



# Starting and Growing My Business

(Pagsisimula at Pagpapalago ng Aking Negosyo)

---

**SELF-RELIANCE**



# PAMBUNGAD

## MATUTULUNGAN BA AKO NG GRUPO NA ITO NA MAKAPAGSIMULA O MAKAPAGPALAGO NG NEGOSYO?

Hindi madaling magsimula o magpalago ng negosyo, pero ang self-reliance group mo ay makakatulong sa iyong gumawa ng matatalinong desisyon sa negosyo. Sa mga miting ng grupo, mangangako kang gagawin ang ilang partikular na bagay. Bibigyan ka ng grupo ng mga bagong ideya at palalaksin ang loob mo. Ang mithiin ng grupong ito ay hindi lang para tulungan ka sa iyong negosyo; tutulungan ka rin nito na mas sumunod at manampalataya sa Panginoon at tumanggap ng Kanyang ipinangakong mga pagpapala na self-reliance sa temporal at espirituwal.

## ANO ANG SELF-RELIANCE GROUP?

Ang self-reliance group ay iba sa karaniwang klase, lesson, at workshop sa Simbahan. Walang mga guro, lider, o trainer dito. Ang mga group member ay sama-samang natututo at nagsusuportahan at naghihikayat sa isa't isa. Itinuturing naming responsibilidad sa bawat isa ang mga ipinangako naming gawin at nagpapayuhan kami para solusyunan ang mga problema.

## ANO ANG GINAGAWA NG MGA GROUP MEMBER?

Sa mga miting, nangangako ang mga group member na kikilos. Hindi lang kami *natututo* pero *gumagawa din* ng mga bagay na gagawin kaming self-reliant. Kami ay gumagawa ng mga pangako, tinutulungan ang isa't isa sa pagtupad sa mga pangako, at inirereport ang aming progreso. Dahil kumikilos ang grupo bilang isang council, mahalagang dumalo sa mga miting nang regular at nasa oras. Lagi naming dinadala ang workbook na ito at ang mga booklet na *My Foundation: Principles, Skills, Habits at My Path to Self-Reliance*. Ang bawat miting ng grupo ay tatagal nang mga dalawang oras. Ang pagsasagawa ng aming mga pangako ay tatagal nang isa hanggang dalawang oras bawat araw.

## ANO ANG GINAGAWA NG FACILITATOR?

Ang mga facilitator ay hindi mga eksperto sa negosyo o pagtuturo. Hindi nila pinamumunuan o tinuturuan ang grupo. Sila ay tumutulong lamang sa grupo na sundin nang eksakto ang mga materyal ayon sa nakalahad dito. Isang self-reliance specialist ay karaniwang nagpa-facilitate ng mga miting ng grupo; gayunman, ang mga group member ay maaaring italaga na mag-facilitate makalipas ang ilang linggo, kung kailangan. Para matuto pa, tingnan ang *Leader Guide* at mga video sa [srs.lds.org](http://srs.lds.org).

## CERTIFICATE OF COMPLETION

Ang mga group member na dadalo sa mga miting at tutupad sa kanilang mga ipinangakong gawin ay karapat-dapat na makakuha ng dalawang sertipiko mula sa LDS Business College: isang certificate in business entrepreneurship (tignan sa mga pahina 205-06 para sa mga requirement) at isang self-reliance certificate (tignan sa pahina 29 sa *My Foundation*).



*“Walang problema sa pamilya, ward, o stake ang hindi kayang malutas kung tayo ay maghahanap ng solusyon ayon sa paraan ng Panginoon sa pamamagitan ng pag-uusap o pagpapayo—tala-gang pagpapayo—sa isa’t isa.”*

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

# MGA NILALAMAN

1. Paano ko sisimulan o pagbubutihin ang aking negosyo?.....	1
2. Ano ang gustong bilhin ng mga tao? .....	15
3. Paano ako makakabili ng aking produkto at makakapagpresyo nang tama?.....	31
4. Paano ko malalaman kung kumikita ang aking negosyo?.....	45
5. Paano ko paghihiwalayin ang pera ng aking negosyo at ng aking pamilya? .....	63
6. Paano umuunlad ang aking negosyo? .....	81
7. Paano ko mapapalago ang aking negosyo?.....	91
8. Magkano ang kaya kung puhunan para palaguin ang aking negosyo? .....	105
9. Paano ko malalaman kung dapat akong umutang para mapalago ang aking negosyo? .....	125
10. Paano ako makakapaghikayat ng mas maraming kustomer at makabenta?.....	145
11. Paano ko madadagdagan ang aking kita? .....	165
12. Paano ko maipapagpatuloy ang pagpapabuti ng aking negosyo?.....	181
Letter of Completion .....	198
Business Success Map .....	199

Inilathala ng Ang Simbahan ni Jesucristo ng mga Banal sa mga Huling Araw  
Salt Lake City, Utah

© 2015 ng Intellectual Reserve, Inc.

Lahat ng karapatan ay nakalaan.

Pagsang-ayon sa Ingles: 9/13

Pagsang-ayon sa pagsasalin: 9/13

Pagsasalin ng *Starting and Growing My Business*

Tagalog

12376 893



# 1

*Paano ko sisimulan  
o pagbubutihin ang  
aking negosyo?*

---

Starting and Growing My  
Business

# PARA SA MGA FACILITATOR

## Sa araw ng miting:

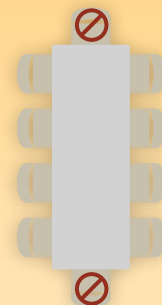
- I-text o tawagan ang mga group member kung mayroon ka ng contact information nila. Itanong kung makakarating sila sa miting. Anyayahan silang dumating nang mas maaga ng 10 minuto para pumirma sa attendance roll.
- Ihanda ang mga materyal na gagamitin sa miting:
  - Magdala ng kopya ng workbook na ito at ng booklet na *My Foundation: Principles, Skills, Habits* para sa bawat group member.
  - Magdala ng limang ekstrang kopya ng booklet na *My Path to Self-Reliance* sakaling may mga group member na hindi nakatanggap ng kopya nito.
  - Maghanda ng paraan na maipanood ang mga video, kung maaari.
  - Walang mga aklat o mga video? Makakakuha kayo nito online sa [srs.lds.org](http://srs.lds.org).

## 30 minuto bago magmiting:

- Ayusin ang mga upuan paikot sa mesa para magkakalapit ang lahat.
  - Ang facilitator ay hindi nakatayo habang nagmimiting at hindi nakaupo sa uluhan o head ng mesa. Ang facilitator ay hindi dapat ang sentro ng atensyon, kundi siyang dapat tumulong sa mga group member na magpokus sa isa't isa.

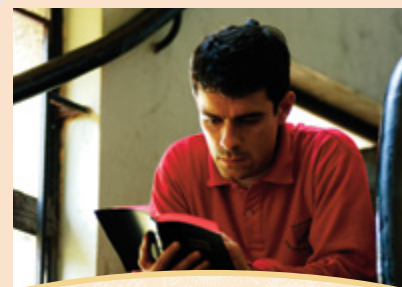
## 10 minuto bago mag-miting:

- Masayang batiin ang mga tao pagdating nila. Alamin ang kanilang mga pangalan.
- Magpasa ng isang papel at ipasulat sa mga group member ang kanilang buong pangalan, ward o branch, at petsa ng kapanganakan (araw at buwan, *hindi taon*).
  - Pagkatapos ng miting ng grupo, pumunta sa [srs.lds.org/report](http://srs.lds.org/report) at sundin ang mga instruksiyon para marehistro ang mga group member.
  - Pagkatapos ng unang miting, gumawa ng contact list para ibahagi sa grupo.
- Mag-assign ng timekeeper para makasunod sa iskedyul ang grupo. Ipa-set sa kanya ang timer ayon sa sinasabi sa aklat:
  - Halimbawa, makakakita ka ng mga instruksiyon na nagsasabing “Oras: I-set ang timer nang 60 minuto para sa section na Pag-aralan.” Ang timekeeper ay magse-set ng oras sa phone, relo, o iba pang magagamit na timer at sasabihin sa grupo kapag tapos na ang oras. Pagkatapos, ang grupo ay magdedesisyon kung sisimulan ba ang susunod na section o magpapatuloy sa kanilang talakayan nang ilan pang minuto.



### Sa pagsisimula:

- Sabihin: “Welcome sa self-reliance group na ito.”
- Ipa-turn off sa mga tao ang kanilang mga phone at ibang mga device.
- Sabihin ang mga sumusunod:
  - “Ito ay self-reliance group na tinatawag na Starting and Growing My Business.’ Narito ba kayong lahat para magsimula o magpalago ng negosyo?”
  - “Ang Perpetual Education Fund ay hindi nagpapa-loan para sa negosyo. Ngunit pagkatapos ng mga miting na ito, magiging mas handa kayong gumawa ng mga desisyon tungkol sa mga loan mula sa mga local na lender.
  - “Magmimiting tayo nang 12 beses. Bawat miting ay tatagal nang mga dalawang oras. Gugugol din tayo ng isa hanggang dalawang oras bawat araw sa paggawa ng mga pangako na makakatulong sa ating mga negosyo. Mag-uukol ba kayo ng oras para dito?”
- Magsimula sa pambungad na panalangin (at himno, kung nais).
- Sabihin ang mga sumusunod:
  - “Sa tuwing magmimiting tayo, magsisimula tayo sa isang paksa mula sa booklet na tinawatag na *My Foundation: Principles, Skills, Habits*. Makakatulong ito sa atin na matutuhan at maipamuhay ang mga alituntunin, kasanayan, at gawi para maging self-reliant tayo sa espirituwal at temporal.
  - “Ang Espiritu Santo ay magbibigay sa inyo ng mga ideya sa buong linggo. Isulat ninyo ang mga ideya at gawin ito. Habang ginagawa ninyo ito, bibiyayaan kayo ng Panginoon at gagawa Siya ng mga himala para sa negosyo ninyo.”
- **I-set ang timer nang 20 minuto para sa *My Foundation*.**
- Basahin ang pambungad na liham ng Unang Pangu-luhan sa pahina 2 ng *My Foundation*. Pagkatapos ay tapusin ang principle 1 sa booklet na iyon at balikan ang workbook na ito.



**My Foundation: Principles, Skills, Habits (Ang Aking Saligan: Mga Alituntunin, Kasanayan, at Gawi)**

SELF-RELIANCE



# PAG-ARALAN

## BAHAGI TAYO NG “LORD’S STOREHOUSE” (KAMALIG NG PANGINOON)

**Oras:** I-set ang timer nang 60 minuto para sa bahaging Pag-aralan.

**Praktis:** Bumuo ng mga grupo na may tig-tatlong katao. Ayusin ang mga upuan at humarap sa bawat isa.

1. Ang isa sa inyo ay dapat magsabi sa iba ng isang accomplishment. Maaari mong sabihin: “Nabigyan ako ng award na ‘pinakamagaling na serbisyo’ ” o “Nag-misyon ako” (o iba pang katungkulan sa simbahan), o “Isa akong nanay.”
2. Ngayon, kaagad na sasabihin ng dalawang ka-grupo mo ang mga kasanayan at abilidad na kailangan para makamit mo ang accomplishment na iyon. Gagawin nila ito sa loob nang isang minuto. Kung sinabi mong, “nagmisyon ako,” puwedeng sabihin kaagad ng dalawa na, “Kung gayon malakas ang loob mo, magaling na estudyante, masipag, isang lider, social worker, goal-setter, marunong makisama sa tao, isang guro, magaling magplano, at kayang gumawa ng mahihirap na bagay.”
3. Ulitin ito sa bawat tao.

**Talakayin:** Ano ang naramdaman mo nang sabihin ng iba ang mga talento at kasanayan mo?

**Basahin:** Lahat ng mga kasanayan at abilidad na mayroon tayo ay bahagi ng storehouse o kamalig ng Panginoon.

**Talakayin:** Basahin ang banal na kasulatan sa kanan. Kaya ba ng grupo natin na magtulungan at “hangarin ang kapakanan” ng ibang mga group member?

**Praktis:** Gawin muna natin ang unang aksyon bilang grupo. May limang minuto tayo para magpasiya kung ano ang itatawag natin sa ating grupo.

Isulat ang pangalan ng grupo sa ibaba:

---

*“At lahat ng ito ay para sa kapakinabangan ng simbahan ng buhay na Diyos, upang ang bawat tao ay mapabuti sa kanyang talento, upang ang bawat tao ay magtamo ng iba pang mga talento, oo, maging sandaang ulit, para mailagay sa kamalig ng Panginoon . . . bawat taong hinahangad ang kapakanan ng kanyang kapwa, at ginagawa ang lahat ng bagay na ang mata ay nakatuon sa kaluwalhatian ng Diyos.”*

**DOKTRINA AT MGA TIPAN**  
82:18-19



## ANO ANG GAGAWIN NATIN SA GRUPONG ITO?

**Basahin:** Tayo ay magtutulungan bilang isang grupo para matulungan ang bawat isa na magsimula at magpalago ng ating mga negosyo. Mayroon din tayong mas malaking mithiin—ang maging self-reliant para mas makatulong tayo sa iba. Kung kaya nating itaguyod ang ating mga sarili, mas makakatulong tayo sa ibang tao.

**Panoorin:** Panoorin ang success story na “Samuel: Repair ng Computer.” (Kung wala kang access sa video, ipagpatuloy na lang ang pagbabasa sa ibaba.)

**Praktis:** Sa susunod na 12 linggo, sasagutin mo ang mga sumusunod na tanong sa pagnenegosyo. Sama-sama ninyong basahin ang mga tanong sa pagnenegosyo na masasagot sa self-reliance group na ito.

LINGGO	PAANO KO SISIMULAN ANG AKING NEGOSYO	LINGGO	PAANO KO MAPAPALAGO ANG AKING NEGOSYO
1	Paano ko sisimulan o pagbubutihin ang aking negosyo?	7	Paano ko mapapalago ang aking negosyo?
2	Ano ang gustong bilhin ng mga tao?	8	Magkano ang kaya kong puhunan para mapalago ang aking negosyo?
3	Paano ako makakabili ng aking produkto at makakapagpresyo nang tama?	9	Paano ko malalaman kung dapat akong magloan para mapalago ang aking negosyo?
4	Paano ko malalaman kung kumikita ang aking negosyo?	10	Paano ako makakapaghikayat ng mas maraming kustomer at makabenta?
5	Paano ko paghihiwalayin ang pera ng aking negosyo at ng aking pamilya?	11	Paano ko madadagdagan ang aking kita?
6	Paano umuunlad ang aking negosyo?	12	Paano ko maipapagpatuloy ang pagpapa-buti ng aking negosyo?

**Basahin:** Bawat linggo, tayo ay gagawa ng mga pangako, kikiilos, dadalo sa mga miting nang nasa oras, at magrereport sa grupo. Kapag nakikipagtulungan tayo sa grupo, tayo ay sama-samang magtatagumpay! Heto ang tanong at gawain para sa linggong ito.

**Basahin:** TANONG SA LINGGONG ITO—Saan ako dapat magpokus para masimulan o mapalago ang aking negosyo?

GAGAWIN SA LINGGONG ITO—Gagamitin ang Business Success Map araw-araw para matutuhan kung saan ko dapat ipokus ang mga gagawin ko para masimulan at mapalago ang aking negosyo.

Ang natitirang bahagi ng miting na ito ay tutulong sa ating masagot ang tanong na ito at magawa ang gawaing ito.

### PAANO KO MAPAPANGASIWAAN NANG MATALINO ANG AKING PANANALAPI?

**Basahin:** Kabilang sa pagiging self-reliant ang paggasta nang mas maliit sa kinikita natin at pag-iimpok ng pera. Ang pag-iimpok ay makatutulong sa atin na matugunan ang di-inaasahang mga gastusin o tutulong sa atin na maglaan para sa ating sarili at sa ating mga pamilya kapag mas mababa kaysa inaasahan natin ang ating kita. Bilang bahagi ng grupong ito, nangangako tayong mag-iimpok linggu-linggo, kahit kaunti.

**Talakayin:** Sa ilang lugar, magandang ideya na mag-impok ng pera sa bangko. Sa ibang lugar, hindi ito magandang ideya, halimbawa nito ay kapag ang isang bansa ay may mataas na inflation o kapag hindi matatag ang mga bangko. Ang kondisyon ba sa lugar ninyo ay maganda para sa pag-iimpok sa bangko? Aling mga bangko ang nag-aalok ng pinakamataas na rate sa savings?

**Basahin:** Isa pang bahagi ng pagiging self-reliant ay ang kawalan ng utang. Nangungutang tayo para ipanggastos sa hindi kayang bilhin ng pera natin. Pinayuhan tayo ng mga propeta na iwasang manguutang, at habang mas nagiging self-reliant tayo, unti-unti nating mababawasan at mababayaranang lahat ang ating utang. Gayunpaman, sa ilang pagkakataon, makakatulong ding umutang para sa negosyo. Bilang bahagi ng grupong ito, matututuhan natin kung paano malaman kung makakatulong sa pagpapalago ng negosyo natin ang loan.

Ang mga medical emergency ay kadalasang nagdudulot ng napakalaking gastusin. Ang insurance at mga programa sa healthcare ng gobyerno ay madalas na nakakatulong sa mga gastusing ito. Ang pagkuha ng insurance o ng isang healthcare program ng gobyerno ay maaaring maging mahalagang bahagi ng ating landas patungong self-reliance.

**Talakayin:** Ang ilang uri ng insurance (tulad ng health insurance at life insurance) ay mas madaling makuha at mas makakatulong kaysa sa ibang uri ng insurance. May mga insurance provider na tapat at mayroong hindi. Ano ang pinakamagandang opsyon sa insurance sa lugar ninyo?

## PAANO AKO MAGIGING MATAGUMPAY NA MAY-ARI NG NEGOSYO?

**Praktis:** Inililista ng Business Success Map ang mga bagay na ginagawa ng matatagumpay na may-ari ng negosyo. Kumuha ng partner. Magpunta sa Business Success Map sa pinakahuling pahina ng workbook na ito.

Magsalitan sa pagbasa kung paano nakakahanap ang matatagumpay na may-ari ng negosyo ng mga sagot sa tanong na “Ano ang gustong bilhin ng mga tao?”

**Talakayin:** Paano makakatulong ang Business Success Map na maging isa kang matagumpay na may-ari ng negosyo?

**Basahin:** Sa workbook na ito, kapag nakita ang simbolong ito, alam natin na ang alituntuning ito ay nasa Business Success Map.

Ang Business Success Map ay hindi lamang para sa ating mga miting. Gagamitin natin ito nang regular. Sa tuwing magkakaroon tayo ng problema o pagkakataon, tingnan natin ang ating Business Success Map para makita kung ano ang gagawin ng isang matagumpay na may-ari ng negosyo.

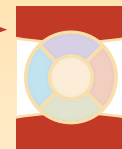


## PAANO KO MAPAGBUBUTI ANG NEGOSYO KO?

**Basahin:** Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay malinaw na nailalarawan ang kanilang negosyo. Nakakatulong ito sa kanila na magpokus sa kung ano ang kumikita at kung ano ang hindi. Ito rin ay tumutulong sa kanila na humingi ng tulong mula sa iba, tulad ng ibang mga may-ari ng negosyo o sa mga lender. Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay mino-monitor ang pag-unlad ng kanilang negosyo.

Ngayong linggo, kumuha ng isang blankong notebook para sa iyong negosyo. Gagamitin mo ang notebook na ito para isulat ang iyong mga naiisip at ideya para sa iyong negosyo at para irekord ang mga business transaction mo. Gagamitin natin ang mga business notebook sa ating mga miting at sa buong linggo.

Sa workbook na ito, kapag nakita natin ang simbolong ito, ipinapaalala nito sa atin na magsulat sa ating business notebook.



### PAANO AKO MAG-OBSERBA NG NEGOSYO AT MAG-IISIP TUNGKOL SA BUSINESS SUCCESS?

**Basahin:** Bilang bahagi ng gawaing ipapangako sa linggong ito, pag-aaralan natin ang paggamit ng Business Success Map para ma-observerbahan at makita kung ito ay sumusunod sa mga alituntunin para magtagumpay.

**Praktis:** Bumuo ng mga grupo na may tig-tatlong miyembro. Ayusin ang mga upuan at humarap sa bawat isa. Gamit ang Business Success Map, sundin ang mga instruksiyong ito:

1. Tukuyin ang isang lokal na negosyo na pamilyar kayong lahat. Pagkatapos, isang tao ang magbibigay ng tanong mula sa map. Halimbawa, “Sa tindahan ng furniture, mukha bang alam ng may-ari kung ano ang gustong bilhin ng mga tao?” O, “Mukha ba siya marunong magbenta?”
2. Sa loob ng mga dalawang minuto, sasagutin ng iba ang tanong base sa kanilang kaalaman sa negosyo at sa mga alituntunin mula sa map. Halimbawa, “Oo, alam ng may-ari kung ano ang importante sa mga tao.” O, “Hindi, hindi gaanong alam ng may-ari kung paano mag-close ng sale.”
3. Ulitin ito nang tatlo hanggang apat na beses.
4. Ngayon, pag-usapan naman natin ang negosyo mo. Ginagawa mo ba ang mga bagay na ginagawa ng mga matagumpay na may-ari ng negosyo?

**Praktis:** Kasama ang partner, pumunta sa mga pahina 13–14. Basahin at talakayin kung paano ka mag-oobserverba ng mga negosyo ngayong linggo.

### BAKIT NAIS NG PANGINOON NA MAGING SELF-RELIANT TAYO?

**Talakayin:** Bakit nais ng Panginoon na maging self-reliant tayo?

**Basahin:** Basahin ang quotation sa kanan.

**Talakayin:** Paano magsisilbing isang “banal na layunin,” tulad ng sinabi ni Elder Christofferson, ang ating pagsisikap na magsimula o magpalago ng isang negosyo?

