje vecka gör vi åtaganden, utför uppdrag, kommer i tid till våra möten och rapporterar till gruppen. När vi arbetar tillsammans med gruppen lyckas vi tillsammans! Här är veckans fråga och uppdrag.

Läs: **VECKANS FRÅGA – Hur ska jag fokusera mina ansträngningar för att starta eller utveckla mitt företag?**

VECKANS UPPDRAG – Att dagligen använda framgångskartan för att se hur jag ska fokusera mina ansträngningar för att starta eller utveckla mitt företag.

Under resten av det här mötet får vi hjälp att besvara den här frågan och utföra uppdraget.

HUR HANTERAR JAG MIN EKONOMI PÅ ETT KLOKT SÄTT?

Läs: Att vara oberoende innebär att vi spenderar mindre än vi tjänar och har pengar sparade. Våra besparingar kan hjälpa oss att klara av oförutsedda utgifter eller hjälpa oss att försörja oss och våra familjer när vår inkomst är lägre än väntat. Som deltagare i den här gruppen förpliktar vi oss att spara varje vecka, om så bara ett mynt eller två.

Diskutera: I vissa områden är det en bra idé att spara pengar i en bank. I andra områden är det inte en bra idé, till exempel om ett land har hög inflation eller om bankerna är instabila. Är omständigheterna goda för att spara i en bank där ni bor? Vilka banker erbjuder de bästa sparräntorna?

Läs: En annan del av att vara oberoende är att vara fri från privata skulder. Privata lån används för att spendera mer än vi kan betala. Profeterna har rått oss att undvika privata skulder, och när vi blir mer oberoende minskar och eliminerar vi privata skulder. Däremot kan företagsskulder i vissa fall vara klokt. Som en del av den här gruppen ska vi lära oss att veta när ett lån kan vara till hjälp för att utveckla vårt företag.

Akutvård innebär ofta stora kostnader i vissa länder. Försäkringar och statliga hälsovårdsprogram kan ofta skydda oss mot sådana kostnader. Att teckna en försäkring eller ansluta sig till ett statligt hälsovårdsprogram kan vara en viktig del på vår väg mot oberoende.

Diskutera: Vissa typer av försäkringar (som sjukförsäkringar och livförsäkringar) är lättare att teckna och är till större hjälp än andra typer av försäkringar. Vissa försäkringsbolag är bra och andra är oärliga. Vilka är de bästa försäkringsalternativen i ert område?

HUR BLIR JAG EN MER FRAMGÅNGSRIK FÖRETAGARE?

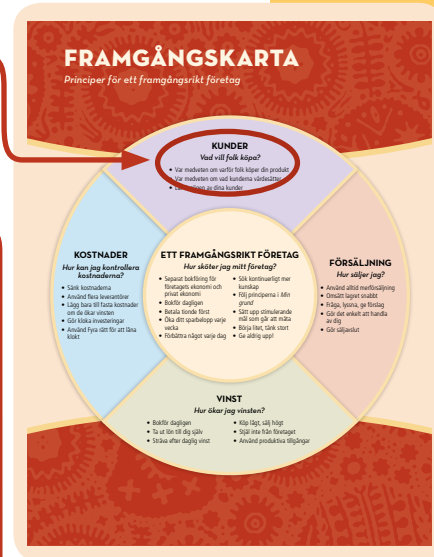
Tillämpning: Framgångskartan listar sådant som framgångsrika företagare gör. Hitta en partner. Gå till framgångskartan på sista sidan i den här arbetsboken.

Turas om att läsa om hur framgångsrika företagare hittar svar på frågan: "Vad vill folk köpa?"

Diskutera: Hur kan framgångskartan hjälpa er att bli framgångsrika företagare?

Läs: När vi ser den här symbolen i arbetsboken vet vi att den här principen finns på framgångskartan.

Framgångskartan är inte bara till för våra möten. Vi använder den regelbundet under veckan. När vi stöter på ett problem eller en möjlighet går vi till framgångskartan för att se vad en framgångsrik företagare skulle göra.

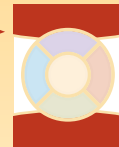


HUR FÖRBÄTTRAR JAG MITT FÖRETAG?

Läs: Framgångsrika företagare kan tydligt beskriva sin verksamhet. Det hjälper dem att fokusera på vad som drar in pengar och vad som inte gör det. Det hjälper dem också att få pengar från andra, till exempel från andra företagare eller långivare. Framgångsrika företagare studerar företagets utveckling.

Skaffa en anteckningsbok för ert företag den här veckan. I anteckningsboken ska ni skriva ner era tankar och idéer för företaget och bokföra affärstransaktioner. Vi ska använda anteckningsböckerna på våra möten och under veckans gång.

När vi ser den här symbolen i arbetsboken påminner den oss om att skriva i anteckningsboken.



HUR GRANSKAR JAG ETT FÖRETAG OCH TÄNKER PÅ FRAMGÅNG?

Läs: Som en del av veckans uppdrag ska vi lära oss att använda framgångskartan för att granska ett företag och se om den följer principerna för framgång.

Tillämpning: Dela upp deltagarna i grupper om tre. Flytta stolarna och vänd er mot varandra. Följ de här instruktionerna med hjälp av framgångskartan:

1. Hitta ett lokalt företag som alla vet lite om. En person ställer sedan en fråga från kartan. Till exempel: "Verkar möbelaffärens ägare veta vad folk vill köpa?" Eller: "Verkar han veta hur man säljer?"
2. De andra ägnar någon minut åt att besvara frågan utifrån deras kunskap om företaget och principerna på kartan. Till exempel: "Ja, ägaren vet vad folk värdesätter." Eller: "Nej, ägaren kan inte göra särskilt bra säljavslut."
3. Upprepa tre eller fyra gånger.
4. Prata nu om ert eget företag. Gör ni sådant som framgångsrika företagare gör?

Tillämpning: Gå tillsammans med en partner till sidorna 13–14. Läs och diskutera hur ni ska granska företag den här veckan.

VARFÖR VILL HERREN ATT VI SKA VARA OBEROENDE?

Diskutera: Varför vill Herren att vi ska vara oberoende?

Läs: Läs citatet till höger.

Diskutera: Hur kan våra ansträngningar att starta eller utveckla ett företag fylla ett "heligt ändamål", som äldste Christofferson sa?

Läs: Herren har makt att hjälpa oss bli oberoende. Han har sagt: "Ty se, jag är Gud, och jag är en undrens Gud" (2 Ne. 27:23). När vi helgar eller viger ansträngningarna för våra företag till det heliga syftet att bli oberoende, leder Herren oss genom inspiration. När vi visar vår tro genom att lyssna på och lyda maningar utför Herren underverk och gör mer av våra ansträngningar än vi någonsin kan göra själva.

"Att helga något är att avskilja eller inviga det som något heligt, ägnat åt heliga ändamål."

D. TODD CHRISTOFFERSON,
"Funderingar över ett helgat liv", *Liahona*, nov. 2010, s. 16



BEGRUNDA

VAD SKA JAG GÖRA FÖR ATT BLI BÄTTRE?

Tid: Ställ timern på 10 minuter för avsnittet **Begrunda**.

Tillämpning: Läs skriftstället till höger eller tänk på ett annat skriftställe. Begrunda tyst det du lärt dig. Skriv ner eventuella intryck nedan eller i anteckningsboken för ditt företag.

Tillämpning: Vad kan du göra för att starta eller förbättra ditt företag den här veckan?

Gör den här idén till "veckans mål för ditt företag". Det här är ett åtagande som du skapar.

Lägg till veckans mål för ditt företag bland dina åtaganden på nästa sida.

Diskutera: Vill någon berätta om veckans företagsmål eller några andra intryck?

"Ja, och hur kommer det sig att ni har glömt att Herren kan göra allt enligt sin vilja för människobarnen om det är så att de utövar tro på honom?"

1 NEPHI 7:12



ÅTAGANDE

HUR KAN JAG GÖRA DAGLIGA FRAMSTEG?

Tid: Ställ timern på 10 minuter för avsnittet Åtagande.

Läs: Varje vecka väljer vi en "handlingspartner". Det är en gruppdeltagare som hjälper oss att fullfölja våra åtaganden. Handlingspartnerna ska kontakta varandra under veckan och rapporterar sina framsteg till varandra. Generellt sett har handlingspartnerna samma kön och är inte släkt med varandra.

Tillämpning: Välj handlingspartner. Bestäm när och hur ni ska kontakta varandra.

Handlingspartnerns namn

Kontaktuppgifter

Läs varje åtagande för handlingspartnern. Lova att fullfölja era åtaganden! Skriv under nedan.

MINA ÅTAGANDEN

Jag ska göra var och en av de dagliga aktiviteterna på framgångskartan (se sidorna 13–14).

Jag ska skaffa en anteckningsbok för mitt företag och ta med den till nästa möte.

Jag ska nå mitt företagsmål för den här veckan: _____

Jag ska tillämpa dagens princip från *Min grund* och undervisa min familj om den.

Jag ska öka mitt sparbelopp – om så bara med ett mynt eller två.

Jag ska rapportera till min handlingspartner.

Min underskrift

Handlingspartnerns underskrift

HUR SKA JAG RAPPORTERA MINA FRAMSTEG?

Titta på: "Handling och åtagande" (Ingen video? Läs sidan 12.)

Tillämpning: Anteckna dina framsteg på den här uppställningen över åtaganden före nästa möte. Skriv "Ja", "Nej" eller antalet gånger du fullföljde åtagandet i rutorna nedan.

Genomförde var och en av de dagliga aktiviteterna på framgångskartan (Skriv # dagar)	Köpte en anteckningsbok för mitt företag (Ja/Nej)	Nådde företagsmålet för den här veckan (Ja/Nej)	Tillämpade principen från Min grund och undervisade familjen om den (Ja/Nej)	Ökade mitt sparbelopp (Ja/Nej)	Rapporterade till min handlingspartner (Ja/Nej)

Läs: Kom också ihåg att skriva ner era personliga utgifter på baksidan av häftet *Min väg till oberoende*.

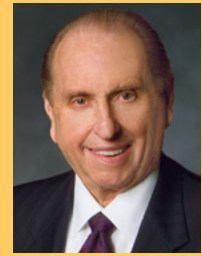
Läs: På vårt nästa gruppmöte ritar handledaren upp en uppställning över åtaganden på tavlan (som den ovan). Vi kommer 10 minuter innan mötet börjar och skriver in våra framsteg i uppställningen.

Välj någon som ska leda ämnet från *Min grund* nästa vecka. Be honom eller henne att läsa insidan av omslagets framsida i den här arbetsboken för att få veta vad handledare gör. Han eller hon ska leda på samma sätt som handledaren gjorde idag:

- Inbjud Anden. Uppmana deltagarna att söka Anden.
- Lita på materialet. Lägg inte till något. Gör bara som det står.
- Ta vara på tiden.
- Var entusiastisk – ha roligt!

Tillämpning: Vem skulle vilja få ett kursdiplom i entreprenörskap från LDS Business College i Salt Lake City? Gå till sidorna 197–198 och turas om att läsa upp kraven.

Läs: Be någon att hålla avslutningsbön.



"När en prestation mäts så förbättras den. När en prestation mäts och rapporteras, förbättras den allt snabbare."

THOMAS S. MONSON, i Conference Report, okt. 1970, s. 107

Till handledaren:

Kom ihåg att ta kopior av gruppens kontaktuppgifter inför nästa möte.

Kom också ihåg att registrera alla gruppdeltagare på srs.lds.org/register.



Resurser

HANDLING OCH ÅTAGANDE

Välj roller och dramatisera följande.

BERÄTTARE 1: Vi tror på att göra och hålla åtaganden. I våra oberoendegrupper handlar allt vi gör om att göra åtaganden och rapportera.

BERÄTTARE 2: I slutet av ett gruppmöte går vi igenom våra uppdrag under veckan och lägger till vår underskrift för att visa vad vi åtar oss. Vi väljer också en handlingspartner för veckan. Handlingspartnern skriver under i vår arbetsbok för att visa sitt stöd. Och varje dag under veckan kontaktar vi vår handlingspartner och rapporterar om våra handlingar och får hjälp när vi behöver det.

BERÄTTARE 3: Under veckan noterar vi våra framsteg i arbetsboken och använder de verktyg som finns, som arbetsblad eller andra blanketter. Och om vi behöver extra hjälp kan vi prata med släktingar och vänner eller handledaren.

BERÄTTARE 4: I början av nästa möte rapporterar vi om våra åtaganden. Det ska vara en bekväm och mäktig upplevelse för alla. Tänk på hur de här personerna

fick hjälp genom att göra åtaganden och rapportera.

GRUPPDELTAGARE 1: Första gången jag rapporterade om mina åtaganden tänkte jag: "Det här är konstigt." Varför skulle gruppdeltagarna bry sig om vad jag gjorde? Men sedan upptäckte jag att de brydde sig. Och det hjälpte mig.

GRUPPDELTAGARE 2: Jag insåg att jag inte ville göra min grupp besviken. Så jag ansträngde mig verkligen för att hålla mina åtaganden. Jag är inte säker på att jag hade gjort framsteg på något annat sätt. Rapporteringen varje vecka hjälpte mig med mina prioriteringar.

GRUPPDELTAGARE 3: När jag tänkte på min väg till oberoende var jag rädd eftersom det var en så stor sak. Men gruppmötena hjälpte mig att bryta ner det i små steg. Och jag rapporterade om varje steg till min grupp. Då gjorde jag verkliga framsteg. Jag tror att framgången var ett resultat av de nya vanor som jag byggt upp.

Tillbaka till sidan 11

HUR ANVÄNDER JAG FRAMGÅNGSKARTAN?

Studera, reflektera över och begrundna principerna för framgångsrika företag varje dag den här veckan. Besök företag under en eller två timmar varje dag för att studera dem. Ta med er anteckningsbok och den här arbetsboken när ni besöker lokala företag så att ni kan använda följande frågor och framgångskartan (på sista sidan i den här arbetsboken.)

DAGLIGA AKTIVITETER:

Dag 1

Kunder

Se vad, när och hur mycket kunderna köper. Gå igenom kundprinciperna som visas på kartan. Skriv ner dina tankar här:

.....

.....

.....

Dag 2

Försäljning

Hur säljer företag sina produkter och tjänster? Skulle de kunna göra det bättre? Gå igenom försäljningsprinciperna som visas på kartan. Skriv ner dina tankar här:

.....

.....

.....

Dag 3

Kostnader

Tänk på vilka kostnader företagen har. Hur sänker de kostnaderna? Gå igenom kostnadsprinciperna som visas på kartan. Skriv ner dina tankar här:

.....

.....

.....

Dag 4

Vinst

Bokförde företagen på sina inkomster eller utgifter? Hur skulle du hålla reda på pengarna om det var ditt företag? Gå igenom vinstprinciperna som visas på kartan. Skriv ner dina tankar här:

.....

.....

.....

1: Hur startar eller utvecklar jag mitt företag?

Begrunda och be under de kommande två dagarna för en försäkran om att Herren välsignar dina ansträngningar att tjäna ett heligt syfte i ditt eget företag. Skriv ner intryck du får varje dag när du tänker på varje del av framgångskartan:

DAGLIGA AKTIVITETER:

Dag 5

Kunder

.....

.....

.....

Försäljning

.....

.....

.....

Dag 6

Vinst

.....

.....

.....

Kostnader

.....

.....

.....

Tillbaka till sidan 8



2

Vad vill folk köpa?

Att starta och utveckla
mitt företag

FÖR HANDEDARE

Dagen när mötet hålls:

- Sms:a eller ring alla gruppdeltagarna. Be deltagarna att komma 10 minuter tidigt för att rapportera om sina åtaganden.
- Förbered material för mötet. Har du inga böcker eller videor? Du kan hitta dem online på srs.lds.org.

30 minuter före mötet:

- Ställ stolar runt ett bord så att alla kan sitta nära varandra.
- Rita den här uppställningen över åtaganden på tavlan med namnen på personerna i din grupp (se exempel nedan).

NYTT!

Gruppdeltagares namn	Genomförde var och en av de dagliga aktiviteterna på framgångskartan (Skriv # dagar)	Köpte en anteckningsbok för mitt företag (Ja/Nej)	Nådde företagsmålet för den här veckan (Ja/Nej)	Tillämpade principen från Min grund och undervisade familjen om den (Ja/Nej)	Ökade mitt sparbelopp (Ja/Nej)	Rapporterade till min handlingspartner (Ja/Nej)
Gloria	6	J	J	J	J	J

10 minuter före mötet:

- Hälsa deltagarna varmt välkomna när de kommer.
- När deltagarna kommer ber du dem att fylla i uppställningen över åtaganden på tavlan. Påminn dem också om att gå till sidan 197 och uppdatera sina framsteg mot ett diplom.
- Utse någon att hålla koll på tiden.

NYTT!

När mötet börjar:

NYTT!

- Dela ut kopior av gruppens kontaktuppgifter (från förra mötet).
- Be alla att stänga av mobiler och andra enheter.
- Ha en inledningsbön (och en psalm om så önskas).
- Be tyst dem som kommer sent att stänga av sina telefoner och fylla i uppställningen över åtaganden medan gruppen fortsätter att samtala.
- Ställ timern på 20 minuter för *Min grund*.
- Genomför princip 2 i *Min grund*. Gå sedan tillbaka till den här arbetsboken och fortsatt läsa på nästa sida.



RAPPORTERA

FULLFÖLJDE JAG MINA ÅTAGANDEN?

Tid: Ställ timern på 20 minuter för avsnittet Rapportera.

Diskutera: Läs citatet till höger. Hur kan det tillämpas på vår grupp?

Läs: Vi rapporterar om våra åtaganden. Kan de som fullföljde alla sina åtaganden ställa sig upp? (Applådera dem som hållit alla sina åtaganden.)

Kan alla ställa sig upp? Vi bör försöka fullgöra alla våra åtaganden. Det är en av de viktigaste vanorna hos oberoende personer.

Låt oss säga vårt tema tillsammans medan vi står upp. Temat påminner oss om syftet med vår grupp.


“Och det är min avsikt att sörja för mina heliga, ty allting är mitt.”

Läran och förbunden 104:15

Med tro på Herren arbetar vi tillsammans för att bli oberoende.

Läs: Slå er ner.

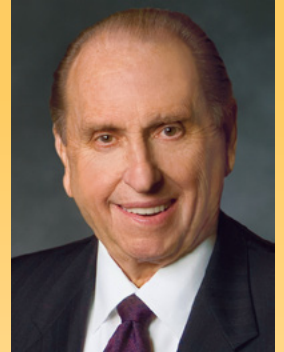
Tog alla med sig sin anteckningsbok? Ni som inte gjorde det, be någon om några pappersark som ni kan använda idag. Skaffa en anteckningsbok för resten av våra möten när vi är färdiga idag.

När vi ser den här symbolen  påminns vi om att det är viktigt att vi skriver ner det som vi diskuterar i anteckningsboken. Vi behöver inte skriva ner det direkt, men under mötet eller under veckan ska vi skriva ner det som hjälper oss att starta eller utveckla ett företag.

Diskutera: Låt oss rådgöra med varandra och hjälpa varandra med våra företag. Det är det viktigaste vi ska diskutera under det här mötet!

Vad lärde ni er när ni gjorde de dagliga aktiviteterna på framgångskartan? Hur kommer det att hjälpa ert företag?

Vad lärde ni er när ni arbetade med veckans mål för ert företag?



“När en prestation mäts förbättras den. När en prestation mäts och rapporteras, förbättras den allt snabbare.”

THOMAS S. MONSON, i Conference Report, okt. 1970, s. 107



Skriv i anteckningsboken vad ni lärde er av att hålla era åtaganden.

2: Vad vill folk köpa?



LÄRA

VAD VILL FOLK KÖPA?

Tid: Ställ timern på 60 minuter för avsnittet Lära.

Läs: Hur väljer vi en verksamhet som kan lyckas? Om vi redan har ett företag, hur kan vi då veta att det är det rätta?

Den här lektionen ska vi fokusera på kunddelen av framgångskartan.

Titta på: "Jobb på en pinne" (Ingen video? Läs sidan 26.)

Diskutera: Vad lärde ni er av videon?

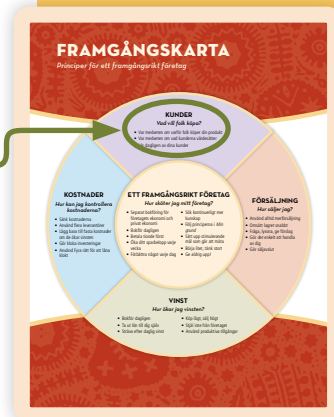
Läs: VECKANS FRÅGA – Vad vill folk köpa?

VECKANS UPPDRAG – Jag ska prata med företagare och kunder och välja en produkt eller tjänst som löser kundernas problem.

Under resten av det här mötet får ni lära er och tillämpa färdigheter som hjälper er att besvara den här frågan och utföra de här uppgifterna. Den här videon hjälper er att börja genom att ställa de rätta frågorna.

Titta på: "Välja rätt affärsverksamhet" (Ingen video? Läs sidan 28.)

Läs: Låt oss läsa det här diagrammet och göra övningen på nästa sida.



VÄLJA RÄTT AFFÄRSVERKSAMHET



HUR VÄLJER JAG RÄTT AFFÄRSVERKSAMHET?

Tillämpning: Vilka slags verksamheter har du haft i åtanke: mat, logi, hälso- eller sjukvård, underhåll, byggnadskonstruktion, tillverkning, tjänster eller någonting annat?

Använd de fyra frågorna i diagrammet på föregående sida för att begränsa dina alternativ. **Lägg märke till exemplen till höger.** Skriv ner en eller två olika verksamheter som intresserar dig:

Ställ tillsammans med personen bredvid dig var och en av de följande frågorna. Skriv ner dina svar.

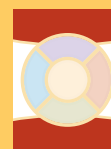
1. Vilka *specifika* kundbehov har du sett i din egen verksamhet eller i den kategori av verksamhet som intresserar dig? Vad skulle kunderna köpa?

2. Vilka behov kan din verksamhet fylla? Vad är du bra på eller intresserad av att göra?

3. Vilka specifika verksamheter skulle du enkelt kunna starta eller hur kan du utveckla eller förändra ditt nuvarande företag så att det blev mer lönsamt? Tänk på konkurrens, leverantörer och hur mycket pengar som behövs.

4. Hur ökar verksamheten din inkomst så att du kan bli mer oberoende? Var kan du göra en vinst?

Gör nu en lista över några verksamheter som du vill lära dig om:



Framgångsrika företagare tänker stort men börjar smått.

Exempel:

Mat, försäljning

Efterrätt eller tilltugg

En billig sötsak för eftermiddagen, kvällen

Jag tycker om att laga mat

Jag är duktig på att sälja

Enkel produkt

Låg etableringskostnad

Låg konkurrens

Många kunder

Ett stånd med sötsaker?

Glass? Frukt?

Något kul?

HUR KAN JAG LÄRA AV FÖRETAGARE?

- Läs:** Nu när vi har lite idéer för våra verksamheter ska vi göra marknadsundersökningar för att testa idéerna och lära oss mer. Vi ska studera folk, prata med kunder, prata med konkurrenter och prova produkter. Och vi kommer att hitta verkliga behov och svar.
- Titta på:** "Prata med företagsägare" (Ingen video? Fortsätt läsa.)
- Tillämpning:** Öva på de frågor ni ska ställa till företagare den här veckan med personen bredvid er. Förklara er verksamhet eller den sorts verksamhet ni vill starta för varandra. Turas om att presentera er och ställa frågorna nedan. Ge varandra feedback och försök igen.

PRESENTATION: Hej jag heter ___ (namn). Och du? Jag går en kurs i företags ekonomi och vi försöker lära oss hur företag lyckas. Får ställa några frågor?

KUNDBEHOV, PRODUKTER

- Vad köper dina kunder mest av?
- Varför tror du att dina kunder köper det du säljer?
- Vilka är dina konkurrenter? Vad gör ditt företag bättre än deras?

LEVERANTÖRER, VINST

- Var får du din produkt ifrån? Finns det andra leverantörer?
- Tror du att du skulle få en lägre kostnad om du köpte mer på en gång?
- Vad har du för pris? Hur valde du det priset? Går du med vinst?
- Vad skulle hända om du höjde eller sänkte ditt pris?

FÖRSÄLJNING

- Ungefär hur många kan du sälja varje dag?
- Hur hittar du nya kunder?
- Hur viktigt är ditt läge?
- Vilka saker har bidragit till din framgång? Vilka har varit de största problemen?

- Diskutera:** När alla har övat minst en gång, diskutera med gruppen: Vad ska ni fråga när ni går ut och talar med företagare? Skriv vad du lärde dig här:

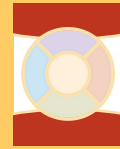
- Läs:** Varje dag den här veckan skriver ni i anteckningsboken vad ni fick veta när ni pratade med kunderna.

- Titta på:** Se hur Joseph och John startade ett nytt företag. Titta på "Joseph och John: Medicinska produkter". (Ingen video? Gå vidare till nästa sida.)



HUR KAN JAG LÄRA MIG AV KUNDERNA?

- Läs:** Framgångsrika företagare lär dagligen av sina kunder. Vi kan lära oss mycket genom att studera våra kunder och genom att prata med dem. Vår verksamhet står och faller med dem. Låt oss lyssna och lära!
- Titta på:** "Prata med kunder" (Ingen video? Fortsätt läsa.)
- Tillämpning:** Öva tillsammans med en annan gruppdeltagare på de frågor ni ska ställa till kunderna den här veckan. Föreställ er att den andra personen är er kund. Diskutera några av frågorna nedan på det sätt som stämmer med er verksamhet eller affärsidé. Gör anteckningar! Byt sedan roller. Ge varandra konstruktiv feedback och öva på att arbeta bort svagheter.



Framgångsrika företagare lär dagligen av sina kunder.

PRESENTATION: Hej jag heter ___ (namn). Och du? Jag går en kurs i företagsekonomi och vi lär oss om kunder. Får ställa några frågor?

KUNDBEHOV, PRODUKTER

- Vad köper du från det här företaget?
- Vad skulle du ändra med den här produkten om du kunde? Med företaget?
- Har du köpt den här produkten någon annanstans? Var de bättre eller sämre? Varför?

FÖRSÄLJNING, VINST

- Vad tycker du är bra med att köpa produkten här?
- Vad skulle få dig att vilja köpa mer?
- Är priset okej? Skulle du köpa mer för ett lägre pris?
- Skulle du fortfarande köpa lika mycket om de höjde priset?
- Är läget viktigt?

STUDERA (Ställ inte följande frågor. Studera kunden för att besvara dem.)

- Är de flesta kvinnor eller män eller är det blandat?
- Är de yngre eller äldre?
- Verkar de ha mycket eller lite pengar?
- Vilken tid på dagen handlar de?
- Hur mycket handlar de?

- Läs:** Varje dag den här veckan skriver ni i anteckningsboken vad ni fick veta när ni pratade med kunderna.
- Diskutera:** Vad ska ni fråga kunderna den här veckan? Skriv ner era tankar här eller i anteckningsboken:



HUR ANVÄNDER JAG MARKNADSUNDERSÖKNINGAR?

Läs: När vi gör marknadsundersökningar måste vi utvärdera vad vi lär oss. Låt oss öva på utvärderingsprocessen.

Tillämpning: Välj en annan gruppdelatagare att arbeta med. Titta snabbt på de två följande företagens vinster, konkurrens och leverantörer.

FRUKTSTÅND	
Sålda produkter (dagligt genomsnitt)	200
Försäljningspris	5 per produkt (genomsnitt)
Inköpskostnad	4 per produkt (genomsnitt)
Konkurrens	6 fruktstånd
Leverantörer	2 leverantörer, långt bort

UTVÄRDERING	
Enheter / Månad	5 000
Försäljning / Månad	25 000
Kostnader / Månad	(20 200)
VINST	4 800

BARNKLÄDER	
Sålda plagg (dagligt genomsnitt)	20
Försäljningspris	100 per plagg (genomsnitt)
Inköpskostnad	80 per plagg (genomsnitt)
Konkurrens	Ingen i närheten
Leverantörer	3 leverantörer i närheten

UTVÄRDERING	
Enheter / Månad	500
Försäljning / Månad	50 000
Kostnader / Månad	(40 000)
VINST	10 000

Diskutera: Vilket företag skulle ni välja? Varför?

Vilka andra frågor skulle ni ställa om de här företagen eller deras kunder utifrån vad vi har diskuterat idag?

Läs: Under den här veckan ska vi förbereda oss för att välja en verksamhet! Vi ska gå igenom allt vi lärt oss och komma till nästa möte med en affärsidé (antigen en ny verksamhet eller en förbättrad verksamhet.) Om vi redan har ett företag ska vi avgöra om det är det bästa alternativet för oss.



BEGRUNDA

VAD SKA JAG GÖRA FÖR ATT BLI BÄTTRE?

Tid: Ställ timern på 10 minuter för avsnittet Begrunda.

Tillämpning: Läs skriftstället till höger eller tänk på ett annat skriftställe. Begrunda tyst det du lärt dig. Skriv ner eventuella intryck nedan eller i din anteckningsbok.

Vilken idé är till störst hjälp för ditt företag den här veckan? Gör den idén till veckans mål för ditt företag.

Lägg till veckans mål för ert företag bland era åtaganden på nästa sida.

Diskutera: Vill någon berätta om veckans företagsmål eller några andra intryck?

”Och om så är att människobarnen lyder Guds befallningar ger han dem näring och stärker dem och förser dem med medel varmed de kan utföra det som han har befallt dem.”

1 NEPHI 17:3



ÅTAGANDE

HUR GÖR JAG DAGLIGA FRAMSTEG?

Tid: Ställ timern på 10 minuter för avsnittet Åtagande.

Tillämpning: Välj handlingspartner. Bestäm när och hur ni ska kontakta varandra.

Handlingspartnerns namn

Kontaktuppgifter

Läs varje åtagande högt för handlingspartnern. Lova att fullfölja era åtaganden! Skriv under nedan.

MINA ÅTAGANDEN

Jag ska studera och intervjua minst 10 företagare och kunder. (Se frågorna på sidorna 29–30.)

Jag ska välja en ny verksamhet eller bestämma hur jag ska förbättra mitt företag.

Jag ska nå mitt företagsmål för den här veckan: _____

Jag ska tillämpa dagens princip från *Min grund* och undervisa min familj om den.

Jag ska öka mitt sparbelopp – om så bara med ett mynt eller två.

Jag ska rapportera till min handlingspartner.

Min underskrift

Handlingspartnerns underskrift

HUR SKA JAG RAPPORTERA MINA FRAMSTEG?

Tillämpning: Anteckna dina framsteg på den här uppställningen över åtaganden före nästa möte. Skriv "Ja", "Nej" eller antalet gånger du fullföljde åtagandet i rutorna nedan.

Studerade och intervjuade minst 10 företagare och kunder (#)	Valde en ny verksamhet eller ett sätt att förbättra mitt företag (Ja/Nej)	Nådde företagsmålet för den här veckan (Ja/Nej)	Tillämpade principen från Min grund och undervisade familjen om den (Ja/Nej)	Ökade mitt sparbelopp (Ja/Nej)	Rapporterade till min handlingspartner (Ja/Nej)

Läs: Kom också ihåg att skriva ner era personliga utgifter på baksidan av häftet *Min väg till oberoende*.

Läs: På vårt nästa gruppmöte ritar handledaren upp en uppställning över åtaganden på tavlan (som den ovan). Vi kommer 10 minuter innan mötet börjar och skriver in våra framsteg i uppställningen.

Välj ut någon att leda ämnet från *Min grund* nästa vecka. Påminn honom eller henne om att hålla sig till materialet och inte ta in extra material. (Vet du inte hur man leder ett ämne från *Min grund*? Läs sidan 11 och insidan av omslagets framsida.)

Be någon att hålla avslutningsbön.

Ge gärna feedback

Skicka idéer, feedback, förslag och upplevelser till srsfeedback@ldschurch.org.

Resurser

JOBB PÅ EN PINNE

Välj roller och dramatisera följande:

SCEN: Tre missmodiga personer sitter på en bänk när en fjärde person kommer dit för att sätta sig.

BERÄTTARE: Vad är ett framgångsrik företag? Det handlar om att hjälpa andra att lösa sina problem. Den handlar om att förstå kunderna. Om någon har ett problem och ni har en lösning kommer de att **BETALA** er. Och det är bra! Men hur får ni reda på vad kunderna behöver?

4:E PERSONEN: Hej. Jo, jag försöker starta ett företag. Har någon av er drivit ett företag tidigare?

DE ANDRA: "Ja." "Ja." "Ja."

4:E PERSONEN: Å så bra. Vilka då?

1:A PERSONEN: Jo ser du, jag bara älskar fladdermöss, så jag säljer dem på en pinne. Lite som ett husdjur du vet. Man bara måste älska dem. Man matar dem med flugor.

4:E PERSONEN: Verkligen?

1:A PERSONEN: Ja.

4:E PERSONEN: Hur går det?

1:A PERSONEN: Inget vidare. Folk verkar inte fatta grejen. Och de bits ibland.

4:E PERSONEN: Okej, och du då?

2:A PERSONEN: Jag är väldigt duktig på att laga mat.

4:E PERSONEN: Laga mat?

2:A PERSONEN: Precis. Så jag fick ett recept på smör på en pinne.

4:E PERSON EN: På en pinne?

2:A PERSONEN: Ja. Och så virar man en kall tortilla runt den. Jag är väldigt bra på det.

4:E PERSONEN: Hur går det för dig?

2:A PERSONEN: Jag har sålt några ... tja en.

4:E PERSONEN: Och du?

3:E PERSONEN: Jag studerade folk på gatan under olika tider på dagen. Och jag ställde frågor till dem. Och jag observerade vad de köpte, när de köpte det och för hur mycket. Och jag pratade med folk som sålde saker om vad som fungerade och vad som inte gjorde det. Jag var intresserad av en matrelaterad verksamhet för de är enkla att komma igång med, och jag tycker om mat och jag tycker om människor.

4:E PERSONEN: Verkligen? Gjorde du allt det där?

3:E PERSONEN: Ja, i flera dagar. Det var verkligen intressant.

4:E PERSONEN: Det tror jag säkert! Vad fick du reda på?

Fortsättning på nästa sida

3:E PERSONEN: Jag blev förvånad. Jag fick veta att på eftermiddagen och kvällen vill folk ha något sött, behändigt, inte alltför dyrt och kul – en sötsak att pigga upp sig med eller dela med en vän eller sin familj. Så jag testade några saker och pratade med mer folk.

4:E PERSONEN: Och kom du fram till något?

3:E PERSONEN: Ja. Jag upptäckte att om man sätter en banan på en pinne och täcker den med lite choklad av rätt sort och lägger till lite strössel så gillar folk verkligen det, särskilt om man är på rätt ställe och vid rätt tidpunkt.

4:E PERSONEN: Verkligen?

3:E PERSONEN: Ja, min kompis och jag sålde 400 de första dagarna och tjänade mycket pengar. Det fyllde verkligen behovet: Det var enkelt och lönsamt.

4:E PERSONEN: Wow! Så, vad händer nu?

3:E PERSONEN: Jag ska sluta.

4:E PERSONEN: Sluta?

3:E PERSONEN: Ja, det är väldigt slit-samt när det är varmt.

4:E PERSONEN: Hmmm. Skulle du ha något emot om jag tog över idén?

3:E PERSONEN: Nä. Gör du det. Kör på bara.

BERÄTTAREN Observera. Ställ frågor.

Lär känna kunderna.

Arbeta hårt, tjäna pengar.

Njut av bananerna!

Tillbaka till sidan 18

VÄLJA RÄTT AFFÄRSVERKSAMHET

Turas om att läsa följande meningar.

Hur väljer ni den rätta affärsverksamheten för er? Om ni har ett företag, hur kan ni då veta att det är det rätta? Här är fem viktiga frågor som hjälper dig att fatta ett så bra beslut som möjligt.

Maria började med fråga ett och kom ihåg att hon hade hört kockar i olika restauranger klaga när de inte kunde få tillräckligt med färska ägg av god kvalitet. Så hon

visste att det var ett problem. Två, hennes pappa hade haft höns, och hon hade lärt sig några av hans hemligheter för ökad äggproduktion. Hon visste också att det innebar hårt arbete! Tre, hon visste inte mycket om konkurrensen, men

hon visste att hon kunde börja i liten skala på ett ledigt ställe nära hennes hem så att det inte skulle kosta så mycket. Fyra, och hon visste vad restaurangerna betalade för ägg, så hon räknade ut att hon kunde tjäna bra om hon sålde tillräckligt många ägg.

Kan ni se hur de här fyra frågorna hjälpte henne att tänka på hur hon kunde välja rätt affärsverksamhet?

Men Maria behövde veta mer. Hon behövde lära sig mycket mer om sina potentiella kunder, konkurrensen, leverantörer, pris-sättning, och rätt kompetens för att driva verksamheten. Vart kunde hon vända sig för att få hjälp? Hur kunde hon ta nästa steg och fatta ett beslut?

Vad ska ni göra för att få den information ni behöver för att fatta bra beslut?

Tillbaka till sidan 18



1) Vad vill folk köpa ... 2) som jag kan erbjuda, 3) som är en verksamhet jag relativt enkelt kan starta och 4) som ökar min inkomst och hjälper mig att bli mer oberoende?

Med andra ord behöver jag fatta beslut baserat på 1) kunder och produkter, 2) mina egna färdigheter, intressen och min erfarenhet, 3) omgivningen, vilket innefattar konkurrens, leverantörer och pengar och 4) möjligheter till avkastning och vinst.

Här är ett exempel: Maria hade arbetat på restauranger och hotell i flera år. Men hennes inkomst växlade. Och hon tjänade inte tillräckligt för att hjälpa sin familj att uppfylla deras behov. Så förutom sitt jobb som servitris bestämde hon sig för att starta ett eget företag. Men vad?

LÄR ER OM LIKNANDE FÖRETAG

För att hålla era åtaganden ska ni besöka och studera sådana företag som det ni kanske startar (er konkurrens.) Vad fungerar för dem? Vad fungerar inte för dem? Prata med dem som driver företagen. För att undvika upprörda känslor kan ni prata med folk utanför ert närområde.

Använd frågorna nedan. Lägg till andra frågor. Gör det till ett samtal. Var noga med att visa er tacksamhet.

Gör det varje dag den här veckan (utom söndag.) Skriv ner deras svar och vad ni lär er i anteckningsboken.

PRESENTATION: Hej jag heter ____ (namn). Och du? Jag går en kurs i företagsekonomi och vi försöker lära oss hur företag lyckas. Kan jag få ställa några frågor?

KUNDBEHOV, PRODUKTER

- Vad köper dina kunder mest av?
- Varför tror du att dina kunder köper det du säljer?
- Vilka är dina konkurrenter? Vad är unikt med ditt företag?

LEVERANTÖRER, VINST

- Var får du din produkt ifrån? Finns det andra leverantörer?
- Tror du att du skulle få en lägre kostnad om du köpte mer på en gång?
- Vad har du för pris? Hur valde du det priset? Går du med vinst?
- Vad skulle hända om du höjde eller sänkte ditt pris?

FÖRSÄLJNING

- Ungefär hur många kan du sälja varje dag?
- Hur hittar du nya kunder?
- Hur viktigt är ditt läge?
- Vilka saker har bidragit till din framgång? Största besvären?

LÄR DIG OM LIKANDE KUNDER

Prata med dem som är kunder i företag som det du kanske startar. Observera dem och lär dig allt du kan.

Gör det varje dag den här veckan (utom söndag.) Skriv ner deras svar och vad du lär dig i din anteckningsbok.

Använd frågorna nedan. Lägg till andra frågor. Göra det till ett samtal. Var noga med att visa din tacksamhet.

PRESENTATION: Hej jag heter ___ (namn). Och du? Jag går en kurs i företagsekonomi och vi lär oss om kunder. Kan jag få ställa några frågor?

KUNDBEHOV, PRODUKTER

- Vad köper du från det här företaget?
- Vad skulle du ändra med den här produkten om du kunde? Med företaget?
- Har du köpt den här produkten någon annanstans? Var de bättre eller sämre? Varför?

FÖRSÄLJNING, VINST

- Vad tycker du är bra med att köpa produkten här?
- Vad skulle få dig att köpa mer?
- Är priset okej? Skulle du köpa mer för ett lägre pris?
- Skulle du fortfarande köpa lika mycket om de höjde priset?
- Är läget viktigt?

STUDERA (Ställ inte följande frågor, observera kunderna för att besvara dem.)

- Är de flesta kvinnor eller män eller är det blandat?
- Är de yngre eller äldre?
- Verkar de ha mycket eller lite pengar?
- Vilken tid på dagen handlar de?
- Hur mycket handlar de?



3

Hur köper jag min produkt och fastställer säljpriset?

Att starta och utveckla
mitt företag

FÖR HANDEDARE

Dagen när mötet hålls:

- Sms:a eller ring alla gruppens deltagare. Be dem komma 10 minuter tidigt för att rapportera om sina åtaganden.
- Förbered material för mötet.

30 minuter före mötet:

- Ställ stolar runt ett bord så att alla kan sitta nära varandra.
- Rita den här uppställningen över åtaganden på tavlan med namnen på personerna i din grupp (se exempel nedan).

Gruppdeltagares namn	Observerade och intervjuade minst 10 företagare och kunder (Antal)	Valde en ny verksamhet eller ett sätt att förbättra mitt företag (Ja/Nej)	Nådde företagsmålet för den här veckan (Ja/Nej)	Tillämpade principen från Min grund och undervisade familjen om den (Ja/Nej)	Ökade mitt sparbelopp (Ja/Nej)	Rapporterade till min handlingspartner
Gloria	15	J	J	J	J	J

10 minuter före mötet:

- Hälsa deltagarna varmt välkomna när de kommer.
- När deltagarna kommer ber du dem att fylla i uppställningen över åtaganden på tavlan. Påminn dem också om att gå till sidan 197 och uppdatera sina framsteg mot ett diplom.
- Utse någon att hålla koll på tiden.

När mötet börjar:

- Be alla att stänga av mobiler och andra enheter.
- Ha en inledningsbön (och en psalm om så önskas).
- Be tyst dem som kommer sent att stänga av sina telefoner och fylla i uppställningen över åtaganden medan gruppen fortsätter att samtala.
- Ställ timern på 20 minuter för *Min grund*.
- Genomför princip 3 i *Min grund*. Gå sedan tillbaka till den här arbetsboken och fortsatt läsa på nästa sida.



RAPPORTERA

FULLFÖLJDE JAG MINA ÅTAGANDEN?

Tid: Ställ timern på 20 minuter för avsnittet Rapportera.

Läs: Vi rapporterar om våra åtaganden. Kan de som fullföljde alla sina åtaganden ställa sig upp? (Applådera dem som hållit alla sina åtaganden.)

Kan alla ställa sig upp? Låt oss säga vårt tema tillsammans:

“Och det är min avsikt att sörja för mina heliga, ty allting är mitt.”

Läran och förbunden 104:15

Med tro på Herren arbetar vi tillsammans för att bli oberoende.

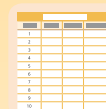
Läs: Slå er ner.

Diskutera: Vad lärde ni er av att studera och intervjua företagare och kunder? Hur kommer det att hjälpa ert företag?

Om ni inte har valt en verksamhet än, vad har ni då för idéer för en verksamhet? Om ni precis har valt en verksamhet, vad valde ni?

Om ni redan har ett företag, vilka förbättringar valde ni?

Vad lärde ni er genom att arbeta med veckans mål för ert företag?



Skriv i anteckningsboken vad ni lärde er av att fullfölja era åtaganden.

3: Hur köper jag min produkt och fastställer säljpriset?



LÄRA

VILL JAG HA DET HÄR FÖRETAGET?

Tid: Ställ timern på 60 minuter för avsnittet Lära.

Titta på: "En större lastbil?" (Ingen video? Läs sidan 42.)

Läs: Om de här två männen kunde transportera 200 meloner i ett lass skulle siffrorna se ut så här:

$$\begin{array}{r} \text{Säljpris: } 200 \text{ (200 meloner} \times 1) \\ \text{Inköpspris: } -200 \text{ (200 meloner} \times 1) \\ \hline \text{Vinst: } 0 \end{array}$$

Diskutera: Skulle en större lastbil vara till hjälp? Varför, eller varför inte?

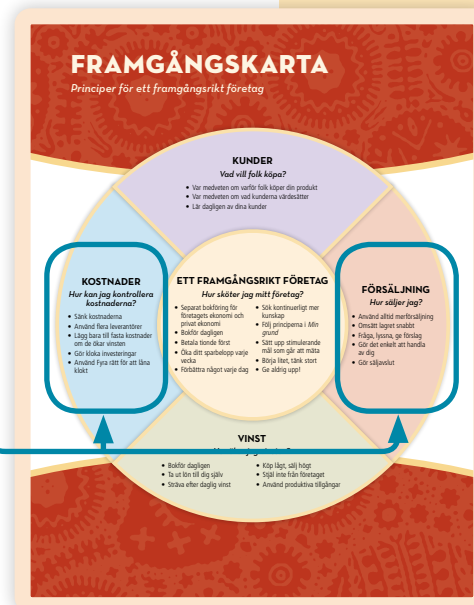
Läs: VECKANS FRÅGA – Hur köper jag min produkt och fastställer säljpriset?

VECKANS UPPDRAG – Jag ska hitta ett ställe där jag kan köpa min produkt och sätta ett pris.

Läs: Under det här mötet ska vi lära oss och tillämpa färdigheter som hjälper oss att besvara de här frågorna och fullfölja de här uppgifterna.

Tillämpning: Och sedan ska ni under kommande vecka lära er hur man pratar med leverantörer för att "köpa lågt" eller köpa till ett lågt pris. Ni får också lära er hur man prissätter för att "sälja högt", det vill säga gå med vinst.

Låt oss läsa om kostnader och försäljning på framgångskartan.



HUR KAN JAG GÅ MED VINST?

Läs: Melonkillarna behövde börja tjäna pengar på sin melonverksamhet.

Säljpris:	200 (200 meloner × 1)
Inköpspris:	-200 (200 meloner × 1)

Vinst: **0**

Det finns två sätt att gå med vinst.

Säljpris:	200 (200 meloner × 1)
Inköpspris:	-100 (200 meloner × .5)

Vinst: **100**

Sänk inköpspriset (priset som man betalar leverantören).

Säljpris:	300 (200 meloner × 1,5)
Inköpspris:	-200 (200 meloner × 1)

Vinst: **100**

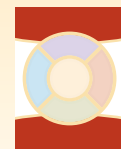
Höj säljpriset (priset som kunderna betalar).

Ibland kan man göra både och: både köpa lågt *och* sälja högt.

Säljpris:	300 (200 meloner × 1,5)
Inköpspris:	-100 (200 meloner × .5)

Vinst: **200**

Läs: Vi har inte obegränsad kontroll över våra säljpriser eller våra kostnader. Men vi har lite kontroll. Framgångsrika företagare försöker öka säljpriset och minska inköpspriset.



Framgångsrika företagare köper lågt och säljer högt.

3: Hur köper jag min produkt och fastställer säljpriset?

Diskutera: Tror ni att företag där man köper mat, bränsle och kläder går med vinst?

Läs: Här är en annan anledning att köpa lågt och sälja högt. Alla verksamheter har mer omkostnader än bara kostnader för produkten.

Tänk på melonkillarna. Låt säga att de lär sig att köpa lågt och sälja högt. Men de har ändå andra kostnader, som transport och löner. Läs igenom det här.

300	(200 meloner × 1.5)
-100	(200 meloner × .5)
-20	(hyra lastbil)
-20	(bränsle)
-150	(löner för de båda männen)

10 VINST

Läs: Genom att köpa lågt och sälja högt kunde männen täcka kostnaderna, ta ut lön och ändå gå med vinst. Det här börjar likna ett riktigt företag.

Diskutera: Om er verksamhet är inom servicesektorn, vad kan ni då göra för att kontrollera kostnader och gå med vinst?

HUR SÄNKER JAG KOSTNADERNA?

Titta på: "Avsluta inte ditt företag" (Del I och II) (Ingen video? Läs sidan 43.)

Diskutera: Vad skulle ni ha gjort? Hur många leverantörer borde ni ha?



HUR ARBETAR JAG MED LEVERANTÖRER?

Läs: Det är mycket viktigt att prata med leverantörerna.

Titta på: "Prata med leverantörer" (Ingen video? Fortsätt bara att läsa.)

Läs: Prata med personer den här veckan som kan leverera er produkt eller ingredienser till produkten. Om ni erbjuder en tjänst, prata då med personer som kan hjälpa er att erbjuda tjänsten. Skriv vad ni lär er i anteckningsboken.

Tillämpning: Öva med en partner på de frågor ni ska ställa till leverantörer den här veckan. Förklara för er partner vilken slags leverantör ni behöver prata med för ert företag. Turas om att ställa frågor och ge varandra konstruktiv feedback. Gör anteckningar i anteckningsboken. Ställ specifika frågor som hjälper er att förbättra ert företag.

PRESENTATION: Hej jag heter ____ (namn). Och du? Jag funderar på att starta ett företag där jag behöver de produkter som du har. Kan jag få ställa några frågor?

PRODUKT

- Vilka av dina produkter säljer bäst?
- Varför tror du att företagarna köper det du erbjuder?
- Hur kvalitetskontrollerar du? (Försök att observera kvalitén.)
- Hur mycket kan du leverera? Har du några produktionsbegränsningar?

PRIS

- Hur mycket tar du betalt? Erbjuder du några rabatter?
- Hur valde du de här priserna?
- Vad tror du skulle hända om du ändrade dina priser?

FÖRSÄLJNING, KONKURRENS

- Hjälper du dina köpare att sälja produkten?
- Vilka köper mest av produkten? Varför är de framgångsrika?
- Vilka är dina konkurrenter? Vad är unikt med dem?

Lägg till andra frågor som du har. Var noga med att tacka och skriva ner det du lär dig.

Diskutera: När alla har övat minst en gång, diskutera tillsammans:

Vad ska ni göra när ni pratar med leverantörer den här veckan? Har ni några andra frågor att ställa till dem? Skriv ner era tankar här eller i anteckningsboken:

HUR FASTSTÄLLER JAG ETT PRIS SÅ ATT JAG GÅR MED VINST?

Läs: Varje företag måste tjäna mer än det spenderar. Vi vet hur vi ska prata med leverantörer för att hitta kvalitetsprodukter till låga kostnader, eller köpa lågt. Hur ska vi då sätta vårt pris för att sälja högt? När vi ska fatta det här beslutet under veckan kan vi fråga oss:

- Vilket är det bästa priset jag kan få av min leverantör?
- Vilka andra kostnader har jag? (Värme, vatten, bränsle, tillbehör, hyra, etc.)
- Vilken lön kan jag ta ut själv och vilken lön kan jag betala andra?
- Hur kan jag tillföra värde och göra min produkt annorlunda? Bekvämlighet, service, charm och kvalitet kan alla tillföra värde och skilja mig från mängden.
- Hur mycket tar konkurrenterna betalt? Kan jag ta mer betalt när jag tillför ytterligare värde?
- Med dessa faktorer inräknade, hur mycket kan jag gå i vinst så att min verksamhet kan växa och lyckas? Mer är bra!

Tillämpning: Läs följande med en partner och diskutera hur mycket Graces kunder kan vara villiga att betala för hennes vatten.

Grace menar att hennes vattenflaskor är värda mer. Hon har hittat ett sätt att hålla dem kalla och hon har ett jättebra läge. Hennes konkurrenter erbjuder inte kallt vatten. De har heller inte fördelaktiga lägen.

Grace köper vatten för:	5 per flaska
Hennes löner, transport- och leveranskostnader:	2 per flaska
Konkurrenterna säljer till kunder för:	8–10 per flaska
Hon behöver göra en så bra vinst som möjligt:	? per flaska

Berätta för gruppen vilket pris ni tycker att Grace borde sätta för sitt vatten och varför.

Diskutera: Hur kan Grace få reda på hur mycket kunder är villiga att betala? Hur kan ni kontrollera kostnader, tillföra värde och sätta rätt pris så att ert företag går med vinst?



BEGRUNDA

VAD SKA JAG GÖRA FÖR ATT BLI BÄTTRE?

Tid: Ställ timern på 10 minuter för avsnittet Begrunda.

Tillämpning: Läs skriftstället till höger eller tänk på ett annat skriftställe. Begrunda tyst det du lärt dig. Skriv ner eventuella intryck nedan eller i anteckningsboken.

Vilken idé är till störst hjälp för ditt företag den här veckan? Gör den idén till veckans mål för ditt företag.

Lägg till veckans mål för ditt företag bland dina åtaganden på nästa sida.

Diskutera: Vill någon berätta om veckans företagsmål eller några andra intryck?

"Och jag, Nephi, gick ofta upp på berget, och jag bad ofta till Herren, varför Herren visade mig stora ting."

1 NEPHI 18:3

3: Hur köper jag min produkt och fastställer säljpriset?



ÅTAGANDE

HUR KAN JAG GÖRA DAGLIGA FRAMSTEG?

Tid: Ställ timern på 10 minuter för avsnittet Åtagande.

Tillämpning: Välj handlingspartner. Bestäm när och hur ni ska kontakta varandra.

Handlingspartnerns namn

Kontaktuppgifter

Läs varje åtagande högt för handlingspartnern. Lova att fullfölja era åtaganden! Underteckna nedan.

MINA ÅTAGANDEN

Jag ska intervjua minst 4 leverantörer och hitta ställen där jag kan skaffa mina produkter. (Se frågorna på sidan 37.)

Skriv ner hur många leverantörer du ska intervjua: _____

Jag ska fastställa mitt första säljpris.

Jag ska nå mitt företagsmål för den här veckan: _____

Jag ska tillämpa dagens princip från *Min grund* och undervisa min familj om den.

Jag ska öka mitt sparbelopp – om så bara med ett mynt eller två.

Jag ska rapportera till min handlingspartner.

Min underskrift

Handlingspartnerns underskrift

HUR SKA JAG RAPPORTERA MINA FRAMSTEG?

Tillämpning: Anteckna dina framsteg på den här uppställningen över åtaganden före nästa möte. Skriv "Ja", "Nej" eller antalet gånger du fullföljde åtagandet i rutorna nedan.

<i>Intervjuade minst fyra leverantörer (Skriv #)</i>	<i>Satte mitt första säljpris (Ja/Nej)</i>	<i>Tillämpade principen från Min grund och undervisade familjen om den (Ja/Nej)</i>	<i>Ökade mitt sparbelopp (Ja/Nej)</i>	<i>Rapporterade till min handlingspartner (Ja/Nej)</i>

Läs: Kom också ihåg att skriva ner era personliga utgifter på baksidan av häftet *Min väg till oberoende*.

Läs: Välj någon som ska leda ämnet från *Min grund* nästa vecka. Påminn honom eller henne att följa materialet och inte lägga till extra material. (Vet du inte hur man leder ett ämne från *Min grund*? Läs sidan 11 och insidan av omslagets framsida.)
Be någon att hålla avslutningsbön.

Ge gärna feedback

Skicka idéer, feedback, förslag och upplevelser till srsfeedback@ldschurch.org.

Resurser

EN STÖRRE LASTBIL?

Turas om att läsa följande meningar.

Två män blev affärskompanjoner. De byggde ett litet skjul intill en starkt trafikerad väg. De skaffade en lastbil och körde den till en bondes fält, där de köpte en last meloner för en dollar styck.

De körde den fullastade lastbilen till sitt skjul vid vägen, där de sålde sina meloner för en dollar styck.

De körde tillbaka till bondens fält och köpte ännu en last meloner för en dollar styck.

De körde melonerna till vägkanten och

sålde också dem för en dollar styck.

När de körde tillbaka till bondens fält för att hämta en last till, sa den ena kompanjonen till den andra: "Vi tjänar inte så mycket pengar på det här, eller hur?"

"Nej, det gör vi inte", svarade hans kompanjon.

"Tror du vi behöver en större lastbil?" (Se Dallin H. Oaks, "Fokusering och prioriteringar", Liahona, jul 2001, s. 99)

Tillbaka till sidan 34

AVSLUTA INTE DITT FÖRETAG

Välj roller och dramatisera följande:

JOSEPHINE: Hur är det fatt Grace? Du ser inte så glad ut.

GRACE: Jag vet inte vad jag ska göra. Min verksamhet hade precis börjat att gå med vinst och sedan hände det här.

PRISCILLA: Vad hände?

GRACE: Mannen som jag köper rent vatten av höjde sina priser igår och nu måste jag stänga min verksamhet.

PRISCILLA: Vad synd Grace. Varför?

GRACE: Jag kan bara sälja vatten för 10 per flaska. Kunderna betalar inte mer. Och jag brukade köpa mina flaskor för 7.

Försäljningspris:	10
Inköpspris:	-7
<hr/>	
Vinst:	3

GRACE: Men nu har min leverantör höjt sitt pris till 10. Så det blir ingen vinst! Vad ska jag göra?

Försäljningspris:	10
Inköpspris:	-10
<hr/>	
Vinst:	0

PRISCILLA: Har du pratat med din leverantör? Du är en av hans viktigaste kunder.

GRACE: Det har jag inte, det går inte. Han tar det pris han tar.

PRISCILLA: Nej. Du måste prata med honom. Han behöver förstå att han förlorar en viktig kund. Han kan ändra sitt pris för att få behålla dig. Du ska alltid prata med leverantörerna för att få det lägsta möjliga inköpspriset.

GRACE: Okej då. Jag försöker.

JOSEPHINE: Och du bör alltid ha alternativ. Jag känner någon som kan sälja vatten till dig för 5. Jag är ledsen att jag inte sa det tidigare. Jag visste inte att du betalade 7, och nu 10! Jag ska presentera er för varandra.

Säljpris:	10
Bättre pris:	-5
<hr/>	
Vinst:	5

GRACE: Verkligen? Åh, Josephine. Tack! Ja, snälla, presentera oss för varandra. Och Priscilla, tack. Jag ska ligga på hårdare för att få det lägsta priset för vattnet som jag köper.

Tillbaka till sidan 36



4

*Hur vet jag om
mitt företag går
med vinst?*

Att starta och utveckla
mitt företag

FÖR HANDEDARE

Dagen när mötet hålls:

- Sms:a eller ring alla gruppens deltagare. Be deltagarna att komma 10 minuter tidigt för att rapportera om sina åtaganden.
- Förbered material för mötet.

30 minuter före mötet:

- Ställ stolar runt ett bord så att alla kan sitta nära varandra.
- Rita den här uppställningen över åtaganden på tavlan med namnen på personerna i din grupp (se exempel nedan).

Gruppdeltagares namn	Intervjuade minst fyra leverantörer (Skriv antal)	Satte mitt första säljpris (Ja/Nej)	Tillämpade principen från Min grund och undervisade familjen om den (Ja/Nej)	Ökade mitt sparbelopp (Ja/Nej)	Rapporterade till min handlingspartner (Ja/Nej)
Gloria	6	J	J	J	J

10 minuter före mötet:

- Hälsa deltagarna varmt välkomna när de kommer.
- När deltagarna kommer ber du dem att fylla i uppställningen över åtaganden på tavlan. Påminn dem också om att gå till sidan 197 och uppdatera sina framsteg mot ett diplom.
- Utse någon att hålla koll på tiden.

När mötet börjar:

- Be alla att stänga av mobiler och andra enheter.
- Ha en inledningsbön (och en psalm om så önskas).
- Be tyst dem som kommer sent att stänga av sina telefoner och fylla i uppställningen över åtaganden medan gruppen fortsätter att samtala.
- Ställ timern på 20 minuter för *Min grund*.
- Genomför princip 4 i *Min grund*. Gå sedan tillbaka till den här arbetsboken och fortsätt läsa på nästa sida.