**Basahin:** Ang Panginoon ay may kapangyarihang tulungan tayo na maging self-reliant. Sinabi niya, “Masdan, ako ang Diyos; at ako ay Diyos ng mga himala” (2 Nephi 27:23). Habang ating hinahandog, o inilalaan, ang ating mga pagsisikap sa mga negosyo natin para sa banal na layunin na maging self-reliant, ang Panginoon ay gagabayan tayo sa pamamagitan ng inspirasyon. Kapag ipinapakita natin ang ating pananampalataya sa pamamagitan ng pakikinig at pagsunod sa mga pahiwatig, gagawa ang Panginoon ng mga himala at higit na pag-iibayuhin ang ating mga pagsisikap kaysa magagawa natin para sa ating sarili.

*“Ang paglalaan ay pagtatalaga sa isang bagay bilang sagrado, na inilaan para sa mga banal na layunin.”*

**D. TODD CHRISTOFFERSON,**  
“Larawan ng Isang Buhay na Inilaan,” *Ensign* o *Liahona*, Nob. 2010, 16–19.



# PAG-ISIPANG MABUTI

## ANO ANG DAPAT KONG GAWIN PARA MAS HUMUSAY?

**Oras:** I-set ang timer nang 10 minuto para sa section na **Pag-isipang Mabuti**.

**Praktis:** Basahin ang banal na kasulatan sa kanan o umisip ng iba. Tahimik na pag-isipang mabuti ang pinag-aaralan mo. Isulat sa ibaba o sa iyong business notebook ang anumang impresyon mo.

---

---

---

---

---

---

**Praktis:** Ano ang magagawa mo ngayong linggo para masimulan o mapalago ang iyong negosyo?

Gawin mong “weekly business goal” ang ideyang ito. Ito ay isang pangako na ginagawa mo.

Idagdag ang iyong weekly business goals sa mga ipapangako mong gawin sa susunod na pahina.

**Talakayin:** Mayroon bang gustong magbahagi ng kanyang weekly business goal o iba pang impresyon?

*“Kayang gawin ng Panginoon ang lahat ng bagay alinsunod sa kanyang kalooban, alang-alang sa mga anak ng tao, kung tunay na ginagamit nila ang pananampalataya sa kanya.”*

**1 NEPHI 7:12**



# MANGAKONG GAWIN

## PAANO AKO MAGKAKARON NG PROGRESO ARAW ARAW?

**Oras:** I-set ang timer nang 10 minuto para sa section na **Mangakong Gawin.**

**Basahin:** Bawat linggo, pipipili tayo ng “action partner.” Ito ay group member na tutulong sa ating magawa ang ipinangako nating gawin. Ang mga action partner ay dapat makipag-ugnayan sa isa’t isa sa buong linggo at ireport ang progreso sa isa’t isa. Karaniwan, ang mga action partner ay parehong babae o parehong lalake at hindi magkamag-anak.

**Praktis:** Pumili ng action partner. Magdesisyon kung kailan at paano kayo makakapag-uusap.

---

*Pangalan ng action partner*

---

*Contact information*

**Basahin nang malakas sa iyong action partner ang bawat pangako. Mangakong tutuparin ang iyong mga pangako! Lumagda sa ibaba.**

### ANG AKING MGA IPINAPANGAKONG GAWIN

Tatapusin ko ang bawat gawain sa daily Business Success Map (*tingnan sa mga pahina 13–14*).

Maghahanda ako ng business notebook at dadalhin ko ito sa susunod na miting namin.

Kakamtin ko ang aking weekly business goal: \_\_\_\_\_

Gagawin ko ang alituntunin sa *My Foundation* ngayon at ituturo ito sa aking pamilya.

Magdadagdag ako sa aking impok na pera—kahit kaunti lang.

Magrereport ako sa aking action partner.

---

*Ang aking lagda*

---

*Pangalan ng action partner*

## PAANO KO IREREPORT ANG AKING PROGRESO?

**Panoorin ninyo:** “Pagkilos at Paggawa ng Pangako” (Walang video? Basahin sa pahina 12.)

**Praktis:** Bago ang susunod na miting, gamitin ang commitment chart na ito para irekord ang iyong progreso. Sa mga kahon sa ibaba, ilagay ang “Oo,” “Hindi,” o kung ilang beses mong tinupad ang pangako.

Natapos ang mga gawain sa daily Business Success Map (Isulat kung ilang araw)	Nagdala ng business notebook (Oo/Hindi)	Nakamit ang weekly business goal (Oo/Hindi)	Nagawa ang alituntunin sa Foundation at naituro sa pamilya (Oo/Hindi)	Nakapagdagdag sa impok na pera (Oo/Hindi)	Nagreport sa action partner (Oo/Hindi)

**Basahin:** Tandaan din na irekord at i-monitor ang iyong personal na mga gastusin sa likod ng iyong booklet na *My Path to Self-Reliance*.

**Basahin:** Sa susunod na miting ng ating grupo, susulat ang facilitator ng commitment chart sa pisara (tulad ng nasa itaas). Darating tayo nang 10 minuto bago magsimula ang miting at isusulat natin ang ating progreso sa chart.

Pumili ng sinuman para mag-facilitate ng paksa sa *My Foundation* sa susunod na linggo. Ipabasa sa kanya ang inside front cover ng workbook na ito para malaman kung ano ang ginagawa ng mga facilitator. Dapat magpa-facilitate siya nang katulad ng ginawa ng facilitator ngayon:

- Anyayahan ang Espiritu; anyayahan ang mga group member na hangarin ang Espiritu.
- Magtiwala sa mga materyal; huwag magdagdag; gawin lamang ang sinasabi nito.
- Pangasiwaan ang oras.
- Dagdagan ang sigla; magkatuwaan!

**Praktis:** Sino ang gustong makakuha ng sertipiko sa business entrepreneurship mula sa LDS Business College sa Salt Lake City, Utah, United States of America? Pumunta sa mga pahina 197–98 at magsalitan sa pagbasa ng mga requirement.

**Basahin:** Hilangan ang isang tao na magbigay ng pangwakas na panalangin.



*“Kapag sinukat ang paggawa, humuhusay ang paggawa. Kapag sinukat at iniulat ang paggawa, mas lalo pang humuhusay ang paggawa.”*

**THOMAS S. MONSON**, sa *Conference Report*, Okt. 1970, 107.

### **Paalala sa Facilitator:**

*Alalahaning gumawa ng mga kopya ng group contact information para sa susunod na miting.*

*Tandaan din na irehistro ang lahat ng group member sa [srs.lds.org/report](http://srs.lds.org/report).*



# Mga Resources

## PAGKILOS AT PAGGAWA NG PANGAKO

Pumili ng mga role at isadula ang mga sumusunod:

**NARRATOR 1:** Naniniwala kami na dapat gumawa at tumupad ng mga ipinangakong gawin. Sa mga self-reliance group namin, lahat ng ginagawa ay nakatuon sa paggawa ng pangako at pagrereport.

**NARRATOR 2:** Sa katapusan ng miting ng grupo, nire-review namin ang aming mga ginawa sa buong linggo at lumalagda para maipakita ang aming pangako. Pumipili rin kami ng action partner para sa isang linggo. Lalagdaan ng aming action partner ang workbook para magpakita ng suporta. At bawat araw sa isang linggo, nakikipag-usap kami sa aming action partner para ireport ang aming mga nagawa at magpatulong kapag kailangan.

**NARRATOR 3:** Sa loob ng isang linggo, minamarkahan namin ang aming progreso sa workbook at ginagamit ang ibinigay na mga tools, gaya ng mga worksheet o iba pang mga form. At kung kailangan pa namin ng tulong, puwede kaming magpatulong sa aming pamilya, mga kaibigan, o sa facilitator.

**NARRATOR 4:** Sa simula ng susunod naming miting, bumabalik kami at inireport ang aming mga pangako. Dapat ito ay hindi makaasiwa kundi maging kapaki-

pakinabang sa lahat. Isipin kung paano natulungan ng paggawa ng mga pangako at pagrereport ang mga taong ito.

**GROUP MEMBER 1:** Sa unang pagkakataon na nagreport ako ng aking mga commitment, naisip ko na, “Kakaiba ito.” Bakit naman pagmamalasakitan ng mga group member ang ginawa ko? Pero nakita ko na talagang may malasakit sila. At nakatulong iyon sa akin.

**GROUP MEMBER 2:** Napagtanto ko na ayokong makasira sa grupo ko. Kaya talagang masigasig kong ginawa ang ipinangako ko. Hindi ako sigurado kung magkakaroon ako ng progreso sa ibang paraan. Ang pagrereport bawat linggo ay talagang nakatulong sa mga priyoridad ko.

**GROUP MEMBER 3:** Nang inisip ko ang landas ko patungong self-reliance, natakot ako kasi napakalaking gawain nito. Pero nakatulong sa akin ang mga miting ng grupo na gawin ito nang paisa-isang hakbang. At inireport ko ang bawat hakbang sa aking grupo. Dahil diyan talagang nagkaroon ako ng progreso. Palagay ko, nagtagumpay ito dahil sa nagbago ako ng mga gawi.

**Bumalik sa pahina 11**



## PAANO KO GAGAMITIN ANG BUSINESS SUCCESS MAP?

Bawat araw sa linggong ito, obserbahan, isaalang-alang, at pag-isipang mabuti ang mga alituntunin ng business success. Bumisita nang isa hanggang dalawang oras bawat araw sa mga negosyo para obserbahan ang mga ito. Dalhin ang iyong notebook at ang workbook na ito kapag bibisita ka sa mga lokal na negosyo para magamit mo ang mga sumusunod na mga tanong at ang Business Success Map (sa pinakahuling pahina ng workbook na ito).

### MGA GAWAIN ARAW-ARAW:

#### Araw 1

##### Mga kustomer

*Tingnan kung ano, kailan, at magkano ang binibili ng mga kustomer. Repasuhin ang mga customer principles na nasa map. Irekord ang iyong mga naisip dito:*

.....

.....

.....

#### Araw 2

##### Pagbebenta

*Paano ibinebenta ng mga negosyo ang kanilang mga produkto o serbisyo? Mapapahusay pa ba ang mga ito? Repasuhin ang mga sales principles na nasa map. Irekord ang iyong mga naisip dito:*

.....

.....

.....

#### Araw 3

##### Gastos

*Isipin ang mga ginastos ng mga negosyante. Paano nila pinapaliit ang mga gastos? Repasuhin ang mga cost principle na nasa map. Irekord ang iyong mga naisip dito:*

.....

.....

.....

#### Araw 4

##### Kita

*Inirerekord at mino-monitor ba ng mga negosyante ang kanilang kita o gastos? Kung negosyo mo ito, paano mo irekord at imo-monitor ang iyong pera? Repasuhin ang mga profit principle na nasa map. Irekord ang iyong mga naisip dito:*

.....

.....

.....

## 1: Paano ko sisimulan o pagbubutihin ang aking negosyo?

Sa susunod na dalawang araw, pag-isipang mabuti at ipagdasal ang katiyakan na bibiyayaan ng Panginoon ang iyong pagsisikap na makapaghatid ng banal na layunin ang iyong negosyo. Irekord ang mga impresyon na natatanggap mo bawat araw habang iniisip mo ang bawat section ng Business Success Map.

### **MGA GAWAIN ARAW-ARAW:**

**Araw 5**

#### **MGA KUSTOMER**

.....

.....

.....

#### **BENTA**

.....

.....

.....

**Araw 6**

#### **KITA**

.....

.....

.....

#### **MGA GASTOS**

.....

.....

.....

**Bumalik sa pahina 8**



## 2

# *Ano ang gustong bilhin ng mga tao?*

---

## Starting and Growing My Business

# PARA SA MGA FACILITATOR

## Sa araw ng miting:

- I-text o tawagan ang lahat ng group member. Anyayahan silang dumating nang mas maaga ng 10 minuto para ireport ang kanilang mga ipinangakong gawin.
- Ihanda ang mga materyal na gagamitin sa miting. Walang mga aklat o video? Makakakuha kayo nito online sa srs.lds.org.

## 30 minuto bago magmiting:

- Ayusin ang mga upuan paikot sa mesa para magkakalapit ang lahat.
- Isulat ang commitment chart sa board kasama ang mga pangalan ng mga tao sa grupo mo (tingnan ang halimbawa sa ibaba).

**BAGO!**

Pangalan ng group member	Nakumpleto ang araw-araw na ginagawa sa Business Success Map (Isulat ang # ng araw)	Nagdala ng business notebook (Oo/Hindi)	Nakamit ang weekly business goal (Oo/Hindi)	Nagawa ang alituntunin sa Foundation at itinuro ito sa pamilya (Oo/Hindi)	Nakapagdagdag sa impok na pera (Oo/Hindi)	Nagreport sa action partner (Oo/Hindi)
Gloria	6	0	0	0	0	0

## 10 minuto bago magmiting:

- Masayang batiin ang mga tao sa kanilang pagdating.
- Pagdating ng mga group member, ipakumpleto sa kanila ang commitment chart sa board. Ipaalala din sa kanila na pumunta sa pahina 205 at i-update ang kanilang progreso patungo sa sertipikasyon.
- Mag-assign ng timekeeper.

**BAGO!**

## Sa pagsisimula:

- Magpamigay ng mga kopya ng contact information ng mga group member (mula sa huling miting).
- Ipa-turn off sa mga tao ang kanilang mga phone at ibang mga device.
- Magsimula sa pambungad na panalangin (at himno, kung nais).
- Tahimik na sabihin sa mga nahuling dumating na i-turn off ang kanilang mga phone at kumpletuhin ang commitment chart habang ipinagpapatuloy ng grupo ang talakayan.
- I-set ang timer nang 20 minuto para sa *My Foundation*.
- Kumpletuhin ang principle 2 sa *My Foundation*. Pagkatapos ay balikan ang workbook na ito at ituloy ang pagbabasa sa susunod na pahina.

**BAGO!**



# MAGREPORT


## TINUPAD KO BA ANG AKING MGA IPINANGAKONG GAWIN?

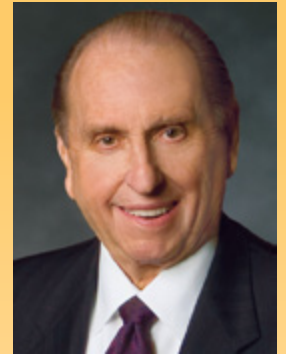
- Oras:** I-set ang timer nang 20 minuto para sa section na Magreport.
- Talakayin:** Basahin ang quotation sa kanan. Paano ito naaangkop sa inyong grupo?
- Basahin:** Ireport natin ang ating mga ipinangakong gawin. Mangyaring tumayo ang mga tumupad sa lahat ng kanilang mga pangako. (Palakpakan ang mga tumupad sa lahat ng kanilang mga pangako.) Ngayon, magsitayo ang lahat. Dapat nating sikaping tuparin ang lahat ng ating mga pangako. Iyan ang isa sa magagandang pag-uugali ng mga taong self-reliant.
- Habang nakatayo pa tayo, sabihin natin nang sabay-sabay ang ating theme statements. Ipinapaalala sa atin ng statements na ito ang layunin ng grupo.

**“At layunin ko ito na maglaan para sa aking mga banal, sapagkat lahat ng bagay ay akin.”**

*Doktrina at mga Tipan 104:15*

**Taglay ang pananampalataya sa Panginoon, tayo ay nagtutulungan para maging self-reliant.**

- Basahin:** Magsiupo tayo.
- Dinala ba ng lahat ang kanilang business notebook? Para sa mga hindi nakapagdala, humingi na lamang kayo sa iba ng ilang papel para may magamit ngayon. Pagkatapos ng miting na ito, maghanda na kayo ng notebook para sa nalalabi pang mga miting natin.
- Kapag nakita natin ang simbolong ito,  ipinapaalala nito sa atin na ang mga bagay na tinatalakay natin ay importanteng isulat sa ating mga business notebook. Hindi natin kailangang isulat ito ngayon, pero habang nasa miting o sa buong linggong ito, dapat nating isulat ang mga bagay na tutulong sa ating magsimula at magpalago ng ating mga negosyo.
- Talakayin:** Tayo ay sama-samang magpayuhan at magtulungan para sa ating mga negosyo. Ito ang pinakamahalagang tatalakayin sa miting na ito!
- Ano ang natutuhan mo sa pagkumpleto ng mga araw-araw na gawain sa Business Success Map? Paano ito makakatulong sa negosyo mo?
- Ano ang natutuhan mo sa pagkamit ng iyong weekly business goal?



*“Kapag sinukat ang paggawa, humuhusay ang paggawa. Kapag sinukat at iniulat ang paggawa, mas lalo pang humuhusay ang paggawa.”*

**THOMAS S. MONSON**, sa Conference Report, Okt. 1970, 107.



*Sa inyong business notebook, isulat kung ano ang natutuhan ninyo sa pagtupad sa mga ipinangako ninyong gawin.*



# PAG-ARALAN

## ANO ANG GUSTONG BILHIN NG MGA TAO?

- Oras:** I-set ang timer nang 60 minuto para sa section na Pag-aralan.
- Basahin:** Paano tayo pipili ng mga negosyo na maaaring magtagumpay? Kung mayroon nang negosyo, paano natin malalaman kung ito ang tama para sa atin?  
Ang lesson na ito ay magpopokus sa Customers section sa Business Success Map.
- Panoorin:** “Negosyo sa Stick” (Walang video? Basahin sa pahina 28.)
- Talakayin:** Ano ang natutuhan mo sa video na ito?



**Basahin:** TANONG SA LINGGONG ITO—Ano ang gustong bilhin ng mga tao?

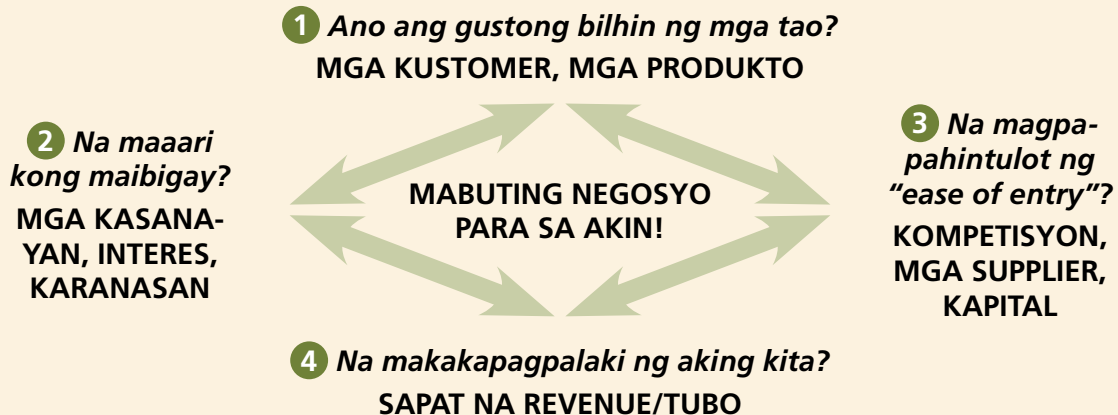
**MGA GAGAWIN SA LINGGONG ITO**—Makikipag-usap ako sa mga may-ari ng negosyo at sa mga kustomer at pipili ng isang produkto o serbisyo na lulutas sa problema ng mga kustomer.

Sa miting na ito, mag-aaral at magpa-praktis ka ng mga skills o kasanayan para matulungan kang masagot ang tanong na ito at maisagawa ang mga gawaing ito. Ang video na ito ay makakatu-long sa iyong magsimula sa pamamagitan ng mga tamang tanong.

**Panoorin:** “Pagpili ng Tamang Negosyo” (Walang video? Basahin sa pahina 30.)

**Basahin:** Basahin natin ang diagram na ito at gawin ang praktis sa susunod na pahina.

### PAGPILI NG TAMANG NEGOSYO



### PAANO AKO MAKAKAPILI NG TAMANG NEGOSYO?

**Praktis:** Anong uri ng negosyo ang iyong ikokonsidera: pagkain, hospitality, health care, maintenance, konstruksyon, manufacturing, mga serbisyo, o iba pa?

Gamitin ang apat na tanong sa diagram sa nakaraang pahina para matulungan ka sa pagpili ng mga opsyon mo. **Tingnan ang mga halimbawa sa kanan.** Magsulat ng isa o dalawang uri ng negosyo na interesado ka:

Kasama ang taong katabi mo, itanong ang sumusunod na mga tanong. Isulat ang iyong mga sagot:

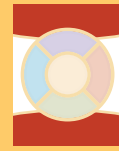
1. Sa sarili mong negosyo, o sa negosyo na interesado ka, anong *partikular* na mga pangagailangan ng kustomer ang nakita mo? Ano ang bibilihin ng mga kustomer?

2. Aling pangangailangan ang kayang punan ng negosyo mo? Saan ka magaling, o ano ang interesado kang gawin?

3. Anong mga negosyo ang maaari mong madaling simulan, o paano mo mapapalago o mababago ang negosyo mo para mas kumita? Isipin ang kompetisyon, mga supplier, at ang perang kakailanganin.

4. Paano magagawang palakihin ng negosyo mo ang iyong kita at maging mas self-reliant ka? Saan ka kikita o tutubo?

Ngayon, maglista ng ilang negosyo na gusto mong matutuhan:



*Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay mga ambisyoso pero nagsisimula sa maliit lamang na negosyo.*

**Halimbawa:**

*Pagkain, Pagbebenta*

*Dessert o meryenda  
Murang pagkain sa hapon, sa gabi*

*Gusto kong mag-  
handa ng pagkain  
Mahusay ako sa  
pagbebenta*

*Simpleng produkto  
Mababang start-up  
cost*

*Kaunti ang  
kompetisyon*

*Maraming kustomer*

*Mga nilalakong  
pagkain?  
Sorbetes? Prutas?  
Nakakapagbigay ng  
saya?*

### PAANO AKO MATUTUTO MULA SA MGA MAY-ARI NG NEGOSYO?

- Basahin:** Ngayong mayroon na tayong ilang ideya tungkol sa ating negosyo, gagawa tayo ng market research para subukan ang ating mga ideya at mas matuto pa. Oobserbahan natin ang mga tao, kakausapin ang mga kustomer at mga kakompetensya, at susubok ng mga produkto. At aalamin natin ang totoong mga kailangan at mga sagot.
- Panoorin:** “Pakikipag-usap sa mga May-ari ng Negosyo” (Walang video? Magpatuloy sa pagbabasa.)
- Praktis:** Kasama ang taong katabi mo, praktisin ang mga tanong na itatanong mo sa mga may-ari ng negosyo ngayong linggo. Ipaliwanag sa isa’t isa ang iyong negosyo o ang uri ng negosyo na gusto mong simulan. Magsalitan sa pagpapakilala sa sarili at sa pagtatanong ng mga nasa ibaba. Magbigay ng feedback sa isa’t isa at sumubok muli.

*PAGPAPAKILALA: Hello, ako si \_\_\_\_\_ (pangalan). At ikaw? Pinag-aaralan namin ang pagnegosyo at kung paano nagtatagumpay ang mga negosyo. Maaari ba akong magtanong ng ilang bagay?*

#### MGA KAILANGAN NG KUSTOMER, PRODUKTO

- Ano ang madalas na binibili ng mga kustomer mo?
- Sa palagay mo, bakit gustong bilhin ng mga kustomer mo ang paninda mo?
- Sino ang mga kakompetensya mo? Bakit mas nakakalamang ang negosyo mo kaysa sa kanila?

#### MGA SUPPLIER, KITA

- Saan ka kumukuha ng produkto? Mayroon pa bang ibang mga supplier?
- Sa palagay mo ba kaya mong makakuha ng mas mababang presyo kung bibili ka nang maramihan?
- Magkano ang presyo mo? Paano ka nagdesisyon sa presyong ito? Kumikita at tumutubo ka ba?
- Ano ang mangyayari kung tataasan o bababaan mo ang presyo mo?

#### BENTA

- Mga ilan ang kaya mong ibenta sa isang araw?
- Paano ka nakakahanap ng mga bagong kustomer?
- Gaano kahalaga ang lokasyon ng negosyo mo?
- Ano ang ilan sa mga susi sa iyong tagumpay? Pinakamalalaking problema?

- Talakayin:** Kapag nakasubok na ang lahat nang kahit isang beses lang, talakayin sa grupo: Sa gagawin mong pakikipag-usap sa mga may-ari ng negosyo, ano ang itatanong mo? Isulat dito kung ano ang natutuhan mo:

---

---

---

- Basahin:** Bawat araw sa linggong ito, habang ikaw ay nakikipag-usap sa mga may-ari ng negosyo, isulat sa business notebook mo kung ano ang natutuhan mo.

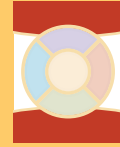


- Panoorin:** Tingnan kung paano nagsimula ng bagong negosyo sina Joseph at John. Panoorin ang “Joseph at John: Mga Medical Product” (Walang video? Mag-skip sa kasunod na pahina.)



## PAANO AKO MATUTUTO MULA SA MGA KUSTOMER?

- Basahin:** Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay natututo mula sa mga kustomer araw-araw. Marami tayong matututuhan sa pamamagitan ng pag-observe sa ating mga kustomer at sa pakikipag-usap sa kanila. Sila ang nagpapatagumpay o nagpapalugi sa ating negosyo. Tayo ay makinig at matuto!
- Panoorin:** “Pakikipag-usap sa mga Kustomer” (Walang video? Magpatuloy sa pagbabasa.)
- Praktis:** Kasama ang ibang kagrupo, magpraktis ng mga itatanong sa mga kustomer sa linggong ito. Isipin na ang kagrupo mo ay iyong kustomer. Talakayin ang ilan sa mga tanong sa ibaba at kung pano sila naayon sa iyong negosyo o ideya sa negosyo. Magtala! Pagkatapos ay magpalitan ng role. Bigyan ang isa’t isa ng makatulong na feedback at praktisin ang ilang mga kahinaan.



*Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay natututo mula sa mga kustomer araw-araw.*

**PAGPAPAKILALA:** Hello, ako si \_\_\_\_\_ (pangalan). At ikaw? Pinag-aaralan namin sa klase ang pagnenegosyo at ang tungkol sa mga kustomer. Maaari ba akong magtanong ng ilang bagay?

### MGA KAILANGAN NG KUSTOMER, PRODUKTO

- Ano ang binibili mo sa negosyong ito?
- Kung ikaw ang masusunod, ano ang gusto mong baguhin sa produktong ito? Sa negosyo?
- Bumili ka na ba ng produktong ito sa ibang lugar? Mas maayos o mas masama ba ito? Bakit?

### BENTA, KITA

- Ano ang nagustuhan mo sa pagbili ng produktong ito dito?
- Ano ang maghihikayat sa iyo na bumili pa nang mas marami?
- Tama lang ba ang presyo? Bibili ka ba nang mas marami sa mas mababang presyo?
- Bibili ka pa rin ba nang ganito karami kung itataas ang presyo?
- Importante ba ang lokasyon?

### MGA OBSERBASYON (Huwag itanong ang mga susunod na tanong; obserbahan ang mga kustomer para malaman ang mga sagot.)

- Karamihan ba sa kanila ay mga babae, lalake, o halo?
- Matanda o bata ba sila?
- Mukha bang mas marami o mas kaunti ang pera nila?
- Anong oras sila namimili?
- Gaano karami ang kanilang binibili?

**Basahin:** Bawat araw sa linggong ito, habang ikaw ay nakikipag-usap sa mga kustomer, isulat sa business notebook mo kung ano ang natutuhan mo.

**Talakayin:** Ano ang mga itatanong mo sa mga kustomer ngayong linggo? Isulat ang mga naisip mo dito o sa iyong business notebook:

---



---



### PAANO AKO GAGAMIT NG MARKET RESEARCH?

**Basahin:** Kapag tayo ay nag-market research, kailangan nating i-evaluate ang ating mga natutuhan. Praktisin natin ang evaluation process.

**Praktis:** Pumili ng ibang group member na makakasama. Tingnan ang mga kita, kompetisyon, at mga supplier ng dalawang sumusunod na negosyo.

FRUIT STAND	
Bilang ng nabebenta (average kada araw)	200
Selling price	5 kada piraso (average)
Puhunan para makabili	4 kada piraso (average)
Kompetisyon	6 na fruit stand
Mga Supplier	2 supplier, malayo

EVALUATION	
Units / Buwan	5000
Benta / Buwan	25000
Puhunan / Buwan	(20200)
<b>KITA AT TUBO</b>	4800

DAMIT PAMBATA	
Bilang ng nabebenta (average kada araw)	20
Selling price	100 kada piraso (average)
Puhunan para makabili	80 kada piraso (average)
Kompetisyon	Walang malapit
Mga Supplier	3 supplier, malapit

EVALUATION	
Units / Buwan	500
Benta / Buwan	50000
Puhunan / Buwan	(40000)
<b>KITA AT TUBO</b>	10000

**Talakayin:** Aling negosyo ang pipiliin mo? Bakit?

Mula sa mga tinalakay ngayon, ano pa ang mga itatanong mo tungkol sa mga negosyong ito o sa mga kustomer nila?

**Basahin:** Ngayong linggo, tayo ay maghahanda para makapagpasiya kung ano ang gusto nating negosyo! Sa buong linggo, rerepasuhin natin ang lahat ng pinag-aralan natin at pupunta sa susunod na miting na may ideya sa negosyo (maaaring isang bagong negosyo o isang pinagbuting negosyo). Kung mayroon na tayong negosyo, magpapasya tayo kung ito na ang pinakamagandang opsyon para sa atin.



# PAG-ISIPANG MABUTI

## ANO ANG DAPAT KONG GAWIN PARA MAS HUMUSAY?

**Oras:** I-set ang timer nang 10 minuto para sa section na Pag-isipang Mabuti.

**Praktis:** Basahin ang banal na kasulatan sa kanan o umisip ng iba. Tahi-mik na pag-isipang mabuti ang pinag-aaralan mo. Isulat sa ibaba o sa iyong business notebook ang anumang impresyon mo.

---

---

---

---

---

---

---

Aling ideya ang pinakamakakatulong sa iyong negosyo ngayong linggo? Gawin mong weekly business goal ang ideyang ito.

Idagdag ang iyong weekly business goals sa mga ipapangako mong gawin sa susunod na pahina.

**Talakayin:** Mayroon bang gustong magbahagi ng kanyang weekly business goal o iba pang impresyon?

*“At kung mangyayari na ang mga anak ng tao ay susunod sa mga kautusan ng Diyos kanya silang palulusugin, at pinalalakas sila, at naglalaan ng paraan upang kanilang maisagawa ang bagay na kanyang iniuutos sa kanila.”*

**1 NEPHI 17:3**



# MANGAKONG GAWIN

## PAANO AKO MAGKAKARON NG PROGRESO ARAW-ARAW?

**Oras:** I-set ang timer nang 10 minuto para sa section na Mangakong Gawin.

**Praktis:** Pumili ng action partner. Magdesisyon kung kailan at paano kayo makakapag-uusap.

---

*Pangalan ng action partner*

---

*Contact information*

**Basahin nang malakas sa iyong action partner ang bawat ipinangakong gawin. Mangakong tutuparin ang iyong mga pangako! Lumagda sa ibaba.**

### ANG AKING MGA IPINAPANGAKONG GAWIN

**Mag-oobserba at mag-iinterbyu ako sa kahit 10 lang na negosyante at kustomer. (Tingnan ang mga tanong sa mga pahina 31–32.)**

**Pipili ako ng isang bagong negosyo o magpapasiya kung paano pagbutihin ang aking negosyo.**

Makakamit ko ang aking weekly business goal: \_\_\_\_\_

Gagawin ko ang alituntunin sa *My Foundation* at ituturo ito sa aking pamilya.

Magdadagdag ako sa aking impok na pera—kahit kaunti lang.

Magrereport ako sa aking action partner.

---

*Ang aking lagda*

---

*Pangalan ng action partner*

## PAANO KO IREREPORT ANG AKING PROGRESO?

**Praktis:** Bago ang susunod na miting, gamitin ang commitment chart na ito para irekord ang iyong pag-unlad. Sa mga kahon sa ibaba, ilagay ang “Oo,” “Hindi,” o kung ilang beses mo natupad ang pangako.

Inobserbahan at ininterbyu ko ang 10 negosyante at kustomer (#)	Pumili ako ng bagong negosyo o ng paraan para mapagbuti ang aking negosyo (Oo/Hindi)	Nakamit ang weekly business goal (Oo/Hindi)	Nagawa ang alituntunin sa Foundation at itinuro ito sa pamilya (Oo/Hindi)	Nakapagdagdag sa impok na pera (Oo/Hindi)	Nagreport sa action partner (Oo/Hindi)

**Basahin:** Tandaan din na irekord at i-monitor ang iyong personal na mga gastusin sa likod ng iyong booklet na *My Path to Self-Reliance*.

**Basahin:** Sa susunod na miting ng grupo, gagawa ang facilitator ng isang commitment chart sa board (tulad ng nasa itaas). Darating tayo nang mas maaga ng 10 minuto bago magmiting at isusulat ang ating progreso sa chart.

Pumili ng sinuman para mag-facilitate sa paksa sa *My Foundation* sa susunod na linggo. Ipaalala sa kanya na sundin ang materyal at huwag magdala ng iba pang materyal. (Hindi alam kung paano mag-facilitate ng paksa sa *My Foundation*? Basahin sa pahina 11 at sa inside front cover.)

Hilingan ang isang tao na magbigay ng pangwakas na panalangin.

### Tumatanggap ng Feedback

Ipadala ang inyong mga ideya, feedback, mungkahi, at karanasan sa [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org).

# Mga Resources

## NEGOSYO SA STICK

Pumili ng mga role at isadula ang mga sumusunod.

**SETTING:** Tatlong taong dismayado ang nakaupo sa isang bangko nang may dumating na pang-apat na tao para umupo.

**NARRATOR:** Ano ang isang matagumpay na negosyo? Ito ay tumutulong sa mga tao na masolusyunan ang kanilang mga problema. Ito ay pag-alam sa gusto ng mga kustomer. Kung may isang taong nangangailangan at tinulungan mong masolusyunan ito, BABAYARAN ka nila. At maganda iyan! Pero paano mo malalaman kung ano ang gusto ng mga kustomer?

**IKAAPAT NA TAO:** Hello. Oy, balak kong magnegosyo. Nakapagnegosyo na ba ang kahit sino sa inyo?

**IBANG MGA TAO:** "Oo." "Oo." "Oo."

**IKAAPAT na TAO:** Ah, ang galing. Ano ang mga ito?

**UNANG TAO:** Ah, alam mo kasi, mahilig ako sa mga paniki, kaya nagbebenta ako ng mga paniki na nakatali sa stick. Alam mo na, para gawing alaga. Mamahalin mo ang mga ito. Pakainin mo ito ng langaw.

**IKAAPAT NA TAO:** Talaga?

**UNANG TAO:** Oo.

**IKAAPAT NA TAO:** Kamusta naman ito?

**UNANG TAO:** Naku, hindi maganda. Hindi ito gusto ng mga tao. At nangangat ito kung minsan.

**IKAAPAT NA TAO:** Okey, eh ikaw naman?

**IKALAWANG TAO:** Ah, magaling akong magluto.

**IKAAPAT NA TAO:** Magluto?

**IKALAWANG TAO:** Tama. Kaya mayroon akong resipe para sa mantikilya na nakalagay sa stick.

**IKAAPAT NA TAO:** Sa isang stick?

**IKALAWANG TAO:** Oo. Nakabalot sa tortilla. Ang sarap kong magluto nito.

**IKAAPAT NA TAO:** Kamusta naman ito?

**IKALAWANG TAO:** Nakapagbenta na ako ng . . . isa.

**IKAAPAT NA TAO:** At ikaw?

**IKATLONG TAO:** Pinagmamasdan ko ang mga tao sa kalye sa iba't ibang oras sa maghapon. At tinatanong ko sila. At tinitingnan ko kung ano ang binibili nila at kailan sila bumibili at magkano iyon. At nakikipag-usap ako sa mga taong nagbebenta ng mga bagay na pumatok at hindi pumatok. Interesado akong magnegosyo ng pagkain, kasi madali lang ito, at mahilig ako sa pagkain at makisalamuha sa mga tao.

**IKAAPAT NA TAO:** Talaga? Ginawa mo ang lahat ng iyan?

**IKATLONG TAO:** Oo, nang ilang araw. Ang saya nga eh, marami akong nalaman.

**IKAAPAT NA TAO:** Siguro nga! Ano ang nalaman mo?

**Ipagpatuloy sa kasunod na pahina**

**IKATLONG TAO:** Ah, nagulat ako. Nalaman ko na sa hapon at gabi, gusto ng mga tao ng pagkain na matamis at madaling kainin at hindi masyadong mahal at nakakatuwang kainin—*isang pagkain na magpapasaya sa kanila o mapagsasaluhan nila ng kanilang mga kaibigan o pamilya. Kaya sumubok ako ng ilang bagay at nakipag-usap pa sa mas maraming tao.*

**IKAAPAT NA TAO:** At may nahanap ka bang sagot?

**IKATLONG TAO:** Oo. Nalaman ko na kapag itinusok mo ang saging sa stick at binalutan mo ito ng kahit kaunting tsokolate, iyong masarap talaga, at kapag dinagdagan mo ito ng sprinkles, magugustuhan ito ng mga tao—*lalo na kung maganda ang puwesto mo at tama ang oras ng pagbebenta mo.*

**IKAAPAT NA TAO** Talaga?

**IKATLONG TAO:** Oo, kaibigan, at ako ay nakabenta na ng 400 ilang araw pa lang at kumita na ng malaki. Talagang naibigay nito ang gusto ng mga tao: ito ay simple at pagkakakitaan.

**IKAAPAT NA TAO:** Ang galing! Ano nang susunod?

**IKATLONG TAO** Ititigil ko na ito.

**IKAAPAT NA TAO** Titigil?

**IKATLONG TAO:** Oo, mahirap magtrabaho kapag mainit.

**IKAAPAT NA TAO:** Hmmm. Ayos lang ba sa iyo kung gagamitin ko ang ideya mong iyan?

**IKATLONG TAO:** Okey lang. Iyung-iyona. Sige, gamitin mo.

**NARRATOR** Panoorin. Magtanong.

*Kilalanin ang mga kustomer.*

*Magtrabahong mabuti, kumita ng pera.*

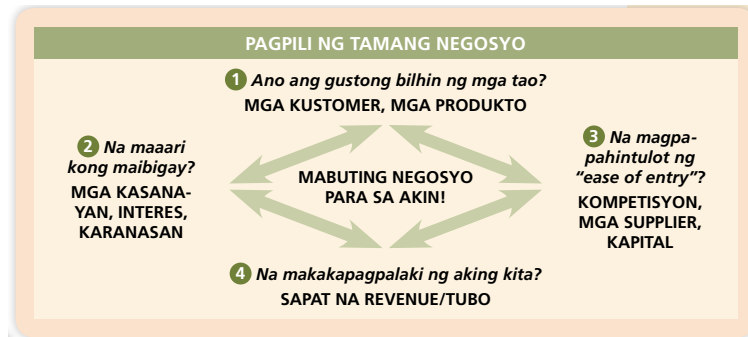
*Namnamin ang mga saging!*

**Bumalik sa pahina 18**

### PAGPILI NG TAMANG NEGOSYO

Magsalitan sa pagbasa sa mga sumusunod na mga talata.

Paano ka pipili ng tamang negosyo para sa iyo? O kung mayroon kang negosyo, paano mo malalaman kung ito ang tama para sa iyo? Heto ang apat na mahalagang tanong na makatulong sa iyo na makagawa ng pinakamagandang desisyon.



Sa pagsisimula sa unang tanong, naalala ni Maria na narinig niyang nagrereklamo ang mga tagapagluto sa iba't ibang restawran dahil hindi sila makakuha ng sapat na itlog na mataas ang kalidad at sariwa.

Kaya alam niya na problema ito. Pangalawa, ang tatay niya ay nag-alaga ng mga manok at natuto siya rito ng ilang sikreto sa pagpaparami ng produksyon ng itlog. Alam din niya na kailangang maging masipag dito! Pangatlo, wala siyang masyadong

(1) Ano ang gustong bilhin ng mga tao . . . (2) na kaya kong ibigay, (3) na isang negosyo na madali kong masisimulan, at (4) mapapag-ibayo ang kita ko at tutulungan akong maging mas self-reliant?

O sa madaling salita, kailangan kong gumawa ng desisyon batay sa (1) mga kustomer at mga produkto, (2) ang sarili kong mga kasanayan, interes, at karanasan, (3) ang kapaligiran, kabilang na ang kompetisyon, mga suppliers at pera, at (4) ang potensyal na revenues at tubo.

Narito pa ang isang halimbawa. Si Maria ay matagal nang nagtatrabaho sa mga restawran at hotel. Pero hindi tuluy-tuloy ang kanyang kita. At hindi sapat ang kanyang kita para makatulong sa pagtustos sa pangangailangan ng kanyang pamilya. Kaya, para madagdagan ang kita niya bilang waitress, nagdesisyon siyang magsimula ng sarili niyang negosyo. Pero anong negosyo?

alam tungkol sa kompetisyon, pero alam niya na kaya niyang magsimula nang maliit sa isang lugar na malapit sa kanyang tirahan kaya hindi ito masyadong mahal. Pang-apat, at alam din niya kung anong mga restawran ang bumibili ng maraming itlog, kaya kinalkula niya na kaya niyang magkaroon ng magandang kita kung magbebenta siya ng sapat na itlog.

Nakita mo ba kung paano nakatulong ang apat na tanong sa pagpili niya ng tamang negosyo?

Gayunpaman, kailangan pa ni Maria ng karagdagang sagot. Kailangan niyang malaman pa ang kanyang mga potensyal na kustomer, ang kompetisyon, mga supplier, presyo, at iba pang mga kasanayan sa pagpapatakbo ng negosyo. Saan siya makakahingi ng tulong? Paano niya gagawin ang susunod na hakbang para makapagpasiya?

Ano ang gagawin mo para makakuha ng impormasyong kailangan mo para makagawa ng magandang mga desisyon?

**Bumalik sa pahina 18**



### ALAMIN ANG MGA KAPAREHONG NEGOSYO

Para matupad ang iyong mga ipinangakong gawin, bumisita at magmasid sa mga negosyo na kapareho ng maaaring gusto mong simulan (ang iyong mga kakompetensya). Ano ang epektibo para sa kanila? Ano ang hindi gaanong epektibo? Makipag-usap sa mga taong nagpapatakbo ng mga negosyo. Para maiwasang makaramdam na nakikipagkompetensya ka, makipag-usap sa

mga taong malayo sa iyong lugar.

Gamitin ang mga tanong sa ibaba. Magdagdag pa ng mga tanong. Makipag-usap sa kanila. Siguraduhing ipakita ang pasasalamat mo.

Gawin ito araw-araw sa linggong ito (maliban sa araw ng Linggo). Irekord sa iyong notebook ang mga sagot nila at ang mga natutuhan mo.

*PAGPAPAKILALA: Hello, ako si \_\_\_\_\_ (pangalan). Ikaw, anong pangalan mo? Nasa business class ako at pinag-aaralan namin kung paano nagtatagumpay ang mga negosyo. Maaari ba akong magtanong ng ilang bagay?*

#### MGA KAILANGAN NG KUSTOMER, PRODUKTO

- Ano ang madalas na binibili ng mga kustomer mo?
- Sa palagay mo, bakit gustong bilhin ng mga kustomer mo ang paninda mo?
- Sino ang mga kakompetensya mo? Ano ang kakaiba sa iyong negosyo?

#### MGA SUPPLIER, KITA AT TUBO

- Saan ka kumukuha ng produkto? Mayroon ka pa bang ibang mga supplier?
- Sa palagay mo ba kaya mong makakuha ng mas mababang presyo kung bibili ka nang maramihan?
- Magkano ang presyo mo? Paano ka nagdesisyon sa presyong ito? Kumikita ka ba?
- Ano ang mangyayari kung tataasan o bababaan mo ang presyo mo?

#### BENTA

- Mga ilan ang kaya mong ibenta sa isang araw?
- Paano ka nakakahanap ng mga bagong kustomer?
- Gaano kahalaga ang lokasyon ng negosyo mo?
- Ano ang ilan sa mga susi sa iyong tagumpay? Pinakamalaking sakit ng ulo?