RAPPORTERA

FULLFÖLJDE JAG MINA ÅTAGANDEN?

Tid: Ställ timern på 20 minuter för avsnittet Rapportera.

Läs: Vi rapporterar om våra åtaganden. Kan de som fullföljde alla sina åtaganden ställa sig upp? (Applådera dem som hållit alla sina åtaganden.)

Kan alla ställa sig upp? Låt oss säga vårt tema tillsammans:

”Och det är min avsikt att sörja för mina heliga, ty allting är mitt.”

Läran och förbunden 104:15

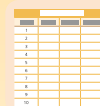
Med tro på Herren arbetar vi tillsammans för att bli oberoende.

Läs: Slå er ner.

Diskutera: Vad lärde ni er när ni intervjuade leverantörer för att hitta de bästa priserna och leverantörerna (för att köpa lågt)? Hur kommer det att hjälpa ert företag?

Vad lärde ni er när ni satte ert första säljpris (för att sälja högt)? Hur kommer det att hjälpa ert företag?

Vad lärde ni er genom att arbeta med veckans mål för ert företag?



Skriv i anteckningsboken vad ni lärde er av att fullfölja era åtaganden.



LÄRA

HUR VET JAG HUR DET GÅR FÖR MITT FÖRETAG?

Tid: Ställ timern på 60 minuter för avsnittet Lära.

Titta på: "Jag vet inte" (Ingen video? Läs sidan 60.)

Diskutera: Hur kan ni veta om ert företag går med vinst utan dokumentation? Hur kan ni veta om ni har fått betalt av alla kunder? Hur kan ni veta vilka era totala omkostnader är?

Läs: VECKANS FRÅGA – Hur vet jag om mitt företag går med vinst?
VECKANS UPPDRAG – Jag ska bokföra alla inkomster och utgifter varje dag från och med nu.

Under det här mötet ska vi lära oss och tillämpa färdigheter som hjälper oss att besvara de här frågorna och fullfölja de här uppgifterna.

Sedan ska vi under veckan bokföra vårt företags inkomster och utgifter för att se om vi går med vinst. Låt oss läsa vinst-delen på framgångskartan.



VARFÖR SKA JAG BOKFÖRA?

Tillämpning: **Skriv inte ner någon information för den här övningen.**

Använd en minut för att tillsammans med en partner läsa på sidan 61 om Daniels möbelföretag. Skriv inte ner någon information. Gå sedan tillbaka hit.

Diskutera: Försök att besvara de här frågorna ur minnet:

- Hur mycket pengar spenderade företaget den här veckan?
- Hur mycket pengar fick företaget in den här veckan?
- Hur mycket hade företaget i vinst eller förlust den här veckan?

Kunde ni komma ihåg inkomsten, utgifterna och vinsten utan att titta? Hur viktigt är det med bokföring?

Tillämpning: Gå tillsammans med er partner tillbaka till sammanfattningen för Daniels möbelföretag på sidan 61 och räkna ihop utgifterna, inkomsten och vinsten. Skulle det inte ha varit lättare om företagaren hade bokfört siffrorna?

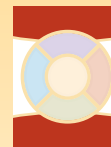
HUR UTVECKLAR JAG EN VANA ATT BOKFÖRA?

Diskutera: Framgångsrika företagare bokför dagligen. Tycker ni om bokföring? Är det en vanesak för er? Vad hindrar er från att bokföra?

Läs: Ibland kan det vara svårt att påbörja en ny vana, även om vi vet att det är viktigt. Här är fem strategier för att lyckas med bokföringen:

1. Kom ihåg varför ni gör det. Ni kan bli motiverade av att tänka på alla som får nytta av er bokföring, till exempel era barn.
2. Utveckla färdigheter. Ni kan behöva nya färdigheter för att bli duktiga på bokföring. Vår diskussion idag hjälper er att utveckla de här färdigheterna.
3. Välj vänner, inte medbrottslingar. En vän är en person som hjälper er att göra det som är rätt. En medbrottsling är någon som hjälper er att göra fel. Be personer runt omkring er, inklusive er partner, att hjälpa er fortsätta med bokföringen.
4. Använd belöningar och straff klokt och sparsamt. Belöna er själva när ni bokför dagligen.
5. Skaffa verktygen. Kan ni tänka er att gräva en brunn utan ett verktyg? Se till att ni har verktygen som behövs för att göra det som måste göras. Vilka verktyg använder ni för er bokföring? Vi ska lära oss om några verktyg senare under mötet.

Diskutera: Hur kan var och en av oss använda de här strategierna för att skapa den viktiga vanan att bokföra på ett bra sätt?



Framgångsrika företagare bokför dagligen.

VERKTYG FÖR BOKFÖRING:

- Exemplar av en blankett för bokföring av inkomster och utgifter samt en inkomstrappport på sidan 55
- Kassabok
- Anteckningsbok vid kassan

HUR BOKFÖR JAG INKOMSTER OCH UTGIFTER?

Läs: Att bokföra inkomster och utgifter i en kassabok är ett bra sätt. Vi ska använda den varje dag för att bokföra de pengar som kommer in eller går ut från våra företag.

Minns ni Daniel i videon "Jag vet inte"? Han började bokföra sina inkomster och utgifter genom att använda följande steg.

Tillämpning: Para tillsammans med en partner ihop siffrorna i den här tabellen med siffrorna i bokföringstabellen på nästa sida.

STEG FÖR ATT BOKFÖRA INKOMSTER OCH UTGIFTER	
	1 Daniel har 1 500 i företagets kassalåda. Han antecknar beloppet som sitt startsaldo i början av veckan.
Måndag	2 Sålde 4 stolar. Han skriver 200 i inkomstkolumnen. 3 Läger till 200 i saldot. Nytt saldo = 1 700 . 4 Betalade 100 i hyra. Han skriver -100 i utgiftskolumnen. 5 Drar 100 från saldot. Nytt saldo = 1 600 .
Tisdag	6 Betalade 500 till Maxwell. Han skriver -500 i utgiftskolumnen. 7 Drar 500 från saldot. Nytt saldo = 1 100 .
Onsdag	8 Sålde ett bord med stolar. Han skriver 400 i inkomstkolumnen. 9 Läger till 400 i saldot. Nytt saldo = 1 500 .
Torsdag	10 Sålde sovrumsmöbler. Han skriver 1 000 i inkomstkolumnen. 11 Läger till 1 000 i saldot. Nytt saldo = 2 500 .
Fredag	12 Köpte material. Han skriver -1 500 i utgiftskolumnen. 13 Drar 1 500 från saldot. Nytt saldo = 1 000 .
Lördag	14 Sålde ett bord. Han skriver 400 i inkomstkolumnen. 15 Läger till 400 i saldot. Nytt saldo = 1 400 .
	16 Daniel avslutar veckan med 1 400 i sitt företags kassalåda.

Läs: Daniel bokförde sina inkomster och utgifter varje dag. Hans bokföringstabell såg ut så här i slutet av veckan.

DANIELS MÖBLER – INKOMSTER OCH UTGIFTER: 14-20 AUGUSTI

Datum	Beskrivning	Utgift	Inkomst	Saldo
Daniels företags ingående saldo				1 500 1
Måndag 15/5	Sålde 4 stolar		200 2	1 700 3
Måndag 15/5	Betalade hyran	-100 4		1 600 5
Tisdag 16/5	Betalade lön till Maxwell	-500 6		1 100 7
Onsdag 17/5	Sålde ett bord med stolar		400 8	1 500 9
Torsdag 18/5	Sålde sovrumsmöbler		1 000 10	2 500 11
Fredag 19/5	Betalade för material	-1 500 12		1 000 13
Lördag 20/5	Sålde ett bord		400 14	1 400 15
Daniels företags utgående saldo				1 400 16

Diskutera: I videon sa Daniels anställda Maxwell att han inte hade fått betalt. Hur hjälper bokföringen Daniel att lösa problemet?

VAD ÄR RESULTATRÄKNING?

Läs: Resultaträkning är en annan viktig del av bokföringen. Minns ni hur svårt det var att räkna ut vinsten ur minnet under vår aktivitet? Resultaträkningen underlättar! Den sammanfattar alla transaktioner under en period, till exempel en vecka, en månad, ett kvartal eller ett år. Resultaträkningen talar om för oss om företaget är lönsamt under den perioden.

Resultaträkningen visar:

- Inkomst.
- Utgifter.
- Vinst (eller förlust).

Tillämpning: Para tillsammans med en partner ihop siffrorna i den här tabellen med siffrorna i resultaträkningen på nästa sida.

STEG FÖR ATT GÖRA EN RESULTATRÄKNING	
Inkomst	<ol style="list-style-type: none">1 För totalt antal sålda stolar skriver han 200.2 För totalt antal sålda bord skriver han 400.3 För totalt antal vardagsrumset skriver han 400.4 För totalt antal sovrumset skriver han 1 000.5 Han lägger ihop de totala köpen. Hans totala inkomst för veckan: 2 000
Utgifter	<ol style="list-style-type: none">6 För hyreskostnaden skriver han -100.7 För materialkostnader skriver han -1 500.8 För den anställdes lön skriver han -500.9 Han lägger ihop sina totala utgifter. Hans totala utgifter för veckan: -2 100
Vinst (eller förlust)	<ol style="list-style-type: none">10 Han drar ifrån utgifterna från sin inkomsten: $2\ 000 - 2\ 100 = -100$.

- Diskutera:** Vad säger den här resultaträkningen oss om Daniels företag?
 Vilken period täcker den här resultaträkningen?
 Gick Daniels företag med vinst den här veckan?
 Kan Daniels driva sitt företag så här varje vecka? Varför, eller varför inte?

Daniels Möbler – **FÖRETAGETS** resultaträkning
 (måndag–lördag)

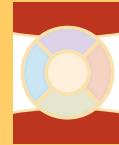
Inkomst

Försäljning av stolar	200	1
Försäljning av bord	400	2
Försäljning av vardagsrumssätet	400	3
Försäljning av sovrumssätet	1 000	4
<i>Total inkomst</i>	2 000	5

Utgifter

Hyra	-100	6
Material	-1 500	7
Lön till anställd	-500	8
<i>Totala utgifter</i>	-2 100	9

Vinst (eller förlust) -100 **10**



Framgångsrika företagare stävar efter daglig vinst.

HUR BOKFÖR JAG INKOMSTER OCH UTGIFTER OCH GÖR EN RESULTATRÄKNING?

Läs: För att veta om ett företag går med vinst behöver vi en resultaträkning. För att göra en resultaträkning behöver vi bokföringen av inkomster och utgifter.

Tillämpning: Ni har nu sett hur Daniel bokförde inkomster och utgifter och hur han med den till grund kunde göra en resultaträkning. Arbeta nu tillsammans med en partner för att göra en resultaträkning åt Joseph. Bokför inkomster och utgifter och gör sedan en resultaträkning på nästa sida.

1. Bokför inkomsterna och utgifterna för Josephs byggfirma.
2. Gör en resultaträkning för Josephs byggfirma.
3. Ni kan titta i facit på sidan 56 om ni behöver hjälp med bokföringen av inkomster och utgifter eller med resultaträkningen.

Måndag Fick in 50% handpenning för ett jobb: 2 000

Tisdag Betalade 1 500 för material.

Onsdag Arbetade.

Torsdag Arbetade.

Fredag Betalade ytterligare 1 000 för material.

Lördag Slutförde jobbet. Betalade en anställd 500. Fick in de återstående 2 000.



BEGRUNDA

VAD SKA JAG GÖRA FÖR ATT BLI BÄTTRE?

Tid: Ställ timern på 10 minuter för avsnittet Begrunda.

Tillämpning: Läs skriftstället till höger eller tänk på ett annat skriftställe. Begrunda tyst det du lärt dig. Skriv ner eventuella intryck nedan eller i anteckningsboken.

Vilken idé är till störst hjälp för ditt företag den här veckan? Gör den idén till veckans mål för ditt företag.

Lägg till veckans mål för ditt företag bland dina åtaganden på nästa sida.

Diskutera: Vill någon berätta om veckans företagsmål eller några andra intryck?

“Jag vill lära dig och undervisa dig om den väg du skall vandra, jag vill ge dig råd och låta mitt öga vaka över dig.”

PSALTAREN 32:8

4: Hur vet jag om mitt företag går med vinst?



ÅTAGANDE

HUR GÖR JAG DAGLIGA FRAMSTEG?

Tid: Ställ timern på 10 minuter för avsnittet Åtagande.

Tillämpning: Välj handlingspartner. Bestäm när och hur ni ska kontakta varandra.

Handlingspartnerns namn

Kontaktuppgifter

Läs varje åtagande högt för handlingspartnern. Lova att fullfölja era åtaganden! Underteckna nedan.

MINA ÅTAGANDEN

Jag ska anteckna inkomster och utgifter varje dag.

Jag ska skapa en inkomstrapport för verksamheten i slutet av veckan.

Jag ska nå mitt företagsmål för den här veckan: _____

Jag ska tillämpa dagens princip från *Min grund* och undervisa min familj om den.

Jag ska öka mitt sparbelopp – om så bara med ett mynt eller två.

Jag ska rapportera till min handlingspartner.

Min underskrift

Handlingspartnerns underskrift

HUR SKA JAG RAPPORTERA MINA FRAMSTEG?

Tillämpning: Anteckna dina framsteg på den här uppställningen över åtaganden före nästa möte. Skriv "Ja", "Nej" eller antalet gånger du fullföljde åtagandet i rutorna nedan.

Antecknade mina inkomster och utgifter varje dag (Skriv antal dagar)	Skapade en inkomstrapport (Ja/Nej)	Nådde företagsmålet för den här veckan (Ja/Nej)	Tillämpade principen från Min grund och undervisade familjen om den (Ja/Nej)	Ökade mitt sparbelopp (Ja/Nej)	Rapporterade till min handlingspartner (Ja/Nej)

Läs: Kom också ihåg att skriva ner era personliga utgifter på baksidan av häftet *Min väg till oberoende*.

Läs: Välj någon som ska leda ämnet från *Min grund* nästa vecka. (Vet du inte hur man leder ett ämne från *Min grund*? Läs sidan 11 och insidan av omslagets framsida.)

Be någon att hålla avslutningsbön.

Ge gärna feedback

Skicka idéer, feedback, förslag och upplevelser till srsfeedback@ldschurch.org.

Resurser

JAG VET INTE!

Välj roller och dramatisera följande:

Del 1

MAXWELL: Daniel, jag har kommit för att få min lön för jobbet jag gjorde i onsdags.

DANIEL: Har jag inte betalat dig redan? Jag är säker på att jag betalade dig.

MAXWELL: Nej det gjorde du inte. Den andra killen som jag jobbar för

skriver alltid ner det. Har du bokfört att du har betalat mig?

DANIEL: Nej, men jag trodde att jag hade gjort det.

MAXWELL: Hur kan du veta det om du inte skriver ner det?

Daniel: Jag antar att ... jag vet inte.

Del 2

JAMES: Daniel, kul att se dig. Hur går det med verksamheten?

DANIEL: Det är mycket att göra.

JAMES: Det är bra. Går du med vinst?

DANIEL: Ja ... jag tror det.

JAMES: Du tror det? Vad menar du?

DANIEL: Tja, jag bokför egentligen inget. Jag har fullt upp med att göra möbler. Jag har allt i huvudet och hoppas att allt löser sig.

JAMES: Verkligen? Du skriver inte ner dina inkomster och utgifter och räknar inte ut din vinst eller förlust?

DANIEL: Nej. Jag är ingen revisor. Jag tillverkar möbler.

JAMES: Alla företagare måste bokföra. Det är det enda sättet att veta om verksamheten går bra eller inte. Okej, Jag frågar igen. Går du med vinst?

DANIEL: Öh ... Jag vet inte.

JAMES: Tjänar du mer eller mindre än du gjorde förra månaden?

DANIEL: Jag vet inte.

JAMES: Snälla, följ mitt råd och bokför så att du vet.

Tillbaka till sidan 48

EN VECKA PÅ DANIELS MÖBELFÖRETAG

Läs: Läs följande exempel från Daniels möbelföretag.

Efter att ha gjort undersökningar genom att prata med konkurrenter och kunder fick Daniel veta: 1) att folk inte gillar metallmöbler eftersom de blir för varma på sommaren, 2) att metallmöbler är svårare att tillverka och 3) att metall kostar mer än trä. Han bestämde sig för att sälja trämöbler istället för metallmöbler.

Hans kunder älskar dem! Han säljer massor av trämöbler och det känns som om verksamheten går bra.

Måndag	Sålde 4 stolar för 50 per styck. Betalade 100 i hyra.
Tisdag	Betalade 500 till en anställd.
Onsdag	Sålde ett bord och stolar för 400.
Torsdag	Sålde sovrumsmöbler för 1 000.
Fredag	Betalade 1 500 för material.
Lördag	Sålde ett bord för 400.

Tillbaka till sidan 49



5

*Hur skiljer jag mitt
företags pengar
från familjens?*

**Att starta och utveckla
mitt företag**

FÖR HANDEDARE

Dagen när mötet hålls:

- Sms:a eller ringa alla gruppdeltagare. Be deltagarna att komma 10 minuter tidigt för att rapportera om sina åtaganden.
- Förbered material för mötet.

30 minuter före mötet:

- Ställ stolar runt ett bord så att alla kan sitta nära varandra.
- Rita den här uppställningen över åtaganden på tavlan med namnen på personerna i din grupp (se exempel nedan).

Gruppdeltagares namn	Bokförde företagets inkomster och utgifter (Skriv # dagar)	Gjorde en resultaträkning (Ja/Nej)	Nådde företagsmålet för den här veckan (Ja/Nej)	Tillämpade principen från Min grund och undervisade familjen om den (Ja/Nej)	Ökade mitt sparbelopp (Ja/Nej)	Rapporterade till min handlingspartner (Ja/Nej)
Gloria	6	J	J	J	J	J

10 minuter före mötet:

- Hälsa deltagarna varmt välkomna när de kommer.
- När deltagarna kommer ber du dem att fylla i uppställningen över åtaganden på tavlan: Påminn dem också om att gå till sidan 197 och uppdatera sina framsteg mot ett diplom.
- Utse någon att hålla koll på tiden.

När mötet börjar:

- Be alla att stänga av mobiler och andra enheter.
- Ha en inledningsbön (och en psalm om så önskas).
- Be tyst dem som kommer sent att stänga av sina telefoner och fylla i uppställningen över åtaganden medan gruppen fortsätter att samtala.
- Ställ timern på 20 minuter för *Min grund*.
- Genomför princip 5 i *Min grund*. Gå sedan tillbaka till den här arbetsboken och fortsatt läsa på nästa sida.



RAPPORTERA

FULLFÖLJDE JAG MINA ÅTAGANDEN?

Tid: Ställ timern på 20 minuter för avsnittet Rapportera.

Läs: Vi rapporterar om våra åtaganden. Kan de som fullföljde alla sina åtaganden ställa sig upp? (Applådera dem som hållit alla sina åtaganden.)

Kan alla ställa sig upp? Låt oss säga vårt tema tillsammans:

“Och det är min avsikt att sörja för mina heliga, ty allting är mitt.”

Läran och förbunden 104:15

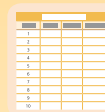
Med tro på Herren arbetar vi tillsammans för att bli oberoende.

Läs: Slå er ner.

Diskutera: Vad lärde ni er av att bokföra inkomster och utgifter? Hur kommer det att hjälpa ert företag?

Vad lärde ni er av att göra en resultaträkning för företaget? Hur kommer det att hjälpa ert företag?

Vad lärde ni er genom att arbeta med veckans mål för ert företag?



Skriv i anteckningsboken vad ni lärde er av att fullfölja era åtaganden.

5: Hur skiljer jag mitt företags pengar från familjens?



LÄRA

HUR HJÄLPER JAG BÅDE MITT FÖRETAG OCH MIN FAMILJ?

Tid: Ställ timern på 60 minuter för avsnittet Lära.

Läs: Vi ska ha börjat bokföra hur våra verksamheters pengar kommer in och går ut. Det är jättebra! Men vad händer när vi behöver pengar för egna eller familjens behov?

Titta på: "Döda inte hönorna: Del I" (Ingen video? Läs sidan 76.)

Diskutera: Marias bror vill att hon ska ge honom pengar från sin verksamhet. Och hon vill hjälpa honom. Men det skulle skada eller till och med förstöra hennes företag. Dessutom har hon vigt sina ansträngningar åt att hjälpa sig själv att bli oberoende. Vad borde Maria göra?

Läs: VECKANS FRÅGA – Hur skiljer jag mitt företags pengar från familjens?

VECKANS UPPDRAG – Jag ska föra skilda konton och bokföra min verksamhets och min familjs pengar dagligen samt ta ut lön till mig själv.

Under det här mötet ska vi lära oss och tillämpa färdigheter som hjälper oss att besvara den här frågan och fullfölja de här uppgifterna.

Under veckan ska vi sedan vidta åtgärder för att skilja på företagets och familjens ekonomi. Det blir till stor välsignelse för oss och våra familjer! Låt oss läsa det som står om ett framgångsrikt företag på framgångskartan.



VARFÖR SKA JAG SKILJA PÅ FÖRETAGETS OCH FAMILJENS PENGAR?

Titta på: "Döda inte hönorna: Del II" (Ingen video? Läs sidan 77.)

Diskutera: Varför är det, enligt vad ni lärde er i videon, viktigt att skilja på företagets och era privata pengar och ta ut lön till er själva?

Läs: En företagare är både ägare och anställd. Det kan leda till intressanta frågor.

Vi vet att stora välsignelser kommer av att betala tionde på vår inkomst. Om vi skiljer på företagets och vår privata ekonomi är det lättare att räkna ut vårt tionde.

Kom ihåg de här stegen:

1. Förvara företagets och era privata pengar på separata platser eller konton.
2. Vi betalar tionde på vår privata inkomst (lön eller provision) som vi får från verksamheten.
3. Vi betalar inte tionde på företagets pengar. Företagets pengar används för att betala för företagets utgifter, löner och utveckling.

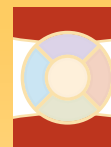
Diskutera: Men om släkt och vänner, som Marias bror, behöver pengar?

Någon från gruppen läser eller sammanfattar liknelsen om de tio jungfrurna från Matteus 25:1–3. Finns det tillfällen när vi inte kan eller borde dela med oss när någon ber oss om hjälp?

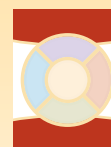
Titta på: "Döda inte hönorna: Del III" (Ingen video? Läs sidan 78.)

Diskutera: Gjorde Maria rätt?

Läs: Framgångsrika företagare stjälar inte från sitt företag.



Framgångsrika företagare betalar tionde först.



Framgångsrika företagare stjälar inte från sitt företag.



HUR BOKFÖR JAG FÖRETAGETS OCH MIN PRIVATA EKONOMI SEPARAT?

Läs: Så hur skiljer vi företagets pengar från familjens? Vi bokför dem separat! Maria bokför dagligen alla pengar som kommer in i hennes verksamhet och allt som går ut. Hon bokför också dagligen alla pengar som kommer in till familjen och allt som går ut. Bokföringen är en uppteckning över inkomster och utgifter. Hon har två helt skilda bokföringar – en för företagets pengar och en för sina privata pengar.

Långgivare vill ofta se bokföringen av inkomster och utgifter för verksamheten innan de erbjuder ett lån. När vi bokför noggrant är vi redo om vi bestämmer oss för att låna för att utveckla verksamheten.

Tillämpning: Titta på det här exemplet från hennes bokföring. Lägg märke till att den 16:e augusti (när Marias bror bad om att få pengarna) hade Marias verksamhet 3 200 i bankkontot.

Bokföring av inkomster och utgifter för Marias **FÖRETAG**: 14–20 augusti

Datum	Beskrivning	Utgift	Inkomst	Saldo
Marias företags saldo				2 600
14 augusti	Köpte foder	-300		2 300
15 augusti	Äggförsäljning		500	2 800
16 augusti	Äggförsäljning		400	3 200
17 augusti	Marias lön	-3 000		200
18 augusti	Äggförsäljning		600	800
19 augusti	Köpte foder	-600		200
20 augusti	Äggförsäljning		700	900

Diskutera: Vad skulle hända med pengarna i Marias företag om hon gav sin bror 1 000? Skulle hon kunna ta ut 3 000 i lön till sig själv nästa dag?

Borde Maria skämmas om hennes företag inte ger pengar till en släkting i nöd?

Titta både på bokföringen av företaget och den privata bokföringen och hitta raden som visar hennes lön. Kan ni se att lönen är en utgift för företaget och en inkomst för hennes privata ekonomi?

Läs: Som vi fick lära oss tidigare gör Maria rätt när hon betalar tionde på sin privata inkomst.

Lön eller provision?

Om det inte finns tillräckligt med pengar i Marias verksamhet för att hon ska kunna ta ut regelbunden lön, kan hon ta ut provision baserad på försäljningen.



Framgångsrika företagare bokför dagligen.

Bokföring av Marias **PRIVATA** inkomster och utgifter: 14–20 augusti

Datum	Beskrivning	Utgift	Inkomst	Saldo
Marias <i>privata</i> saldo				600
14 augusti	Mat	-100		500
15 augusti	Kläder	-200		2 500
16 augusti	Busskort	-200		100
17 augusti	Lön		3 000	3 100
17 augusti	Tionde	-300		2 800
19 augusti	Mat	-1 500		1 300
20 augusti	Hyra	-600		5 500

HUR SKILJER JAG PÅ MINA PENGAR?

Läs: Låt oss öva på att skilja på företagets och våra privata pengar. För följande exempel, föreställ er att ni har ett företag som säljer dricksvatten.

Titta på: "Ditt vattenföretag" (Ingen video? Fortsätt bara.)

Tillämpning: Följ de fem stegen och använd uppställningarna på nästa sida för att skilja på företagets och dina privata pengar.

1. Titta på dina privata och ditt företags inkomster och utgifter för varje dag under veckan.
2. Bokför företagets pengar i verksamhetens i en kassabok.
3. Bokför dina privata pengar i en privat kassabok.
4. Gör företagets resultaträkning baserat på informationen från företagets bokföring.
5. Gör din privata resultaträkning baserat på informationen i din privata bokföring.

Kontrollera ditt arbete med facit på sidan 79.

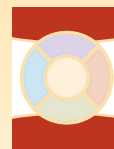
Diskutera: Vad lärde ni er av den här övningen? Om ni gjorde några misstag, förstår ni varför? De som förstår kan hjälpa de som är förvirrade.

Läs: Framgångsrika företagare bokför dagligen och använder bokföringen för att fatta kloka beslut för verksamheten.

Maria tycker inte om att bokföra, men hon förmår sig själv att bokföra företagets och sina privata pengar separat varje dag. Det är ett smart sätt göra affärer på.

Dessutom vet hon att om hon behöver ett lån för företaget så vill långivaren se bokföringen.

Titta på: Se hur Daniel förbättrade sitt företag genom att använda principer för oberoende, inklusive bokföring. Titta på framgångsberättelsen "Daniel och Christiana: Handelsbod". (Ingen video? Gå vidare till nästa sida.)



Framgångsrika företagare bokför företagets och de privata pengarna separat.

5: Hur skiljer jag mitt företags pengar från familjens?

Måndag 2/9 Såld 100 flaskor för 10 per styck. Köpte mat till familjen för 300.

Tisdag 3/9 Betalade 800 för saker till företaget. Såld 30 flaskor för 10 per styck.

Onsdag 4/9 Betalade 500 för barnens skolavgifter. Tog ut 1 000 i lön till dig själv. Betalade 100 i tionde.

Torsdag 5/9 Betalade 500 för personlig hyra. Såld 10 isblock för 10 per styck.

Fredag 6/9 Såld 100 flaskor för 10 per styck. Betalade verksamhetsavgifter för 200.

Lördag 7/9 Såld 20 flaskor för 10 per styck. Köpte kläder för 100.

FÖRETAGETS inkomster och utgifter: 2/9-7/9

Datum	Beskrivning	Utgift	Inkomst	Saldo
Företagets saldo				1 000
Totala utgifter och inkomster				

FÖRETAGETS resultaträkning (2/9-7/9)

Inkomst

Försäljning av vattenflaskor _____

Försäljning av isblock _____

Totala inkomster _____

Utgifter

Tillbehör _____

Avgifter _____

Löner _____

Totala utgifter _____

Vinst (eller förlust)

(Inkomster - utgifter =) _____

PRIVATA inkomster och utgifter: 2/9-7/9

Datum	Beskrivning	Utgift	Inkomst	Saldo
Privat saldo				1 000
Totala utgifter och inkomster				

PRIVAT resultaträkning (2/9-7/9)

Inkomst

Lön _____

Totala inkomster _____

Utgifter

Tionde _____

Hyra _____

Mat _____

Övrigt _____

Totala utgifter _____

Vinst (eller förlust)

(Inkomster - utgifter =) _____

5: Hur skiljer jag mitt företags pengar från familjens?

Läs: Vi har lärt oss några viktiga färdigheter idag som hjälper oss att bli framgångsrika. Låt oss arbeta hårt den här veckan för att göra dem till en vana. Låt oss bokföra separat och dagligen!

Diskutera: Vilka eller vad kan göra det svårt för er att bokföra separat och dagligen? Ni kan göra upp en plan för att underlätta det. Ni kan göra det samma tid varje dag. Ni kan ha bokföringen på en viss plats. Ni kan skapa påminnelser åt er själva. Skriv er plan här nedan.

HUR PRESENTERAR JAG MIN VERKSAMHET?

Läs: Nästa vecka ska vi ge en presentation inför vår gupp om våra verksamheter. Vi vill kunna beskriva vår verksamhet för andra. Vi vill få förslag för vår verksamhet.

Läs: Följ de här instruktionerna eller gör presentationen på det sätt som känns mest bekvämt för er.