### ALAMIN ANG TUNGKOL SA KAPAREHONG MGA KUSTOMER

Makipag-usap sa mga kustomer ng mga negosyong katulad ng gusto mong simulan. Obserbahan sila at pag-aralan ang lahat ng iyong makakaya.

Gamitin ang mga tanong sa ibaba. Magdagdag pa ng mga tanong. Ma-

kipag-usap sa kanila. Siguraduhing ipakita ang pasasalamat mo.

Gawin ito araw-araw sa linggong ito (maliban sa araw ng Linggo). Irekord sa iyong notebook ang mga sagot nila at ang mga natutuhan mo.

*PAGPAPAKILALA: Hello, ako si \_\_\_\_\_ (pangalan). At ikaw? Nasa business class ako at pinag-aaralan namin ang tungkol sa mga kustomer. Maaari ba akong magtanong ng ilang bagay?*

#### MGA KAILANGAN NG KUSTOMER, PRODUKTO

- Ano ang binibili mo sa negosyong ito?
- Kung ikaw ang masusunod, ano ang gusto mong baguhin sa produktong ito? Sa negosyo?
- Bumili ka na ba ng produktong ito sa ibang lugar? Mas maayos o mas masama ba ito? Bakit?

#### BENTA, KITA

- Ano ang nagustuhan mo sa pagbili ng produktong ito dito?
- Ano ang maghihikayat sa iyo na bumili pa nang mas marami?
- Tama lang ba ang presyo? Bibili ka ba nang mas marami sa mas mababang presyo?
- Bibili ka pa rin ba nang ganito karami kung itataas ang presyo?
- Importante ba ang lokasyon?

#### MGA OBSERBASYON (Huwag itanong ang mga susunod na tanong; obserbahan ang mga kustomer para malaman ang mga sagot.)

- Karamihan ba sa kanila ay mga babae, lalake, o halo?
- Matanda o bata ba sila?
- Mukha bang mas marami o mas kaunti ang pera nila?
- Anong oras sila namimili?
- Gaano karami ang kanilang binibili?



# 3

*Paano ako makakabili  
ng aking produkto  
at makakapagpresyo  
nang tama?*

---

**Starting and Growing  
My Business**

# PARA SA MGA FACILITATOR

**Sa araw ng miting:**

- I-text o tawagan ang lahat ng group member. Anyayahan silang dumating nang mas maaga ng 10 minuto para ireport ang mga ipinangako nila.
- Ihanda ang mga materyal na gagamitin sa miting.

**30 minuto bago magmiting:**

- Ayusin ang mga upuan paikot sa mesa para magkakalapit ang lahat.
- Isulat ang commitment chart na ito sa board na may mga pangalan ng mga tao sa grupo mo (tingnan ang halimbawa sa ibaba).

Pangalan ng group member	Nag-obsërba at nag-in-terbyu ng 10 owner at kustomer (#)	Pumili ng isang bagong negosyo o paraan para mapagbuti ang aking negosyo (Oo/Hindi)	Nakamit ang weekly business goal (Oo/Hindi)	Nagawa ang alituntunin sa Foundation at itinuro ito sa pamilya (Oo/Hindi)	Nakapagdagdag sa impok na pera (Oo/Hindi)	Nagreport sa action partner (Oo/Hindi)
Gloria	15	0	0	0	0	0

**10 minuto bago magmiting:**

- Masayang batiin ang mga tao sa pagdating nila.
- Pagdating ng mga group member, ipakumpleto sa kanila ang commitment chart sa board. Ipaalala din sa kanila na pumunta sa pahina 205 at i-update ang kanilang pag-unlad patungo sa sertipikasyon.
- Mag-assign ng timekeeper.

**Sa pagsisimula:**

- Ipa-turn off sa mga tao ang kanilang mga phone at ibang mga device.
- Magsimula sa pambungad na panalangin (at himno, kung nais).
- Tahimik na sabihin sa mga nahuling dumating na i-turn off ang kanilang mga phone at kumpletuhin ang commitment chart habang ipinagpapatuloy ng grupo ang talakayan.
- I-set ang timer nang 20 minuto para sa *My Foundation*.
- Kumpletuhin ang principle 3 sa *My Foundation*. Pagkatapos ay balikan ang workbook na ito at ituloy ang pagbabasa sa susunod na pahina.



# MAGREPORT

## TINUPAD KO BA ANG AKING MGA IPINANGAKONG GAWIN?

**Oras:** I-set ang timer nang 20 minuto para sa section na Magreport.

**Basahin:** Ireport natin ang ating mga ipinangakong gawin. Mangyaring tumayo ang mga tumupad sa lahat ng kanilang mga pangako. (Palakpakan ang mga tumupad sa lahat ng kanilang mga pangako.)

Ngayon, magsitayo ang lahat. Ulitin natin nang sabay-sabay ang ating theme statements:

**“At layunin ko ito na maglaan para sa aking mga banal, sapagkat lahat ng bagay ay akin.”**

*Doktrina at mga Tipan 104:15*

**Taglay ang pananampalataya sa Panginoon, tayo ay nagtutulungan para maging self-reliant.**

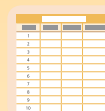
**Basahin:** Magsiupo tayo.

**Talakayin:** Ano ang natutuhan mo nang obserbahan at interbyuhin mo ang mga may-ari ng negosyo at mga kustomer? Paano ito makakatulong sa negosyo mo?

Kung hindi ka pa nakakapili ng negosyo, anong mga iniisip mong inegosyo? Kung nakapili ka na ng negosyo, ano ito?

Kung may negosyo ka na, ano ang mga pinili mo para mapagbuti ito?

Ano ang natutuhan mo sa paggawa sa iyong weekly business goal?



*Sa inyong business notebook, isulat kung ano ang natutuhan ninyo sa pagtupad sa inyong mga pangako.*

### 3: Paano ako makakabili ng aking produkto at makakapagpresyo nang tama?



# PAG-ARALAN

## MAGUGUSTUHAN KO BA ANG NEGOSYONG ITO?

- Oras:** I-set ang timer nang 60 minuto para sa bahaging Pag-aralan.
- Panoorin:** “Mas Malaking Trak?” (Walang video? Basahin sa pahina 45.)
- Basahin:** Kung kaya ng dalawang lalaking ito na magdala ng 200 na melon sa isang trak, ang matematika ay magiging ganito:

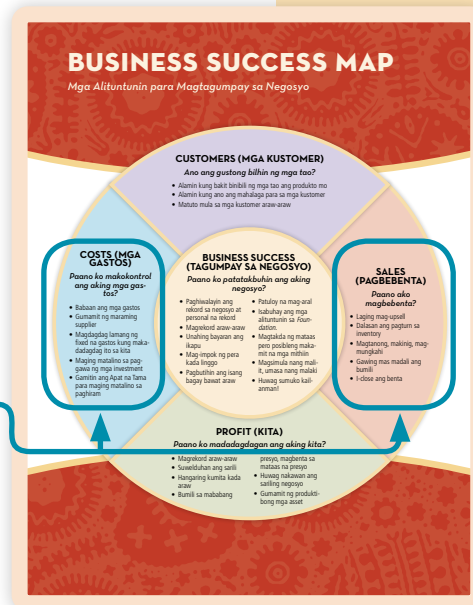
$$\begin{array}{r}
 \text{Sales price: } 200 \text{ (200 na melon} \times 1) \\
 \text{Purchase price: } -200 \text{ (200 na melon} \times 1) \\
 \hline
 \text{Kita o tubo: } \mathbf{0}
 \end{array}$$

**Talakayin:** Makakatulong ba ang mas malaking trak? Bakit oo o bakit hindi?

- Basahin:** MGA TANONG SA LINGGONG ITO—Paano ako makakabili ng aking produkto at makakapagpresyo nang tama?  
MGA GAGAWIN SA LINGGONG ITO—Maghahanap ako ng makukuhanan ng produkto at pipili ng presyo.

- Basahin:** Sa miting na ito, tayo ay mag-aaral at mag-aaral ng mga kasanayan para matulungan tayong masagot ang mga tanong at magawa ang mga gawaing ito.
- Praktis:** Sa linggong ito, pag-aaralan mo kung paano makipag-usap sa mga supplier para mag-“buy low,” o bumili sa mas mababang presyo. Pag-aaralan mo rin kung paano makapagpresyo para maka-“sell high”—o kumita.

Basahin natin ang section na Costs and Sales sa Business Success Map.



#### PAANO AKO KIKITA?

**Basahin:** Ang mga lalaking nagbebenta ng melon ay kailangan nang kumita sa kanilang negosyo.

Sales price:	200 (200 na melon × 1)
Purchase price:	-200 (200 na melon × 1)

---

Kita o tubo: **0**

May dalawang paraan para kumita.

Sales price:	200 (200 na melon × 1)
Purchase price:	-100 (200 na melon × .5)

---

Kita o tubo: **100**

**Ibaba ang purchase price (ang presyo na ibabayad mo sa supplier)**

Sales price:	300 (200 na melon × 1.5)
Purchase price:	-200 (200 na melon × 1)

---

Kita o tubo: **100**

**Itaas ang sales price (ang presyo na sisingilin mo sa kustomer).**

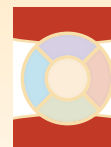
Minsan magagawa mo ito pareho: bumili sa mababang halaga at magbenta nang mataas!

Sales price:	300 (200 na melon × 1.5)
Purchase price:	-100 (200 na melon × .5)

---

Kita o tubo: **200**

**Basahin:** May limitasyon ang kontrol natin sa mga sales price o sa ating mga gastos. Mayroon tayong kaunting kontrol. Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay sinusubukang itaas ang sales price at ibaba ang purchase price.



*Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay bumibili sa mababang halaga at nagbebenta sa mataas na halaga.*

### 3: Paano ako makakabili ng aking produkto at makakapagpresyo nang tama?

**Talakayin:** Sa tingin mo ba ay kumikita ang mga negosyong binibilhan mo ng iyong pagkain, gasolina, at damit?

**Basahin:** Heto pa ang isang dahilan para bumili sa mababang halaga at magbenta sa mataas na halaga. Lahat ng negosyo ay may iba pang gastusin maliban pa sa puhunan sa produkto.

Isipin ang mga lalaking nagbenta ng mga melon. Kunwari ay natutuhan nilang bumili sa mababang halaga at magbenta sa mataas na halaga. Gayunpaman, may iba pa silang mga gastos, tulad ng transportasyon at pasuweldo. Tingnang muli ito.

300	(200 na melon × 1.5)
-100	(200 na melon × 5)
-20	(arkila sa trak)
-20	(gasolina)
-150	(suweldo sa dalawang lalaki)
<hr/>	
<b>10</b>	<b>KITA</b>

**Basahin:** Sa pamamagitan ng pagbili sa mababang halaga at pagbenta sa mataas na halaga, nakayang sagutin ng mga lalaki ang mga gastos, nasuwelduhan ang mga sarili nila, at nagkaroon pa rin ng kaunting kita. Iyan ang totoong negosyo!

**Talakayin:** Kung ikaw ay nasa service business, ano ang mga magagawa mo para makontrol ang mga gastos at mas kumita?

### PAANO KO MAIBABABA ANG MGA GASTOS?

**Panoorin ninyo:** “Huwag Mong Isara ang Negosyo Mo” (Parts I at II) (Walang video? Basahin sa pahina 46.)

**Talakayin:** Ano ang gagawin mo kung ikaw ang nasa lagay niya? Ilang supplier ang dapat na mayroon ka?





## PAANO AKO MAKIKIPAG NEGOSYO SA MGA SUPPLIER?

**Basahin:** Importante para sa atin na makipag-usap sa ating mga supplier.

**Panoorin:** “Pakikipag-usap sa mga Supplier” (No video? Ipagpatuloy lang ang pagbabasa.)

**Basahin:** Ngayong linggo, makipag-usap sa mga tao na kaya kang suplayan ng mga produkto o mga sangkap ng produkto mo. Kung ikaw ay nag-aalok ng serbisyo, makipag-usap sa mga tao na makakatu-long sa iyong makapagbigay ng serbisyo. Isulat sa iyong business notebook kung ano ang natutuhan mo.

**Praktis:** Kasama ang isang partner, magpraktis ng mga itatanong sa mga supplier sa linggong ito. Ipaliwanag sa ka-partner mo ang klase ng supplier na kailangan mong makausap para sa negosyo mo. Magsalitan sa pagtatanungan at pagbibigayan ng mga feedback na makakatulong. Magtala sa iyong business notebook. Magta-nong ng mga partikular na tanong na makakatulong sa iyo na pagbutihin ang iyong negosyo.

PAGPAPAKILALA: Hello, ako si \_\_\_\_\_ (pangalan). At ikaw? Nag-iisip ako ng negosyo at kakailanganin ko ang mga produktong isinu-supply mo. Maaari ba akong magtanong ng ilang bagay?

### PRODUKTO

- Anong mga produkto ang pinakamabenta sa iyo?
- Bakit sa tingin mo binibili ng mga negosyante ang mga isinu-supply mo?
- Paano mo sinusuri ang kalidad? (Subukang obserbahan ang kaildad.)
- Gaano kadami ang kaya mong i-supply? Mayroon bang limitasyon ang produksyon ninyo?

### PRESYO

- Magkano ang singil mo? Nagbibigay ka ba ng mga diskwento?
- Paano ka nagdesisyon sa presyong ito?
- Ano sa tingin mo ang mangyayari kung magbabago ka ng mga presyo?

### MGA BENTA AT KOMPETISYON

- Tinutulungan mo ba ang mga bumibili sa iyo na magbenta ng produkto?
- Sino ang madalas bumili ng produkto mo? Bakit sila matagumpay?
- Sino ang mga kakompitensya mo? Ano ang kakaiba sa kanila?

Magdagdag ng iba pang tanong. Siguraduhing pasalamatang sila at isulat ang mga natutuhan mo!

**Talakayin:** Kapag nakapagpraktis na ang lahat kahit isang beses lang, magtalakayan:

Ano ang gagawin mo kapag nakipag-usap ka sa mga supplier sa linggong ito? Mayroon ka bang mga gustong itanong sa kanila? Isulat ang iyong mga naiisip dito o sa iyong business notebook:

---

---

---

#### PAANO AKO MAGPEPRESYO PARA KUMITA AKO?

**Basahin:** Bawat negosyo ay dapat kumikita nang higit sa puhunan. Alam natin kung paano makikipag-usap sa mga supplier para makahanap ng mga produktong may kalidad at mababa ang presyo, o makabili sa mababang halaga. Ngayon, paano tayo makakapagpresyo, o magbebenta nang mataas? Habang pinag-iisipan natin ang desisyong ito sa buong linggo, maaaring itanong ng bawat isa sa atin ang:

- Ano ang pinakamagandang presyo na makukuha ko mula sa aking mga supplier?
- Ano pa ang iba kong gastos? (Utilidad, mga supply, renta, atbp.)
- Magkano ang kailangang ipasuweldo ko sa sarili ko at sa iba?
- Paano ako makapagdadagdag ng halaga at gawing kakaiba ang aking produkto? Kaginhawahan, serbisyo, pagiging palakaibigan, at kalidad ay makadadagdag ng halaga at makakapagpaiba sa akin.
- Magkano ang sinisingil ng mga kakompetensya? Maaari ba akong maningil nang mas malaki base sa dagdag na serbisyo at kalidad?
- Kasama na ang mga aspetong ito, gaano kalaking kita ang makukuha ko para magawa kong palaguin at pagtagumpayin ang negosyo ko? Mas marami ay mas mabuti!

**Praktis:** Kasama ang isang partner, basahin ang mga sumusunod at talakayin kung magkano ang handang ibayad ng mga kustomer ni Grace para sa tinda niyang tubig.

Naniniwala si Grace na ang naka-boteng tubig niya ay mas mataas ang kalidad—nakanahanap siya ng paraan kung paano papanatiliing malamig ito, at isa pa, maganda ang puwesto niya. Ang mga kakompetensya niya ay hindi nag-aalok ng malamig na tubig; hindi rin madaling puntahan ang mga puwesto nila.

Bumibili si Grace ng tubig sa halagang:	5 kada bote
Ang kanyang suweldo, transportasyon, at gastos sa delivery:	2 kada bote
Ang mga kakompetensya niya ay nagbebenta sa mga kustomer ng:	8–10 kada bote
Kailangan niyang kumita nang malaki kung posible:	? kada bote

Sabihin sa grupo ang sa palagay mo ay dapat ipresyo ni Grace sa tinda niyang tubig at kung bakit.

**Talakayin:** Paano matutuklasan ni Grace kung anong presyo ang handang ibayad ng mga kustomer niya?

Paano mo makontrol ang mga gastos, madaragdagan ang kalidad at serbisyo, at mapepresyuhan nang tama para kumita ang iyong negosyo?



# PAG-ISIPANG MABUTI

## ANO ANG DAPAT KONG GAWIN PARA MAS HUMUSAY?

**Oras:** I-set ang timer nang 10 minuto para sa section na Pag-isipang Mabuti.

**Praktis:** Basahin ang banal na kasulatan sa kanan o umisip ng iba. Tahimik na pag-isipang mabuti ang pinag-aaralan mo. Isulat sa ibaba o sa iyong business notebook ang anumang impresyon mo.

---

---

---

---

---

Aling ideya ang pinakamakakatulong sa iyong negosyo ngayong linggo? Gawin mong weekly business goal ang ideyang ito.

Idagdag ang iyong weekly business goals sa mga ipapangako mong gawin sa susunod na pahina.

**Talakayin:** Mayroon bang gustong magbahagi ng kanyang weekly business goal o iba pang impresyon?

*“At ako, si Nephi, ay madalas na umakyat sa bundok, at madalas akong nanalangin sa Panginoon; anupa’t nagpakita sa akin ang Panginoon ng mga dakilang bagay.”*

**1 NEPHI 18:3**



# MANGAKONG GAWIN

## PAANO AKO MAGKAKARON NG PROGRESO ARAW-ARAW?

**Oras:** I-set ang timer nang 10 minuto para sa section na Mangakong Gawin.

**Praktis:** Pumili ng action partner. Magdesisyon kung kailan at paano kayo makakapag-uusap.

\_\_\_\_\_

*Pangalan ng action partner*

\_\_\_\_\_

*Contact information*

**Basahin nang malakas sa iyong action partner ang bawat ipinangakong gawin. Mangakong tutuparin ang iyong mga pangako! Lumagda sa ibaba.**

### ANG AKING MGA IPINAPANGAKONG GAWIN

**Mag-iinterbyu ako ng kahit 4 na supplier lang at maghahanap ng mga sources para sa aking produkto. (Tingnan ang mga tanong sa pahina 37.)**

Isulat kung ilang supplier ang iinterbyuhin mo: \_\_\_\_\_

**Magtatakda ako ng initial selling price.**

Kakamtin ko ang aking weekly business goal: \_\_\_\_\_

Gagawin ko ang alituntunin sa *My Foundation* ngayon at ituturo ito sa aking pamilya.

Magdadagdag ako sa aking impok na pera—kahit kaunti lang.

Magrereport ako sa aking action partner.

\_\_\_\_\_

*Ang aking lagda*

\_\_\_\_\_

*Lagda ng action partner*

#### PAANO KO IREREPORT ANG AKING PROGRESO?

**Praktis:** Bago ang susunod na miting, gamitin ang commitment chart na ito para irekord ang iyong pag-unlad. Sa mga kahon sa ibaba, ilagay ang “Oo,” “Hindi,” o kung ilang beses mo natupad ang pangako.

Nag-interbyu ng 4 na supplier (Isulat ang #)	Nagtakda ng aking initial selling price (Oo/Hindi)	Nagawa ang alituntunin sa Foundation at itinuro ito sa pamilya (Oo/Hindi)	Nakapagdagdag sa impok na pera (Oo/Hindi)	Nagreport sa action partner (Oo/Hindi)

**Basahin:** Tandaan din na irekord at i-monitor ang iyong personal na mga gastusin sa likod ng iyong booklet na *My Path to Self-Reliance*.

**Basahin:** Pumili ng sinuman para mag-facilitate sa paksa sa *My Foundation* sa susunod na linggo. Ipaalala sa kanya na sundin ang materyal at huwag magdala ng dagdag na materyal. (Hindi alam kung pano mag-facilitate ng paksa sa *My Foundation*? Basahin sa pahina 11 at sa inside front cover.)

Hilingan ang isang tao na magbigay ng pangwakas na panalangin.

#### **Tumatanggap ng Feedback**

Ipadala ang inyong mga ideya, feedback, mungkahi, at karanasan sa [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org).

# Mga Resources

## MAS MALAKING TRAK?

Magsalitan sa pagbasa sa mga sumusunod na mga talata.

*Dalawang lalaki ang nagsosyo. Nagtayo sila ng isang maliit na kubol sa tabi ng isang kalsadang maraming dumadaan. Nakakuha sila ng isang trak at minaneho ito papunta sa bukid ng isang magsasaka, kung saan sila bumili ng napakaraming melon na isang dolyar kada piraso.*

*Minaneho nila ang punung-punong trak papunta sa kanilang kubol sa gilid ng kalsada, at ibinenta ang mga melon sa halagang isang dolyar kada piraso.*

*Bumalik sila sa bukid ng magsasaka at bumili ulit ng napakaraming melon na isang dolyar kada piraso.*

*Dinala nila ito sa tabi ng kalsada at ibinenta ulit nang isang dolyar kada piraso.*

*Habang pabalik sila sa bukid ng magsasaka para makakuha ng mabebenta, sinabi ng isang lalaki sa kanyang kasosyo, “Kumikita ba tayo sa negosyong ito?”*

*“Hindi,” ang sagot ng kasosyo.*

*“Sa tingin mo ba ay kailangan natin ng mas malaking trak?” Dallin H. Oaks, “Pagsisisi at Pagbabago,” Ensign, May 2001, 82.)*

**Bumalik sa pahina 36**

## DON'T CLOSE YOUR BUSINESS (HUWAG MONG ISARA ANG NEGOSYO MO)

Pumili ng mga role at isadula ang mga sumusunod:

**JOSEPHINE:** *Ano ang problema, Grace? Mukhang hindi ka masaya.*

**GRACE:** *Hindi ko na alam kung ano ang gagawin ko. Nagsisimula pa lang kumita ang negosyo ko at heto ang nangyari.*

**PRISCILLA:** *Ano bang nangyari?*

**GRACE:** *Nagtaas kasi ng presyo kahapon ang binibilhan ko ng malinis na tubig, kaya ngayon isasara ko na ang negosyo ko.*

**PRISCILLA:** *Nakakalungkot naman, Grace. Bakit?*

**GRACE:** *10 kada botelya lang ang puwede kong ipresyo sa tubig. Hindi magbabayad nang mas malaki ang mga kustomer. At 7 lang dati ang bili ko sa bottled water.*

Sales price:	10
Purchase price:	-7
<hr/>	
Kita o tubo:	3

**GRACE:** *Pero itinaas na ng supplier ko ang presyo sa 10. Kaya wala na akong kita! Ano ang gagawin ko?*

Sales price:	10
Bagong purchase price:	-10
<hr/>	
Kita o tubo:	0

**PRISCILLA:** *Nakausap mo na ba ang supplier mo? Isa ka sa mga pinakaimportanteng kustomer niya.*

**GRACE:** *Hindi pa. Hindi ko alam kung kaya ko. Hindi ako makakatawad sa presyo niya.*

**PRISCILLA:** *Hindi. Dapat mo siyang kausapin. Kailangan niyang makita na mawawalan siya ng isang importanteng kustomer. Puwede niyang baguhin ang presyo niya para manatili ka sa kanya. Dapat mong kausapin lagi ang mga supplier para makakuha ng pinakamababang purchase cost na makakaya mo.*

**GRACE:** *Okey. Susubukan ko.*

**JOSEPHINE:** *At dapat lagi kang may ibang mga opsyon. May kilala ako na maari kang bentahan ng tubig sa halagang 5. Pasensya na hindi ko ito nasabi sa iyo kaagad. Hindi ko alam na nagbabayad ka ng 7—at ngayon 10 na! Ipapakilala kita sa taong iyon.*

Sales price:	10
Purchase price:	-5
<hr/>	
Kita o tubo:	5

**GRACE:** *Talaga? O, Josephine. Salamat. Oo, ipakilala mo kami sa bawat isa. Priscilla, salamat ha. Pipilitin ko na makuha ang pinakamababang presyo para sa tubig na binibili ko.*

**Bumalik sa pahina 38**







# 4

*Paano ko  
malalaman kung  
kumikita ang  
aking negosyo?*

---

**Starting and Growing  
My Business**

# PARA SA MGA FACILITATOR

**Sa araw ng miting:**

- I-text o tawagan ang lahat ng group member. Anyayahan silang dumating nang mas maaga ng 10 minuto para ireport ang mga ipinangako nila.
- Ihanda ang mga materyal na gagamitin sa miting.

**30 minuto bago magmiting:**

- Ayusin ang mga silya paikot sa mesa para magkabalapit lahat.
- Isulat ang commitment chart sa board kasama ang mga pangalan ng mga tao sa grupo mo (tingnan ang halimbawa sa ibaba).

Pangalan ng group member	Nag-interbyu ng 4 na supplier (Isulat ang #)	Nagtakda ng aking initial selling price (Oo/Hindi)	Nagawa ang alituntunin sa Foundation at itinuro ito sa pamilya (Oo/Hindi)	Nagdagdag sa impok na pera (Oo/Hindi)	Nagreport sa action partner (Oo/Hindi)
Gloria	6	0	0	0	0

**10 minuto bago magmiting:**

- Masayang batiin ang mga tao sa pagdating nila.
- Sa pagdating ng mga group member, ipakumpleto sa kanila ang commitment chart sa board. Ipaalala din sa kanila na pumunta sa pahina 205 at i-update ang kanilang pag-unlad patungo sa sertipikasyon.
- Mag-assign ng timekeeper.

**Sa pagsisimula:**

- Ipa-turn off sa mga tao ang kanilang mga phone at ibang mga device.
- Magsimula sa pambungad na panalangin (at himno, kung nais).
- Tahimik na sabihin sa mga nahuling dumating na i-turn off ang kanilang mga phone at kumpletuhin ang commitment chart habang ipinagpapatuloy ng grupo ang talakayan.
- I-set ang timer nang 20 minuto para sa *My Foundation*.
- Kumpletuhin ang principle 4 sa *My Foundation*. Pagkatapos ay balikan ang workbook na ito at ituloy ang pagbabasa sa susunod na pahina.



# MAGREPORT

## TINUPAD KO BA ANG MGA IPINANGAKO KONG GAWIN?

**Oras:** I-set ang timer nang 20 minuto para sa section na Magreport

**Basahin:** Ireport natin ang mga ipinangako nating gawin. Mangyaring tumayo ang mga tumupad sa lahat ng kanilang mga ipinangakong gawin. (Palakpakan ang mga tumupad sa lahat ng kanilang mga pangako.)

Ngayon, magsitayo ang lahat. Ulitin natin nang sabay-sabay ang ating theme statements:

**“At layunin ko ito na maglaan para sa aking mga banal, sapagkat lahat ng bagay ay akin.”**

*Doktrina at mga Tipan 104:15*

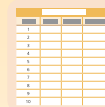
**Taglay ang pananampalataya sa Panginoon, tayo ay nagtutulungan para maging self-reliant.**

**Basahin:** Magsiupo tayo.

**Talakayin:** Ano ang mga natutuhan mo habang nag-iinterbyu ka ng mga supplier para makahanap ng pinakamagandang presyo at sources (para makabili sa mababang presyo)? Paano ito makakatulong sa negosyo mo?

Ano ang natutuhan mo sa pagtakda ng iyong initial selling price (para makapagbenta sa mataas na presyo)? Paano ito makakatulong sa negosyo mo?

Ano ang natutuhan mo sa paggawa sa iyong weekly business goal?



*Sa iyong business notebook, isulat ang natutuhan mo sa pagtupad sa iyong mga pangako.*

## 4: Paano ko malalaman kung kumikita ang aking negosyo?



# PAG-ARALAN

### PAANO KO MALALAMAN ANG TAKBO NG NEGOSYO KO?

- Oras:** I-set ang timer nang 60 minuto para sa section na Pag-aralan.
- Panoorin:** “Hindi ko Alam” (Walang video? Basahin sa pahina 65.)
- Talakayin:** Kung walang mga rekord, paano mo malalaman kung kumikita ang iyong negosyo? Paano mo malalaman kung ikaw ay nabayaran ng lahat ng iyong mga kustomer? Paano mo malalaman ang iyong kabuuang gastusin?

**Basahin:** TANONG SA LINGGONG ITO—Paano ko malalaman kung kumikita ang aking negosyo?

**MGA GAGAWIN SA LINGGONG ITO—**Irerekord at imo-monitor ko ang lahat ng kita at gastusin araw-araw simula ngayon.

Sa miting na ito, tayo ay mag-aaral ng mga kasanayan para matulungan tayong sagutin ang tanong at maisagawa ang gawaing ito. Pagkatapos, sa buong linggo, irerekord at imo-monitor natin ang kita at gastusin ng ating negosyo para makita natin kung tayo ay kumikita. Basahin natin ang profit section sa Business Success Map.



### BAKIT KAILANGAN KONG MAGKARON NG NAKASULAT NA MGA REKORD?

**Praktis:** Para sa praktis na ito, huwag magsulat ng kahit anong impormasyon. Kasama ang partner, gamitin ang isang minuto para magbasa sa pahina 66 tungkol sa furniture business ni Daniel. Huwag magsulat ng kahit anong impormasyon. Pagkatapos ay bumalik dito.

**Talakayin:** Subukang sagutin ang mga tanong na ito nang hindi tumitingin sa rekord:

- Magkano ang perang ginastos ng negosyo ngayong linggo?
- Magkano ang perang kinita ng negosyo ngayong linggo?
- Magkano ang tubo o lugi ng negosyo ngayong linggo?

Naalala mo ba ang kita, gastusin, at tubo nang hindi tumitingin? Gaano kahalaga ang mga nakasulat na rekord?

**Praktis:** Ngayon, kasama ang iyong partner, bumalik sa buod ng furniture business ni Daniel sa pahina 66 at pagsama-samahin ang mga gastos, kita, at tubo. Magiging mas madali ba kung gumamit ng logbook ang may-ari ng negosyo para irekord ang mga numero?

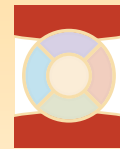
### PAANO KO MATUTUTUHANG MAKAGAWIAN ANG PAGREREKORD?

**Talakayin:** Ang mga matagumpay na may-ari ng mga negosyo ay nagrerekord araw-araw. Natutuwa ka ba na lagi kang nakakapagrekord? Nakagawian mo na ba ito? Ano ang nakakapigil sa iyo na laging magrekord?

**Basahin:** Minsan ay mahirap simulan ang isang bagong gawi, kahit na alam natin na mahalaga ito. Narito ang limang estratehiya para magawa nang maayos ang pagrerekord:

1. Tandaan ang “bakit”—Ikaw ay makakahanap ng motibasyon sa pamamagitan ng pag-iisip sa mga tao na makikinabang sa ginawa mong pagrerekord, tulad ng iyong mga anak.
2. Magpaunlad ng mga kasanayan—Maaaring kailangan mo ng mga bagong kasanayan para maging magaling sa pagrerekord. Ang talakayan natin ngayon ay makakatulong sa iyo na matutuhan mo ang mga kasanayang ito.
3. Pumili ng mga kaibigan, hindi mga kasapakat—Ang isang kaibigan ay isang tao na tutulungan kang gawin ang tama. Ang kasapakat ay isang tao na tutulungan kang gawin ang mali. Hingan ng tulong ang mga nakapalibot sa iyo, kasama na ang iyong asawa, para tulongan kang patuloy na makapagrekord.
4. Bigyan ng reward at penalty ang sarili nang matalino at minsanan—Gantimpalaan ang sarili dahil nakakapagrekord ka araw-araw.
5. Gumamit ng mga tools o kagamitan—Naisip mo na bang maghukay ng balon nang walang kagamitan? Siguraduhing may mga tools o gamit ka para magawa ang kailangang gawin. Anong gamit ang kakailanganin para laging makapagrekord? Pag-aaralan natin ang ilang tools mamaya sa miting na ito.

**Talakayin:** Paano natin gagamitin ang bawat isa sa mga estratehiyang ito para magkaroon ng mahalagang gawi na pagrerekord nang maayos?



*Ang mga matagumpay na may-ari ng mga negosyo ay nagrerekord araw-araw.*

#### MGA GAMIT SA PAGREREKORD:

- Mga kopya ng income and expense log at income statement sa page 60
- Ledger book
- Notebook sa point of sale

### PAANO AKO MAGREKORD SA INCOME AND EXPENSE LOG?

**Basahin:** Ang income and expense log ay isang karaniwang business form. Dapat nating gamitin ito bawat araw para marekord ang pera na pumapasok at lumalabas sa ating mga negosyo.

Natatandaan ba ninyo si Daniel sa video na “Hindi Ko Alam”? Si-nimulan niyang irekord at i-monitor ang kanyang kita at gastusin sa pamamagitan ng paggamit ng mga sumusunod na hakbang:

**Praktis:** Kasama ang partner, itugma ang mga numero na nasa table na ito sa mga numero na nasa income and expense log sa kasunod na pahina:

#### MGA HAKBANG SA PAGGAWA NG INCOME AND EXPENSE LOG

	<ol style="list-style-type: none"> <li>Si Daniel ay may <b>1500</b> sa kaniyang business cash box. Inilagay niya ang halagang iyon bilang kanyang starting balance sa simula ng linggo.</li> </ol>
<b>Lunes</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Nakapagbenta ng 4 na upuan. Sa income column, isinulat niya ang <b>200</b>.</li> <li>Nagdagdag siya ng 200 sa cash balance. Bagong balance =<b>1700</b>.</li> <li>Nagbayad ng 100 sa renta. Sa expense column, isinulat niya ang <b>-100</b>.</li> <li>Ibinawas niya ang 100 mula sa cash balance. Bagong balance =<b>1600</b>.</li> </ol>
<b>Martes</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Nagbayad ng 500 kay Maxwell. Sa expense column, isinulat niya ang <b>-500</b>.</li> <li>Ibinawas niya ang 500 mula sa cash balance. Bagong balance =<b>1100</b>.</li> </ol>
<b>Miyerkules</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Nakapagbenta ng isang mesa at set ng mga upuan. Sa income column, isinulat niya ang <b>400</b>.</li> <li>Nagdagdag siya ng 400 sa cash balance. Bagong balance =<b>1500</b>.</li> </ol>
<b>Huwebes</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Nakapagbenta ng bedroom furniture. Sa income column, isinulat niya ang <b>1000</b>.</li> <li>Nagdagdag siya ng 1000 sa cash balance. Bagong balance =<b>2500</b>.</li> </ol>
<b>Biyernes</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Bumili ng mga materyal. Sa expense column, isinulat niya ang <b>-1500</b>.</li> <li>Ibinawas niya ang 1500 mula sa cash balance. Bagong balance =<b>1000</b>.</li> </ol>
<b>Sabado</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Nakapagbenta ng mesa. Sa income column, isinulat niya ang <b>400</b>.</li> <li>Nagdagdag siya ng 400 sa cash balance. Bagong balance =<b>1400</b>.</li> </ol>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>Si Daniel ay may <b>1400</b> sa kaniyang business cash box.</li> </ol>

#### 4: Paano ko malalaman kung kumikita ang aking negosyo?

**Basahin:** Isinulat ni Daniel ang kanyang kita at mga gastusin araw-araw. Ang kanyang income and expense log ay ganito na sa katapusan ng linggo.

##### INCOME AND EXPENSE LOG NG DANIEL'S FURNITURE: AGOSTO 14–20

Petsa	Deskripsyon	Ginastos	Kita	Cash Balance
<b>Starting</b> balance ng negosyo ni Daniel				1500 <b>1</b>
Lunes 14/5	Nakapagbenta ng 4 na upuan		200 <b>2</b>	1700 <b>3</b>
Lunes 15/5	Nagbayad ng renta	-100 <b>4</b>		1600 <b>5</b>
Martes 16/5	Binayad na suweldo kay Maxwell	-500 <b>6</b>		1100 <b>7</b>
Miyerkules 17/5	Nakapagbenta ng isang mesa at set ng mga upuan		400 <b>8</b>	1500 <b>9</b>
Huwebes 18/5	Nakapagbenta ng bedroom furniture		1000 <b>10</b>	2500 <b>11</b>
Biyernes 19/5	Nagbayad para sa mga materyal	-1500 <b>12</b>		1000 <b>13</b>
Sabado 20/5	Nakapagbenta ng mesa		400 <b>14</b>	1400 <b>15</b>
<b>Ending</b> balance ng negosyo ni Daniel				1400 <b>16</b>

**Talakayin:** Sa video, sinabi ni Maxwell, na empleyado ni Daniel, na hindi pa siya nasuwelduhan. Paano nakatulong ang log na ito para malutas ang problemang iyon ni Daniel?

### ANO ANG INCOME STATEMENT?

**Basahin:** Ang isa pang mahalagang business form ay ang income statement. Natatandaan ba ninyo kung gaano kahirap makalkula ang kita nang walang tinitingnang rekord sa aktibidad natin kanina? Makakatulong ang income statement! Ibinubuod nito ang lahat ng mga transaksyong ginawa sa loob ng isang linggo, buwan, quarter, o taon. Nakasaad sa summary o buod kung ang negosyo ay kumikita sa panahong iyon.

Ipinapakita sa income statement ang:

- Kita.
- Gastusin.
- Tubo (o Lugi).

**Praktis:** Kasama ang partner, itugma ang mga numero na nasa table na ito sa mga numero na nasa income statement sa kasunod na pahina.

#### MGA HAKBANG SA PAGGAWA NG INCOME STATEMENT

##### Kita

- 1 Para sa kabuuang benta ng mga upuan, naglagay siya ng 200.
- 2 Para sa kabuuang benta ng mga mesa, naglagay siya ng 400.
- 3 Para sa kabuuang benta ng mga dining room set, naglagay siya ng 400.
- 4 Para sa kabuuang benta ng mga bedroom set, naglagay siya ng 1000.
- 5 Pinagsama-sama niya ang lahat ng kanyang kabuuang benta. Ang kabuuang kita niya para sa linggo: 2000.

##### Gastusin

- 6 Para sa halaga ng renta, naglagay siya ng -100.
- 7 Para sa halaga ng mga materyal, naglagay siya ng -1500.
- 8 Para sa suweldo ng empleyado, naglagay siya ng -500.
- 9 Pinagsama-sama niya ang lahat ng kanyang kabuuang gastusin. Ang kabuuang gastusin niya para sa linggo: **-2100.**

##### Tubo (o Lugi)

- 10 Ibinawas niya ang gastusin mula sa kanyang kita:  $2000-2100 = -100$ .



**Talakayin:** Ano ang sinasabi sa atin ng income statement na ito tungkol sa negosyo ni Daniel?

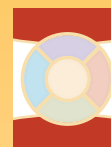
Anong panahon ang sakop ng income statement na ito?

Kumita o tumubo ba ang negosyo ni Daniel ngayong linggong ito?

Kaya ba ni Daniel na patakbuhan ang kanyang negosyo nang tulad nito kada linggo? Bakit oo o bakit hindi?

Ang BUSINESS Income Statement ng Daniel's  
Furnitures (Lunes–Sabado)

<b>Kita</b>		
Benta ng mga upuan	200	1
Benta ng mesa	400	2
Benta ng dining room set	400	3
Benta ng bedroom set	1000	4
Kabuuang Kita	<b>2000</b>	<b>5</b>
<b>Gastusin</b>		
Upa	-100	6
Mga Materyal	-1500	7
Suweldo ng empleyado	-500	8
Kabuuang Gastos	<b>-2100</b>	<b>9</b>
<b>Tubo (o Lugi)</b>	<b>-100</b>	<b>10</b>



Ang mga matagumpay na may-ari ng mga negosyo ay naghahangad ng kita araw-araw.

### PAANO AKO MAKAKAGAWA NG INCOME AND EXPENSE LOG AT NG INCOME STATEMENT?

**Basahin:** Para malaman kung kumikita ang negosyo natin, kailangan natin ng income statement. Para makagawa ng income statement, kailangan natin ng income and expense log.

**Praktis:** Nakita mo kung paano nagrekord sa income and expense log si Daniel at paano niya ito ginamit para gumawa ng income statement. Ngayon, gumawa ng income statement para kay Joseph kasama ang iyong partner. Kumpletuhin ang income and expense log at ang income statement sa susunod na pahina.

1. Gumawa ng income and expense log para sa construction business ni Joseph.
2. Gumawa ng income statement para sa construction business ni Joseph.
3. Kapag nasubukan mo ito, kung kailangan mo ng tulong sa paggawa ng income and expense log o income statement, pumunta sa pahina 61 para sa answer key.

<b>Lunes</b>	Nakakolekta ng 50% down payment sa isang trabaho: 2000
<b>Martes</b>	Nagbayad ng 1500 para sa mga materyal.
<b>Miyerkules</b>	Nagtrabaho.
<b>Huwebes</b>	Nagtrabaho.
<b>Biyernes</b>	Nagbayad ng 1000 para sa mga materyal.
<b>Saturday</b>	Natapos ang trabaho. Nagbayad sa empleyado ng 500. Kinolekta ang natitirang 2000.

### Income and Expense Log mula Lunes–Sabado

Petsa	Deskripsyon	Ginastos	Kita	Balanse
<i>Starting Cash Balance ng Negosyo</i>				3000
<i>Kabuuang Gastusin at Kita</i>				

### Ang BUSINESS Income Statement ng Joseph's Construction (Lunes–Sabado)

**Kita**

---

---

---

---

---

*Kabuuang Kita*

**Gastusin**

---

---

---

---

---

*Kabuuang Gastusin*

**Tubo (o Lugi)**

---

**Talakayin:** Ano ang natutuhan mo tungkol sa negosyo ni Joseph nang makita mo ang kanyang income statement?

Ang maliliit na may-ari ng negosyo ay umaasa sa bisa ng mga forms na ito. Mayroon bang gumagamit sa inyo ng income and expense log o income statements? Kung oo, paano ito nakatulong?

**Praktis:** Kung wala ka ng mga rekord na ito, kopyahin sa iyong business notebook ang income and expense log at ang income statement na nasa taas.

**Basahin:** Irekord ang kita at gastusin bawat araw, at sa katapusan ng linggo, gumawa ng income statement. Magpatuloy sa paggawa nito bawat araw at linggo habang lumalago ang iyong negosyo. Kailangan mo ang mga business record na ito para sa mga miting ng grupo sa ikapito at ikawalong linggo.

**Panoorin:** Pag-aralan kung paano nakatulong sa pagbuti ng negosyo ni Vangelis ang pagrerekord. Panoorin ang success story na “Vangelis: Street Magician.” (Walang video? Magpatuloy sa pagbabasa.)

#### 4: Paano ko malalaman kung kumikita ang aking negosyo?

##### Income and Expense Log mula Lunes–Sabado

Petsa	Deskripsyon	Ginastos	Kita	Balanse
<b>Starting Cash Balance ng Negosyo</b>				3000
21	Down payment		1 2000	5000
22	Mga Materyal	2 -1500		3500
25	Mga Materyal	3 -1000		2500
26	Empleyadong naba-yaran	4 -500		2000
26	Final payment		5 2000	4000
<b>Kabuuang Gastusin at Kita</b>				4000

Kinakalkula ni Joseph ang bagong balanse habang nagdadagdag siya ng bagong entry sa log.

- 1 Noong Lunes, nakakolekta si Joseph ng down payment, kaya pupunta ito sa column ng kita.
- 2 Para sa Martes, ang halagang ibinayad ni Joseph para sa mga materyal ay pupunta sa column ng gastusin.
- 3 Para sa Miyerkules at Huwebes, nagtrabaho si Joseph.
- 4 Para sa Biyernes, ang halaga ng ibinayad ni Joseph para sa mga dagdag na materyal ay pupunta sa column ng gastusin.
- 5 Para sa Sabado, ang halagang ibinayad ni Joseph para sa isang empleyado ay pupunta sa column ng gastusin. Ang halagang nakolekta para sa natapos na trabaho ay pupunta sa column ng kita.