MITT FÖRETAG PÅ TRE MINUTER – INTRUKTIONER

Del 1	Beskriv ditt företag på mindre än en minut .
Del 2	Beskriv på mindre än en minut hur svaret på en av följande frågor innebar en stor förbättring för ditt företag 1. Vad vill folk köpa? 2. Hur säljer jag? 3. Hur kontrollerar jag kostnader? 4. Hur ökar jag vinsten? 5. Hur sköter jag mitt företag?
Del 3	Beskriv på mindre än en minut något som du ska göra för att fortsätta förbättra ditt företag.

Läs: Fundera under veckan på vad ni vill berätta om. Beskriv ert företag i er anteckningsbok. Om ni vill kan ni öva på att ge presentationen för era vänner eller släktingar. Kom redo att ge er företagspresentation nästa vecka.





BEGRUNDA

VAD SKA JAG GÖRA FÖR ATT BLI BÄTTRE?

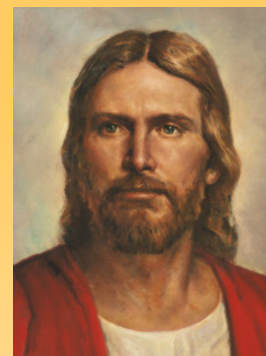
Tid: Ställ timern på 10 minuter för avsnittet Begrunda.

Tillämpning: Läs skriftstället till höger eller tänk på ett annat skriftställe. Begrunda tyst det du lärt dig. Skriv ner eventuella intryck nedan eller i anteckningsboken.

Vilken idé är till störst hjälp för ditt företag den här veckan? Gör den idén till veckans mål för ditt företag.

Lägg till veckans mål för ditt företag bland dina åtaganden på nästa sida.

Diskutera: Vill någon berätta om veckans företagsmål eller några andra intryck?



"Närma er mig och jag skall närma mig er, sök mig flitigt och ni skall finna mig, be och ni skall få, bulta och det skall öppnas för er."

**LÄRAN OCH FÖRBUNDEN
88:63**



ÅTAGANDE

HUR KAN JAG GÖRA DAGLIGA FRAMSTEG?

Tid: Ställ timern på 10 minuter för avsnittet Åtagande.

Tillämpning: Välj handlingspartner. Bestäm när och hur ni ska kontakta varandra.

Handlingspartnerns namn

Kontaktuppgifter

Läs varje åtagande högt för handlingspartnern. Lova att fullfölja era åtaganden! Underteckna nedan.

MINA ÅTAGANDEN

Jag ska bokföra företagets och min privata ekonomi separat.

Jag ska regelbundet ta ut lön eller provision till mig själv och förvara de pengarna på en annan plats eller i ett annat konto än mitt företags pengar.

Jag ska förbereda en tre minuter lång presentation om mitt företag.

Jag ska nå mitt företagsmål för den här veckan: _____

Jag ska tillämpa dagens princip från *Min grund* och undervisa min familj om den.

Jag ska öka mitt sparbelopp – om så bara med ett mynt eller två.

Jag ska rapportera till min handlingspartner.

Min underskrift

Handlingspartnerns underskrift

HUR SKA JAG RAPPORTERA MINA FRAMSTEG?

Tillämpning: Anteckna dina framsteg på den här uppställningen över åtaganden före nästa möte. I rutorna nedan skriver du "Ja", "Nej", eller antalet gånger du fullgjorde åtagandet.

Förde separata anteckningar (Ja/Nej)	Tog ut lön till mig själv som jag skilde från företags pengar (Ja/Nej)	Förberedde min företagspresentation (Ja/Nej)	Nådde företagsmålet för den här veckan (Ja/Nej)	Tillämpade principen från Min grund och undervisade familjen om den (Ja/Nej)	Ökade mitt sparbelopp (Ja/Nej)	Rapporterade till min handlingspartner (Ja/Nej)

Läs: Under nästa möte ska vi göra en självbedömning igen för att se om vi håller på att bli mer oberoende. Vi behöver då ta med häftet *Min väg till oberoende*.

Läs: Välj någon som ska leda ämnet från *Min grund* nästa vecka. (Vet du inte hur man leder ett ämne från *Min grund*? Läs sidan 11 och insidan av omslagets framsida.)

Be någon att hålla avslutningsbön.

Ge gärna feedback

Skicka idéer, feedback, förslag och upplevelser till srsfeedback@ldschurch.org.

Till handledaren:

Ta med fem extra exemplar av *Min väg till oberoende* nästa vecka.

Resurser

DÖDA INTE HÖNORNA: DEL I

Välj roller och dramatisera följande:

SCEN: Maria har flera hönor och kan försörja sin familj genom att sälja ägg till lokala affärer och restauranger. Marias bror Mateo kommer på besök.

MATEO: Maria!

MARIA: Hej Mateo. Hur är det med dig?

MATEO: Det flyter på. Wow! Har man sett, så många ägg. Det går bra för din verksamhet.

MARIA: Ja, och jag är tacksam. Jag har kunnat använda det som jag har lärt mig i min starta-eget-grupp. Jag har fullföljt mina åtaganden och det fungerar! Herren välsignar oss verkligen. Allt hårt arbete lönar sig.

MATEO: Härligt. Kanske jag också borde gå med i en grupp. Hur som helst så har jag också en god nyhet. Jag har hittat en lägenhet åt min familj! Vi kan äntligen få rinnande vatten – och ett fönster! Det är bara det att jag inte har tillräckligt med pengar just nu. Jag behöver 1 000 för att flytta in. Jag vill inte förlora det här stället, Maria. Det är perfekt för oss. Kan du hjälpa mig?

MARIA: Jag vill hjälpa dig Mateo, och jag kunde kanske ge dig 1 000, men då måste jag sälja hönsen.

Tillbaka till sidan 66

DÖDA INTE HÖNORNA: DEL II

Turas om att läsa följande text.

Föreställ dig att du arbetar på ett hotell. Kan du ta pengar från hotellet när du vill? Kan din bror ta pengar när han behöver det? De skulle förmodligen sätta honom i fängelse.

Tänk nu på ditt eget företag. Ditt företag behöver utvecklas och gå bra så att du kan hålla åtagandet att vara oberoende. Det är ett verktyg som Herren kan använda för att välsigna dig. Om det är framgångsrikt kan du välsigna många andra. Så hur skyddar du det för att hjälpa det att lyckas? Borde du ta pengar från företaget när som helst för privata behov? Borde din bror eller granne göra det?

Här är nyckeln: Du och ditt företag är olika! Företagets pengar och dina privata pengar måste förvaras på separata platser. Du kan använda olika kassalådor eller bankkonton. Du måste också bokföra företagets och dina privata pengar separat och på olika platser.

Men hur kan du ta pengar från verksamheten till din familj?

Hur skulle det fungera om du arbetade för någon annan? Den personen eller det företaget skulle ge dig lön eller hur? Eller, om du var försäljare skulle företaget kanske betala ut provision. Din lön eller provision skulle vara din inkomst och du skulle betala tionde på den inkomsten. Sedan kan du använda resten till privata behov som mat eller kläder – eller att hjälpa din bror.

Som företagare ska du ta ut lön till dig själv, till exempel en viss summa varje vecka. Om det inte finns tillräckligt med pengar i ditt företag för att du ska kunna ta ut regelbunden lön, kan du ändå ta ut provision – en del av försäljningen. Oavsett vilket blir din lön eller provision din privata inkomst. Du betalar tionde på den inkomsten. Och resten kan du använda till mat, hyra, medicin eller besparingar.

Det här enkla steget, att skilja på företagets och dina privata pengar skyddar både dig och verksamheten. Ditt företag kan utvecklas och bli framgångsrikt. Och du vet vilka pengar från ditt privata konto som du kan använda eller dela med dig av.

Tillbaka till sidan 67

DÖDA INTE HÖNORNA: DEL III

Välj roller och dramatisera följande:

MARIA: Mateo, om jag säljer alla mina höns så vet du vad det innebär för mitt företag, eller hur? Jag skulle inte ha några ägg att sälja. Och min verksamhet skulle gå under. Hur skulle jag då försörja min familj? Jag är ledsen. Jag hoppas att du förstår att jag inte bara kan ta pengar från företaget när jag behöver dem. Jag tar bara ut en regelbunden lön till mig själv. Resten av pengarna är för att företaget ska gå runt och utvecklas så att vi kan bli oberoende. Vi håller på att bli oberoende för att välsigna andra.

MATEO: Jag förstår.

MARIA: Men jag har 200 från mina privata besparingar som du kan få om det hjälper?

MATEO: Det skulle faktiskt hjälpa mycket. Tack Maria.

MARIA: Var så god. Jag är glad att jag kunde vara till någon hjälp.

Tillbaka till sidan 67

DITT VATTENFÖRETAG: FACIT

- Måndag 2/9** ① Sålde 100 flaskor för 10 per styck.
Tisdag 3/9 ③ Betalade 800 för saker till företaget.
Onsdag 4/9 ⑤ Betalade 500 för barnens skolavgifter.
 ⑦ Betalade 100 i tionde.
Torsdag 5/9 ⑧ Betalade 500 för privat hyra.
Fredag 6/9 ⑩ Sålde 100 flaskor för 10 per styck.
Lördag 7/9 ⑫ Sålde 20 flaskor för 10 per styck.

- ② Köpte mat till familjen för 300.
 ④ Sålde 30 flaskor för 10 per styck.
 ⑥ Tog ut 1 000 i lön till mig själv.
 ⑨ Sålde 10 Isblock för 10 styck.
 ⑪ Betalade företagsavgifter för 200.
 ⑬ Köpte kläder för 100.

FÖRETAGETS inkomster och utgifter: 2/9–7/9

Datum	Beskrivning	Utgift	Inkomst	Saldo
Företagets saldo →				1 000
2/9	Sålde 100 flaskor ①		1 000	2 000
3/9	Saker till företaget ③	-800		1 200
3/9	Sålde 30 flaskor ④		2 500	1 500
4/9	Löner ⑥	-1 000		500
5/9	Sålde 10 isblock ⑨		100	600
6/9	Sålde 100 flaskor ⑩		1 000	1 600
6/9	Avgifter ⑪	-200		1 400
7/9	Sålde 20 flaskor ⑫		200	1 600
Totala utgifter och inkomster		2 000	2 600	1 600

FÖRETAGETS resultaträkning (2/9–7/9)

Inkomst	
Försäljning av vattenflaskor ① ④ ⑩ ⑫	2 500
Försäljning av isblock ⑨	100
Totala inkomster	2 600
Utgifter	
Tillbehör ③	800
Avgifter ⑪	200
Löner ⑥	1 000
Totala utgifter	2 000
Vinst (eller förlust) (Inkomster - utgifter =)	600

PRIVATA inkomster och utgifter: 2/9–7/9

Datum	Beskrivning	Utgift	Inkomst	Saldo
Privat saldo →				1 000
2/9	Mat ②	-300		5 500
4/9	Skolavgifter ⑤	-500		200
4/9	Lön ⑥		1 000	1 200
4/9	Tionde ⑦	-100		1 100
5/9	Hyra ⑧	-500		600
7/9	Tröja ⑬	-100		500
Totala utgifter och inkomster		1 500	1 000	500

PRIVAT resultaträkning (2/9–7/9)

Inkomster	
Lön ⑥	1 000
Totala inkomster	1 000
Utgifter	
Tionde ⑦	100
Hyra ⑧	500
Mat ②	2 500
Annat ⑤ ⑬	600
Totala utgifter	1 500
Vinst (eller förlust) (Inkomster - utgifter =)	-500



6

Hur går det för mitt företag?

Att starta och utveckla
mitt företag

FÖR HANDEDARE

Dagen när mötet hålls:

- Sms:a eller ring alla gruppens deltagare. Be deltagarna att komma 10 minuter tidigt för att rapportera om sina åtaganden.
- Förbered material för mötet.
- Ta med fem extra exemplar av *Min väg till oberoende*.

NYTT!

30 minuter före mötet:

- Ställ stolar runt ett bord så att alla kan sitta nära varandra.
- Rita den här uppställningen över åtaganden på tavlan med namnen på personerna i din grupp (se exempel nedan).

Gruppdeltagares namn	Bokförde företagets och mina privata pengar separat (Ja/Nej)	Tog ut lön till mig själv som jag skiljde från företagets pengar (Ja/Nej)	Förberedde min företagspresentation (Ja/Nej)	Nådde företagsmålet för den här veckan (Ja/Nej)	Tillämpade principen från Min grund och undervisade familjen om den (Ja/Nej)	Ökade mitt sparbelopp (Ja/Nej)	Rapporterade till min handlingspartner (Ja/Nej)
Gloria	J	J	J	J	J	J	J

10 minuter innan mötet:

- Hälsa deltagarna varmt välkomna när de kommer.
- När deltagarna kommer ber du dem att fylla i uppställningen över åtaganden på tavlan. Påminn dem också om att gå till sidan 197 och uppdatera sina framsteg mot ett diplom.
- Utse någon att hålla koll på tiden.

När mötet börjar:

- Be alla att stänga av mobiler och andra enheter.
- Ha en inledningsbön (och en psalm om så önskas).
- Be tyst dem som kommer sent att stänga av sina telefoner och fylla i uppställningen över åtaganden medan gruppen fortsätter att samtala.
- Ställ timern på 20 minuter för *Min grund*.
- Genomför princip 6 i *Min grund*. Gå sedan tillbaka till den här arbetsboken och fortsatt läsa på nästa sida.



RAPPORTERA

FULLFÖLJDE JAG MINA ÅTAGANDEN?

Tid: Ställ timern på 20 minuter för avsnittet Rapportera.

Läs: Vi rapporterar om våra åtaganden. Kan de som fullföljde alla sina åtaganden ställa sig upp? (Applådera dem som hållit alla sina åtaganden.)

Kan alla ställa sig upp? Låt oss säga vårt tema tillsammans:

“Och det är min avsikt att sörja för mina heliga, ty allting är mitt.”

Läran och förbunden 104:15

Med tro på Herren arbetar vi tillsammans för att bli oberoende.

Läs: Slå er ner.

Diskutera: Vad lärde ni er av att bokföra företagets ekonomi och er privata ekonomi separat? Hur kommer det att hjälpa ert företag?

Vad lärde ni er av att ta ut lön till er själva och hålla den åtskild från er verksamhet? Hur kommer det att hjälpa ert företag?

Vad lärde ni er genom att arbeta med veckans mål för ert företag?



Skriv i anteckningsboken vad ni lärde er av att fullfölja era åtaganden.



LÄRA

HUR BESKRIVER JAG MITT FÖRETAG?

Läs: I dag ska vi presentera våra företag. När vi beskriver våra företag för andra lär vi oss saker om våra företag som hjälper oss att förbättras. Låt oss skriva ner de idéer vi får under och efter presentationerna i våra anteckningsböcker.

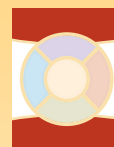
Läs: **VECKANS FRÅGA – Hur kan jag beskriva mitt företag för andra?**

VECKANS UPPDRAG – Jag ska söka efter idéer från andra om hur mitt företag kan utvecklas.

Tid: Sätt timern på tre minuter per person som presenterar. Låt presentationen få veta när det är en minut kvar.

Läs: Vi ska nu få höra vår första presentation. Vem vill börja? Kom ihåg att ni har tre minuter på er att presentera och två minuter för diskussion.

Läs: Följ instruktionerna på nästa sida.



Framgångsrika företagare förbättrar något varje dag.

MITT FÖRETAG PÅ TRE MINUTER – INSTRUKTIONER

Del 1	Beskriv ditt företag på mindre än en minut .
Del 2	Beskriv på mindre än en minut hur svaret på en av följande frågor innebar en stor förbättring för ditt företag. 1. Vad vill folk köpa? 2. Hur säljer jag? 3. Hur kontrollerar jag kostnader? 4. Hur ökar jag vinsten? 5. Hur sköter jag mitt företag?
Del 3	Beskriv på mindre än en minut något som du ska göra för att fortsätta förbättra ditt företag.

Tid: Ställ nu timern på två minuter för diskussion.

Diskutera: Ställ frågor till varandra. Rådgör tillsammans. Hjälp åt att förbättra gruppdeltagarens företag.

Läs: Upprepas nu de här stegen för varje gruppdeltagare tills alla har gett sin presentation.

VAD LÄRDE JAG MIG?

Diskutera: Framgångsrika företagare söker kontinuerligt mer kunskap. Vad lärde ni er av andra gruppdeltagare som hjälper er att förbättra era företag?

Läs: Under våra sex möten ska vi lära oss hur vi kan utveckla våra företag. Till nästa möte behöver vi ha med oss företagets bokföring av inkomster och utgifter och våra resultaträkningar från de senaste två veckorna.

Om vi inte har startat en verksamhet än hjälper vi andra med deras bokföring av inkomster och utgifter och resultaträkningar. Det är bra träning för oss.

Titta på: Se hur Felix förbättrade sitt företag genom att använda principer för oberoende. Titta på "Felix: Kyldelar" (Ingen video? Fortsätt bara.)

HÅLLER JAG PÅ ATT BLI MER OBEROENDE?

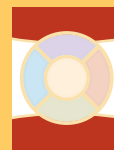
Läs: Vårt mål är oberoende, både andligt och timligt. Att lyckas med vårt företag är bara en del av det målet.

Diskutera: Vilka förändringar har ni sett i ert liv när ni har tillämpat och undervisat om principerna i *Min grund*

Tillämpning: Slå upp häftet *Min väg till oberoende* och gå till en tom självbedömning (längst bak.) Gå igenom stegen.

När ni är klara kan ni ta tre minuter till att begrunda följande:

Är du mer medveten om dina utgifter nu? Kan du svara "ofta" eller "alltid" på fler frågor nu? Känner du dig säkrare i din bedömning av den summa som du har satt som din oberoende inkomst? Har du kommit närmare målet att uppnå din oberoende inkomst? Vad kan du göra bättre?



Framgångsrika företagare söker kontinuerligt mer kunskap.



Min väg till oberoende



BEGRUNDA

VAD SKA JAG GÖRA FÖR ATT BLI BÄTTRE?

Tid: Ställ timern på 10 minuter för avsnittet Begrunda.

Tillämpning: Läs skriftstället till höger eller tänk på ett annat skriftställe. Begrunda tyst det du lärt dig. Skriv ner eventuella intryck nedan eller i anteckningsboken.

Vilken idé är till störst hjälp för ditt företag den här veckan?
Gör den idén till veckans mål för ditt företag.

Lägg till veckans mål för ditt företag bland dina åtaganden på nästa sida.

Diskutera: Vill någon berätta om veckans företagsmål eller några andra intryck?

“Sök flitigt, be alltid och ha tro, och allt skall samverka till ert bästa.”

LÄRAN OCH FÖRBUNDEN
90:24



ÅTAGANDE

HUR KAN JAG GÖRA DAGLIGA FRAMSTEG?

Tid: Ställ timern på 10 minuter för avsnittet Åtagande.

Tillämpning: Välj handlingspartner. Bestäm när och hur ni ska kontakta varandra.

Handlingspartnerns namn

Kontaktuppgifter

Läs varje åtagande högt för handlingspartnern. Lova att fullfölja era åtaganden! Skriv under nedan.

MINA ÅTAGANDEN

Jag ska ta med anteckningsboken med min bokföring till nästa möte.

Jag ska nå mitt företagsmål för den här veckan: _____

Jag ska tillämpa dagens princip från *Min grund* och undervisa min familj om den.

Jag ska öka mitt sparbelopp – om så bara med ett mynt eller två.

Jag ska rapportera till min handlingspartner.

Min underskrift

Handlingspartnerns underskrift

HUR SKA JAG RAPPORTERA MINA FRAMSTEG?

Tillämpning: Anteckna dina framsteg på den här uppställningen över åtaganden före nästa möte. I rutorna nedan skriver du "Ja", "Nej", eller antalet gånger du fullgjorde åtagandet.

Tog med min bokföring av inkomster och utgifter (Ja/Nej)	Nådde företagsmålet för den här veckan (Ja/Nej)	Tillämpande principen från <i>Min grund</i> och undervisade familjen om den (Ja/Nej)	Ökade mitt sparbelopp (Ja/Nej)	Rapporterade till min handlingspartner (Ja/Nej)

Läs: Välj någon som ska leda ämnet för *Min grund* nästa vecka. (Vet du inte hur man leder ett ämne från *Min grund*? Läs sidan 11 och insidan av omslagets framsida.)

Be någon att hålla avslutningsbön.

Ge gärna feedback

Skicka idéer, feedback, förslag och upplevelser till srsfeedback@ldschurch.org.



7

Hur utvecklar jag mitt företag?

Att starta och utveckla
mitt företag

FÖR HANDEDARE

Dagen när mötet hålls:

- Sms:a eller ring alla gruppens deltagare. Be deltagarna att komma 10 minuter tidigt för att rapportera om sina åtaganden.
- Förbered material för mötet.

30 minuter före mötet:

- Ställ stolar runt ett bord så att alla kan sitta nära varandra.
- Rita den här uppställningen över åtaganden på tavlan med namnen på personerna i din grupp (se exempel nedan).

Gruppdeltagares namn	Tog med bokföring av inkomster och utgifter (Ja/Nej)	Nådde företagsmålet för den här veckan (Ja/Nej)	Tillämpade principen från Min grund och undervisade familjen om den (Ja/Nej)	Ökade mitt sparbelopp (Ja/Nej)	Rapporterade till min handelspartner (Ja/Nej)
Gloria	J	J	J	J	J

10 minuter före mötet:

- Hälsa deltagarna varmt välkomna när de kommer.
- När deltagarna kommer ber du dem att fylla i uppställningen över åtaganden på tavlan. Påminn dem också om att gå till sidan 197 och uppdatera sina framsteg mot ett diplom.
- Utse någon att hålla koll på tiden.

När mötet börjar:

- Be alla att stänga av mobiler och andra enheter.
- Ha en inledningsbön (och en psalm om så önskas).
- Be tyst dem som kommer sent att stänga av sina telefoner och fylla i uppställningen över åtaganden medan gruppen fortsätter att samtala.
- Ställ timern på 20 minuter för *Min grund*.
- Genomför princip 7 i *Min grund*. Gå sedan tillbaka till den här arbetsboken och fortsatt läsa på nästa sida.



RAPPORTERA

FULLFÖLJDE JAG MINA ÅTAGANDEN?

Tid: Ställ timern på 20 minuter för avsnittet Rapportera.

Läs: Vi rapporterar om våra åtaganden. Kan de som fullföljde alla sina åtaganden ställa sig upp? (Applådera dem som hållit alla sina åtaganden.)

Kan alla ställa sig upp? Låt oss säga vårt tema tillsammans:

“Och det är min avsikt att sörja för mina heliga, ty allting är mitt.”

Läran och förbunden 104:15

Med tro på Herren arbetar vi tillsammans för att bli oberoende.

Läs: Slå er ner.

Diskutera: Vilka idéer testade ni i er verksamhet?

Vad lärde ni er av att testa de här idéerna?

Vad lärde ni er genom att arbeta med veckans mål för ert företag?

Skriv i anteckningsboken vad ni lärde er av att fullfölja era åtaganden.



LÄRA

VAD KAN HJÄLPA MITT FÖRETAG ATT DRA IN MER PENGAR?

Tid: Ställ timern på 60 minuter för avsnittet Lära.

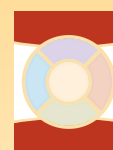
Titta på: "Cykel eller hönor?" (Ingen video? Se texten på sidan 102.)

Läs: En tillgång är något värdefullt som verksamheten äger. Du kan köpa och sälja tillgångar. Maria kan till exempel köpa en stol att sitta på när hon säljer ägg eller så kan hon sälja en höna. Det här är tillgångar.

En produktiv tillgång drar in pengar till verksamheten. Marias hönor är produktiva tillgångar eftersom de producerar ägg som Maria säljer för pengar. En stol är en tillgång men inte en produktiv sådan. Den drar inte in pengar.

Diskutera: Framgångsrika företagare använder produktiva tillgångar för att utveckla sitt företag. Hur kan en symaskin eller cykel vara en produktiv tillgång?

Tillämpning: Välj en partner. Gör en lista över ert företags produktiva tillgångar:



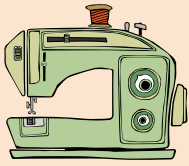
Framgångsrika företagare använder produktiva tillgångar för att utveckla sitt företag.

Läs: VECKANS FRÅGA – Hur använder jag produktiva tillgångar för att utveckla mitt företag?

VECKANS UPPDRAG – Jag ska se vilka tillgångar jag har och avgöra hur jag kan göra dem mer produktiva. Jag ska hitta och prioritera andra tillgångar som jag behöver.

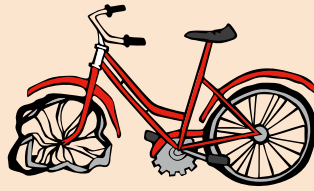
HUR KAN JAG GÖRA MINA TILLGÅNGAR MER PRODUKTIVA?

- Läs:** Läs skriftstället till höger. Vi måste använda tillgångar klokt. Vi tar hand om våra tillgångar så att de kan vara mycket produktiva.
- Diskutera:** Vad skulle hända med Marias verksamhet om hon inte tog väl hand om sina produktiva tillgångar (hönsen)?
- Tillämpning:** Titta på de här tillgångarna. Vilka av dem är för närvarande produktiva tillgångar?



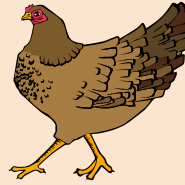
SYMASKIN

Gloria syr många skjortor idag.



TRASIG CYKEL

David hoppas kunna laga och använda cykeln snart.



HÖNA SOM INTE LÄGGER ÄGG

Maria väntar på att hennes höna ska börja lägga ägg.

- Läs:** Vi behöver använda våra tillgångar så produktivt som möjligt. Läs följande exempel på en vis förvaltare.

GLORIAS SKRÄDDERI:

Gloria hade en symaskin. Hon tog väl hand om den. Hon kunde sy fem skjortor om dagen. Hennes kunder ville ha fler skjortor.

Hon funderade på att anställa någon och köpa ännu en symaskin. Men istället för att köpa en symaskin anställde Gloria en vän som sydde på hennes maskin på kvällarna. Nu kan Glorias företag tillverka 10 skjortor om dagen med en symaskin.

- Diskutera:** Hur var Gloria en vis förvaltare av sin produktiva tillgång? Hur kan ni göra era tillgångar mer produktiva?

"Du skall vara flitig i att ta vara på vad du har så att du kan bli en vis förvaltare."

LÄRAN OCH FÖRBUNDEN
136:27

HUR KAN JAG SKAFFA FLER PRODUKTIVA TILLGÅNGAR?

Tillämpning: Fundera över tillgångar du kan skaffa som skulle hjälpa ditt företag att utvecklas. Gör en lista över dem nedan.

TYP AV TILLGÅNGAR	TILLGÅNGAR SOM JAG HAR	NYA TILLGÅNGAR SOM KAN HJÄLPA FÖRETAGET ATT UTVECKLAS
Verktyg/Maskin		
Fordon		
Fastighet		
Djur		
Annat		

Tillämpning: Bilda en grupp med två andra personer. Diskutera varför de här tillgångarna skulle hjälpa ert företag.

Tillämpning: Hur kan ni skaffa tillgångarna ni nämnde på föregående sida? Nedan finns en lista över sätt att skaffa tillgångar. Bilda grupper om tre och diskutera fördelar och nackdelar med varje alternativ. Lista dem nedan.

SÄTT ATT SKAFFA TILLGÅNGAR	FÖRDELAR	NACKDELAR
Spara för att köpa en tillgång		
Skaffa en parter som har en tillgång		
Hyra en tillgång		
Låna en tillgång		
Ta ett lån för att köpa en tillgång		
Annat		

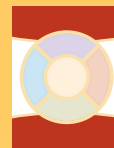
Tillämpning: Diskutera nu följande med samma grupp:

Vilken tillgång skulle vara mest användbar för er verksamhet just nu? Hur mycket pengar skulle den hjälpa er att tjäna? Hur lätt är den att skaffa? På vilka sätt kan ni betala för den nya tillgången?

Titta på: Titta på framgångsberättelsen "Susy: Privat skolbuss" för att se hur Susy redan har förbättrat sin verksamhet och hur hon planerar att skaffa en produktiv tillgång. (Ingen video? Gå vidare till nästa sida.)

HUR KAN JAG KONTROLLERA KOSTNADERNA?

- Läs:** Produktiva tillgångar hjälper vår verksamhet att dra in pengar. För att utveckla vår verksamhet måste vi också kontrollera våra kostnader. Men det finns olika slags utgifter.
- Titta på:** "Försiktig med fasta kostnader" (Ingen video? Läs sidan 103.)
- Läs:** **Rörliga kostnader** stiger eller sjunker med försäljningen. **Fasta kostnader** måste betalas oavsett hur mycket eller lite vi säljer. Framgångsrika företagare lägger bara till fasta kostnader när de vet att verksamheten därigenom drar in mer pengar.
- Tillämpning:** Titta på Daniels företags utgifter Ringa in *fast* eller *rörlig* för varje utgift.



Framgångsrika företagare lägger bara till fasta kostnader om de ökar vinsten.

DANELS FÖRETAGS UTGIFTER		
Hyra för verkstad	Fast	Rörlig
Trä till möbler	Fast	Rörlig
Leveranskostnader	Fast	Rörlig
Daniels lön	Fast	Rörlig

- Tillämpning:** Gör en lista över ditt företags utgifter. Ringa in *rörlig* eller *fast* för varje utgift.

MITT FÖRETAGS UTGIFTER		
	Fast	Rörlig
	Fast	Rörlig
	Fast	Rörlig
	Fast	Rörlig
	Fast	Rörlig
	Fast	Rörlig
	Fast	Rörlig
	Fast	Rörlig

- Läs:** Under kommande vecka ska vi bokföra våra inkomster och utgifter, visa vilka som är fasta och rörliga och ta med oss våra resultaträkningar till nästa möte.



BEGRUNDA

VAD SKA JAG GÖRA FÖR ATT BLI BÄTTRE?

Tid: Ställ timern på 10 minuter för avsnittet Begrunda.

Tillämpning: Läs skriftstället till höger eller tänk på ett annat skriftställe. Begrunda tyst det du lärt dig. Skriv ner eventuella intryck nedan eller i anteckningsboken.

Vilken idé är till störst hjälp för ditt företag den här veckan? Gör den idén till veckans mål för ditt företag.

Lägg till veckans mål för ditt företag bland dina åtaganden på nästa sida.

Diskutera: Vill någon berätta om veckans företagsmål eller några andra intryck?

”Förtrösta på Herren av hela ditt hjärta, förlita dig inte på ditt förstånd. Räkna med honom på alla dina vägar, så skall han göra dina stigar jämna.”

ORDSPRÅKSBOKEN 3:5–6



ÅTAGANDE

HUR KAN JAG GÖRA DAGLIGA FRAMSTEG?

Tid: Ställ timern på 10 minuter för avsnittet Åtagande.

Tillämpning: Välj handlingspartner. Bestäm när och hur ni ska kontakta varandra.

Handlingspartnerns namn

Kontaktuppgifter

Läs varje åtagande högt för handlingspartnern. Lova att fullfölja era åtaganden! Skriv under nedan.

MINA ÅTAGANDEN

Jag ska göra upp en plan för att göra mina nuvarande tillgångar mer produktiva.

Jag ska ta reda på vilka nya produktiva tillgångar som min verksamhet behöver mest.

Jag ska ta med min bokföring av fasta och rörliga utgifter till nästa möte.

Jag ska nå mitt företagsmål för den här veckan: _____

Jag ska tillämpa dagens princip från *Min grund* och undervisa min familj om den.

Jag ska öka mitt sparbelopp – om så bara med ett mynt eller två.

Jag ska rapportera till min handlingspartner.

Min underskrift

Handlingspartnerns underskrift

HUR SKA JAG RAPPORTERA MINA FRAMSTEG?

Tillämpning: Använd den här uppställningen över åtaganden för att anteckna dina framsteg under veckan. I rutorna nedan skriver du "Ja", "Nej", eller antalet gånger du fullgjorde åtagandet.

Skrev en plan för att göra tillgångarna mer produktiva (Ja/Nej)	Fastställde de viktigaste nya tillgångarna (Ja/Nej)	Tog med mina resultaträkningar (Ja/Nej)	Nådde företagsmålet för den här veckan (Ja/Nej)	Tillämpade principen från Min grund och undervisade familjen om den (Ja/Nej)	Ökade mitt sparbelopp (Ja/Nej)	Rapporterade till min handlingspartner (Ja/Nej)

Läs: Välj någon som ska leda ämnet från *Min grund* nästa vecka. Be någon att hålla avslutningsbön.

Ge gärna feedback

Skicka idéer, feedback, förslag och upplevelser till srsfeedback@ldschurch.org.

Resurser

CYKEL ELLER HÖNOR?

Välj roller och dramatisera följande:

NAOMI: Hej Maria. Hur går det med ditt företag? Sker det någon utveckling?

MARIA: Det går ganska bra, men jag är mycket trött. Jag arbetar så hårt men tjänar inte tillräckligt.

NAOMI: Det låter som om du behöver mer produktiva tillgångar.

MARIA: Vad är produktiva tillgångar?

NAOMI: Sådant som hjälper verksamheten att dra in mer pengar.

MARIA: Åh, det låter bra. Jag skulle vilja ha fler produktiva tillgångar ... fast vänta. Jag tror inte att jag ens har några.

NAOMI: Visst har du det. Dina hönor är produktiva tillgångar. Skulle du tjäna mer om du hade fler hönor?

MARIA: Ja det skulle jag. Jag borde skaffa fler hönor.

NAOMI: Vad finns det mer som kan göra det lättare för dig att få in mer pengar?

MARIA: Det skulle vara bra att ha en cykel för att leverera ägg och frakta hönsfoder. Mina fötter blir så trötta av att gå.

NAOMI: Du kanske skulle köpa en cykel. Skulle du tjäna mer om du hade en cykel?

MARIA: Ja, om jag hade en cykel skulle jag kunna leverera snabbare. Jag skulle ha mer tid att sälja. Men borde jag skaffa en cykel eller fler hönor?

NAOMI: Vilken är den högsta prioriteringen för ditt företag just nu? En cykel eller fler hönor?

MARIA: Det vet jag inte. Hur kan jag avgöra det?

Tillbaka till sidan 94

FÖRSIKTIG MED FASTA KOSTNADER

Välj roller och dramatisera följande:

MARIA: Naomi, jag tror att produktiva tillgångar skulle göra så att jag tjänade mer. Men jag är orolig för kostnaderna.

NAOMI: Bra Maria, du borde alltid försöka minska kostnaderna.

MARIA: Hur vet jag vilka mina kostnader blir? De ändras så ofta.

NAOMI: Först måste du dela upp dem i fasta och rörliga kostnader.

MARIA: Jag vet inte vad det betyder.

NAOMI: Låt mig förklara det så här. Känner du Daniel?

MARIA: Killen som säljer möbler?

NAOMI: Ja. Tror du att Daniel betalar en leverantör för träet han använder när han bygger en stol att sälja?

MARIA: Ja.

NAOMI: Precis. Daniel väntar gärna tills han har en beställning innan han köper trä.

Om Daniel säljer en stol den här månaden köper han bara trä för en stol. Om han säljer tio stolar nästa månad, betalar han tio gånger så mycket för träet.

MARIA: Men det är okej för han säljer tio gånger fler stolar.

NAOMI: Exakt. Daniels kostnad för träet är rörlig. Den går upp eller ner beroende på hur mycket han säljer.

Daniel betalar också hyra för verkstaden. Låt säga att hyran är 1 000 i månaden. Hur mycket betalar han i hyra om han säljer tio stolar?

MARIA: 1 000 så klart.

NAOMI: Hur mycket betalar han om han bara säljer en stol?

MARIA: Fortfarande 1 000. Det förändras inte.

NAOMI: Det stämmer. Daniels hyra är en fast kostnad. Det spelar ingen roll hur mycket han säljer. Han måste ändå betala hyra.

MARIA: Jag gillar nog inte fasta kostnader.

NAOMI: Vi måste bara vara försiktiga med fasta kostnader. De kan vara bra om de är till produktiva tillgångar.

MARIA: Och om vi säljer tillräckligt för att betala för dem.

NAOMI: Det stämmer.

MARIA: Naomi, kan du hjälpa mig avgöra vilka av mina kostnader som är fasta och vilka som är rörliga?

Tillbaka till sidan 98



8

*Hur mycket har jag
råd att investera
för att utveckla
mitt företag?*

Att starta och utveckla
mitt företag

FÖR HANDEDARE

Dagen när mötet hålls:

- Sms:a eller ring alla gruppens deltagare. Be deltagarna att komma 10 minuter tidigt för att rapportera om sina åtaganden.
- Förbered material för mötet.

30 minuter före mötet:

- Ställ stolar runt ett bord så att alla kan sitta nära varandra.
- Rita den här uppställningen över åtaganden på tavlan med namnen på personerna i din grupp (se exempel nedan).

Gruppdeltagares namn	Skrev en plan för att göra nuvarande tillgångar mer produktiva (Ja/Nej)	Fastställde de viktigaste nya tillgångarna (Ja/Nej)	Tog med mina resultaträkningar (Ja/Nej)	Nådde företagsmålet för den här veckan (Ja/Nej)	Tillämpade principen från Min grund och undervisade familjen om den (Ja/Nej)	Ökade mitt sparbelopp (Ja/Nej)	Rapporterade till min handlingspartner (Ja/Nej)
Gloria	J	J	J	J	J	J	J

10 minuter före mötet:

- Hälsa deltagarna varmt välkomna när de kommer.
- När deltagarna kommer ber du dem att fylla i uppställningen över åtaganden på tavlan. Påminn dem också om att gå till sidan 197 och uppdatera sina framsteg mot ett diplom.
- Utse någon att hålla koll på tiden.

När mötet börjar:

- Be alla att stänga av mobiler och andra enheter.
- Ha en inledningsbön (och en psalm om så önskas).
- Be tyst dem som kommer sent att stänga av sina telefoner och fylla i uppställningen över åtaganden medan gruppen fortsätter att samtala.
- Ställ timern på 20 minuter för *Min grund*.
- Genomför princip 8 i *Min grund*. Gå sedan tillbaka till den här arbetsboken och fortsatt läsa på nästa sida.



RAPPORTERA

FULLFÖLJDE JAG MINA ÅTAGANDEN?

Tid: Ställ timern på 20 minuter för avsnittet Rapportera.

Läs: Vi rapporterar om våra åtaganden. Kan de som fullföljde alla sina åtaganden ställa sig upp? (Applådera dem som hållit alla sina åtaganden.)

Kan alla ställa sig upp? Låt oss säga vårt tema tillsammans:

“Och det är min avsikt att sörja för mina heliga, ty allting är mitt.”

Läran och förbunden 104:15

Med tro på Herren arbetar vi tillsammans för att bli oberoende.

Läs: Slå er ner.

Diskutera: Hur ska ni göra era tillgångar mer produktiva? Hur ska ni ta hand om era tillgångar?

Vilken ny produktiv tillgång är er högsta prioritet? Varför?

Vilka är era fasta och rörliga kostnader? Hur hjälper det er att veta skillnaden?

Vad lärde ni er genom att arbeta med veckans mål för ert företag?



Skriv i anteckningsboken vad ni lärde er av att fullfölja era åtaganden.



LÄRA

HAR JAG RÅD MED FLER TILLGÅNGAR?

Tid: Ställ timern på 60 minuter för avsnittet Lära.

Läs: Ett sätt att utveckla våra företag är genom att skaffa produktiva tillgångar. Innan vi skaffar produktiva tillgångar för vårt företag måste vi veta om vi har råd.

Titta på: "Har jag råd med fler tillgångar? (Del I)" (Ingen video? Läs sidan 122.)

Diskutera: Hur kan Maria ta reda på om hon har råd att betala tillbaka lånet?

Läs: Framgångsrika företagare ser till att de har råd med företagsförbättringar innan de genomför dem.

Läs: **VECKANS FRÅGA – Har jag råd att ta lån för att köpa en tillgång?**

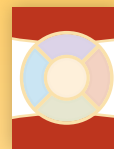
VECKANS UPPDRAG – Jag ska göra flödesanalyser för att få en bättre uppfattning om företagets framtid.

Läs: En flödesanalys är ett verktyg som hjälper er att se på er verksamhet och upptäcka sätt att utveckla den. Man gör en flödesanalys i tre steg:

- Steg 1. Använd tidigare resultaträkningar för att se hur det har gått för ditt företag hittills.
- Steg 2: Se hur framtiden ter sig för företaget genom att fråga dig själv: "Hur kommer mina inkomster och utgifter att se ut i framtiden?"
- Steg 3: Ta reda på hur mycket pengar det kommer att finnas i framtiden.

En flödesanalys kan hjälpa dig att välja mellan olika sätt att utveckla verksamheten, som att utöka sortimentet, minska på utgifterna, öka inkomsten och utvärdera möjligheter att låna.

Titta på: Titta på framgångsberättelsen "Rosanny: Varm mat" för att se hur Rosanny utvecklade sin verksamhet med ett lån. (Ingen video? Gå vidare till nästa sida.)



Framgångsrika företagare gör kloka investeringar.

HUR MYCKET PENGAR FINNS DET FÖR NÄRVARANDE?

Titta på: "Hur mycket pengar finns det?" (Ingen video? Fortsätt bara.)

Gå igenom den här sidan när ni har tittat på videon så att ni kan minnas vad ni har lärt er.

Läs: För att veta om Maria har råd att utveckla sin verksamhet måste hon känna till tre saker: **det förflutna, framtiden och pengaflödet.**

Hon kan ta reda på de här tre sakerna genom att skapa en flödesanalys:

STEG 1: Det förflutna

Med hjälp av sina resultaträkningar skriver Maria ner sin inkomst, fasta och rörliga kostnader, och vinst eller förlust för de senaste två månaderna.

	2 månader sedan	Förra månaden	Nuvarande månad	Nästa månad	Månad 3	Månad 4	Månad 5	Månad 6
Inkomst	4 400	4 400						
Fasta utgifter	-3 300	-3 300						
Rörliga utgifter	-1 000	-1 000						
Vinst (eller förlust)	100	100						
Ingående saldo								
Utgående saldo								

Diskutera: Titta på Marias flödesanalys ovan. Vad säger de senaste två månaderna henne om företaget?

8: Hur mycket har jag råd att investera för att utveckla mitt företag?

STEG 2: Framtiden

Utifrån de senaste två månadernas siffror skriver Maria vad hon tror att hennes framtida inkomst, fasta och rörliga kostnader och vinst eller förlust blir.

	2 månader sedan	Förra månaden	Nuvarande månad	Nästa månad	Månad 3	Månad 4	Månad 5	Månad 6
Inkomst	4 400	4 400	4 400	4 400	4 400	4 400	4 400	4 400
Fasta utgifter	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300
Rörliga utgifter	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000
Vinst (eller förlust)	100	100	100	100	100	100	100	100
Ingående saldo								
Utgående saldo								

Maria planerar inte att göra ändringar i sin verksamhet, så hon tror att inkomsterna och utgifterna för de kommande sex månaderna blir desamma som för de föregående två månaderna.

Diskutera: Titta på Marias flödesanalys ovan. Ändras Marias månatliga vinst?

STEG 3: Tillgängliga pengar

Det ingående saldot är vad Maria har på banken i början av månaden. I det här fallet börjar hon med 50.

	2 månader sedan	Förra månaden	Nuvarande månad	Nästa månad	Månad 3	Månad 4	Månad 5	Månad 6
Inkomst	4 400	4 400	4 400	4 400	4 400	4 400	4 400	4 400
Fasta utgifter	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300
Rörliga utgifter	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000
Vinst (eller förlust)	100	100	100	100	100	100	100	100
Ingående saldo	50	150	250	350	450	550	650	750
	100	100	100	100	100	100	100	100
Utgående saldo	150	250	350	450	550	650	750	850

Varje månad lägger hon ihop vinsten och det ingående saldot för se de tillgängliga pengarna eller det utgående saldot ($50 + 100 = 150$)

Det utgående saldot blir nästa månads ingående saldo (150).

Diskutera: Titta på flödesanalysen ovan. Vilket utgående saldo har Maria efter 6 månader?

Läs: Nu när Maria vet hur mycket pengar hon kan ha under de kommande sex månaderna kan hon välja mellan de olika sätten att utveckla sitt företag.

HUR MYCKET PENGAR FINNS DET FÖR AVBETALNINGAR AV LÅN?

- Tillämpning:** Låt oss se vad som händer med Marias pengaflöde om hon lånar 1 500 på sex månader för att köpa 15 hönor. Titta på Marias flödesanalys till höger. Har Maria tillräckligt med pengar för att göra avbetalningar på lån till ett belopp av 275? Titta på Marias utgående saldo med en partner.
- Diskutera:** Diskutera följande fråga tillsammans med hela gruppen: Vad borde Maria göra? Borde Maria testa ett annat lånebelopp? Skulle hon kunna spara och betala kontant för hönorna?

Marias flödesanalys

1. Eftersom Maria kommer att få fler ägg tror Maria att hon varje månad får omkring 900 mer i inkomst (60 mer per höna, gånger 15). 900 plus hennes nuvarande inkomst på 4 400 är 5 300.

2. Hon tror att hennes fasta utgifter skulle öka till 3 500 (ytterligare 200 för att hyra en cykel plus hennes nuvarande utgift på 3 300.)

3. Om hon tar ut ett lån får hon också en fast utgift på 275 (350 den första månaden).

	2 månader sedan	Första månaden	Nuvarande månad	Nästa månad	Månad 3	Månad 4	Månad 5	Månad 6	Månad 7	Månad 8
Inkomst	4 400	4 400	5 300	5 300	5 300	5 300	5 300	5 300	5 300	5 300
Fasta utgifter	-3 300	-3 300	-3 500	-3 500	-3 500	-3 500	-3 500	-3 500	-3 500	-3 500
Avbetalningar på lån			-350	-275	-275	-275	-275	-275		
Rörliga utgifter	-1 000	-1 000	-1 600	-1 600	-1 600	-1 600	-1 600	-1 600	-1 600	-1 600
Vinst (eller förlust)	100	100	-150	-75	-75	-75	-75	-75	200	200
Ingående saldo	50	150	250	100	25	-50	-125	-200	-275	75
	100	100	-150	-75	-75	-75	-75	-75	200	00
Utgående saldo	150	250	100	25	-50	-125	-200	-275	-75	25

4. Hon tror att hennes rörliga utgifter ökar till 1 600 eftersom hon får betala 500 mer för hönsfoder och 100 för att hennes brorsdotter ska leverera äggen.

5. De två första månaderna har Maria tillräckligt med pengar för att betala av på lånet.

6. Men titta på lånets fyra sista månader (månad 3–6). Har Maria tillräckligt med pengar för alla sina avbetalningar?

7. När Maria har betalat av lånet går vinsterna upp igen. Men är det för sent?

Titta på: "Har jag råd med fler tillgångar? (Del II)" (Ingen video? Läs sidan 123.)

Tillämpning: Låt oss nu se vad som händer om Maria tar ut ett mindre lån, 800 på 6 månader för att köpa åtta hönor. Titta på Marias flödesanalys till höger. Har Maria tillräckligt med pengar för lånavbetalningar på 800? Titta på Marias tillgängliga pengar med en partner.

Diskutera: Diskutera följande fråga tillsammans med hela gruppen: Kan Maria klara en större avbetalning? Borde hon ta ut ett större lån?

Läs: I exemplet använde Maria sin flödesanalys för att avgöra om hon har råd med fler hönor. Hon kan också använda analysen för att fatta beslut om andra förändringar i verksamheten, som att hyra en cykel, köpa en skylt eller köpa annat hönsfoder.

Marias flödesanalys

1. Maria tror att hon med åtta nya hönor får omkring 480 mer i inkomst (60 mer per höna, gånger 8). 480 plus hennes nuvarande inkomst på 4 400 är 4 880.

2. Hon tror inte att hennes fasta utgifter ökar eftersom hon inte ska hyra en cykel.

3. Om Maria tar ut ett lån får hon en fast utgift på 150 (250 den första månaden).

	2 månader sedan	Förra månaden	Nuvarande månad	Nästa månad	Månad 3	Månad 4	Månad 5	Månad 6	Månad 7	Månad 8
Inkomst	4 400	4 400	4 880	4 880	4 880	4 880	4 880	4 880	4 880	4 880
Fasta utgifter	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300	-3 300
Lånavbetalningar			-250	-150	-150	-150	-150	-150		
Rörliga utgifter	-1 000	-1 000	-1 300	-1 300	-1 300	-1 300	-1 300	-1 300	-1 300	-1 300
Vinst (eller förlust)	100	100	30	130	130	130	130	130	280	280
Ingående saldo	50	100	250	280	410	540	670	800	930	1 210
Utgående saldo	100	100	30	130	130	130	130	130	280	280
Utgående saldo	150	250	280	410	540	670	800	930	1 210	1 490

4. Hon tror att hennes rörliga utgifter ökar till 1 300 eftersom hon får betala ytterligare 250 för hönsfoder och 50 för att hennes brorsdotter ska leverera äggen.

5. Titta på hennes utgående saldo. Har Maria tillräckligt med pengar för alla sina lånavbetalningar?

6. Titta på Marias vinster och förluster. Lägg märke till att vinsterna är lägre under lånet men högre än innan hon tog lånet.

HUR MYCKET PENGAR ÄR TILLGÄNGLIGA I MIN VERKSAMHET?

Tillämpning: Gör nu en flödesanalys för ert företag. Hitta en partner och följ stegen för flödesanalysen till höger. (Se sidorna 109–115 för att få hjälp.) Det finns fler tomma uppställningar på sidan 118. Ni kan kopiera det här i er anteckningsbok.

Tänk på en produktiv tillgång som ni kan skaffa till er verksamhet. Tänk på hur mycket mer inkomster och utgifter ni skulle ha.

Om ni inte vet vilka siffror ni ska använda eller om ni inte har en verksamhet kan ni hjälpa någon som har det. Det här är bara en övning.

Läs: Efter nästa möte ska vi prata med långivare och ta reda på vad avbetalningarna på våra lån blir. Vi kan då ta med avbetalningarna i våra flödesanalyser.

Diskutera: Hur blir det lättare att fatta beslut angående företaget om man vet vilka tillgängliga pengar som finns? Hur kan vetskapen om pengaflödet hjälpa er att utveckla verksamheten på andra sätt än genom att ta lån?



Din flödesanalys

1. Skriv med hjälp av dina resultaträkningar ner dina inkomster och utgifter under de senaste två månaderna.

2. Skriv vad du tror att din nya inkomst blir för de kommande sex månaderna (inkomst före och efter ny tillgång.)

3. Skriv vad du tror att dina nya utgifter blir för de kommande sex månaderna (utgifter före och efter ny tillgång).

4. Du ska skriva dina avbetalningar här men låt raden stå tom om du inte vet än.

	2 månader sedan	Förra månaden	Nuvarande månad	Nästa månad	Månad 3	Månad 4	Månad 5	Månad 6
Inkomst								
Fasta utgifter								
Avbetalningar på lån								
Rörliga utgifter								
Vinst (eller förlust)								
Ingående saldo								
Utgående saldo								

5. Räkna ut dina vinster och förluster genom att dra av dina utgifter från din inkomst.

6. För att ta reda på hur mycket tillgängliga pengar du har, lägg till vinst (eller dra av förlust) från det ingående saldot.

7. När du tar reda på beloppet på för dina avbetalningar på lånet kan du använda det här flödesschemat för att se om du har tillräckligt för att klara alla avbetalningar.

FLÖDESANALYS FÖR SEX MÅNADER

Gör en flödesanalys för att visa företagets nuvarande situation. Se sidorna 109–115 för att få hjälp.

FLÖDESANALYS 1: NUVARANDE SITUATION								
	2 MÅNADER SEDAN	FÖRRA MÅNADEN	NUVARANDE MÅNAD	NÄSTA MÅNAD	MÅNAD 3	MÅNAD 4	MÅNAD 5	MÅNAD 6
Total inkomst								
Fasta utgifter								
Avbetalningar på lån								
Rörliga betalningar								
Total vinst (eller förlust)								
Ingående saldo								
Utgående saldo								

Gör nu en flödesanalys som innehåller ett sätt att få en ny tillgång.

FLÖDESANALYS 2: NY TILLGÅNG								
	2 MÅNADER SEDAN	FÖRRA MÅNADEN	NUVARANDE MÅNAD	NÄSTA MÅNAD	MÅNAD 3	MÅNAD 4	MÅNAD 5	MÅNAD 6
Total inkomst								
Fasta utgifter								
Avbetalningar på lån								
Rörliga betalningar								
Total vinst (eller förlust)								
Ingående saldo								
Utgående saldo								



BEGRUNDA

VAD SKA JAG GÖRA FÖR ATT BLI BÄTTRE?

Tid: Ställ timern på 10 minuter för avsnittet Begrunda.

Tillämpning: Läs skriftstället till höger eller tänk på ett annat skriftställe. Begrunda tyst det du lärt dig. Skriv ner eventuella intryck nedan eller i din affärsanteckningsbok.

Vilken idé är till störst hjälp för ditt företag den här veckan? Gör den idén till veckans mål för ditt företag.

Lägg till veckans mål för ditt företag bland dina åtaganden på nästa sida.

Diskutera: Vill någon berätta om veckans företagsmål eller några andra intryck?

“Överlämna din väg åt Herren, förtrösta på honom, han skall göra det.”

PSALTAREN 37:5



ÅTAGANDE

HUR KAN JAG GÖRA DAGLIGA FRAMSTEG?

Tid: Ställ timern på 10 minuter för avsnittet Åtagande.

Tillämpning: Välj handlingspartner. Bestäm när och hur ni ska kontakta varandra.

Handlingspartnerns namn

Kontaktuppgifter

Läs varje åtagande högt för handlingspartnern. Lova att fullfölja era åtaganden! Skriv under nedan.

MINA ÅTAGANDEN

Jag ska göra en flödesanalys för mitt företags nuvarande situation.

Jag ska göra en flödesanalys som innehåller ett sätt att skaffa en ny tillgång.

Jag ska nå mitt företagsmål för den här veckan: _____

Jag ska tillämpa dagens princip från *Min grund* och undervisa min familj om den.

Jag ska öka mitt sparbelopp – om så bara med ett mynt eller två.

Jag ska rapportera till min handlingspartner.

Min underskrift

Handlingspartnerns underskrift

HUR SKA JAG RAPPORTERA MINA FRAMSTEG?

Tillämpning: Använd den här uppställningen över åtaganden för att anteckna dina framsteg under veckan. I rutorna nedan skriver du "Ja", "Nej", eller antalet gånger du fullgjorde åtagandet.

Gjorde en aktuell flödesanalys (Ja/Nej)	Gjorde en flödesanalys för hur jag kan få en ny tillgång (Ja/Nej)	Nådde företagsmålet för den här veckan (Ja/Nej)	Tillämpade principen från Min grund och undervisade familjen om den (Ja/Nej)	Ökade mitt sparbelopp (Ja/Nej)	Rapporterade till min handlingspartner (Ja/Nej)

Läs: Välj någon som ska leda ämnet från *Min grund* nästa vecka. Be någon att hålla avslutningsbön.

Ge gärna feedback

Skicka idéer, feedback, förslag och upplevelser till srsfeedback@ldschurch.org.

Till handledaren:

Ta med en lista över långivare i ditt område till nästa möte. Se srs.lds.org/lenders eller be stavens oberoendekommitté eller chefen för oberoendeservice om en lista.

Resurser

HAR JAG RÅD MED FLER TILLGÅNGAR? (DEL I)

Välj roller och dramatisera följande:

MARIA: Naomi, jag bestämde mig för att köpa fler hönor. Jag behöver mer produktiva tillgångar för att utveckla min verksamhet.

NAOMI: Det låter som ett bra beslut. Har du råd med hönorna?

MARIA: Råd? Ja, jag ska ta ut ett lån för hönorna.

NAOMI: Hur mycket funderar du på att låna?

MARIA: Lånet skulle vara på 1 500.

NAOMI: Varför 1 500?

MARIA: Tja, jag känner någon som säljer 15 hönor för 1 500. Det är ett bra pris.

NAOMI: Varför 15 hönor?

MARIA: Det är bara så många han har.

NAOMI: Har du tillräckligt mycket pengar till 15 hönor?

MARIA: Ja ... eller ... alltså, jag tror det. Jag vet inte.

NAOMI: Vad är avbetalningen varje månad?

MARIA: Jag pratade med en långivare och han sa att det skulle bli 275 per månad.

NAOMI: Har du tillräckligt med pengar varje månad för avbetalningarna?

MARIA: Jag hoppas det.

NAOMI: Maria, du kan inte bara hoppas. Du måste veta om du har tillräckligt med pengar för avbetalningarna.

MARIA: Men hur vet jag det?

Tillbaka till sidan 108

HAR JAG RÅD MED FLER TILLGÅNGAR? (DEL II)

Välj roller och dramatisera följande.

MARIA: Tack Naomi för att du visade hur jag tar reda på hur mycket tillgängliga pengar jag har. Avbetalningar på 275 i månaden skulle inte alls ha varit bra. Jag skulle ha gjort slut på pengarna efter två månader. Jag skulle inte ha kunnat betala av lånet. Jag hade kunnat mista verksamheten.

NAOMI: Åh, Maria, Jag är så glad att vi tittade på dina tillgängliga pengar innan du tog ett lån.

MARIA: Jag med. Men hur vet jag hur mycket jag har råd med?

NAOMI: Låt oss pröva igen med ett mindre lån.

MARIA: Okej. Jag provar med ett lån med avbetalningar på 150 för att se om jag har råd.

Tillbaka till sidan 114



9

*Hur vet jag om jag
bör ta lån för att
utveckla mitt företag?*

**Att starta och utveckla
mitt företag**

FÖR HANDEDARE

Dagen när mötet hålls:

NYTT!

- Gör en lista över långgivare i ditt område att dela ut till gruppdeltagarna. Listan finns på srs.lds.org/lenders eller hos stavens oberoendekommitté eller chefen för oberoendeservice.
- Sms:a eller ring alla gruppens deltagare. Be deltagarna att komma 10 minuter tidigt för att rapportera om sina åtaganden.
- Förbered material för mötet.

30 minuter före mötet:

- Ställ stolar runt ett bord så att alla kan sitta nära varandra.
- Rita den här uppställningen över åtaganden på tavlan med namnen på personerna i din grupp (se exempel nedan).

Gruppdeltagares namn	Gjorde en aktuell flödesanalys (Ja/Nej)	Gjorde en flödesanalys för att få en ny tillgång (Ja/Nej)	Nådde företagsmålet för den här veckan (Ja/Nej)	Tillämpade principen från Min grund och undervisade familjen om den (Ja/Nej)	Ökade mitt sparbelopp (Ja/Nej)	Rapporterade till min handelspartner (Ja/Nej)
Gloria	J	J	J	J	J	J

10 minuter före mötet:

- Hälsa deltagarna varmt välkomna när de kommer.
- När deltagarna kommer ber du dem att fylla i uppställningen över åtaganden på tavlan. Påminn dem också om att gå till sidan 197 och uppdatera sina framsteg mot ett diplom.
- Utse någon att hålla koll på tiden.

När mötet börjar:

- Be alla att stänga av mobiler och andra enheter.
- Ha en inledningsbön (och en psalm om så önskas).
- Be tyst dem som kommer sent att stänga av sina telefoner och fylla i uppställningen över åtaganden medan gruppen fortsätter att samtala.
- Ställ timern på 20 minuter för *Min grund*.
- Genomför princip 9 i *Min grund*. Gå sedan tillbaka till den här arbetsboken och fortsätt läsa på nästa sida.



RAPPORTERA

FULLFÖLJDE JAG MINA ÅTAGANDEN?

Tid: Ställ timern på 20 minuter för avsnittet Rapportera.

Läs: Vi rapporterar om våra åtaganden. Kan de som fullföljde alla sina åtaganden ställa sig upp? (Applådera dem som hållit alla sina åtaganden.)