##### Ang BUSINESS Income Statement ng Joseph's Construction (Lunes–Sabado)

KITA	
Down payment	2000
Final payment	2000
<b>Kabuuang Kita</b>	<b>4000</b>
GASTUSIN	
Mga Materyal	-2500
Suweldo ng empleyado	-500
<b>Kabuuang Gastusin</b>	<b>-3000</b>
<b>Tubo (o Lugi)</b>	<b>1000</b>

Sa katapusan ng trabaho, inilipat ni Joseph ang mga halaga sa income statement para makita kung magkano ang kinita niya sa trabaho.



# PAG-ISIPANG MABUTI

## ANO ANG DAPAT KONG GAWIN PARA MAS HUMUSAY?

**Oras:** I-set ang timer nang 10 minuto para sa section na Pag-isipang Mabuti.

**Praktis:** Basahin ang banal na kasulatan sa kanan o mag-isip ng iba. Tahi-mik na pag-isipang mabuti ang pinag-aaralan mo. Isulat sa ibaba o sa iyong business notebook ang anumang impresyon mo.

---

---

---

---

---

Aling ideya ang pinakamakakatulong sa iyong negosyo ngayong linggo? Gawin mong business goal ang ideyang ito.

Idagdag ang iyong weekly business goals sa mga ipapangako mong gawin sa susunod na pahina.

**Talakayin:** Mayroon bang gustong magbahagi ng kanyang weekly business goal o iba pang impresyon?

*“Aking ipaaalam sa iyo at ituturo sa iyo ang daan na iyong lalakaran: papayuhan kita na ang aking mga mata, ay nakatitig sa iyo.”*

**MGA AWIT 32:8**



# MANGAKONG GAWIN

## PAANO AKO MAGKAKARON NG PROGRESO ARAW-ARAW?

**Oras:** I-set ang timer nang 10 minuto para sa section na Mangakong Gawin.

**Praktis:** Pumili ng action partner. Magdesisyon kung kailan at paano kayo makakapag-uusap.

---

*Pangalan ng action partner*

---

*Contact information*

**Basahin nang malakas sa iyong action partner ang bawat ipinangako mong gawin. Mangakong gagawin ang mga ipinangako mo! Lumagda sa ibaba.**

### ANG AKING MGA IPINAPANGAKONG GAWIN

**Gagamit ako ng income at expense log araw-araw.**

**Gagawa ako ng business income statement sa pagtatapos ng linggo.**

Kakamtin ko ang aking weekly business goal: \_\_\_\_\_

Gagawin ko ang alituntunin sa *My Foundation* ngayon at ituturo ito sa aking pamilya.

Magdadagdag ako sa aking impok na pera—kahit kaunti lang.

Magrereport ako sa aking action partner.

---

*Ang aking lagda*

---

*Lagda ng action partner*

## PAANO KO IREREPORT ANG AKING PROGRESO?

**Praktis:** Bago simulan ang susunod na miting, gamitin ang commitment chart na ito para irekord ang iyong progreso. Sa mga kahon sa ibaba, isulat ang “Oo,” “Hindi,” o ang bilang kung ilang beses mong ginawa ang iyong pangako.

<i>Gumamit ng income at expense log araw-araw (Isulat ang # ng araw)</i>	<i>Gumawa ng income statement (Oo/Hindi)</i>	<i>Nakamit ang weekly business goal (Oo/Hindi)</i>	<i>Nagawa ang alituntunin sa Foundation at itinuro ito sa pamilya (Oo/Hindi)</i>	<i>Nakapag-dagdag sa impok na pera (Oo/Hindi)</i>	<i>Nagreport sa action partner (Oo/Hindi)</i>

**Basahin:** Tandaan din na irekord at i-monitor ang iyong personal na mga gastusin sa likod ng iyong booklet na *My Path to Self-Reliance*.

**Basahin:** Pumili ng sinuman para mag-facilitate sa paksa sa *My Foundation* sa susunod na linggo. (Hindi alam kung paano mag-facilitate ng paksa sa *My Foundation*? Basahin sa pahina 11 at sa inside front cover.)

Hilingan ang isang tao na magbigay ng pangwakas na panalangin.

### **Tumatanggap ng Feedback**

*Ipadala ang inyong mga ideya, feedback, mungkahi, at karanasan sa [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org).*

# Mga Resources

## HINDI KO ALAM!

Pumili ng mga role at isadula ang mga sumusunod:

### Bahagi 1

**MAXWELL:** Daniel, nandito ako para kunin ang bayad para sa trinabaho ko noong nakaraang Miyerkules.

**DANIEL:** Hindi ba binayaran na kita? Sigurado akong binayaran kita.

**MAXWELL:** Hindi pa. Ang isa pang pinagtatrabahuan ko ay laging inire-

rekord ang mga ito. May rekord ka ba na binayaran mo ako?

**DANIEL:** Wala, pero akala ko ay nagbayad na ako.

**MAXWELL:** Paano mo malalaman kung hindi mo inirerekord?

**Daniel:** Sa tingin ko. . . . Hindi ko alam.

### Bahagi 2

**JAMES:** Daniel, masaya akong makita ka. Kumusta ang negosyo?

**DANIEL:** Maraming trabaho.

**JAMES:** Maganda iyan. Kumikita ba?

**DANIEL:** Oo . . . sa tingin ko.

**JAMES:** Sa tingin mo? Ano ang ibig mong sabihin?

**DANIEL:** Hindi kasi ako nagrerekord. Abala ako sa paggawa ng mga furniture. Tinatandaan ko na lang at umaasa na maging maayos ang lahat.

**JAMES:** Talaga? Hindi mo inirerekord ang kita at gastusin mo at hindi mo kinakalkula ang iyong kita o lugi?

**DANIEL:** Hindi. Hindi ako accountant. Tagagawa ako ng furniture.

**JAMES:** Bawat may-ari ng negosyo ay dapat nagrerekord. Iyon lamang ang paraan para malaman mo kung kumikita ang negosyo mo o hindi. Sige, tatanungin uli kita. Kumikita ka ba?

**DANIEL:** Um . . . hindi ko alam.

**JAMES:** Kumita ka ba nang mas malaki o mas kaunti kaysa sa nakaraang buwan?

**DANIEL:** Hindi ko alam.

**JAMES:** Sundin mo sana ang payo ko at lagi kang magrekord para malaman mo.

**Bumalik sa pahina 52**



### ISANG LINGGO SA FURNITURE BUSINESS NI DANIEL

**Basahin:** Basahin ang sumusunod na halimbawa ng Furniture Business ni Daniel.

Pagkatapos magsaliksik nang kaunti sa mga kakompetisyon at mga kustomer, nalaman ni Daniel na 1) hindi gusto ng mga tao ang bakal na furniture dahil masyadong mainit ito kapag tag-araw, (2) mas mahirap gawin ang bakal na furniture, at (3) mas mahal ang bakal kaysa sa kahoy. Nagdesisyon siyang magbenta ng mga kahoy na furniture sa halip na bakal.

Nagustuhan ito ng mga kustomer niya. Marami siyang nabebentang mga kahoy na furniture at mukhang maayos ang takbo ng negosyo niya.

<b>Lunes</b>	Nakapagbenta ng 4 na upuan sa halagang 50 bawat isa. Nagbayad ng renta na 100.
<b>Martes</b>	Nagbayad ng 500 sa empleyado.
<b>Miyerkules</b>	Nakapagbenta ng mesa at mga upuan sa halagang 400.
<b>Huwebes</b>	Nakapagbenta ng bedroom furniture sa halagang 1000.
<b>Biyernes</b>	Nagbayad ng 1500 para sa mga materyal.
<b>Sabado</b>	Nakapagbenta ng mesa sa halagang 400.

**Bumalik sa pahina 53**





# 5

*Paano ko  
paghihiwalayin ang  
pera ng aking negosyo  
at ng aking pamilya?*

---

**Starting and Growing  
My Business**

# PARA SA MGA FACILITATOR

## Sa araw ng miting:

- I-text o tawagan ang lahat ng group member. Anyayahan silang dumating nang mas maaga ng 10 minuto para ireport ang mga ipinangako nila.
- Ihanda ang mga materyal na gagamitin sa miting.

## 30 minuto bago magmiting:

- Ayusin ang mga silya paikot sa mesa para magkabalapit lahat.
- Isulat ang commitment chart sa board kasama ang mga pangalan ng mga tao sa grupo mo (tingnan ang halimbawa sa ibaba).

Pangalan ng group member	Gumamit ng income at expense log (Isulat ang # ng araw)	Gumawa ng income statement (Oo/Hindi)	Nakamit ang weekly business goal (Oo/Hindi)	Nagawa ang alituntunin sa Foundation at itinuro ito sa pamilya (Oo/Hindi)	Nakapagdagdag sa impok na pera (Oo/Hindi)	Nagreport sa action partner (Oo/Hindi)
Gloria	6	0	0	0	0	0

## 10 minuto bago magmiting:

- Masayang batiin ang mga tao sa kanilang pagdating.
- Sa pagdating ng mga group member, ipakumpleto sa kanila ang commitment chart sa board. Ipaalala din sa kanila na pumunta sa pahina 205 at i-update ang kanilang pag-unlad patungo sa sertipikasyon.
- Mag-assign ng timekeeper.

## Sa pagsisimula:

- Ipa-turn off sa mga tao ang kanilang mga phone at ibang mga device.
- Magsimula sa pambungad na panalangin (at himno, kung nais).
- Tahimik na sabihin sa mga nahuling dumating na i-turn off ang kanilang mga phone at kumpletuhin ang commitment chart habang ipinagpapatuloy ng grupo ang talakayan.
- I-set ang timer nang 20 minuto para sa *My Foundation*.
- Kumpletuhin ang principle 5 sa *My Foundation*. Pagkatapos ay balikan ang workbook na ito at ituloy ang pagbabasa sa susunod na pahina.



# MAGREPORT

## TINUPAD KO BA ANG AKING MGA IPINANGAKONG GAWIN?

**Oras:** I-set ang timer nang 20 minuto para sa section na Magreport

**Basahin:** Ireport natin ang ating mga ipinangakong gawin. Mangyaring tumayo ang mga tumupad sa lahat ng kanilang mga pangako. (Palakpakan ang mga tumupad sa lahat ng kanilang mga pangako.)

Ngayon, magsitayo ang lahat. Ulitin natin nang sabay-sabay ang ating theme statements:

**“At layunin ko ito na maglaan para sa aking mga banal, sapagkat lahat ng bagay ay akin.”**

*Doktrina at mga Tipan 104:15*

**Taglay ang pananampalataya sa Panginoon, tayo ay nagtutulungan para maging self-reliant.**

**Basahin:** Magsiupo tayo.

**Talakayin:** Ano ang mga natutuhan mo nang magrekord ka sa income and expense log? Paano ito makakatulong sa negosyo mo?

Ano ang natutuhan mo nang gumawa ka ng business income statement? Paano ito makakatulong sa negosyo mo?

Ano ang natutuhan mo sa paggawa sa iyong weekly business goal?



*Sa iyong business notebook, isulat ang natutuhan mo sa pagtupad sa iyong mga pangako.*



# PAG-ARALAN

## PAANO KO PAREHONG MATUTULUNGAN ANG AKING NEGOSYO AT ANG AKING PAMILYA?

- Oras:** I-set ang timer nang 60 minuto para sa section na Pag-aralan.
- Basahin:** Dapat ay nasimulan na nating magrekord ng mga perang pumasok at lumalabas sa ating negosyo. Nakakatulong iyan! Pero ano ang mangyayari kung kailangan natin ng pera para sa personal na pangagailangan natin o ng ating pamilya?
- Panoorin:** “Huwag Patayin ang mga Manok: Part I” (Walang video? Basahin sa pahina 82.)
- Talakayin:** Gusto ng kapatid ni Maria na bigyan siya ng perang galing sa negosyo ni Maria. Gusto din namang tumulong ni Maria. Pero makakasama ito o baka makasira pa sa kanyang negosyo. Bukod pa diyan, nagsisikap siya sa negosyo para maging self-reliant siya. Ano ang dapat gawin ni Maria?

**Basahin:** TANONG SA LINGGONG ITO—Paano ko paghihiwalayin ang pera ng aking negosyo at ng aking pamilya?

**MGA GAGAWIN SA LINGGONG ITO—**Ako ay gagawa ng hiwalay na account at daily records ng pera sa negosyo at pera ng pamilya, at susuwelduhan ko ang aking sarili.

Sa miting na ito, mag-aaral tayo ng mga kasanayan para matulongan tayong sagutin ang tanong na ito at maisagawa ang mga gawaing ito.

At, sa loob ng linggong ito, gagawa tayo ng mga hakbang para mapaghiwalay ang finances o pananalapi ng negosyo at pamilya. Ito ay magiging isang malaking biyaya para sa atin at sa ating mga pamilya! Basahin natin ang section na Business Success sa Business Success Map.



## BAKIT DAPAT KONG PAGHIWALAYIN ANG PERA NG NEGOSYO AT PERA NG PAMILYA?

**Panoorin:** “Huwag Patayin ang mga Manok: Part II” (Walang video? Basahin sa pahina 83.)

**Talakayin:** Mula sa mga natutuhan mo sa video na ito, bakit mahalaga na paghiwalayin ang pera ng negosyo at personal na pera at suwelduhan ang iyong sarili?

**Basahin:** Ang isang may-ari ng negosyo ay parehong employer at empleyado. Maaaring pagmulan ito ng magagandang tanong.

Alam natin na maraming biyaya ang darating kapag nagbayad tayo ng ikapu mula sa ating kinita. Kung paghihiwalayin natin ang pera ng negosyo at ang personal na pera, mas madali ang pagkalkula sa ating ikapu.

Tandaan ang mga hakbang na ito:

1. Paghiwalayin ng account o paglalagyan ang pera sa negosyo at ang personal na pera.
2. Tayo ay nagbabayad ng ikapu mula sa ating personal na kita (suweldo o komisyon) na sinusuweldo natin mula sa negosyo.
3. Ang pera sa negosyo ay hindi kinukuhanan ng ikapu. Ang pera sa negosyo ay ginagamit para ipambayad ng mga gastusin sa negosyo, suweldo, at pagpapalago nito.

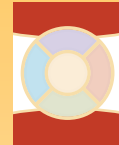
**Talakayin:** Paano kung kailangan ng mga kaibigan o kapamilya ng pera, tulad ng kapatid ni Maria?

Ang isa sa grupo ay magbabasa o magbubuod ng talinghaga tungkol sa sampung dalaga mula sa Mateo 25:1–13. May mga pagkakataon ka ba na hindi natin kaya o hindi tayo dapat magbigay sa isang tao na humihingi sa atin ng tulong?

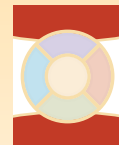
**Panoorin:** “Huwag Patayin ang mga Manok: Part III” (Walang video? Basahin sa pahina 84.)

**Talakayin:** Tama ba ang ginawa ni Maria?

**Basahin:** Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay hindi kumukuha ng pera mula sa kanilang negosyo.



*Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay nagbabayad muna ng ikapu.*



*Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay hindi kumukuha ng pera mula sa kanilang negosyo.*



### PAANO AKO MAKAKAPAGREKORD NANG HIWALAY?

**Basahin:** Paano natin maihihiwalay ang pera ng negosyo mula sa personal na pera? Magrekord tayo nang hiwalay! Si Maria ay araw-araw na nagrekord ng lahat ng perang pumapasok at lumalabas sa kanyang negosyo. Inirerekord din niya araw-araw ang lahat ng pera na pumapasok at lumalabas sa kanyang pamilya. Ang mga rekord na ito ay tinatawag na “income and expense logs.” Siya ay may dalawang magkahiwalay na log—isa para sa negosyo at isa para sa personal na pera.

Kadalasang gusto ng mga lender na makita ang business income and expense log bago sila magbigay ng loan. Ang maingat na pagrerekord ay makakatulong sa atin na mas maging handa sa-kaling magdesisyon tayo na humiram ng pera para palaguin ang ating mga negosyo.

**Praktis:** Tingnan ang halimbawa ng business income and expense log ni Maria. Pansinin na noong Agosto 16 (ang araw na humingi ng pera ang kapatid ni Maria), mayroong 3200 sa bank account ng negosyo ni Maria.

#### Ang **BUSINESS** Income and Expense Log ni Maria: Agosto 14–20

Petsa	Deskripsyon	Ginastos	Kita	Cash Balance
Ang cash balance ng <i>negosyo</i> ni Maria				2600
Agosto 14	Nabiling mga Feed	-300		2300
Agosto 15	Benta ng Itlog		500	2800
Agosto 16	Benta ng Itlog		400	3200
Agosto 17	Suweldo ni Maria	-3000		200
Agosto 18	Benta ng Itlog		600	800
Agosto 19	Nabiling mga Feed	-600		200
Agosto 20	Benta ng Itlog		700	900



## 5: Paano ko paghihiwalayin ang pera ng aking negosyo at ng aking pamilya?

**Talakayin:** Ano kaya ang mangyayari sa pera ng negosyo ni Maria kung kinuha niya dito ang hinihinging 1000 ng kapatid niya? Magagawa kaya niyang suwelduhan ang sarili niya ng 3000 sa susunod na araw?

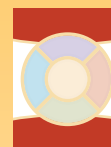
Dapat bang ma-guilty si Maria dahil hindi niya ginamit ang pera ng negosyo sa isang kapamilyang nangangailangan?

Tingnan pareho ang business and personal log ni Maria at hanapin ang mga linya na nagpapakita ng kanyang suweldo. Nakikita mo ba na ang suweldo niya ay isang gastusin ng negosyo at kita sa kanyang personal na pera?

**Basahin:** Tulad ng natutuhan natin kanina, tama si Maria nang magbayad siya ng ikapu mula sa kanyang personal na kita.

### Suweldo o Komisyon?

*Kung walang sapat na pera sa negosyo ni Maria para mabayaran siya ng regular na suweldo, maaari niyang bigyan ang sarili niya ng komisyon base sa mga benta.*



*Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay araw-araw na nagrerekord.*

### Ang **PERSONAL** Income and Expense Log ni Maria: Agosto 14–20

Petsa	Deskripsyon	Ginastos	Kita	Cash Balance
Ang <b>personal</b> na cash balance ni Maria				600
Agosto 14	Pagkain	-100		500
Agosto 15	Pananamit	-200		300
Agosto 16	Pamasaha sa Bus	-200		100
Agosto 17	Suweldo		3000	3100
Agosto 17	Ikapu	-300		2800
Agosto 19	Pagkain	-1500		1300
Agosto 20	Upa	-600		700

### PAANO KO IHIHIWALAY ANG AKING PERA?

**Basahin:** Isagawa natin ang paghihiwalay ng pera ng negosyo at personal na pera. Para sa sumusunod na mga halimbawa, isipin kunwari na mayroon kang water business.

**Panoorin:** “Ang Iyong Water Business” (Walang video? Magpatuloy lang.)

**Praktis:** Sundin ang limang hakbang na ito, at gamitin ang mga form sa susunod na pahina para mapaghiwalay ang pera ng iyong negosyo at ang iyong personal na pera.

1. Tingnan ang kita at gastusin na personal at pangnegosyo para sa bawat araw ng linggo.
2. Irekord ang perang pangnegosyo sa iyong business income and expense log.
3. Irekord ang personal mong pera sa iyong personal income and expense log.
4. Gumawa ng business income statement mula sa mga impormasyon sa iyong business log.
5. Gumawa ng personal income statement mula sa mga impormasyon sa iyong personal log.

I-tsek ang iyong ginawa gamit ang mga answer key sa pahina 85.

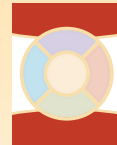
**Talakayin:** Ano ang natutuhan mo sa aktibidad na ito? Kung nagkamali ka, naiintindihan mo ba kung bakit? Ang mga nakaintindi ay maaaring tulungan ang mga nalilito.

**Basahin:** Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay araw-araw na nagrerekord at ginagamit ang mga ito para makapagpasiya nang matalino sa negosyo.

Kahit hindi mahilig magpanatili ng mga rekord si Maria, ginagawan pa rin niya ng magkahiwalay na rekord ang pera ng negosyo at personal na pera rin bawat araw. Ito ay matalinong paraan sa pagnenegosyo!

At alam din niya na sakaling kailanganin niya ng business loan, maaaring hanapan siya ng mga lender ng daily record.

**Panoorin:** Panoorin kung paano pinagbuti ni Daniel ang kanyang negosyo sa pamamagitan ng paggamit ng mga alituntunin ng self-reliance, kabilang na ang record keeping o pagrerekord. Panoorin ang success story na “Daniel & Christiana: General Store.” (Walang video? Lumipat sa susunod na pahina.)



*Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay magkahiwalay ang rekord sa negosyo at rekord sa personal na pera.*

## 5: Paano ko paghihiwalayin ang pera ng aking negosyo at ng aking pamilya?

**Lunes 2/9** Nakapagbenta ng 100 na upuan sa halagang 10 bawat isa. Bumili ng pagkain para sa aking pamilya sa halagang 300.

**Martes 3/9** Nagbayad ng 800 para sa business supplies. Nakapagbenta ng 30 bote na 10 bawat isa.

**Miyerkules 4/9** Nagbayad ng 500 para sa bayarin sa paaralan ng mga bata. Sinuwelduhan ang sarili ng 1000. Nagbayad ng 100 para sa ikapu.

**Huwebes 5/9** Nagbayad ng 500 para sa personal na renta. Nakapagbenta ng 10 bloke ng yelo na 10 bawat isa.

**Biyernes 6/9** Nakapagbenta ng 100 na bote sa halagang 10 bawat isa. Nagbayad ng mga business fee na 200.

**Sabado 7/9** Nakapagbenta ng 20 na bote sa halagang 10 bawat isa. Bumili ng bagong damit sa halagang 100.

### Ang Kita at Gastusin ng AKING NEGOSYO: 2/9-7/9

Petsa	Deskripsyon	Ginastos	Kita	Balanse
	Cash Balance ng Negosyo			1000
	Kabuuang Gastusin at Kita			

### Ang Aking BUSINESS Income Statement (2/9-7/9)

<b>Kita</b>	
Benta ng bote ng tubig	_____
Benta ng mga bloke ng yelo	_____
Kabuuang kita ng negosyo	_____
<b>Gastusin</b>	
Supplies	_____
Business fees	_____
Suweldo	_____
Kabuuang gastusin ng negosyo	_____
<b>Kita o tubo (o lugi) sa Negosyo</b> (Kita - Gastusin = )	_____

### ANG AKING PERSONAL na Kita at Gastusin: 2/9-7/9

Petsa	Deskripsyon	Ginastos	Kita	Balanse
	Personal na Cash Balance			1000
	Kabuuang Gastusin at Kita			

### Ang Aking PERSONAL na Income Statement (2/9-7/9)

<b>Kita</b>	
Suweldo	_____
Kabuuang personal na kita	_____
<b>Gastusin</b>	
Ikapu	_____
Upa	_____
Pagkain	_____
Iba Pa	_____
Kabuuang personal na gastusin	_____
<b>Personal na kita (o lugi)</b> (Kita - Gastusin = )	_____

## 5: Paano ko paghihiwalayin ang pera ng aking negosyo at ng aking pamilya?

**Basahin:** Natutuhan natin ngayon ang ilang mahalagang kasanayan na makakatulong sa atin na magtagumpay. Pagsikapan natin ngayong linggo na makagawian ang mga kasanayang ito. Paghiwalayin natin ang mga account at daily record!

**Talakayin:** Sino o ano ang naagpapahirap sa iyo para gumawa ng magka-hiwalay na mga rekord kada araw? Maaari kang magplano para mapadali ang paggawa nito. Maaari mong gawin ito sa parehong oras bawat araw. Maaari mong ilagay ang mga rekord sa isang partikular na lugar. Maaari kang gumawa ng mga reminder para sa iyong sarili. Isulat ang iyong plano sa ibaba.

---

---

---

### PAANO KO MAIIPRESENTA ANG AKING NEGOSYO?

**Basahin:** Sa susunod na linggo, gagawa tayo ng mga presentation sa grupo natin tungkol sa ating mga negosyo. Gusto nating mailarawan sa iba ang ating mga negosyo. Gusto nating makarinig ng mga mungkahi tungkol sa ating mga negosyo.

**Basahin:** Sundin ang mga instruksiyong ito o mag-present sa paraan na komportable para sa iyo.

#### ANG AKING NEGOSYO SA LOOB NG TAT-LONG MINUTO—MGA INSTRUKSIYON

<b>Bahagi 1</b>	<b>Sa loob ng isang minuto</b> , ilarawan ang iyong negosyo.
<b>Bahagi 2</b>	<b>Sa loob ng isang minuto</b> , ilarawan kung paano lalong bumuti ang negosyo mo sa pagsagot ng isa sa mga sumusunod na tanong. 1. Ano ang gustong bilhin ng mga tao? 2. Paano ako magbebenta? 3. Paano ko makokontrol ang mga gastusin? 4. Paano ko maitataas ang kita o tubo? 5. Paano ko patatakbuhin ang aking negosyo?
<b>Bahagi 3</b>	<b>Sa loob ng isang minuto</b> , ilarawan ang isang bagay na gagawin mo para patuloy na mapagbuti ang iyong negosyo.

**Basahin:** Sa buong linggo, pag-isipan mo kung ano ang gusto mong ibahagi. Ilarawan sa iyong business notebook ang iyong negosyo. Kung nais mo, magpraktis sa pagbibigay ng presentation sa iyong pamilya o mga kaibigan. Dumating na handang ibahagi ang iyong mga business presentation.





# PAG-ISIPANG MABUTI

## ANO ANG DAPAT KONG GAWIN PARA MAS HUMUSAY?

**Oras:** I-set ang timer nang 10 minuto para sa section na Pag-isipang Mabuti.

**Praktis:** Basahin ang banal na kasulatan sa kanan o umisip ng iba. Tahi-mik na pag-isipang mabuti ang pinag-aaralan mo. Isulat sa ibaba o sa iyong business notebook ang anumang impresyon na may-roon ka.

---

---

---

---

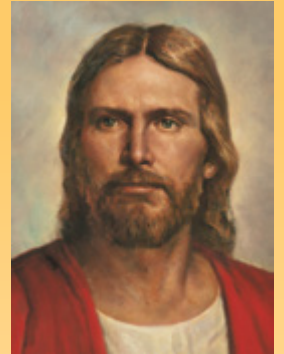
---

---

Aling ideya ang pinakamakakatulong sa iyong negosyo ngayong linggo? Gawin mong weekly business goal ang ideyang ito.

Idagdag ang iyong weekly business goals sa mga ipapangako mong gawin sa susunod na pahina.

**Talakayin:** Mayroon bang gustong magbahagi ng kanyang weekly business goal o iba pang impresyon?



*"Magsilapit sa akin at ako ay lalapit sa inyo; masigasig akong hanapin at inyo akong matatagpuan; humingi, at kayo ay makatatanggap; kumatok, at kayo ay pagbubuksan."*

**DOKTRINA AT MGA TIPAN**  
**88:63**



# MANGAKONG GAWIN

## PAANO AKO MAGKAKARON NG PROGRESO ARAW-ARAW?

**Oras:** I-set ang timer nang 10 minuto para sa section na Mangakong Gawin.

**Praktis:** Pumili ng action partner. Magdesisyon kung kailan at paano kayo makakapag-uusap.

---

*Pangalan ng action partner*

---

*Contact information*

**Basahin nang malakas sa iyong action partner ang bawat ipinangako mong gawin. Tiyaking matupad ang iyong mga pangako! Lumagda sa ibaba.**

### ANG AKING MGA IPINAPANGAKONG GAWIN

Paghihiwalayin ko ang mga rekord ng pera ng aking negosyo at ang personal kong pera.

Regular kong bibigyan ng suweldo o komisyon ang aking sarili at ita-tago ko ang perang iyan sa hiwalay na lugar o account mula sa pera ng aking negosyo.

**Maghahanda ako ng 3-minutong business presentation.**

Kakamtin ko ang aking weekly business goal: \_\_\_\_\_

Gagawin ko ang alituntunin sa *My Foundation* ngayon at ituturo ito sa aking pamilya.

Magdadagdag ako sa aking impok na pera—kahit kaunti lang.

Magrereport ako sa aking action partner.

---

*Ang aking lagda*

---

*Lagda ng action partner*

## PAANO KO IREREPORT ANG AKING PROGRESO?

**Praktis:** Bago simulan ang susunod na miting, gamitin ang commitment chart na ito para irekord ang iyong progreso. Sa mga kahon sa ibaba, isulat ang “Oo,” “Hindi,” o kung ilang beses mo natupad ang pangako.

Gumawa ng magkahiwalay na mga rekord (Oo/Hindi)	Sinuwelduhan ang aking sarili mula sa pera ng aking negosyo (Oo/Hindi)	Naghanda ng business presentation (Oo/Hindi)	Nakamit ang weekly business goal (Oo/Hindi)	Nagawa ang alituntunin sa Foundation at itinuro ito sa pamilya (Oo/Hindi)	Nakapagdagdag sa impok na pera (Oo/Hindi)	Nagreport sa action partner (Oo/Hindi)

**Basahin:** Sa ating susunod na miting, gagawin nating muli ang self-reliance assessments para malaman kung nagiging mas self-reliant na tayo. Kailangan na dalhin natin ang ating mga booklet na *My Path to Self-Reliance*.

**Basahin:** Pumili ng sinuman para mag-facilitate sa paksa sa *My Foundation* sa susunod na linggo. (Hindi alam kung paano mag-facilitate ng paksa sa *My Foundation*? Basahin sa pahina 11 at sa inside front cover.)

Hilingan ang isang tao na magbigay ng pangwakas na panalangin.

### **Tumatanggap ng Feedback**

Ipadala ang inyong mga ideya, feedback, mungkahi, at karanasan sa [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org).

### **Paaala sa Facilitator:**

Sa susunod na linggo, magdala ng limang sobrang kopya ng *My Path to Self-Reliance*.

# Mga Resources

## HUWAG PATAYIN ANG MGA MANOK: PART I

Pumili ng mga role at isadula ang mga sumusunod:

**SETTING:** *Maraming manok si Maria at kaya niyang itaguyod ang kanyang pamilya sa pagbebenta ng mga itlog sa mga lokal na tindahan at kainan. Si Mateo, kapatid ni Maria, ay bumisita:*

**MATEO:** *Maria!*

**MARIA:** *Hi, Mateo. Kumusta ka na?*

**MATEO:** *Mabuti naman ang lahat. Uy! Ang daming itlog. Umaasenso ang negosyo mo!*

**MARIA:** *Oo, kaya nga nagpapasalamat ako. Ginagamit ko ang mga natutuhan ko sa aking self-employment group. Tinutupad ko ang lahat ng aking mga pangako at maganda ang kinalabasan nito! Binibiyayaan talaga kami ng Panginoon. Nagbunga ang lahat ng pagsisikap ko.*

**MATEO:** *Maganda iyan! Dapat siguro ay sumali rin ako sa isang grupo. Siyanga pala, may magandang balita rin ako! Nakahanap na ako ng apartment para sa aking pamilya! Magkakaroon na rin kami ng supply ng tubig—at isang bintana! Kaya lang kinulang ang pera ko. Kailangan ko ng 1000 para makalipat. Ayoko sanang mapunta pa sa iba ‘yung apartment, Maria. Tamang-tama iyon para sa amin. Puwede mo ba akong tulungan?*

**MARIA:** *Mateo, gusto kitang tulungan, at siguro puwede rin kitang bigyan ng 1000, pero kailangan kong ibenta ang aking mga manok.*

**Bumalik sa pahina 72**



## HUWAG PATAYIN ANG MGA MANOK: PART II

Magsalitan sa pagbasa ng sumusunod na mga talata:

*Kunwari ay nagtatrabaho ka sa isang hotel. Puwede ka bang kumuha ng pera mula sa hotel kahit kailan mo gustuhin? Puwede bang kumuha ng pera ang kapatid mo kahit kailan niya gustuhin? Baka ipakulong nila siya!*

*Ngayon ay isipin mo ang iyong negosyo. Ang negosyo mo ay kailangang lumago at umunlad para masunod mo ang utos na maging self-reliant. Ang negosyo mo ay isang paraang magagamit ng Panginoon para biyayaan ka. Kung ito ay matagumpay, makakaya mong tulungan ang marami pang iba. Kaya, paano mo poprotektahan ang negosyo mo para ito ay magtagumpay? Dapat bang kumuha ka ng pera mula sa negosyo mo anumang oras para sa iyong mga personal na pangangailangan? Ganoon din ba ang iyong kapatid o kapitbahay?*

*Alalahanin mo: ikaw at ang negosyo mo ay magkaiba! Dapat magkahiwalay ng lalagyan ang pera ng negosyo mo at ang personal na pera mo. Puwede kang gumamit ng magkahiwalay na kahon o bank accounts. Kailangan mo ring magkaroon ng magkahiwalay na mga rekord para sa pera ng negosyo at personal na pera: magkahiwalay na mga lalagyan at magkahiwalay na mga rekord.*

*Pero paano ka makakapaglabas ng pera mula sa negosyo mo para sa iyong pamilya?*

*Paano ba ito mangyayari kung ikaw ay nagtatrabaho para sa iba? Ang tao o negosyong iyon ay suswelduhan ka, 'di ba? O kung ikaw ay isang salesperson, puwede kang bigyan ng komisyon ng pinagtatrabahuhan mo. Ang iyong suweldo o komisyon ang magiging kita mo—at ikaw ay magbabayad ng ikapu mula sa kita na ito. At puwede mo na itong gamitin para sa lahat ng iyong personal na pangangailangan, tulad ng pagkain o damit—o kahit pangtulong sa iyong kapatid.*

*Bilang may-ari ng isang negosyo, dapat ay suwelduhan mo ang iyong sarili—isang tiyak na halaga bawat linggo, halimbawa. Kung walang sapat na pera ang negosyo mo para magpasuweldo nang regular, puwede mo pa ring bayaran ang sarili mo ng komisyon—isang porsiyento ng benta. Alinman dito, ang suweldo o komisyon mo ang iyong magiging personal na kita. Magbabayad ka ng ikapu mula sa kitang ito. At pagkatapos ay magagamit mo ang matitirang pera para sa pagkain, renta, gamot, at pag-iimpok.*

*Ang simpleng hakbang na ito—paghiwalayin ang pera ng negosyo at ang personal na pera—ay parehong magpoprotekta sa iyo at sa negosyo mo. Ang negosyo mo ay maaaring lumago at magtagumpay. At malalaman mo kung anong pera mula sa iyong personal account ang puwede mong gamitin at ipamahagi.*

**Bumalik sa pahina 73**

---

### HUWAG PATAYIN ANG MGA MANOK: PART III

Pumili ng mga role at isadula ang mga sumusunod:

**MARIA:** Mateo, kung ibebenta ko ang lahat ng mga manok ko, alam mo kung ano ang mangyayari sa negosyo ko, 'di ba? Wala akong itlog na maibebenta. At malulugi ang aking negosyo. At paano ko na papakainin ang pamilya ko? Pasensya na. Sana maintindihan mo na hindi ko puwedeng basta na lang kuhanan ng pera ang negosyo ko kahit kailan ko gustuhin. Binabayaran ko lang ang sarili ko ng regular na suweldo. Ang natitirang pera ay ginagamit para mapaikot ang negosyo at makatulong sa pagpapalago nito, para maging self-reliant kami. Dapat maging

self-reliant kami para makatulong kami sa iba.

**MATEO:** Naiintindihan ko.

**MARIA:** Gayunman, mayroon akong 200 mula sa personal na impok ko na puwede kong ibigay sa iyo, kung makakatulong ito.

**MATEO:** Sa totoo lang, malaking tulong ito. Salamat, Maria.

**MARIA:** Walang anuman. Masaya akong makatulong sa iyo kahit kaunti lang.

**Bumalik sa pahina 73**

**ANG IYONG WATER BUSINESS: ANSWER KEY**

- Lunes 2/9** ① Nagbenta ng 100 na bote sa 10 bawat isa      ② Nakabili ng pagkain para sa pamilya sa 300.  
**Martes 3/9** ③ Nagbayad ng 800 para sa business supplies.      ④ Nagbenta ng 30 na bote sa 10 bawat isa.  
**Miyerkules 4/9** ⑤ Nagbayad ng 500 para sa school fees ng mga bata.      ⑥ Nagbayad sa sarili ng 1000      ⑦ Nagbayad ng 100 para sa ikapu.  
**Huwebes 5/9** ⑧ Nagbayad ng 500 para sa personal na renta.      ⑨ Nagbenta ng 10 bloke ng yelo sa 10 bawat isa.  
**Biyernes 6/9** ⑩ Nagbenta ng 100 na bote sa 10 bawat isa      ⑪ Nagbayad ng business fees na 200.  
**Sabado 7/9** ⑫ Nagbenta ng 20 na bote sa 10 bawat isa      ⑬ Nakabili ng mga bagong damit sa 100.

Ang Kita at Gastusin ng AKING NEGOSYO: 2/9-7/9				
Petsa	Deskripsyon	Ginastos	Kita	Balanse
<i>Cash Balance ng Negosyo</i> →				1000
2/9	Nakapagbenta ng 100 bote ①		1000	2000
3/9	Business supplies ③	-800		1200
3/9	Nakapagbenta ng 30 bote ④		300	1500
4/9	Suweldo ⑥	-1000		500
5/9	Nakapagbenta ng 10 bloke ng yelo ⑨		100	600
6/9	Nakapagbenta ng 100 bote ⑩		1000	1600
6/9	Business fees ⑪	-200		1400
7/9	Nakapagbenta ng 20 bote ⑫		200	1600
<b>Kabuuang Gastusin at Kita</b>		<b>2000</b>	<b>2600</b>	<b>1600</b>

Ang Aking BUSINESS Income Statement (2/9-7/9)	
<b>Kita</b>	
Benta ng bote ng tubig ① ④ ⑩ ⑫	2500
Benta ng mga bloke ng yelo ⑨	100
<b>Kabuuang business income</b>	<b>2600</b>
<b>Gastusin</b>	
Supplies ③	800
Business fees ⑪	200
Suweldo ⑥	1000
<b>Kabuuang gastusin ng negosyo</b>	<b>2000</b>
<b>Kita at tubo (o luigi) ng negosyo</b> (Kita at Tubo – Gastusin =)	<b>600</b>

Ang AKING PERSONAL na Kita at Gastusin: 2/9-7/9				
Petsa	Deskripsyon	Ginastos	Kita	Balanse
<i>Personal na Cash Balance</i> →				1000
2/9	Pagkain ②	-300		700
4/9	School fees ⑤	-500		200
4/9	Suweldo ⑥		1000	1200
4/9	Ikapu ⑦	-100		1100
5/9	Renta ⑧	-500		600
7/9	Damit ⑬	-100		500
<b>Kabuuang Gastusin at Kita</b>		<b>1500</b>	<b>1000</b>	<b>500</b>

Ang Aking PERSONAL Income Statement (2/9-7/9)	
<b>Kita</b>	
Suweldo ⑥	1000
<b>Kabuuang personal na kita</b>	<b>1000</b>
<b>Gastusin</b>	
Ikapu ⑦	100
Renta ⑧	500
Pagkain ②	300
Iba pa ⑤ ⑬	600
<b>Kabuuang personal na gastusin</b>	<b>1500</b>
<b>Personal na kita at tubo (o luigi)</b> (Kita – Gastusin =)	<b>-500</b>

Bumalik sa pahina 76





# 6

## *Paano umuunlad ang aking negosyo?*

---

**Starting and Growing  
My Business**

# PARA SA MGA FACILITATOR

**Sa araw ng miting:**

- I-text o tawagan ang lahat ng group member. Anyayahan silang dumating nang mas maaga ng 10 minuto para ireport ang mga ipinangako nila.
- Ihanda ang mga materyal na gagamitin sa miting.
- Magdala ng limang sobrang kopya ng *My Path to Self-Reliance*.

**BAGO!**

**30 minuto bago magmiting:**

- Ayusin ang mga silya paikot sa mesa para magkakalapit lahat.
- Isulat ang commitment chart sa board kasama ang mga pangalan ng mga tao sa grupo mo (tingnan ang halimbawa sa ibaba).

Pangalan ng group member	Nagpanatili ng magkahiwalay na mga rekord (Oo/Hindi)	Sinuwelduhan ang aking sarili mula sa pera ng aking negosyo (Oo/Hindi)	Naghanda ng business presentation (Oo/Hindi)	Nakamit ang weekly business goal (Oo/Hindi)	Nagawa ang alituntunin sa Foundation at itinuro ito sa pamilya (Oo/Hindi)	Nakapagdagdag sa impok na pera (Oo/Hindi)	Nagreport sa action partner (Oo/Hindi)
Gloria	O	O	O	O	O	O	O

**10 minuto bago magmiting:**

- Masayang batiin ang mga tao pagdating nila.
- Sa pagdating ng mga group member, ipakumpleto sa kanila ang commitment chart sa board. Ipaalala din sa kanila na pumunta sa pahina 205 at i-update ang kanilang pag-unlad patungo sa sertipikasyon.
- Mag-assign ng timekeeper.

**Sa pagsisimula:**

- Ipa-turn off sa mga tao ang kanilang mga phone at ibang mga device.
- Magsimula sa pambungad na panalangin (at himno, kung nais).
- Tahimik na sabihin sa mga nahuling dumating na i-turn off ang kanilang mga phone at kumpletuhin ang commitment chart habang ipinapagpatuloy ng grupo ang talakayan.
- I-set ang timer nang 20 minuto para sa *My Foundation*.
- Kumpletuhin ang principle 6 sa *My Foundation*. Pagkatapos ay balikan ang workbook na ito at ituloy ang pagbabasa sa susunod na pahina.



# MAGREPORT

## TINUPAD KO BA ANG AKING MGA IPINANGAKONG GAWIN?

**Oras:** I-set ang timer nang 20 minuto para sa section na Magreport.

**Basahin:** Ireport natin ang ating mga ipinangakong gawin. Mangyaring tumayo ang mga tumupad sa lahat ng kanilang mga pangako. (Palakpakan ang mga tumupad sa lahat ng kanilang mga pangako.)

Ngayon, magsitayo ang lahat. Ulitin natin nang sabay-sabay ang ating theme statements:

**“At layunin ko ito na maglaan para sa aking mga banal, sapagkat lahat ng bagay ay akin.”**

*Doktrina at mga Tipan 104:15*

**Taglay ang pananampalataya sa Panginoon, tayo ay nagtutulungan para maging self-reliant.**

**Basahin:** Magsiupo tayo.

**Talakayin:** Ano ang mga natutuhan mo nang gumawa ka ng magkahiwalay na rekord para sa personal mong pera at sa pera ng negosyo mo? Paano ito makakatulong sa negosyo mo?

Ano ang natutuhan mo noong sinuwelduhan mo ang sarili mo at inihiwalay ito sa pera ng negosyo mo? Paano ito makakatulong sa negosyo mo?

Ano ang natutuhan mo sa paggawa sa iyong weekly business goal?



*Sa iyong business notebook, isulat ang natutuhan mo sa pagtupad sa iyong mga pangako.*



# PAG-ARALAN

## PAANO KO MAILALARAWAN ANG AKING NEGOSYO?

**Basahin:** Ngayon, gagawa tayo ng ating mga business presentation. Kapag inilalarawan natin ang ating negosyo sa iba, mayroon tayong malalaman tungkol sa ating negosyo na makakatulong para mapagbuti natin ito. Kung may mga ideya tayo sa oras o pagkatapos ng mga presentation, isulat ito sa ating mga business notebook.

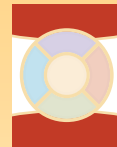
**Basahin:** TANONG SA LINGGONG ITO—Paano ko ipapaliwanag ang aking negosyo sa iba?

GAGAWIN SA LINGGONG ITO—Ako ay hihingi ng mga ideya sa iba para malaman kung paano ko mapapalago ang aking negosyo.