Kan alla ställa sig upp? Låt oss säga vårt tema tillsammans:

”Och det är min avsikt att sörja för mina heliga, ty allting är mitt.”

Läran och förbunden 104:15

Med tro på Herren arbetar vi tillsammans för att bli oberoende.

Läs: Slå er ner.

Diskutera: Vad lärde pengaflödet er om ert företag?

Kommer ni att ha tillräckligt med pengar till avbetalningar eller annat för att förbättra verksamheten?

Vad lärde ni er genom att arbeta med veckans mål för ert företag?



Skriv i anteckningsboken vad ni lärde er av att fullfölja era åtaganden.



LÄRA

ÄR DET BRA ELLER DÅLIGT ATT LÅNA PENGAR?

Tid: Ställ timern på 60 minuter för avsnittet Lära.

Diskutera: Tänk på någon ni känner som har lånat pengar. Hjälpte det eller skadade det honom eller henne?

Läs: Det är skillnad mellan privata skulder och affärsskulder.

Privata lån används för att spendera mer än vi kan betala.

Affärslån används för att producera mer än vi har medel att producera.

Läs citaten till höger. Profeterna har gett oss rådet att undvika privata skulder.

Affärsskulder kan hjälpa oss att utveckla vår verksamhet. Men de är inte alltid ett klokt val. Vi måste veta när de är "sunda" som president Benson sa.

Läs: **VECKANS FRÅGA – Hur vet jag om jag bör ta lån för att utveckla mitt företag?**

VECKANS UPPDRAG – Jag ska 1) prata med minst 10 kunder för att få reda på om de skulle köpa mer om jag hade mer att sälja, och 2) besöka minst fyra långivare och ställa frågor till dem från arbetsbladet för lånevillkor.

Under det här mötet ska vi lära oss och tillämpa färdigheter som hjälper oss att veta om det är bra för vår verksamhet att låna pengar.

"Somliga skulder – som till exempel för ett anspråkslöst hem [eller] rimliga utgifter för utbildning ... kan vara nödvändiga. Men vi bör aldrig försätta oss i ekonomisk trældom genom konsumtionsskulder utan att noggrant överväga priset."

JOSEPH B WIRTHLIN,
*"Jordiska skulder, himmelska skulder",
Liahona, maj 2004, s. 41*

"Jag menar inte att alla skulder är dåliga, naturligtvis inte. Sunda företagskulder ... är ett av tillväxtelementen."

EZRA TAFT BENSON, "Pay Thy Debt, and Live"
[andakt vid Brigham Young University, 28 feb. 1962]; speeches.byu.edu

HUR KAN "FYRA RÄTT" HJÄLPA MIG I MITT BESLUT?

Titta på: "Ta ett lån?" (Ingen video? Läs sidan 136.)

Diskutera: Hur kan man veta om ett lån hjälper eller stjälper en?

Läs: Läs "Fyra rätt" högt och diskutera kort var och en av dem.

FYRA RÄTT	
1. Rätt anledning	Låna bara om det hjälper företaget att dra in mer pengar.
2. Rätt tidpunkt	Låna bara om du drivit din verksamhet tillräckligt länge för att känna till den väl och om du kan visa att tillräckligt många köper det du säljer.
3. Rätt villkor	Låna bara om du kan hitta en bra långivare.
4. Rätt belopp	Låna bara om du kan visa att du kan betala tillbaka.

Tillämpning: Titta på följande videor och avgör om Maria och Carlos kan besvara alla frågorna under "Fyra rätt".

Markera "Ja", "Nej" eller "Vet inte" för Maria och Carlos.

Titta på: Rätt anledning? (Ingen video? Läs sidan 137.)

Diskutera: Lånar Maria och Carlos av rätt anledningar? Varför, eller varför inte?



Framgångsrika företagare använder "Fyra rätt" för att låna klokt.

ANLEDNINGAR TILL ATT LÅNA	MARIA			CARLOS		
	Ja	Nej	Vet inte	Ja	Nej	Vet inte
Lånar jag för produktiva affärsmässiga anledningar (inte privata)?						
Gör det som jag köper med lånet att jag drar in pengar direkt?						
Är ett lån bättre än att spara pengar för att få mitt företag att växa?						
Har jag tänkt på alla risker?						

9: Hur vet jag om jag bör ta lån för att utveckla mitt företag?

Titta på: Rätt tidpunkt? (Ingen video? Läs sidan 138.)

Diskutera: Lånar Maria och Carlos vid rätt tidpunkt? Varför, eller varför inte?

TIDPUNKT FÖR ATT LÅNA	MARIA			CARLOS		
	Ja	Nej	Vet inte	Ja	Nej	Vet inte
Har jag drivit min verksamhet tillräckligt länge för att känna till den väl?						
Är det här en del av en plan för att utveckla mitt företag?						
Kan jag visa att kunderna köper mer om jag har mer att sälja?						
Om jag köper något för verksamheten (som en höna eller lastbil), räcker det då längre än lånet?						

Titta på: "Rätt villkor?" (Ingen video? Läs sidan 139.)

Diskutera: Lånar Maria och Carlos med rätt villkor? Varför, eller varför inte?

VILLKOR FÖR ATT LÅNA	MARIA			CARLOS		
	Ja	Nej	Vet inte	Ja	Nej	Vet inte
Känner jag till tre till fem bra långivare?						
Vet jag hur mycket lånet verkligen kostar?						
Kan jag förklara alla villkor för lånet?						
Kan jag förklara varför en långivare är bättre än en annan?						

Titta på: "Rätt belopp?" (Ingen video? Läs sidan 140.)

Diskutera: Lånar Maria och Carlos rätt belopp? Varför, eller varför inte?

BELOPP ATT LÅNA	MARIA			CARLOS		
	Ja	Nej	Vet inte	Ja	Nej	Vet inte
Har jag gjort en flödesanalys för sex månader?						
Kan jag betala av lånet och ändå tjäna pengar?						
Kan jag betala av lånet även om jag inte säljer mer?						

Läs: Vi lärde oss att använda flödesanalyser för att veta om vi har tillgängligt med pengar till att betala av lån. Det hjälper oss att veta om vi lånar rätt belopp.

Tillämpning: Använd pengaflödesarbetsbladet på sidan 143 när ni har träffat långivarna den här veckan för att klargöra att ni har råd med avbetalningarna. Titta på vad vi lärde oss förra veckan om ni behöver hjälp med att göra en flödesanalys.

När Maria inte är säker på svaret på en av frågorna under "Fyra rätt" gör hon en plan för att ta reda på svaret.

Innan vi tar ett lån ska vi också ta reda på svaren om vi är osäkra. Be vid behov gruppdeltagare eller andra om hjälp.



BEGRUNDA

VAD SKA JAG GÖRA FÖR ATT BLI BÄTTRE?

Tid: Ställ timern på 10 minuter för avsnittet Begrunda.

Tillämpning: Läs skriftstället till höger eller tänk på ett annat skriftställe. Begrunda tyst det du lärt dig. Skriv ner eventuella intryck nedan eller i anteckningsboken.

Vilken idé är till störst hjälp för ditt företag den här veckan? Gör den idén till veckans mål för ditt företag.

Lägg till veckans mål för ditt företag bland dina åtaganden på nästa sida.

Diskutera: Vill någon berätta om veckans företagsmål eller några andra intryck?

"Hörsamma herrens ord. ... Tvivla inte utan tro."

MORMON 9:27



ÅTAGANDE

HUR KAN JAG GÖRA DAGLIGA FRAMSTEG?

Tid: Ställ timern på 10 minuter för avsnittet Åtagande.

Tillämpning: Välj handlingspartner. Bestäm när och hur ni ska kontakta varandra.

Handlingspartnerns namn

Kontaktuppgifter

Läs varje åtagande högt för handlingspartnern. Lova att fullfölja era åtaganden! Skriv under nedan.

MINA ÅTAGANDEN

Jag ska prata med minst fyra långivare och använda arbetsbladet för lånevillkor.

Jag ska använda frågorna från checklistan Fyra rätt för att se om det är rätt för mig att ta lån.

Jag ska använda min flödesanalys för att bedöma lånealternativ.

Jag ska nå mitt företagsmål för den här veckan: _____

Jag ska tillämpa dagens princip från *Min grund* och undervisa min familj om den.

Jag ska öka mitt sparbelopp – om så bara med ett mynt eller två.

Jag ska rapportera till min handlingspartner.

Min underskrift

Handlingspartnerns underskrift

HUR SKA JAG RAPPORTERA MINA FRAMSTEG?

Tillämpning: Använd den här uppställningen över åtaganden för att anteckna dina framsteg under veckan. I rutorna nedan skriver du "Ja", "Nej", eller antalet gånger du fullföljde åtagandet.

Pratade med minst fyra långgivare (Skriv #)	Använde flödesanalyser för att utvärdera lånealternativ (Ja/Nej)	Använde checklistan Fyra rätt (Ja/Nej)	Nådde företagsmålet för den här veckan (Ja/Nej)	Tillämpade principen från Min grund och undervisade familjen om den (Ja/Nej)	Ökade mitt sparbelopp (Ja/Nej)	Rapporterade till min handlingspartner (Ja/Nej)

Läs: Välj någon som ska leda ämnet från *Min grund* nästa vecka. Be någon att hålla avslutningsbön.

Ge gärna feedback

Skicka idéer, feedback, förslag och upplevelser till srsfeedback@ldschurch.org.

Resurser

TA ETT LÅN?

Välj roller och dramatisera följande:

CARLOS: Det är en stor dag i dag. Jag ska ta ett affärslån!

NAOMI: Ska du ta lån? För vad?

CARLOS: Allt. Jag ska skaffa ett större rum för mitt lager. Jag också ska skaffa en ny teve och annat till hemmet. Det känns så härligt.

NAOMI: Oj, det låter lite riskabelt. Du startade precis verksamheten för en vecka sedan. Carlos, du borde inte ta ett lån. Maria, Hur går det med dina affärer?

MARIA: Det går bra. Jag säljer mina ägg snabbt. Jag brukar ha sålt alla före klockan 9. Men resten av dagen när kunderna frågar efter ägg så har jag inga fler.

NAOMI: Maria, du behöver verkligen fler hönor. Hur går det med lånet för att köpa fler hönor? Har du tagit ett lån än?

MARIA: Inte än. Jag är lite rädd för att ta ett lån. Jag kanske inte borde ta ett lån. Du sa precis till Carlos att han inte borde ta ett lån.

CARLOS: Jag tänker ändå ta ett lån. Det löser alla mina problem!

NAOMI: Eller skapar en massa nya problem. Carlos, jag är rädd att du snabbt hamnar under ett berg av skulder som krossar dig.

Men i ditt fall, Maria, kan ett lån faktiskt vara till hjälp.

MARIA: Hur vet jag om ett lån hjälper eller stjälper mig?

NAOMI: Framgångsrika företagare använder "Fyra rätt" för att avgöra om ett affärslån är en bra idé för att utveckla deras verksamhet.

MARIA: Fyra rätt?

NAOMI: Ja. Ta bara ett lån om du har rätt anledning, rätt tidpunkt, rätt belopp och rätt villkor.

CARLOS: Jag bryr mig inte om fyra rätt. Jag ska ta mitt lån!

MARIA: Jag bryr mig. Jag vill utveckla verksamheten men jag vill inte ha ett berg av skulder. Berätta mer om Fyra rätt?

Tillbaka till sidan 129

RÄTT ANLEDNING?

Välj roller och dramatisera följande:

NAOMI: Din anledning att vilja låna måste vara för affärsmässiga skäl, inte privata.

CARLOS: Varför inte båda? Jag tänker njuta av min teve och göra butiken större.

MARIA: Åh Carlos! Hör här Maria, ett lån borde användas till saker som du kan sälja direkt, som mjölkflaskor eller något som producerar direkt, som en värphöna. Kom ihåg att du måste börja betala tillbaka lån direkt.

MARIA: Okej. Så jag skulle kunna köpa värphöns och få ägg som jag kan sälja direkt.

MARIA: Jättebra. Har du funderat på att använda pengar från din verksamhet för att köpa fler hönor istället för att låna?

MARIA: Vänta nu, jag tyckte du sa att jag borde ta ett lån.

NAOMI: Du kan spara de pengar du har nu och köpa senare – mindre utveckling men mindre risk. Med ett lån köper du nu och betalar senare – mer utveckling men mer risk.

CARLOS: Japp. "Betala senare" tycker jag låter bra!

MARIA: Kunderna frågar hela tiden efter fler ägg. Jag vill sälja fler ägg snart!

NAOMI: Är ett lån värt risken? Har du tänkt på vad som kan gå fel?

MARIA: Det har jag inte. Men jag antar att hönor kan sluta värpa. Eller så kan de dö eller bli stulna. Eller så kan kunderna sluta köpa ägg.

NAOMI: Hur kan du minska de riskerna?

MARIA: Hmmm. Jag kan ge hönsen foder av god kvalitet och ta väl hand om dem. Jag kan låsa in dem så att ingen kan stjäla dem.

NAOMI: Tycker du att du har rätt anledning att ta ett lån, Maria?

MARIA: Jag tror det.

Tillbaka till sidan 129

RÄTT TIDPUNKT?

Välj roller och dramatisera följande:

NAOMI: Maria, hur länge har du haft din verksamhet?

MARIA: Jag har sålt ägg i åtta veckor nu och det går bra.

MARIA: Så bra. Vissa tar ut lån för verksamheter de knappt ens hunnit starta. Det är väldigt riskabelt.

CARLOS: Hallå där, pratar ni om mig? Jag vet vad jag gör.

NAOMI: Maria, du har haft din verksamhet ett tag, men är ett lån en del av en plan du gjort för att utveckla din verksamhet?

CARLOS: Här är min plan: Större butik, mer försäljning!

MARIA: Carlos, jag tycker inte att det låter som en plan. Jag planerar att ta ett lån, köpa fler hönor, sälja mer ägg varje vecka och betala av lånet.

NAOMI: Din plan börjar bra Maria. Men du måste avgöra exakt hur många hönor och ägg. Hur säker är du på att kunderna köper mer om du har mer att sälja?

MARIA: Oj, jag tror att de köper alla mina ägg, men jag är inte säker.

NAOMI: Du kanske ska ta reda på det först.

MARIA: Okej, jag ska prata med mina kunder och göra en lista över alla som skulle köpa ägg. Jag ska prata med minst tio kunder.

NAOMI: Vad bra. Om du bestämmer dig för att låna kan en lista över framtida kunder hjälpa dig att visa långivaren att du vet exakt hur du ska använda lånet.

NAOMI: Okej, här är en annan fråga. Om du lånar pengar för att köpa nya hönor, fortsätter de att värpa även efter att lånet är betalt?

MARIA: Ja, så klart. Hönorna borde värpa i minst två år till, och jag planerar att ta ett lån på sex månader.

Tillbaka till sidan 130

RÄTT VILLKOR?

Välj roller och dramatisera följande:

CARLOS: Hej. Jag fick mitt lån. 1 000 med en fast ränta på 3% per månad.

MARIA: Åh Carlos. Jag är orolig för dig. Hur många långgivare pratade du med?

MARIA: En, så klart. Min tid är dyrbar. Ni skulle ha sett mig. Jag kom in och sa: "Jag vill ha ett lån nu!" Och de sa: "Ja, herrn." De behandlade mig som en kung. De där killarna älskar mig.

NAOMI: Jo, det gör de säkert. Är det där dina lånepapper? Kan jag få titta på dem?

CARLOS: Var så god. Var beredd på att bli imponerad. Jag fick ett jättebra avtal.

NAOMI: Carlos, de här villkoren är urusla. Två hundra i förskottsbetalning? Veckovisa avbetalningar? Har du ens tittat på de här villkoren?

CARLOS: Va? Det kan inte stämma. Det där kommer jag inte ihåg. Åh nej, jag antar att jag inte tittade så noga.

NAOMI: Maria, vilka villkor har du hittat?

MARIA: Tja, jag har pratat med tre långgivare hittills. Tack för att du gav mig långivararbetsbladet från din oberoende-grupp. Det hjälper mig verkligen att ställa bra frågor. Jag är jätteglad att jag lärde mig om möjliga straffavgifter, räntor, provisioner och andra avgifter.

Två av långivarna erbjöd annuitet. Men en av långivarna erbjöd rak amortering.

CARLOS: Vad är skillnaden?

MARIA: Jag förstår inte riktigt skillnaden. Jag vet bara att om det är samma ränta är en rak amortering bättre än en annuitet.

NAOMI: Det stämmer Maria. Det verkar som om du börjar hitta rätt villkor.

Tillbaka till sidan 130

RÄTT BELOPP?

Välj roller och dramatisera följande:

NAOMI: Carlos, är du okej? Du ser missmodig ut.

CARLOS: Du hade rätt, Naomi. Straffavgifterna börjar hopa sig och ett berg av skulder tynger mig.

NAOMI: Vad tråkigt att höra Carlos.

CARLOS: Långivaren kom och tog min teve. Han säger att om jag missar en betalning till står företagets tillbehör och utrustning på tur.

MARIA: Carlos, det låter inte som att du har ett tillräckligt stort pengaflöde.

CARLOS: Pengaflöde?

NAOMI: Pegarna som kommer in och lämnar din verksamhet. Just nu har du inte tillräckligt med pengar som kommer in för att täcka avbetalningarna.

CARLOS: Jag sålde inte så mycket som jag trodde. Jag var sen med några avbetalningar. Straffavgifterna hopar sig och gör det ännu svårare för mig att betala.

NAOMI: Carlos, det är därför du behöver en flödesanalys för sex månader innan du lånar. Har du gjort en sådan någon gång?

CARLOS: Nej.

NAOMI: En flödesanalys hjälper dig att veta om du har råd med avbetalningar varje månad. Har du resultaträkningar från de senaste två månaderna?

CARLOS: Nej det har jag inte.

MARIA: Jag kan ta med mina och flödesanalysen som jag har jobbat på. Vi kan visa dig hur man gör.

NAOMI: Bra. Vi hjälper dig att göra en flödesanalys. Då vet du om du lånar rätt belopp.

Tillbaka till sidan 131

CHECKLISTAN FYRA RÄTT

Ställ följande frågor till dig själv. Bocka av varje fråga när du kan svara "ja".

FYRA RÄTT

Rätt anledning?

- Lånar jag av en produktiv affärsmässig anledning (inte privat)?
- Är ett lån bättre än sparade pengar för att utveckla min verksamhet?
- Gör det som jag köper med lånet att jag får in pengar direkt?
- Känner jag till allt som kan gå fel?

Rätt tidpunkt?

- Har jag drivit min verksamhet tillräckligt länge för att känna till den väl?
- Är det en del av en plan för att utveckla min verksamhet?
- Kan jag bevisa att kunderna köper mer om jag har mer att sälja?
- Om jag köper något för verksamheten (som en höna eller lastbil), räcker det då längre än lånet?

Rätt villkor?

- Känner jag till tre till fem bra långgivare?
- Vet jag hur mycket lånet verkligen kostar?
- Kan jag förklara alla villkor för lånet?
- Kan jag förklara varför en långgivare är bättre än en annan?

Rätt belopp?

- Har jag gjort en flödesanalys för sex månader?
- Kan jag betala av lånet och ändå tjäna pengar?
- Kan jag betala av lånet även om jag inte säljer mer?

ARBETSBLAD FÖR LÅNEVILLKOR

Ta med dig det här arbetsbladet när du besöker långgivare.

- Ställ fråga 1–4 till långgivarna.
- Ställ fråga 5–6 till dig själv.

LÅNGIVARE 1:	LÅNGIVARE 2:	LÅNGIVARE 3:	LÅNGIVARE 4:
1. Kvalifikation: Vad behöver jag ge eller visa dig (långgivaren) för att få ett lån?			
2. Betalningsfrekvens När ska den första avbetalningen göras? Hur ofta måste jag göra avbetalningar? Kan jag få ett exemplar av återbetalningsplanen?			
3. Straffavgifter Finns det några straffavgifter om jag inte betalar i tid?			
4. Direkta kostnader Om jag lånar 100, 1 000 eller 10 000 (välj ett belopp i din valuta och använd för varje långgivare), hur mycket kostar det då att betala av hela lånet, inklusive räntor och avgifter? Om jag lånar tillräckligt till en tillgång, exempelvis en höna, hur mycket extra betalar jag då genom att ta lån? Hur mycket är uppläggningsavgiften? Hur stor är varje avbetalning? Är det rak amortering eller en annuitet som gäller?			
5. Indirekta kostnader: Hur lång tid tar det att göra avbetalningar? Hur mycket kostar det att ta mig till långgivaren?			
6. Lånets verkliga kostnad: Vad blir de direkta och indirekta kostnaderna tillsammans? (Lägg till kostnaderna från fråga 4 och 5.)			

FLÖDESANALYS FÖR SEX MÅNADER

Kopiera det här flödesarbetsbladet i din anteckningsbok. Använd en för varje långgivare för att se om du har råd med lånevillkoren som du får lära dig om den här veckan.

PENGAFLODE								
Långgivarens namn:								
	2 MÅNADER SEDAN	FÖRRA MÅNADEN	NUVARANDE MÅNAD	NÄSTA MÅNAD	MÅNAD 3	MÅNAD 4	MÅNAD 5	MÅNAD 6
Total inkomst								
Fasta Utgifter								
Avbetalningar på lån								
Rörliga betalningar								
Total vinst (eller förlust)								
Ingående saldo								
Utgående saldo								



10

*Hur får jag fler
kunder och gör
säljavslut?*

**Att starta och utveckla
mitt företag**

FÖR HANDEDARE

Dagen när mötet hålls:

- Sms:a eller ring alla gruppdeltagarna. Be dem komma 10 minuter tidigare för att rapportera om sina åtaganden.
- Förbered material för mötet.

30 minuter före mötet:

- Ställ stolar runt ett bord så att alla kan sitta nära varandra.
- Rita den här uppställningen över åtaganden på tavlan med namnen på personerna i din grupp (se exempel nedan).

Gruppdeltagares namn	Pratade med minst fyra långivare (Skriv #)	Använde flödesanalyser för att utvärdera lånealternativ (Ja/Nej)	Använde checklistan Fyra rätt (Ja/Nej)	Nådde företagsmålet för den här veckan (Ja/Nej)	Tillämpade principen från Min grund och undervisade familjen om den (Ja/Nej)	Ökade mitt sparbelopp (Ja/Nej)	Rapporterade till min handlingspartner (Ja/Nej)
Gloria	4	J	J	J	J	J	J

10 minuter före mötet:

- Hälsa glatt på deltagarna när de kommer.
- När deltagarna kommer ber du dem att fylla i uppställningen över åtaganden på tavlan. Påminn dem också om att gå till sidan 197 och uppdatera sina framsteg mot ett diplom. Fråga vilka som är nära att uppfylla kraven för att få ett diplom. Efter mötet berättar du för stavens oberoendekommitté vilka som verkar kunna uppfylla kraven.
- Utse någon att hålla koll på tiden.

NYTT!

När det är dags att börja:

- Be alla att stänga av mobiler och andra enheter.
- Ha en inledningsbön (och en psalm om så önskas).
- Be tyst dem som kommer sent att stänga av sina telefoner och fylla i uppställningen över åtaganden medan gruppen fortsätter att samtala.
- Ställ timern på 20 minuter för *Min grund*.
- Genomför princip 10 i *Min grund*. Gå sedan tillbaka till den här arbetsboken och fortsatt läsa på nästa sida.



RAPPORTERA

FULLFÖLJDE JAG MINA ÅTAGANDEN?

Tid: Ställ timern på 20 minuter för avsnittet Rapportera.

Läs: Vi rapporterar om våra åtaganden. Kan de som fullföljde alla sina åtaganden ställa sig upp? (Applådera dem som fullföljde alla sina åtaganden.)

Kan alla ställa sig upp? Låt oss säga vårt tema tillsammans:

”Och det är min avsikt att sörja för mina heliga, ty allting är mitt.”

Läran och förbunden 104:15

Med tro på Herren arbetar vi tillsammans för att bli oberoende.

Läs: Slå er ner.

Diskutera: Vad lärde ni er av att prata med långivare?

Är ett lån rätt för er just nu? (Är det av rätt anledning, vid rätt tidpunkt, på rätta villkor och på rätt belopp?)

Vad lärde ni er genom att arbeta med veckans mål för ert företag?



Skriv i anteckningsboken för ert företag vad ni lärde er av att fullfölja era åtaganden.



LÄRA

VARFÖR VILL KUNDERNA HANDLA HOS MIG?

Tid: Ställ timern på 60 minuter för avsnittet Lära.

Läs: För att utveckla våra företag måste vi locka fler kunder och sälja mer. Folk spenderar pengar på sådant som de värdesätter. Ju mer de värdesätter någonting, desto mer betalar de för det.

För att lyckas sälja måste vi veta vad våra kunder värdesätter, locka till oss de här kunderna och sälja det de värdesätter. Och vi måste ge större valuta för pengarna än vad våra konkurrenter ger.

Titta på: "Sälj, sälj, sälj" (Del I och II) (Ingen video? Läs sidan 160.)

Diskutera: Hur fick Kwame veta vad kunderna värdesätter?

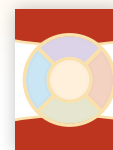
Läs: VECKANS FRÅGA – Hur får jag kunder och gör säljavslut?

VECKANS UPPDRAG – Jag ska testa mina marknadsförings-idéer och studera resultatet. Jag ska lära av mina kunder och testa lösningar på kundproblem.

Tillämpning: Gör följande med en gruppdeltagare:

1. Beskriv era kunder för varandra. Var specifika. Hur gamla är de? Är de män eller kvinnor? Vilken inkomst har de? När köper de din produkt? Var?
2. Varför köper de din produkt? Hur stort värde har den för dem? Ange så många saker som möjligt, till exempel:
 - Mitt vatten är kallt
 - Mitt vatten är renat
 - Jag gör det lätt att köpa mitt vatten
 - Jag är trevlig och tilltalar mina kunder med deras namn
3. Vad kan du erbjuda som dina konkurrenter inte erbjuder? Har du ett bättre pris, ett bättre läge eller ett bättre urval? Det här är din så kallade konkurrensfördel. Det är det som får kunderna att välja ditt företag framför konkurrenterna.

Läs: Framgångsrika företagare förstår sina kunder eftersom de ställer bra frågor för att lära sig mer om deras problem och hur de kan vara till hjälp.



Framgångsrika företagare vet varför kunderna köper deras produkt.

Tillämpning: Hitta en partner. Läs det här scenariot tillsammans:

Martin reparerar cyklar. Han säljer också delar och utrustning till folk så att de kan reparera cyklarna själva. Felix kommer in i hans verkstad. Hans händer är kletiga av olja. Han ser frustrerad ut.

Använd uppställningen nedan och skriv förslag på hur Martin kan ställa bra frågor till Felix (det finns ett exempel).

STÄLL BRA FRÅGOR

1. Vad vill jag veta om kunden?	2. Vad kan jag fråga för att få reda på det?
Vilket problem kom han hit för att lösa?	<i>Det ser ut som om du är mitt uppe i ett projekt och har ett problem. Hur kan jag hjälpa dig?</i>

Berätta för hela gruppen vilka frågor du tycker att Martin borde ställa till Felix.

10: Hur får jag fler kunder och gör säljavslut?

Tillämpning: Tänk nu på dina egna kunder. I den första kolumnen skriver du vad du behöver veta om dina kunder (det finns ett exempel). I den andra kolumnen skriver du frågor du kan ställa för att få reda på det.

STÄLL BRA FRÅGOR	
1. Vad vill jag veta om kunden?	2. Vad kan jag fråga för att få reda på det?
När är min kund redo att köpa min produkt?	Är det till ett särskilt tillfälle? När är det?

Berätta för en annan gruppdeltagare om annat som du behöver veta om dina kunder. Berätta vad du kan fråga för att få reda på det.

Diskutera: Diskutera som grupp hur ni kan lära er mer om era kunder och vad ni kan göra den här veckan för att börja med det.

HUR FÅR JAG FLER KUNDER?

Diskutera: Tänk på tillfällena när du har köpt något av företag som du aldrig besökt tidigare. Vad var det som lockade dig till de företagen? Hur lockar företag till sig kunder i ditt område?

Tillämpning: Skriv produkter eller tjänster som du köpt på de tomma raderna i uppställningen nedan. Skriv sedan vad som lockade dig till de företagen (se exempel).

VAD LOCKADE MIG? VARFÖR KÖPTE JAG PRODUKTEN ELLER TJÄNSTEN?

Produkt eller tjänst som jag köpte	Personlig kontakt	Hänvisning	Annons	Rea	Annat
Godis	Företagsägaren berättade om det	Min granne sa att jag borde prova det		20% rabatt	Gratis varuprov
Kläder	Expedit berättade om en rea		Jag såg en affisch på väggen	Köp 1 få 1 till halva priset	
Grönsaker		En vän sa att jag borde prova dem	Jag såg en i tidningen		Gratis varuprov

Diskutera: Berätta för en annan gruppdeltagare vad du har skrivit. Vilka metoder kan fungera för ditt företag?

10: Hur får jag fler kunder och gör säljavslut?

Läs: Affärsrörelserna som vi just pratade om fick inte kunder av en slump. De fick idéer om hur de kunde marknadsföra sin produkt eller tjänst.

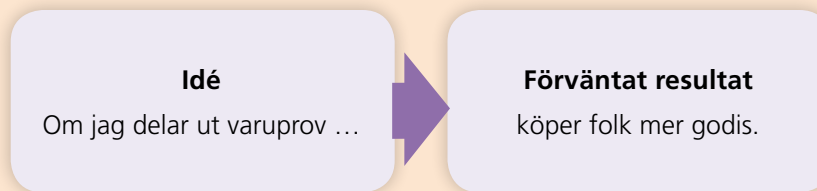
Diskutera: Var fick de sina idéer?

Titta på: "Marknadsföring?" (Ingen video? Läs sidan 161.)

Läs: Marknadsföring är:

- Idéer om hur vi hittar och påverkar kunder.
- Vad vi hoppas att kunderna gör.

Marknadsföringsidéer



Tillämpning: Arbeta med personen bredvid dig.

1. Hjälp varandra att komma på hur ni kan hjälpa fler kunder att hitta ert företag och köpa det ni säljer. Diskutera vilka metoder som skulle vara mest effektiva i ert område.
2. Skriv åtminstone en ny idé nedan. Hjälp sedan varandra att skriva ner vilket resultat ni vill åstadkomma (det finns ett exempel).

MARKNADSFÖRINGSIDÉER

Idé	Förväntat resultat
<i>Om jag använder en högtalare och berättar för folk att det är 40% rabatt på mina stolar ...</i>	<i>kommer det kunder till min affär och köper stolar.</i>

HUR TESTAR JAG MIN MARKNADSFÖRINGSPLAN?

Läs: Hur vet vi om våra idéer fungerar? Vi behöver ett sätt att testa dem. Vi behöver ett sätt att utvärdera resultaten.

Tillämpning: Arbeta med personen bredvid dig. Diskutera och skriv ner flera marknadsföringsidéer och vilka resultat ni vill se i ert företag. Ta med idéer som redan verkar fungera. Skriv hur ni ska utvärdera resultatet för varje idé. Era idéer förändras och förbättras kontinuerligt när ni testat och utvärderat dem.

TESTA MINA MARKNADSFÖRINGSIDÉER

Idé	Förväntat resultat	Utvärdering
<i>Om jag använder en högtalare och berättar för folk att det är 40% rabatt på mina stolar ...</i>	<i>kommer det kunder till min affär och köper stolar.</i>	<i>När kunderna kommer in frågar jag dem hur de hörde talas om att det var 40% rea. Jag antecknar kundernas svar.</i>

Läs: Nu testat vi våra idéer den här veckan. Vi behöver inte testa alla idéerna samtidigt. Och det är möjligt att vissa av idéerna inte fungerar – det är okej. Vi bara fortsätter att prova idéer och utvärdera resultatet. Så småningom hittar vi de bästa sätten för att få folk att upptäcka oss och köpa det vi säljer.

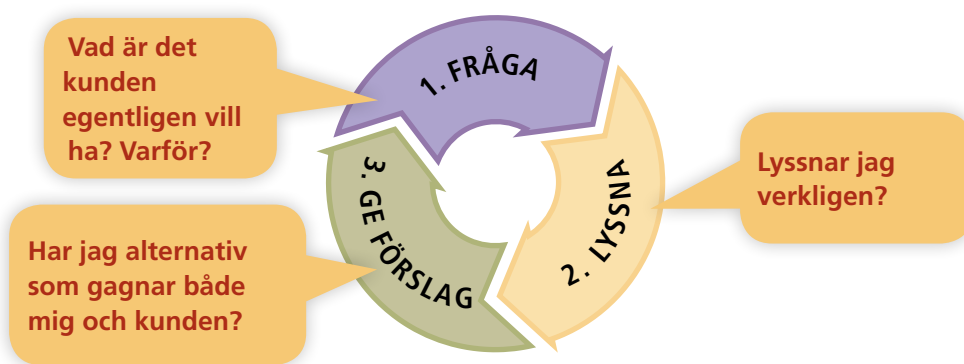
HUR FÅR JAG KUNDERNA ATT KÖPA MIN PRODUKT ELLER TJÄNST?

Läs: Varför köper vissa kunder en produkt eller tjänst medan andra väljer att inte göra det? Det finns många anledningar. Men vi kan påverka det beslutet!

Titta på: "Snälla, köp något!" (Ingen video? Läs sidan 162.)

Diskutera: Varför kunde inte Maria övertala kunderna att köpa några ägg? Tänkte Maria på sig själv eller på sina kunder?

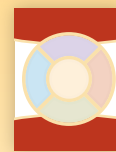
Läs: För att övertala kunderna att köpa något måste vi fråga, lyssna och ge förslag.



Framgångsrika företagare använder det här kretsloppet för att övertala fler kunder att köpa deras produkter och tjänster.

Titta på: "Fråga, lyssna, ge förslag" (Ingen video? Läs sidan 163.)

Diskutera: Först ställde Maria bara en enda fråga till Samuel och Lucia: "Kan jag hjälpa er?" Vad gjorde Maria annorlunda den här gången för att få ett bättre resultat? Hur visade Maria Silvia att hon verkligen lyssnade?



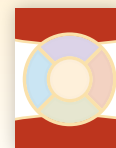
Framgångsrika företagare frågar, lyssnar och ger förslag.

- Diskutera:** Tänk på tillfällena när någon övertalade dig att köpa en produkt eller tjänst, även om du kanske inte planerade att göra det. Vad sa personen som fick dig att vilja göra det?
- Läs:** I uppställningen nedan finns fem olika slags tillvägagångssätt, med exempel, som vi kan använda för att övertala våra kunder att köpa våra produkter. Det kallas för att göra säljavslut.
- Tillämpning:** Hitta två andra personer i gruppen. Öva på att använda varje metod för säljavslut med varandra. Försök att sälja dina produkter till dem. Använd uppställningen nedan för att skriva den bästa metoden du kan använda för att sälja din produkt eller tjänst till dina kunder. Skriv minst ett förslag för varje metod.

SÄLJAVSLUT				
1. Två bra alternativ	2. "Om"	3. Särskilt tillfälle	4. Varuprov	5. Annat
Vill du ha bananer eller mango?	Om jag kan få det priset, vill du att jag ska beställa då?	Jag kan ha det här klart före din frus födelsedag.	Smaka på den här. Jag tror du skulle tycka att den här smakar bättre.	Vad sägs om att köpa båda paren skor och du får rabatt?

Kan alla ställa sig upp? Gå runt i rummet och prova de olika tillvägagångssätten. Gör det i två minuter.

- Diskutera:** Diskutera tillsammans med gruppen vad ni tycker skulle vara det bästa tillvägagångssättet för att få era kunder att köpa av ert företag. Varför är det här det bästa tillvägagångssättet för era kunder?

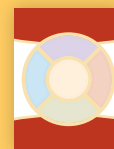


Framgångsrika företagare gör säljavslut.

HUR GÖR DET HÄR ATT DET BLIR LÄTTARE FÖR KUNDERNA ATT FORTSÄTTA KÖPA PRODUKTER ELLER TJÄNSTER?

Läs: Framgångsrika företagare gör det enkelt och trevligt för kunder att handla av dem.

Tillämpning: Hitta en partner och gå tillsammans igenom följande exempel. Läs om Paulas upplevelse i affär 1 och sedan i affär 2. Läs därefter vad hon sa till sin vän. Samtala med din partner om varför ni tror att Paula rekommenderar affär 1.



Framgångsrika företagare gör det enkelt att köpa produkter och tjänster.

PAULAS SHOPPINGUPPLEVELSE		
	Affär 1	Affär 2
Paulas upplevelse	Paula har varit i den här affären mer än 15 gånger. Hon tycker om priserna, utbudet och ägaren.	Paula har bara varit i den här affären en gång. Hon tycker att det är svårt att hitta det hon vill ha. Hon fick ingen hjälp när hon hade frågor.
Vad Paula sa till sin vän	"Vi går till affär 1. Jag går ofta dit. Det är väldigt lätt att hitta det man letar efter. Jag gillar det stället."	"Jag gillar inte affär 2. Det är så svårt att hitta det man vill ha. Och folk där hjälpte mig inte när jag hade frågor."

Läs: Kunder kommer tillbaka till företag där ägaren och de anställda:

- vet vad kunderna heter
- ler mot kunderna
- lyssnar på och bemöter kundernas behov.

Diskutera: Vad behöver ni göra i ert företag för att era kunder ska fortsätta att komma tillbaka? Vad skulle ni lägga till i listan ovan?



BEGRUNDA

VAD SKA JAG GÖRA FÖR ATT BLI BÄTTRE?

Tid: Ställ timern på 10 minuter för avsnittet Begrunda.

Tillämpning: Läs skriftstället till höger eller tänk på ett annat skriftställe. Begrunda tyst det du lärt dig. Skriv ner eventuella intryck nedan eller i anteckningsboken för ditt företag.

Vilken idé är till störst hjälp för ditt företag den här veckan?
Gör den idén till veckans mål för ditt företag.

Lägg till veckans mål för ditt företag bland dina åtaganden på nästa sida.

Diskutera: Vill någon berätta om veckans företagsmål eller några andra intryck?

”Ropa till [Gud] för grödan på era åkrar, så att ni kan få framgång genom dem. Ropa för hjordarna på era betesmarker, så att de kan förökas.”

ALMA 34:24–25



ÅTAGANDE

HUR KAN JAG GÖRA DAGLIGA FRAMSTEG?

Tid: Ställ timern på 10 minuter för avsnittet Åtagande.

Tillämpning: Välj handlingspartner. Bestäm när och hur ni ska kontakta varandra.

Handlingspartnerns namn

Kontaktuppgifter

Läs varje åtagande för handlingspartnern. Lova att fullgöra era åtaganden! Skriv under nedan.

MINA ÅTAGANDEN

Jag ska prata med minst fem kunder för att få veta vad de förväntar sig av mitt företag.

Jag ska testa minst två marknadsföringsidéer och studera resultaten.

Jag ska öva på att göra säljavslut med minst 10 kunder och ta reda på vilken metod som fungerar bäst.

Jag ska nå mitt företagsmål för den här veckan: _____

Jag ska tillämpa dagens princip från *Min grund* och undervisa min familj om den.

Jag ska öka mitt sparbelopp – om så bara med ett mynt eller två.

Jag ska rapportera till min handlingspartner.

Min underskrift

Handlingspartnerns underskrift

HUR SKA JAG RAPPORTERA MINA FRAMSTEG?

Tillämpning: Använd den här uppställningen över åtaganden för att anteckna dina framsteg under veckan. I rutorna nedan skriver du "Ja", "Nej", eller antalet gånger du fullgjorde åtagandet.

Pratade med minst fem kunder (Skriv #)	Testade minst två marknadsföringsidéer och studerade resultaten (Skriv #)	Övade på att göra säljavslut minst 10 gånger (Skriv #)	Nådde företagsmålet för den här veckan (Ja/Nej)	Tillämpade principen från Min grund och undervisade familjen om den (Ja/Nej)	Ökade mitt sparbelopp (Ja/Nej)	Rapporterade till min handlingspartner (Ja/Nej)

Läs: Välj någon som ska leda ämnet från *Min grund* nästa vecka. Be någon att hålla avslutningsbön.

Ge gärna feedback

Skicka idéer, feedback, förslag och upplevelser till srsfeedback@ldschurch.org.

Resurser

SÄLJ, SÄLJ, SÄLJ

Turas om att läsa följande:

BERÄTTARE: Minns ni Kwame, killen med bananer på en pinne? Han hittade en affärsverksamhet som verkade vara mycket framgångsrik. Och han var känd för att vara en duktig försäljare. En perfekt kombination, eller hur?

Han gjorde i ordning sina bananpinnar och bestämde sig för att börja tidigt. Han gick raka vägen ut till ett gathörn nära hemmet och gjorde sitt bästa. Men ingen stannade. Ju mer han försökte desto värre blev det. Till slut började han ropa efter folk:

”Du, det här är en läckerhet! Den smakar så gott! Precis vad du vill ha! Okej, du får två för priset av en! Hallå där. ...”

Men folk tittade inte ens på honom. Han blev så missmodig att han gick hem före lunch. Vad var det som gick fel?

Kwame satt och tänkte. Var han helt misslyckad? Var det en dålig produkt? Ljög den där killen som gav honom idén? Sedan kom han ihåg vad den där killen hade sagt om sina marknadsundersökningar bland kunderna – vad de tyckte om, tiden på dagen, platsen, hur de handlade med sina vänner – vad som var viktigt för dem. Kwame hade varit så ivrig att få sälja att han hade glömt vad som betydde mest; att lösa ett problem åt kunderna!

Så han började om från början och gjorde så här:

– Han väntade till eftermiddagen då folk ville ha något sött.

– Han valde en plats där många människor var tillsammans.

– Han spelade glad musik för att få uppmärksamhet – och sjöng med, vilket definitivt var unikt! Folk började åtminstone le.

– Och han delade ut några gratisprover till kvinnor som var omgivna av vänner och frågade dem sedan vad de tyckte. Det fungerade!

När försäljningen ökade bestämde han sig faktiskt för att höja priset – och ingen klagade! Sedan prövade han med mängdrabatt men det drog bara ner vinsten och ökade inte försäljningen, så han slutade. Och han lärde sig den hårda vägen hur länge de frusna sötsakerna klarade sig i hans kylväska – kunderna gillade inte kladdiga bananer!

När han gick hem den kvällen hade han alla möjliga idéer till affischer för ”Den sjungande bananmannen”. Han kunde sälja på fester! Han kunde sälja på festivaler! Han kunde ... ja, han blev lite väl entusiastisk. Men ser ni hur han lärde sig att ge kunderna vad de ville ha?

Tillbaka till sidan 148

MARKNADSFÖRING?

Välj roller och dramatisera följande.

NAOMI: Hej Maria. Jag ville bara komma förbi och säga att vi verkligen tycker om att köpa ägg av dig. Det är så behändigt!

MARIA: Tack, Naomi! Det är viktigt för mig att mina kunder är nöjda.

NAOMI: Hur går affärensna?

MARIA: Bra antar jag. Jag har pratat med kunderna och med några andra företagare. Och jag har lärt mig mycket. Faktum är att jag insåg att jag kan sälja mjölk också.

NAOMI: Hur har det gått?

MARIA: Tja, okej. Men jag kan inte få tillräckligt många personer att komma förbi. Vill du börja sälja åt mig?

NAOMI: Inte jag! Vårt företag växer och vi är väldigt upptagna. En vän hjälpte oss med några marknadsföringsidéer, och försäljningen har nästan fördubblats!

MARIA: Marknadsföring?

NAOMI: Ja. Vi började tänka mer på våra kunder och hur vi kunde hitta fler personer som dem. Sedan testade vi några idéer och vi hittade tre som verkligen fungerar. Vi bara fortsätter att försöka och testa.

MARIA: Jag provade ett sätt.

NAOMI: Vad var det?

MARIA: En kille kom in och fick mig att köpa visitkort.

NAOMI: Hjälpte det?

MARIA: Inte mig, men det hjälpte definitivt killen som sålde korten!

NAOMI: Du, jag skulle kunna hjälpa dig med några marknadsföringsidéer om du vill ... och jag ska inte sälja något till dig.

MARIA: Det låter bra!

Tillbaka till sidan 152

SNÄLLA, KÖP NÅGOT!

Välj roller och dramatisera följande:

BERÄTTARE: En kund kommer fram till Marias stånd.

MARIA: [Tyst för sig själv] Äntligen kommer det en kund. Snälla, köp något! Snälla.

SAMUEL: [Tyst för sig själv] Den där kvinnan stirrar verkligen på mig. Kan jag inte bara få titta lite utan att någon iakttar mig?

MARIA: [Tyst för sig själv] Snälla köp de där äggen! Jag behöver pengarna.

SAMUEL: [Tyst för sig själv] Det här börjar bli för obekvämt. Jag går.

MARIA: [Tyst för sig själv] Va? Nej! Jag kunde ha tjänat bra på det där.

[Hon ropar högt] Kan jag hjälpa dig?

SAMUEL: Nej tack.

BERÄTTARE: En annan kund kommer fram till Maria.

LUCIA: [Tyst för sig själv] Det här stället kan ha vad jag behöver. Jag borde titta.

MARIA: [Tyst för sig själv] Bra, en kund till. Hon ser ut att ha pengar. Snälla, snälla köp något.

[Högt] Kan jag hjälpa dig?

LUCIA: Jag tittar bara.

MARIA: Behöver du ägg? De här äggen kommer från de allra bästa hönsen ... och jag har färsk mjölk.

[Tyst för sig själv] Hon har råd med det här. Hon kanske köper allt.

LUCIA: Nej. Det ... öh... är inte riktigt vad jag letar efter.

MARIA: Jag har mer mjölk.

LUCIA: Nej tack.

MARIA: Du borde verkligen köpa den. Den är färsk och ren och den allra bästa i ...

LUCIA: Det är okej. Tack. Jag ska gå.

Tillbaka till sidan 154

FRÅGA, LYSSNA, GE FÖRSLAG

Välj roller och dramatisera följande:

MARIA: Hej jag heter Maria. Vad heter du?

SILVIA: Jag heter Silvia.

MARIA: Är du här för rabatten? Vi bjuder på ett gratis ägg när du köper fem!

SILVIA: Ja, tack.

MARIA: Hur hörde du talas om rabatten?

SILVIA: Min kompis berättade om den. Hon sa att du delade ut gratis ägg och mjölk igår. Och hon sa att de var färska!

MARIA: Vad bra. Jag är glad att hon gillade dem. Våra produkter är alltid färska och mycket goda. Så, hur många ägg behöver du?

Silvia: Jag behöver ...öhh...typ fem.

MARIA: Bra, då ska du få fem. ... Men jag märkte att du tvekade. Funderar du på hur många du behöver?

SILVIA: Tja, jo. Min brors familj flyttar in hos oss imorgon. Jag vet inte hur jag ska kunna fixa mat till alla. Men han har inget annat val.

MARIA: Jag förstår. Men ni blir välsignade för att ni hjälper dem. Vad ska du laga?

SILVIA: Jag är inte säker. Jag funderade på att använda våra sparpengar för att köpa lite kött att ha till äggen. Jag måste verkligen få det att räcka.

MARIA: Jag förstår det. Jag har inte råd med så mycket kött heller, så jag använder bara våra ägg. Jag blandar i lite grönsaker och har i lite mjölk. Jag har lite mjölk här och min vän på andra sidan gatan har färska grönsaker. På det sättet kan man laga mer mat billigare. Skulle du vilja ha några ägg till och lite mjölk? Det kostar lite mer ... men det är billigare än kött.

SILVIA: Det är en bra idé. Tack! Elva magar att mätta! Ja, jag skulle vilja ha mjölken och några extra ägg.

MARIA: För elva personer föreslår jag åtta ... och du får fortfarande ett gratis!

SILVIA: Jag kanske ska komma tillbaka imorgon.

MARIA: Det är helt okej. Jag kommer att vara här. Men då får du inte ett gratis ägg. Ska jag lägga dem i en påse åt dig nu?

SILVIA: Okej, du har rätt. Det är värt det. Tack.

Tillbaka till sidan 154



11

Hur ökar jag min vinst?

Att starta och utveckla
mitt företag

FÖR HANDEDARE

Dagen när mötet hålls:

- Sms:a eller ring alla gruppdeltagarna. Be dem komma 10 minuter tidigare för att rapportera om sina åtaganden.
- Förbered material för mötet:

30 minuter före mötet:

- Ställ stolar runt ett bord så att alla kan sitta nära varandra.
- Rita den här uppställningen över åtaganden på tavlan med namnen på personerna i din grupp (se exempel nedan).

Gruppdeltagares namn	Pratade med minst fem kunder (Skriv #)	Testade minst två marknadsföringsidéer och studerade resultaten (Skriv #)	Övade på att göra säljavslut minst 10 gånger (Skriv #)	Nådde företagsmålet för den här veckan (Ja/Nej)	Tillämpade principen från Min grund och undervisade familjen om den (Ja/Nej)	Ökade mitt sparbelopp (Ja/Nej)	Rapporterade till min handlingspartner (Ja/Nej)
Gloria	8	3	15	J	J	J	J

10 minuter före mötet:

- Hälsa glatt på deltagarna när de kommer.
- När deltagarna kommer ber du dem att fylla i uppställningen över åtaganden på tavlan. Påminn dem också om att gå till sidan 197 och uppdatera sina framsteg mot ett diplom. Fråga vilka som är nära att uppfylla kraven för att få ett diplom. Efter mötet berättar du för stavens oberoendekommitté vilka som verkar kunna uppfylla kraven.
- Utse någon att hålla koll på tiden.

När mötet börjar:

- Be alla att stänga av mobiler och andra enheter.
- Ha en inledningsbön (och en psalm om så önskas).
- Be tyst dem som kommer sent att stänga av sina telefoner och fylla i uppställningen över åtaganden medan gruppen fortsätter att samtala.
- Ställ timern på 20 minuter för *Min grund*.
- Genomför princip 11 i *Min grund*. Gå sedan tillbaka till den här arbetsboken och fortsatt läsa på nästa sida.



RAPPORTERA

FULLFÖLJDE JAG MINA ÅTAGANDEN?

Tid: Ställ timern på 20 minuter för avsnittet Rapportera.

Läs: Vi rapporterar om våra åtaganden. Kan de som fullföljde alla sina åtaganden ställa sig upp? (Applådera dem som fullföljde alla sina åtaganden.)

Kan alla ställa sig upp? Låt oss säga vårt tema tillsammans:

”Och det är min avsikt att sörja för mina heliga, ty allting är mitt.”

Läran och förbunden 104:15

Med tro på Herren arbetar vi tillsammans för att bli oberoende.

Läs: Slå er ner.

Diskutera: Vad lärde ni er av att prata med era kunder?

Vad lärde ni er när ni testade era marknadsföringsidéer?

Vad lärde ni er när ni övade på att göra säljavslut?

Vad lärde ni er genom att arbeta med veckans mål för ert företag?



Skriv i anteckningsboken för ert företag vad ni lärde er av att fullfölja era åtaganden.



LÄRA

HUR SÄLJER JAG MER?

Tid: Ställ timern på 60 minuter för avsnittet Lära.

Titta på: "Missade möjligheter" (Ingen video? Se sidan 178.)

Läs: Det där var lätt. Maria fick igenom ett köp. Silvia fick vad hon ville ha. Båda är nöjda. Men Maria missade möjligheten till ett större köp. Hon hade också kunnat sälja en hemleverans. Att lägga till en hemleverans hade inneburit att Maria kunde sälja mer till Silvia.

"Merförsäljning" innebär att vi ger våra kunder möjlighet att köpa fler eller bättre produkter än de hade tänkt köpa.

Till exempel:

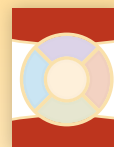
- **Mer:** Erbjud dricka eller bröd till en kund som beställt friterad fisk.
- **Bättre:** Erbjud en symaskin av bättre kvalitet till en kund som funderar på att köpa en symaskin av lägre kvalitet.

Titta på: "Merförsäljning" (Ingen video? Se sidan 178.)

Diskutera: Hur lyckades Maria sälja en hemleverans till Silvia? Vilka exempel på merförsäljning har du sett?

Läs: VECKANS FRÅGA – Hur ökar jag min vinst?

VECKANS UPPDRAG – Jag ska testa två sorters merförsäljning. Jag ska testa två sätt att sänka mina kostnader.



Framgångsrika företagare använder alltid merförsäljning.

VAD SKA JAG MERFÖRSÄLJA?

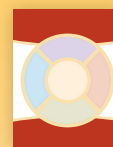
Läs: Kunderna köper inte något mer bara för att vi föreslår det. Det måste vara något som de vill ha mer än den ursprungliga produkten.

De kan till exempel vara villiga att betala mer för följande:

- Sådant som sparar tid
- Sådant som sparar pengar
- Kvalitet
- Mängd
- Service
- Relationer
- Att det går snabbt
- Pålitlighet
- Utseende
- Status

Tillämpning: Vad skulle dina kunder betala mer för? Hur skulle du kunna ta reda på det? Hitta en partner och diskutera vad ni tror att era kunder värdesätter.

Använd uppställningen nedan för att skriva ner tre sätt att ta reda på vad dina kunder värdesätter (det finns några exempel).



Framgångsrika företagare vet vad deras kunder värdesätter.

VAD JAG TROR ATT MINA KUNDER VÄRDESÄTTER	HUR JAG SKA TA REDA PÅ DET
Jag tror att mina kunder värdesätter pålitlighet.	Fråga kunderna: "Om jag garanterar leverans före klockan 17:00 varje gång, skulle du vara intresserad då?"
Jag tror att mina kunde värdesätter att varan är färsk.	Skriv "plockades i morse" på en låda med frukt och "plockades den här veckan" på en annan. Se vilken kunderna väljer.

Berätta för gruppen vilka idéer du har skrivit ner.

VILKET PRIS SKA JAG SÄTTA FÖR MIN MERFÖRSÄLJNING?

Läs: En kund kan vilja ha något mer, men vilket pris är han eller hon villig att betala?

Till vilket pris är vi beredda att sälja? Vi måste gå med vinst.

Naomi testade till exempel sin teori att hennes kunder värdesätter kvaliteten. De valde oftast frukten som "plockades i morse". Problemet var att den färska frukten kostade henne mer. Hon förlorade faktiskt pengar.

Hon valde att sälja frukten som "plockades den här veckan" för 10 (vinst = 1) och frukten som "plockades i morse" för 13 (vinst = 3). Hon ska försöka merförsälja den nyplockade frukten till sina kunder.

Tillämpning: Hitta en partner. Titta på det som dina kunder värdesätter på föregående sida. Gör en lista över de produkter eller tjänster du kan erbjuda som merförsäljning. Använd uppställningen nedan för att göra en prislista.

MERFÖRSÄLJNING	MINA MERFÖRSÄLJNINGSPRISER
Jag ska sälja frukt som "plockades i morse".	Pris för frukt som "plockades den här veckan" = 10 (vinst: 1) Pris för frukt som "plockades i morse" = 13 (vinst: 3)
Jag garanterar att tvätten är klar före 17:00.	Pris för tvätt som är färdig nästa dag = 20 (vinst: 4) Pris för tvättgaranti = 27 (vinst: 8)
Jag ska sälja ansiktstvål.	Pris för vanlig tvål = 12 (vinst: 2) Pris för ansiktstvål = 18 (vinst: 6)

Diskutera: Berätta för gruppen vilka idéer du har skrivit ner.

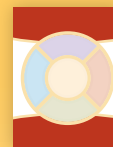
HUR SKA JAG MERFÖRSÄLJA?

Läs: Vad skulle få våra kunder att vilja köpa mer? Vi behöver en "merförsäljningsfras". En merförsäljningsfras kan vara: "Det kostar lite mer, men ____." Vi skriver något på den tomma raden som vi vet att kunden värdesätter.

När till exempel Naomis kunder tittar på fukten som plockades under veckan, säger hon: "Jag har frukt som plockades i morse."

Sedan lägger hon till sin merförsäljningsfras: "Den kostar lite mer, men den är färskare."

Tillämpning: Tänk på ditt eget företag. Tänk på dina merförsäljningsalternativ. Vad kan du säga för att sälja mer till dina kunder? Skriv dina merförsäljningsfraser i uppställningen nedan (det finns några exempel).



Framgångsrika företagare gör det enkelt att handla av dem.

SKRIV EN MERFÖRSÄLJNINGSFRAS

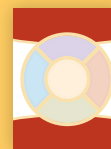
Ursprunglig produkt eller tjänst	Merförsäljningsprodukt eller -tjänst	Vad mina kunder värdesätter	Merförsäljningsfras
Frukt som "plockades den här veckan"	Frukt som "plockades i morse"	Kvalitet (färskhets)	Den kostar lite mer men den är färskare.
En halv liter mjölk för 3	En liter mjölk för 5	Att spara pengar	Den kostar lite mer men du får dubbelt så mycket för bara 2 till.
Vanlig tvål	Ansiktstvål	Kvalitet	Den kostar lite mer men den är mycket bättre för din hud.
Tvättjänst	Pressa skjortor	Att spara tid	Det kostar lite mer men du sparar mycket tid.

HUR SÄLJER JAG MINA PRODUKTER SNABBARE?

Läs: Framgångsrika företagare säljer mer till varje kund så att de får "snabb omsättning". Lageromsättning innebär att vi säljer alla de produkter vi köpt från våra leverantörer. Vi kan använda merförsäljningstekniker för att sälja mer till varje kund.

Titta på: "Snabb omsättning" (Ingen video? Läs sidan 179.)

Diskutera: Hur kan Maria få snabbare omsättning? Hur skulle det öka hennes vinster?



Framgångsrika företagare omsätter sitt lager snabbt.

FÖRE	VAD MARIA GJORDE	EFTER
Maria betalade sin leverantör 17 för en liter mjölk.	Hon bad sin leverantör att få rabatt när hon köper mycket.	Nu betalar hon 15 för en liter.
Maria fick ett större lager när hon köpte mycket. Hon ändrade inte sin prissättning. Det tog längre tid att omsätta lagret och en del av hennes mjölk blev dålig.	Hon använde en merförsäljningsteknik: Om de köpte två liter eller mer fick de rabatt.	Nu omsätter hon sitt lager på två dagar. Ingen mjölk blir dålig. Hon har pengar nog att köpa mer. Och hon tjänar mera pengar.

Läs: Vissa produkter tar lång tid att sälja och det är okej. Men om vi har produkter som inte säljer innebär det att våra värdefulla företagspengar är bundna i lagret tills det säljs.

Diskutera: Ta upp de två följande frågorna med en partner: Skriv ner dina tankar.

1. Hur kan jag få en snabbare omsättning?
2. Hur kan jag minska mitt lager av sådant som inte säljer?

HUR KAN JAG SÄNKA MINA KOSTNADER?

Läs: En snabb omsättning ökar vår vinst. Vi kan också göra våra företag mer lönsamma genom att sänka våra utgifter.

Tillämpning: Hitta en partner. Turas om att läsa sätten att reducera utgifter nedan. Skriv andra sätt som du kan reducera utgifter på.

FASTA	RÖRLIGA
Klara oss med vad vi har Hyra	Förhandla med leverantörer Använda flera leverantörer

Återvänd till hela gruppen och berätta om era idéer.

11: Hur ökar jag min vinst?

Läs: Vi kan också komma på sätt att undvika utgifter.

Tillämpning: Naomi funderar på att använda två hjälpare: Samuel och Joseph. Hon skulle anställa Samuel för att arbeta vid hennes fruktstånd fyra timmar varje dag (fast kostnad). Hon skulle inte anställa Joseph utan bara använda honom för att göra leveranser vid behov (rörlig kostnad).

Hitta två andra personer och prata om hur Naomi kan undvika eller reducera sina fasta och rörliga kostnader.

Tillämpning: Nu är det din tur. Gör en lista över ditt företags fasta och rörliga kostnader. Hitta en partner och prata om hur du kan reducera de här kostnaderna.

FASTA	RÖRLIGA
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....



BEGRUNDA

VAD SKA JAG GÖRA FÖR ATT BLI BÄTTRE?

Tid: Ställ timern på 10 minuter för avsnittet Begrunda.

Tillämpning: Läs skriftstället till höger eller tänk på ett annat skriftställe. Begrunda tyst det du lärt dig. Skriv ner eventuella intryck nedan eller i anteckningsboken för ditt företag.

Vilken idé är till störst hjälp för ditt företag den här veckan?
Gör den idén till veckans mål för ditt företag.

Lägg till veckans mål för ditt företag bland dina åtaganden på nästa sida.

Diskutera: Vill någon berätta om veckans mål för företaget eller några andra intryck?

”Rådgör med Herren i allt vad du gör, så skall han leda dig till det som är gott.”

ALMA 37:37



ÅTAGANDE

HUR KAN JAG GÖRA DAGLIGA FRAMSTEG?

Tid: Ställ timern på 10 minuter för avsnittet Åtagande.

Tillämpning: Välj handlingspartner. Bestäm när och hur ni ska kontakta varandra.

Handlingspartnerns namn

Kontaktuppgifter

Läs varje åtagande för handlingspartnern. Lova att fullfölja era åtaganden! Skriv under nedan.

MINA ÅTAGANDEN

Jag ska testa minst två sätt att öka försäljningen på 10 kunder eller fler.

Jag ska testa minst två sätt att sänka mina fasta och rörliga kostnader.

Jag ska nå mitt företagsmål för den här veckan: _____

Jag ska tillämpa dagens princip från *Min grund* och undervisa min familj om den.

Jag ska öka mitt sparbelopp – om så bara med ett mynt eller två.

Jag ska rapportera till min handlingspartner.

Min underskrift

Handlingspartnerns underskrift

HUR SKA JAG RAPPORTERA MINA FRAMSTEG?

Tillämpning: Anteckna dina framsteg på den här uppställningen över åtaganden före nästa möte. I rutorna nedan skriver du "Ja", "Nej", eller antalet gånger du fullgjorde åtagandet.

Testade två sätt att öka försäljningen på minst 10 kunder (Skriv #)	Testade minst två sätt att sänka kostnaderna (Skriv #)	Nådde företagsmålet för den här veckan (Ja/Nej)	Tillämpade principen från Min grund och undervisade familjen om den (Ja/Nej)	Ökade mitt sparbelopp (Ja/Nej)	Rapporterade till min handlingspartner (Ja/Nej)

Läs: På vårt nästa möte ska vi utvärdera vårt oberoende för att se om vi håller på att bli mer oberoende. Vi behöver då ta med häftet *Min väg till oberoende*.

Läs: Välj någon som ska leda ämnet från *Min grund* nästa vecka. Be någon hålla avslutningsbön.

Ge gärna feedback

Skicka gärna dina tankar, feedback, förslag och upplevelser till srsfeedback@ldschurch.org.

Till handledaren:

Ta med fem extra exemplar av *Min väg till oberoende* till nästa möte.

Resurser

MISSADE MÖJLIGHETER

Välj roller och dramatisera följande.

MARIA: Hej Silvia. Hur är det med dig i dag?

SILVIA: Bra tack. Vem är det som hjälper dig i dag?

MARIA: Det här är min brorsdotter Sophia.

SILVIA: Vad duktig hon är! Min bror har fått jobb. Han bor fortfarande hos mig, men nu kan han hjälpa till att betala för maten.

MARIA: När började han jobba?

SILVIA: I dag.

MARIA: Vilken lättnad för honom, och för dig! Vad kan jag hjälpa dig med i dag?

SILVIA: Jag vill ha fler ägg. Alla tyckte om dem och vi sparade en hel del pengar. Jag vill ha åtta ägg till och två flaskor mjölk.

MARIA: Okej. Tack för att du handlade hos mig i dag Silvia. Ha en bra dag!

SOPHIA: Hon hade så mycket att bära på. Du kunde ha frågat henne om jag fick bära äggen och mjölken åt henne?

MARIA: Åh Sophia. Du har rätt. Det borde jag ha tänkt på. Jag hade en möjlighet att merförsälja en tjänst till henne. Jag hade kunnat tjäna 10 mer på det köpet.

Tillbaka till sidan 168

MERFÖRSÄLJNING

Välj roller och dramatisera följande.

SILVIA: Jag är tillbaka för att köpa fler ägg! Och jag behöver 10 ägg i dag för jag kan inte komma tillbaka på ett par dagar.

MARIA: Vad bra. Jag har tänkt på dig. Vi har ungefär lika många munnar att mätta och vi äter minst 12 ägg. De är bara så nyttiga.

SILVIA: Problemet är hur man ska få hem dem. Jag hade faktiskt sönder två förra gången.

MARIA: Jag var rädd för det. Jag kan skicka med Sophia som hjälper dig att bära äggen. Vi tar bara 10 för hemleverans. Det kostar lite mer men du slipper bära dem. Och om några går sönder när Sophia levererar dem, ersätter vi dem gratis.

SILVIA: Ja, det skulle vara till hjälp. Okej, då gör vi så. Tack.

MARIA: Det låter bra. Sophia, tack för att du hjälper Silvia. Skynda dig tillbaka sedan!

Tillbaka till sidan 168

SNABB OMSÄTTNING

Välj roller och dramatisera följande.

MARIA: Hej Naomi. Vad kan jag göra för dig i dag?

NAOMI: Jag behöver lite mjölk.

MARIA: Vad bra. Vi har mycket mjölk.

NAOMI: Maria, den här mjölken luktar illa. Hur gammal är den?

MARIA: Åh nej! Jag ber om ursäkt. Jag är inte säker. Jag köpte mycket så att den inte skulle ta slut.

NAOMI: Det är viktigt att du har tillräckligt till kunderna men du behöver också ha snabb omsättning.

MARIA: Omsättning? Vad betyder det?

NAOMI: En lageromsättning innebär att du säljer allt som du köpt från din leverantör.

MARIA: Jag försöker omsätta mitt lager. Men ibland tar det för lång tid och jag måste kasta mjölken som har blivit dålig.

NAOMI: Det är därför det är viktigt att du har en snabb omsättning. Att slänga mjölk för att du inte sålde den snabbt är slöseri med pengar. Men det är inte den enda anledningen till att du behöver ha snabb omsättning.

MARIA: Inte?

NAOMI: Maria, varifrån får du pengar till att betala din mjölkleverantör?

MARIA: Jag sparar pengar från varje mjölkflaska jag säljer. När jag har tillräckligt köper jag mer mjölk.

NAOMI: Maria, ju längre det tar för dig att omsätta ditt lager, desto längre måste du vänta innan du kan köpa mer mjölk.

Kom ihåg att du bara tjänar pengar på försäljning. Så ju snabbare du omsätter ditt lager, desto mer pengar tjänar du.

Hur skulle det vara om du kunde sälja all din mjölk på tre dagar? Eller två dagar? Eller till och med samma dag?

MARIA: Ingen mjölk skulle bli dålig och jag skulle kunna köpa mer från min leverantör snabbare. Och då skulle jag ha mer mjölk att sälja till mina kunder och jag skulle tjäna mer pengar. Jag ska börja omsätta mitt lager snabbare!

Tillbaka till sidan 172



12

Hur fortsätter jag att utveckla mitt företag?

**Att starta och utveckla
mitt företag**

FÖR HANDEDARE

Dagen när mötet hålls:

NYTT!

- I dag ska gruppen ägna 20 minuter extra åt avsnittet Åtagande. Läs om slutaktiviteten i *Min grund* och var beredd att svara på frågor.
- Sms:a eller ring alla gruppens deltagare. Be deltagarna att komma 10 minuter tidigt för att rapportera om sina åtaganden.
- Förbered material för mötet.

30 minuter före mötet:

- Ställ stolar runt ett bord så att alla kan sitta nära varandra.
- Rita den här uppställningen över åtaganden på tavlan med namnen på personerna i din grupp (se exempel nedan).

Gruppdeltagares namn	Testade två sorters merförsäljning på minst 10 kunder (Skriv # kunder)	Testade minst två sätt att sänka kostnaderna (Skriv #)	Nådde företagsmålet för den här veckan (Ja/Nej)	Tillämpade principen från Min grund och undervisade familjen om den (Ja/Nej)	Ökade mitt sparbelopp (Ja/Nej)	Rapporterade till min handlingspartner (Ja/Nej)
Gloria	15	5	J	J	J	J

10 minuter före mötet:

NYTT!

- Hälsa glatt på deltagarna när de kommer.
- När deltagarna kommer ber du dem att fylla i uppställningen över åtaganden på tavlan. Påminn dem också om att gå till sidan 197 och uppdatera sina framsteg mot ett diplom. Fråga vilka som uppfyllt kraven för att få ett diplom. Skriv under en kopia av Intyg om slutförande på sidan 198 för varje person som uppfyllt kraven. Efter mötet berättar du för stavens oberoendekommitté vilka som uppfyllde kraven.
- Utse någon att hålla koll på tiden.

När mötet börjar:

- Be alla att stänga av mobiler och andra enheter.
- Ha en inledningsbön (och en psalm om så önskas).
- Ställ timern på 20 minuter för *Min grund*.
- Genomför princip 12 i *Min grund*. Gå sedan tillbaka till den här arbetsboken och fortsatt läsa på nästa sida.



RAPPORTERA

FULLFÖLJDE JAG MINA ÅTAGANDEN?

Tid: Ställ timern på 30 minuter för avsnittet Rapportera.

Läs: Vi rapporterar om våra åtaganden. Kan de som fullföljde alla sina åtaganden ställa sig upp? (Applådera dem som fullföljde alla sina åtaganden.)

Kan alla ställa sig upp? Låt oss säga vårt tema tillsammans:

“Och det är min avsikt att sörja för mina heliga, ty allting är mitt.”

Läran och förbunden 104:15

Med tro på Herren arbetar vi tillsammans för att bli oberoende.

Läs: Slå er ner.

Diskutera: Vad lärde ni er av att försöka merförsälja?

Vad lärde ni er av att försöka sänka era kostnader?

Vad lärde ni er när ni arbetade med veckans mål för ert företag?



Skriv i anteckningsboken för ert företag vad ni lärde er av att fullfölja era åtaganden.



LÄRA

HUR GÅR ALLT DET HÄR IHOP?

Tid: Ställ timern på 60 minuter för avsnittet Lära.

Titta på: "Det här klarar vi!" (Ingen video? Läs sidan 192.)

Tillämpning: Marias företag går bättre nu än för 12 veckor sedan. På vilka sätt går ert företag bättre nu än för 12 veckor sedan? Hitta en gruppdeltagare. Ta fram er framgångskarta. Fråga: "Hur har ert företag förbättrats av att _____ (någonting från kartan)?"

Till exempel: "Hur har ert företag förbättrats av att använda flera olika leverantörer?"

Turas om att ställa frågor till varandra i två minuter.

Läs: Det här klarar vi! Vi har haft framgång. Vi har startat och utvecklat våra företag! Vi behöver fortsätta att förbättra våra företag och öka vår vinst.

Läs: VECKANS FRÅGA – Hur ökar jag min vinst? Hur kan jag fortsätta lära mig och utvecklas?

VECKANS UPPDRAG – Jag ska sätta mål för mitt företag. Jag ska förbereda en presentation om mitt företag.

HUR SKA JAG NÅ MINA MÅL FÖR FÖRETAGET?

Diskutera: Läs citatet till höger. Vilka mål har ni som stimulerar er fantasi och som ni känner entusiasm över?

Tillämpning: Skriv ner tre mål som ni har för ert företag. Ta två minuter.

Sätt er tillsammans med två andra personer. Titta på de två nedanstående målen.

Jag vill bli bättre på att hantera mina pengar eftersom jag ofta inte har tillräckligt för att betala för alla mina kostnader utan att låna från min familj, vilket ibland är svårt eftersom de inte alltid heller har tillräckligt.

Jag ska fördubbla min vinst nästa månad.

Besvara frågorna nedan. Diskutera varför ni valde varje svar.

1. Vilket mål är mest stimulerande?
2. Vilket mål är lättast att minnas?
3. Vilket mål är lättast att mäta (veta när ni har nått målet)?

Läs: Framgångsrika företagare sätter mål som är stimulerande, lätta att minnas och lätta att mäta.

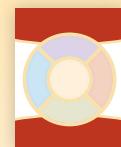
Tillämpning: Skriv på egen hand om tre av målen för ert företag. Ta två minuter till att göra dem stimulerande, lätta att minnas och lätta att mäta.

Ställ er nu upp och stäng era arbetsböcker. Vänd er till personen som sitter bredvid er och berätta om ert mest stimulerande mål. Gå snabbt vidare till nästa person tills ni har berättat om det för alla.

Samlas med resten av gruppen igen. Berätta för gruppen om någon annans mål (inte om era egna).

"Avgör var du befinner dig och vad du behöver göra. ... Sätt upp inspirerande, ädla och rättfärdiga mål som stimulerar din fantasi och som du känner entusiasm över. Och håll sedan blicken på dem. Arbeta ihärdigt på att uppnå dem."

SE JOSEPH B. WIRTHLIN,
"Vad livet lärt mig",
Liahona, maj 2007, s. 46



Framgångsrika företagare sätter stimulerande mål som går att mäta.

12 Hur fortsätter jag att utveckla mitt företag?

- Diskutera:** Var era mål stimulerande, lätta att minnas och lätta att mäta?
- Läs:** Vi når inte våra mål bara för att vi vill nå dem. Vi måste arbeta hårt för att uppnå våra mål. Läs president Monsons citat till höger.
- Tillämpning:** Skriv återigen ner era tre mål nedan. Skriv vad ni planerar att göra för att uppnå era mål? (Det finns ett exempel.)

"Skriv ner era mål och vad ni tänker göra för att uppnå dem. Sikta högt, för ni kan få eviga välsignelser."

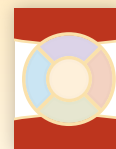
THOMAS S. MONSON,
"Din färd mot det celestialet riket", *Liahona*, juli 1999, s. 115

MÅL	VAD JAG SKA GÖRA FÖR ATT UPPNÅ MITT MÅL
Jag ska fördubbla min vinst nästa månad genom att sätta upp ett stånd på en gata med mycket folk.	Jag ska låta min son sköta verksamheten medan jag letar efter ett bra ställe att ha mitt nya stånd. Jag ska dela ut gratisprover så att folk vill handla av mig.

- Läs:** Vi stöter troligen på svårigheter och besvikelser när vi arbetar mot våra mål. Framgångsrika företagare ger aldrig upp och de planerar hur de ska övervinna svårigheter. Läs berättelsen nedan.

Daniel visste att de flesta av hans släktingar skulle kritisera hans företagsmål och säga att han inte kunde uppfylla dem. Men han visste att hans farbror skulle stötta honom. Han planerade att be sin farbror om råd och uppmuntran. Han planerade att be till Gud om styrka, vänlighet och tålamod. Han planerade att förbli glad med beslutsam när han fick kritik.

- Skriv:** Berätta hur du kan övervinna olika svårigheter med att nå dina mål. Kom ihåg att Herren kan hjälpa dig och att andra kan hjälpa dig. Skriv ner dina idéer nedan.



Framgångsrika företagare ger aldrig upp.

HUR FÖRBEREDER JAG MIG FÖR KURSAVSLUTNINGEN?

Läs: Som en del av examen kommer vi alla att stå och beskriva våra företag för andra företagare, släktingar och vänner. Följ instruktionerna nedan samtidigt som ni tittar på videon.

Titta på: "Mitt företag på fem minuter" (Ingen video? Handledaren kan läsa sidan 193 medan alla andra följer instruktionerna nedan.)

MITT FÖRETAG PÅ FEM MINUTER: INSTRUKTIONER

Del 1:	Beskriv ditt företag på mindre än en minut .
Del 2:	Beskriv på mindre än en minut hur svaret på en av följande frågor innebar en stor förbättring för ditt företag. <ol style="list-style-type: none"> 1. Vad vill folk köpa? 2. Hur säljer jag? 3. Hur kontrollerar jag kostnader? 4. Hur ökar jag vinsten? 5. Hur sköter jag mitt företag?
Del 3:	Beskriv på mindre än en minut hur du har ökat dina besparingar och gjort bokföring. <ul style="list-style-type: none"> • Hur många veckor ökade du ditt sparande? ____ • Hur många veckor gjorde du bokföring för företaget? ____ • Hur många veckor förde du anteckningar över din egen ekonomi? ____
Del 4:	Beskriv på mindre än en minut något du ska göra för att fortsätta förbättra ditt företag.
Del 5:	Beskriv på mindre än en minut ett företagsmål som du har och hur du kan nå målet.

Tillämpning: Fundera under veckan på vad ni vill presentera. Skriv ner era tankar i anteckningsboken för ert företag. Öva på att ge presentationen till era vänner eller släktingar. Kom redo att ge er företagspresentation. (Om ni vill kan ni använda anteckningar, uppställningar eller andra visuella hjälpmedel.)

VAD SKA JAG GÖRA EFTER KURSAVSLUTNINGEN?

Läs: Framgångsrika företagare söker kontinuerligt efter kunskap. Vi kan lära oss av böcker, andra företagare, kurser och varandra.

Ni kan till exempel överväga att registrera ert företag. Genom att diskutera det här med gruppdeltagarna eller en företagsrådgivare, kan du få hjälp att veta när och hur du ska göra det.

Diskutera: Vill ni fortsätta att träffas som grupp? Vill ni träffa andra grupper i staven?

Läs: Om vi väljer att fortsätta träffas kan vi skapa vår egen dagordning eller följa en dagordning som liknar den här:

Exempel på dagordning

Min grund

Gå igenom principer och ämnen.

Rapportera

Rapportera om företagets framsteg och problem.

Lära

Lyssna på talare från lokala företag, långivare och kommunen.

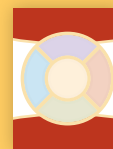
Titta på videor eller läsa om affärsrelaterade ämnen.

Begrunda

Reflektera över vad vi lär oss.

Åtagande

Välja mål och fullfölja åtaganden.



Framgångsrika företagare söker kontinuerligt mer kunskap.

HÅLLER JAG PÅ ATT BLI MER OBEROENDE?

Läs: Vårt mål är oberoende, både andligt och timligt. Att vår verksamhet ska bli framgångsrik är bara en del av det målet.

Diskutera: Vilka förändringar har ni sett i ert liv när ni har tillämpat och undervisat om principerna i *Min grund*

Tillämpning: Slå upp häftet *Min väg till oberoende* och gå till en tom självbedömning (längst bak). Gå igenom stegen:

När ni är klara kan ni ta tre minuter till att begrunda följande:

Är du mer medveten om dina utgifter nu? Kan du svara "ofta" eller "alltid" på fler frågor nu? Känner du dig säkrare i din bedömning av den summa som du har satt som din oberoende inkomst? Har du kommit närmare målet att uppnå din oberoende inkomst? Vad kan du göra bättre?





BEGRUNDA

VAD SKA JAG GÖRA FÖR ATT BLI BÄTTRE?

Tid: Ställ timern på 10 minuter för avsnittet Begrunda.

Tillämpning: Läs skriftstället till höger eller tänk på ett annat skriftställe. Begrunda tyst det du lärt dig. Skriv ner eventuella intryck nedan eller i anteckningsboken.

Vilken idé är till störst hjälp för ditt företag den här veckan? Gör den idén till veckans mål för ditt företag.

Lägg till veckans företagsmål bland dina åtaganden på nästa sida.

Diskutera: Vill någon berätta om veckans företagsmål eller några andra intryck?

”Sannerligen säger jag: Människorna skall verka med iver för en god sak och göra mycket av egen fri vilja och åstadkomma mycket rättfärdighet.”

**LÄRAN OCH FÖRBUNDEN
58:27**



ÅTAGANDE

HUR KAN JAG GÖRA DAGLIGA FRAMSTEG?

Tid: Ställ timern på 10 minuter för den här sidan endast.

Läs varje åtagande för en partner. Lova att fullfölja dina åtaganden! Skriv under nedan.

MINA ÅTAGANDEN

Jag ska förbereda en presentation om mitt företag.

Jag ska sätta mål för mitt företag.

Jag ska nå mitt företagsmål för den här veckan: _____

Jag ska tillämpa dagens princip från *Min grund* och undervisa min familj om den.

Jag ska öka mitt sparbelopp – om så bara med ett mynt eller två.

Min underskrift

HUR KAN JAG FORTSÄTTA VARA OBEROENDE?

Tid: Ställ timern på 20 minuter för den här sidan.

Läs: Slå upp sidan 28 i häftet *Min grund* för att göra slutaktiviteten och planera ett tjänandeprojekt som grupp. Kom tillbaka hit när ni är klara.

Läs: Grattis! Herren har välsignat er med nya kunskaper och färdigheter och ni har åstadkommit mycket som är bra. Fortsätt sträva framåt!

För att fortsätta föra ditt företag framåt kan ni göra följande.

- Tjäna som volontär i ett oberoendecenter nära er. (Ett syfte med att bli oberoende är att kunna hjälpa andra. Att tjäna andra är en stor välsignelse.)
- Fortsätta att träffa er grupp. Fortsätta att stötta och uppmuntra varandra.
- Fortsätta att gå på oberoendeseminarier.
- Hålla kontakten med er handlingspartner. Stötta och uppmuntra varandra.

Jag ska fortsätta utvecklas genom att fastställa och fullfölja åtaganden.

Min underskrift

Läs: Nu ska vi ha avslutningsbön.

Ge gärna feedback

Skicka idéer, feedback, förslag och upplevelser till srsfeedback@ldschurch.org.

Till handledaren:

Kom ihåg att rapportera gruppens framsteg på srs.lds.org/report så att deltagarna få sina diplom.

Resurser

DET HÄR KLARAR VI!

Välj roller och dramatisera följande:

MARIA: Wow, det här fungerar verkligen! Jag ser det äntligen.

MARIAS MAN DIEGO: Vad pratar du om? Vad fungerar?

MARIA: Allting går ihop. För tolv veckor sedan när jag började gå på vår oberoendegrupp hade jag ingen aning om hur mycket det skulle förbättra vår verksamhet. Åtagandena som vi hållit, sakerna som vi lärt oss i vår oberoendegrupp – jag förstår allt nu!

DIEGO: Ja, jag har upptäckt samma sak med min oberoendegrupp för jobsökning. Nu har jag ett jättebra jobb på sjukhuset. Med inkomsten från mitt jobb och din verksamhet med äggen kan vi äntligen försörja vår familj. Allting går ihop.

MARIA: Diego, det är inte bara mitt företag. Det är vårt företag. Tack för att du arbetar så hårt på ditt jobb och sedan hjälper mig med vår verksamhet med äggen.

DIEGO: Det är Herrens verksamhet också. Vi har vigt våra affärsansträngningar åt honom, utövat tro på Frälsaren, och bett för vårt företag.

MARIA: Vi behövde studera vårt äggföretag noga. Vi pratade med kunder och andra affärsägare för att ta reda på vad folk ville ha. Minns du det? Vi insåg att vi borde sälja mjölk med våra ägg.

DIEGO: Ja, och vi tittade på varifrån vi fick ägg och mjölk. Vi insåg att det inte var någon bra idé för oss att skaffa en get

för att få mjölk. Det är bättre att köpa färsk mjölk från Pedro, som redan har flera getter.

MARIA: Sen lärde vi oss hur vi kunde tjäna pengar varje dag. Jag har bokfört allt som vi har spenderat och hur mycket folk betalar oss. Vi tjänade mycket mera pengar när vi började göra hemleveranser.

DIEGO: Och jag har också bokfört hur mycket vi spenderar och hur mycket vi tjänar för vår familj. Nu kan vi betala för barnens skolmaterial.

MARIA: Naomi hjälpte oss att ta reda på hur vi kunde sälja mer. Vi började ställa frågor till våra kunder, lyssna på dem och komma med förslag. Vi uppmanade kunderna att köpa fler ägg och att köpa mjölk. Det var en jättebra idé att skicka Sophia på hemleverans. Vi lärde känna våra kunder bättre och blev vänner med många av dem.

DIEGO: Med alla nya kunder behövde vi fler ägg varje dag, och vi lärde oss om att låna pengar för att skaffa fler hönor. Jag är glad att vi inte tog ut det där första lånet. Vi hade inte kunnat betala av det. Vi behövde bara ett litet lån för att köpa ett par hönor till.

MARIA: Ser du? Allting går ihop. Nu behöver vi bara fortsätta att leta efter sätt att minska våra kostnader och öka vår försäljning.

DIEGO: Ja. Det här klarar vi!

Tillbaka till sidan 184

MITT FÖRETAG PÅ FEM MINUTER

Handledaren läser följande medan de andra gruppdeltagarna följer med på sidan 187.

MARIA: Jag är lite nervös för att ge min presentation, men jag har lärt känna er alla så väl. Jag klarar det. Del 1 – Jag ska beskriva mitt företag. Min verksamhet är att sälja ägg och mjölk. Jag började med bara ägg för några månader sedan. Sedan började jag sälja mjölk när jag fick veta att mina kunder ville ha det. Jag gör också hemleveranser nu. Mitt företag går mycket bättre nu sedan började vara med i den här oberoendegruppen.

MARIA: Del 2 handlar om veckans frågor. Alla frågorna har hjälpt mig. Men om jag måste välja en så var det frågan om att separera företagets och min personliga ekonomi som förbättrade min verksamhet mest. Tidigare blandade jag ihop pengarna som mitt företag drog in med mina personliga pengar och spenderade dem. Det var inte bra. Nu håller jag isär dem.

MARIA: Del 3 – bokföring och besparingar. Jag ökade mitt sparbelopp nio av de tolv veckorna. Jag bokförde företagets eko-

nomi de senaste åtta veckorna i sträck. Jag bokförde min egen ekonomi. Jag planerar att fortsätta med bokföringen. Jag tycker verkligen om att veta hur mycket jag tjänar och hur mycket jag spenderar. Jag är också mycket glad att ha pengar i mitt sparkonto. Jag har aldrig haft det förut. Det är en trygghet att veta att de finns där.

MARIA: Okej, och nu till del 4 – att fortsätta utveckla mitt företag. Jag har lärt mig mycket under de senaste 12 veckorna. Jag vill fortsätta att lära mig. Jag ska gå med i stavens grupp för företagare.

MARIA: Sista delen. Del 5 är ett företagsmål. På ett år vill jag att mitt företag ska ha tillräcklig bra inkomster för att hyra en plats på den del av marknaden där det finns flest människor. Det får mitt företag att växa ännu mer.

Tack, allihop. Ni har verkligen hjälpt mig att utveckla mitt företag!

Tillbaka till sidan 187

GÖR JAG FRAMSTEG MOT MITT DIPLOM?

Kontrollera varje vecka vilka framsteg du gör mot ditt kursdiplom i entreprenörskap. Sätt en bocka i varje ruta när du är med på gruppmöten och fullföljer åtaganden.

KRAV FÖR ENTREPRENÖRSSKAP					
VECKA	Var med på tio gruppmöten	Bokförde den privata och företagets ekonomi i åtta veckor	Ökade mitt sparande i tio veckor	Nådde veckans verksamhetsmål i tio veckor	Gav en företagspresentation
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
Antal					

INTYG OM SLUTFÖRANDE

Till dem det vederbör:

_____ har deltagit i en oberoendegrupp som heter "Att starta och utveckla mitt företag" som tillhandahölls av Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagars Heliga och har uppfyllt kraven för slutförande enligt följande:

Närvarade vid minst 10 möten _____ av 12

Bokförde den privata och företagets ekonomi i åtta veckor _____ av 8

Lade undan sparpengar i minst 10 veckor _____ av 12

Nådde veckans företagsmål under i 10 veckor _____ av 12

Gav en affärspresentation för gruppen (ringa in en) Ja eller nej

Handledarens namn *Handledarens underskrift* *Datum*

Jag har övat på och byggt en grund av färdigheter, principer och vanor som bidrar till oberoende. Jag kommer att fortsätta att använda dem under resten av mitt liv.

Gruppdeltagares namn *Gruppdeltagares underskrift* *Datum*

Obs: Ett diplom från LDS Business College utfärdas vid ett senare tillfälle av stavens eller distriktets oberoendekommitté.

FRAMGÅNGSKARTA

Principer för ett framgångsrikt företag

KUNDER

Vad vill folk köpa?

- Var medveten om varför folk köper din produkt
- Var medveten om vad kunderna värdesätter
- Lär dagligen av dina kunder

KOSTNADER

Hur kan jag kontrollera kostnaderna?

- Sänk kostnaderna
- Använd flera leverantörer
- Lägg bara till fasta kostnader om de ökar vinsten
- Gör kloka investeringar
- Använd Fyra rätt för att låna klokt

ETT FRAMGÅNGSRIKT FÖRETAG

Hur sköter jag mitt företag?

- Separat bokföring för företagets ekonomi och privat ekonomi
- Bokför dagligen
- Betala tionde först
- Öka ditt sparbelopp varje vecka
- Förbättra något varje dag
- Sök kontinuerligt mer kunskap
- Följ principerna i *Min grund*
- Sätt upp stimulerande mål som går att mäta
- Börja litet, tänk stort
- Ge aldrig upp!

FÖRSÄLJNING

Hur säljer jag?

- Använd alltid merförsäljning
- Omsätt lagret snabbt
- Fråga, lyssna, ge förslag
- Gör det enkelt att handla av dig
- Gör säljavslut

VINST

Hur ökar jag vinsten?

- Bokför dagligen
- Ta ut lön till dig själv
- Sträva efter daglig vinst
- Köp lågt, sälj högt
- Stjäl inte från företaget
- Använd produktiva tillgångar

JESU KRISTI
KYRKA
AV SISTA DAGARS HELIGA

Oberoendeservice
STÄNDIGA UTBILDNINGSFONDEN