**Oras:** Sa bawat presenter, i-set ang timer nang tatlong minuto. Ipaalam sa presenter kapag isang minuto na lang ang natitira.

**Basahin:** Magkakaroon na tayo ngayon ng unang presentation. Sino ang gustong mauna? Tandaan na mayroon kayong tatlong minuto para mag-present at dalawang minuto para sa talakayan.

**Basahin:** Sundin ang mga instruksiyon sa kasunod na pahina.



*Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay may pinagbubuti bawat araw.*



**ANG AKING NEGOSYO SA LOOB NG TAT-LONG MINUTO—MGA INSTRUKSIYON**

<b>Part 1</b>	<b>Sa loob ng isang minuto</b> , ilarawan ang iyong negosyo.
<b>Part 2</b>	<p><b>Sa loob ng isang minuto</b>, ilarawan kung paano lalong bumuti ang negosyo mo sa pagsagot ng isa sa mga sumusunod na tanong.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ano ang gustong bilhin ng mga tao?</li> <li>2. Paano ako magbebenta?</li> <li>3. Paano ko kokontrolin ang mga gastos?</li> <li>4. Paano ko maitataas ang kita o tubo?</li> <li>5. Paano ko patatakbuhan ang aking negosyo?</li> </ol>
<b>Part 3</b>	<b>Sa loob ng isang minuto</b> , ilarawan ang isang bagay na gagawin mo para patuloy na mapagbuti ang iyong negosyo.

**Oras:** Ngayon, i-set ang oras nang dalawang minuto para sa talakayan.

**Talakayin:** Magtanong sa isa't isa. Magpayuhan. Tulungang pagbutihin ang negosyo ng group member na ito.

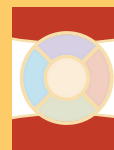
**Basahin:** Ngayon, ulitin ang ang mga hakbang na ito para sa bawat group member hanggang ang lahat ay makapag-present na.

### ANO ANG NATUTUHAN KO?

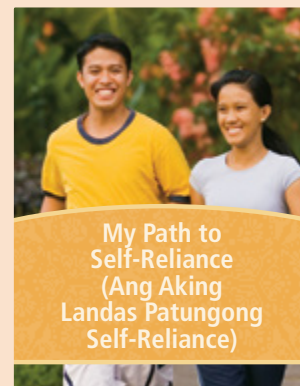
- Talakayin:** Ang mga matagumpay na mga may-ari ng negosyo ay patuloy na nag-aaral. Ano ang natutuhan mo sa ibang mga group member na makakatulong sa pagpapabuti ng negosyo mo?
- Basahin:** Sa susunod na anim na miting, matutuhan natin kung paano palaguin ang ating mga negosyo. Sa susunod na miting natin, magdadala tayo ng business income and expense logs at ng business income statements mula sa huling dalawang linggo.
- Kung hindi pa tayo nakakapagsimula ng negosyo, tutulungan natin ang iba sa kanilang mga income and expense logs at business income statement. Ito ay magandang praktis para sa atin.
- Panoorin:** Panoorin kung paano pinagbuti ni Felix ang kanyang negosyo sa pamamagitan ng paggamit ng mga alituntunin ng self-reliance. Panoorin ang “Felix: Mga Parte ng Refrigeration.” (Walang video? Magpatuloy lang.)

### NAGIGING MAS SELF-RELIANT NA BA AKO?

- Basahin:** Ang ating mithiin ay maging self-reliant, sa temporal at espiritual. Ang gawing matagumpay ang mga negosyo natin ay isang bahagi lang ng mithiing iyon.
- Talakayin:** Ano ang mga nakita mong pagbabago sa buhay mo nang isagawa at ituro mo ang mga alituntunin sa *My Foundation*?
- Praktis:** Buksan ang iyong booklet na *My Path to Self-Reliance* sa blankong self-reliance assessment (nasa likuran). Kumpletuhin ang mga step.
- Kapag tapos ka na, pag-isipang mabuti sa loob ng tatlong minuto ang sumusunod:
- Mas nakikita mo na ba ngayon ang mga gastusin mo? Masasagot mo na ba ng “madalas” o “palagi” ang karamihan sa mga tanong na ito? Mas sigurado ka na ba na ang halagang itinakda mo ay self-reliant na kita na? Malapit ka na bang magkaroon ng self-reliant na kita? Ano ang magagawa mo para umuunlad?



*Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay patuloy na nag-aaral.*





# PAG-ISIPANG MABUTI

## ANO ANG DAPAT KONG GAWIN PARA MAS HUMUSAY?

**Oras:** I-set ang timer nang 10 minuto para sa section na Pag-isipang Mabuti.

**Praktis:** Basahin ang banal na kasulatan sa kanan o umisip ng iba. Tahimik na pag-isipang mabuti ang iyong pinag-aaralan. Isulat sa ibaba o sa iyong business notebook ang anumang impresyon na mayroon ka.

---

---

---

---

---

Aling ideya ang pinakamakakatulong sa iyong negosyo ngayong linggo? Gawin mong weekly business goal ang ideyang ito.

Idagdag ang iyong weekly business goals sa mga ipapangako mong gawin sa susunod na pahina.

**Talakayin:** Mayroon bang gustong magbahagi ng kanyang weekly business goal o iba pang impresyon?

*“Manalangin tuwina, at maging mapanam-palataya, at lahat ng bagay ay magkakalakip na gagawa para sa inyong ikabubuti.”*

**DOKTRINA AT MGA TIPAN**  
90:24



# MANGAKONG GAWIN

## PAANO AKO MAGKAKARON NG PROGRESO ARAW-ARAW?

**Oras:** I-set ang timer nang 10 minuto para sa section na Mangakong Gawin.

**Praktis:** Pumili ng action partner. Magdesisyon kung kailan at paano kayo makakapag-uusap.

---

*Pangalan ng action partner*

---

*Contact information*

**Basahin nang malakas sa iyong action partner ang bawat ipinangako mong gawin. Tiyaking matupad ang iyong mga pangako! Lumagda sa ibaba.**

### ANG AKING MGA IPINAPANGAKONG GAWIN

**Dadalhin ko ang aking business notebook kasama ang income at expense logs ko sa susunod naming miting.**

Kakamtin ko ang aking weekly business goal: \_\_\_\_\_

Gagawin ko ang alituntunin sa *My Foundation* ngayon at ituturo ito sa aking pamilya.

Magdadagdag ako sa aking impok na pera—kahit kaunti lang.

Magrereport ako sa aking action partner.

---

*Ang aking lagda*

---

*Lagda ng action partner*

## PAANO KO IREREPORT ANG AKING PROGRESO?

**Praktis:** Bago ang susunod na miting, gamitin ang commitment chart na ito para irekord ang iyong pag-unlad. Sa mga kahon sa ibaba, isulat ang “Oo,” “Hindi,” o kung ilang beses mo natupad ang pangako.

<i>Dinala ang mga income at expense logs (Oo/Hindi)</i>	<i>Nakamit ang weekly business goal (Oo/Hindi)</i>	<i>Nagawa ang alituntunin sa Foundation at itinuro ito sa pamilya (Oo/Hindi)</i>	<i>Nakapagdagdag sa impok na pera (Oo/Hindi)</i>	<i>Nagreport sa action partner (Oo/Hindi)</i>

**Basahin:** Pumili ng sinuman para mag-facilitate sa paksa sa *My Foundation* sa susunod na linggo. (Hindi alam kung paano mag-facilitate ng paksa sa *My Foundation*? Basahin sa pahina 11 at sa inside front cover.)

Hilingan ang isang tao na magbigay ng pangwakas na panalangin.

### **Tumatanggap ng Feedback**

*Ipadala ang inyong mga ideya, feedback, mungkahi, at karanasan sa [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org).*





# 7

## *Paano ko mapapalago ang aking negosyo?*

---

Starting and Growing  
My Business

# PARA SA MGA FACILITATOR

## Sa araw ng miting:

- I-text o tawagan ang lahat ng group member. Anyayahan silang dumating nang mas maaga ng 10 minuto para ireport ang mga ipinangako nilang gawin.
- Ihanda ang mga materyal na gagamitin sa miting.

## 30 minuto bago magmiting:

- Ayusin ang mga silya paikot sa mesa para magkakatapusan lahat.
- Isulat ang commitment chart sa board kasama ang mga pangalan ng mga tao sa grupo mo (tingnan ang halimbawa sa ibaba).

Pangalan ng group member	Nagdala ng income and expense logs (Oo/Hindi)	Nakamit ang weekly business goal (Oo/Hindi)	Nagawa ang alituntunin sa Foundation at itinuro ito sa pamilya (Oo/Hindi)	Nagdagdag sa impok na pera (Oo/Hindi)	Nagreport sa action partner (Oo/Hindi)
Gloria	0	0	0	0	0

## 10 minuto bago magmiting:

- Masayang batiin ang mga tao sa kanilang pagdating.
- Pagdating ng mga group member, ipakumpleto sa kanila ang commitment chart sa board. Ipaalala din sa kanila na pumunta sa pahina 205 at i-update ang kanilang pag-unlad patungo sa sertipikasyon.
- Mag-assign ng timekeeper.

## Sa pagsisimula:

- Ipa-turn off sa mga tao ang kanilang mga phone at ibang mga device.
- Magsimula sa pambungad na panalangin (at himno, kung nais).
- Tahimik na sabihin sa mga nahuling dumating na i-turn off ang kanilang mga phone at kumpletuhin ang commitment chart habang ipinagpapatuloy ng grupo ang talakayan.
- I-set ang timer nang 20 minuto para sa *My Foundation*.
- Kumpletuhin ang principle 7 sa *My Foundation*. Pagkatapos ay balikan ang workbook na ito at ituloy ang pagbabasa sa susunod na pahina.





# MAGREPORT

## TINUPAD KO BA ANG MGA IPINANGAKO KONG GAWIN?

**Oras:** I-set ang timer nang 20 minuto para sa section na Magreport.

**Basahin:** Ireport natin ang ating mga ipinangakong gawin. Mangyaring tumayo ang mga tumupad sa lahat ng kanilang mga pangako. (Palakpakan ang mga tumupad sa lahat ng kanilang mga pangako.)

Ngayon, magsitayo ang lahat. Ulitin natin nang sabay-sabay ang ating theme statements:

**“At layunin ko ito na maglaan para sa aking mga banal, sapagkat lahat ng bagay ay akin.”**

*Doktrina at mga Tipan 104:15*

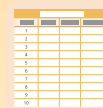
**Taglay ang pananampalataya sa Panginoon, tayo ay nagtutulungan para maging self-reliant.**

**Basahin:** Magsiupo tayo.

**Talakayin:** Anong ideya ang sinubukan mo sa iyong negosyo?

Ano ang natutuhan mo nang subukan mo ang mga ideyang ito?

Ano ang natutuhan mo sa paggawa sa iyong weekly business goal?



*Sa iyong business notebook, isulat ang natutuhan mo sa pagtupad sa iyong mga pangako.*



# PAG-ARALAN

## ANO ANG MAKAKATULONG SA AKING NEGOSYO PARA KUMITA NANG MAS MALAKI?

**Oras:** I-set ang timer nang 60 minuto para sa section na Pag-aralan.

**Panoorin:** “Bisikleta o mga Manok?” (Walang video? (Tingnan ang skrip sa pahina 108.)

**Basahin:** Ang asset ay isang bagay na mayroon ang isang negosyo na kapaki-pakinabang. Maaari kang bumili o magbenta ng mga asset. Halimbawa, maaaring bumili si Maria ng upuan para gamitin habang nagbebenta ng mga itlog at maaari siyang magbenta ng manok. Ito ay mga asset.

Ang isang produktibong asset ay kumikita para sa isang negosyo. Ang mga manok ni Maria ay mga produktibong asset dahil ang mga ito ang nagpo-produce ng mga itlog, na ibinibenta ni Maria para magkaper. Ang upuan ay isang asset, pero hindi ito produktibong asset. Hindi ito kumikita.

**Talakayin:** Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay gumagamit ng mga produktibong asset para palaguin ang kanilang negosyo. Paano magiging produktibong asset ang sewing machine o bisikleta?

**Praktis:** Pumili ng partner. Ilista ang mga produktibong asset na mayroon na ang negosyo mo:

---

---

---

---

---

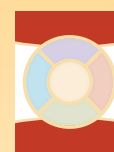
---

---

---

---

---



*Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay gumagamit ng mga produktibong asset para palaguin ang kanilang negosyo.*

**Basahin:** TANONG SA LINGGONG ITO—Paano ko magagamit ang mga produktibong asset para palaguin ang negosyo ko?

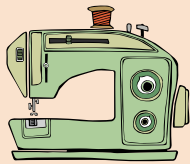
GAGAWIN SA LINGGONG ITO—Tutukuyin ko ang mga asset na mayroon ako at aalamin kung paano sila gagawing mas produktibo. Tutukuyin at uunahin ko ang ibang mga asset na kailangan ko.

## PAANO KO GAGAWING MAS PRODUKTIBO ANG MGA ASSET KO?

**Basahin:** Basahin ang banal na kasulatan sa kanan. Dapat nating gamitin nang matalino ang mga asset. Inaalagaan natin ang ating mga asset para maging lalo pang produktibo ang mga ito.

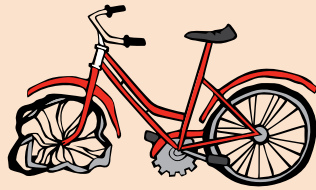
**Talakayin:** Ano ang maaaring mangyari sa negosyo ni Maria kung hindi niya aalagaan nang mabuti ang kanyang mga produktibong asset (mga manok niya)?

**Praktis:** Ngayon, tingnan ang mga business asset na ito. Alin sa mga sumusunod na asset ang kasalukuyang produktibo?



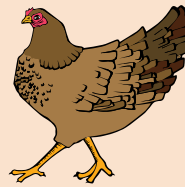
### SEWING MACHINE

Maraming tinatahing damit si Gloria ngayon.



### SIRANG BISIKLETA

Umaasa si David na makukumpuni niya ang kanyang bisikleta at magamit ito kaagad.



### INAHIN NA HINDI NANGINGITLOG

Hinihintay na makita ni Maria kung nagsisimula nang mangitlog ang kanyang inahin.

**Basahin:** Hangga't maaari, kailangan nating gamitin ang ating mga asset nang produktibo. Basahin ang sumusunod na halimbawa ng isang matalinong katiwala.

### PANAHIAN NI GLORIA:

May isang sewing machine si Gloria. Inalagaan niya ito nang mabuti. Kaya niyang manahi ng limang damit kada araw. Gusto ng mga kustomer niya ng mas maraming damit.

Naisip niya na tumanggap ng isang katulong na mananahi at bumili ng isa pang sewing machine. Pero sa halip na bumili siya ng isa pang sewing machine, tinanggap ni Gloria ang kanyang kaibigan para manahi gamit ang makina ni Gloria kapag gabi. Ngayon, ang negosyo ni Gloria ay kayang gumawa ng 10 damit kada araw gamit ang isang sewing machine.

**Talakayin:** Paano naging matalinong katiwala si Gloria sa paggamit ng kanyang produktibong asset? Paano ninyo magagawang mas produktibo ang inyong mga asset?

*"Kayo ay maging masigasig sa pag-iingat ng anumang mayroon kayo, nang kayo ay maging marunong na katiwala."*

**DOKTRINA AT MGA TIPAN**  
136:27

## PAANO AKO MAGKAKARON NG MAS MARAMING PRODUKTIBONG ASSET?

**Praktis:** Isipin ang mga asset na maaari mong makuha na makakatulong sa pagpapalago ng iyong negosyo. Ilista ang mga ito sa ibaba.

URI NG MGA ASSET	MGA ASSET NA MAY-ROON AKO	MGA BAGONG ASSET NA MAAARING MAGPALAGO NG AKING NEGOSYO
Tool/ Makina		
Sasakyan		
Gusali		
Alagang hayop		
Iba Pa		

**Praktis:** Bumuo ng isang grupo kasama pa ang dalawang tao. Talakayin kung bakit makakatulong ang mga asset na ito na mapalago ang negosyo mo.

**Praktis:** Paano ka makakakuha ng mga asset na inilista mo sa naunang pahina? Nakalista sa ibaba ang mga paraan ng pagkuha ng mga negosyante ng mga bagong asset. Bumuo ng mga grupo na may tig-tatatlong miyembro, at talakayin ang mga advantage at disadvantage ng bawat opsyon. Ilista ang mga ito sa ibaba.

MGA PARAAN PARA MAKAKUHA NG MGA ASSET	MGA ADVANTAGE	MGA DISADVANTAGE
Mag-impok para makabili ng asset		
Kumuha ng isang partner na mayro-ong asset		
Umarkila ng asset		
Humiram ng asset		
Kumuha ng loan para makabili ng asset		
Iba Pa		

**Praktis:** Ngayon, talakayin sa grupo mo ang mga sumusunod:  
Aling asset ang magiging pinakakapaki-pakinabang para sa negosyo mo ngayon? Magkano ang mairadagdag nito sa kita mo? Gaano kadali itong makuha? Ano ang ilan sa mga paraan na magagawa mo para makapagbayad ng bagong asset?

**Panoorin:** Panoorin ang success story na “Susy: Private School Bus” para makita kung paano pinagbuti ni Susy ang kanyang negosyo at kung paano siya nagplanong makakuha ng produktibong asset. (Walang video? Lumipat sa kasunod na pahina.)

## PAANO KO MAMO-MONITOR ANG MGA GASTUSIN?

**Basahin:** Ang mga produktibong asset ay makakatulong sa mga negosyo na kumita. Para mapalago ang mga negosyo, kailangan din nating i-monitor ang mga gastos. Pero hindi pare-pareho ang mga gastusin!

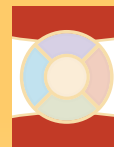
**Panoorin:** “Mag-ingat sa mga Fixed Cost” (Walang video? Basahin sa pahina 109.)

**Basahin:** **Variable costs o variable na gastos** ay nakakapagpalaki o nakakapagpapaba ng benta.

**Fixed costs o fixed na gastos** ay dapat mabayaran kahit gaano karami o kaunti ang benta.

Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay nagdadagdag lamang ng mga fixed cost kung alam nilang makakatulong ito sa negosyo na mas kumita.

**Praktis:** Tingnan ang mga gastusin sa negosyo ni Daniel. Bilugan ang *fixed* o *variable* para sa bawat gastusin.



Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay nagdadagdag lamang ng mga fixed cost kung ito ay makakapagpalaki ng kita.

MGA GASTUSIN SA NEGOSYO NI DANIEL		
Renta sa shop	Fixed	Variable
Kahoy para sa furniture	Fixed	Variable
Gastos sa delivery	Fixed	Variable
Suweldo ni Daniel	Fixed	Variable

**Praktis:** Ilista ang mga gastusin sa negosyo. Bilugan ang *fixed* o *variable* para sa bawat gastusin.

ANG AKING MGA GASTUSIN SA NEGOSYO		
	Fixed	Variable
	Fixed	Variable
	Fixed	Variable
	Fixed	Variable
	Fixed	Variable
	Fixed	Variable
	Fixed	Variable
	Fixed	Variable

**Basahin:** Sa buong linggong ito, irekord natin ang mga kita at gastusin, ipapakita kung alin ang fixed at alin ang variable, at dadalhin ang mga income statement natin sa susunod na miting.



# PAG-ISIPANG MABUTI

## ANO ANG DAPAT KONG GAWIN PARA MAS HUMUSAY?

**Oras:** I-set ang timer nang 10 minuto para sa section na Pag-isipang Mabuti.

**Praktis:** Basahin ang banal na kasulatan sa kanan o mag-isip ng iba. Tahimik na pag-isipang mabuti ang pinag-aaralan mo. Isulat sa ibaba o sa iyong business notebook ang anumang impresyon mo.

---

---

---

---

---

---

---

Aling ideya ang pinakamakakatulong sa iyong negosyo ngayong linggo? Gawin mong weekly business goal ang ideyang ito.

Idagdag ang iyong weekly business goals sa mga ipapangako mong gawin sa susunod na pahina.

**Talakayin:** Mayroon bang gustong magbahagi ng kanyang weekly business goal o iba pang impresyon?

*"Tumiwala ka sa Panginoon ng buong puso mo; at huwag kang manalig sa iyong sariling kaunawaan. Kilalanin mo siya sa lahat ng iyong mga lakad, at kaniyang ituturo ang iyong mga landas."*

**MGA KAWIKAAN 3:5-6**



# MANGAKONG GAWIN

## PAANO AKO MAGKAKARON NG PROGRESO ARAW-ARAW?

**Oras:** I-set ang timer nang 10 minuto para sa section na Mangakong Gawin.

**Praktis:** Pumili ng action partner. Magdesisyon kung kailan at paano kayo magkakausap.

---

*Pangalan ng action partner*

---

*Contact information*

**Basahin nang malakas sa iyong action partner ang bawat ipinangako mong gawin. Mangakong tutuparin ang ipinangako mo! Lumagda sa ibaba.**

### ANG AKING MGA IPINAPANGAKONG GAWIN

**Magsusulat ako ng isang plano para magawa ko na mas produktibo ang aking kasalukuyang mga asset.**

**Tutukuyin ko ang pinakaimportante at bagong produktibong mga asset na kailangan ko para sa aking negosyo.**

**Dadalhin ko ang aking income statements, na kasama ang fixed at variable na mga gastusin, sa susunod na miting.**

Kakamtin ko ang aking weekly business goal: \_\_\_\_\_

Gagawin ko ang alituntunin sa *My Foundation* ngayon at ituturo ito sa aking pamilya.

Magdadagdag ako sa aking impok na pera—kahit kaunti lang.

Magrereport ako sa aking action partner.

---

*Ang aking lagda*

---

*Lagda ng action partner*



## PAANO KO IREREPORT ANG AKING PROGRESO?

**Praktis:** Sa buong linggo, gamitin ang commitment chart na ito para irekord ang progreso mo. Sa mga kahon sa ibaba, isulat ang “Oo,” “Hindi,” o kung ilang beses mo natupad ang pangako.

Sumulat ng plano para gawing mas produktibo ang mga asset (Oo/Hindi)	Tinukoy ang pinakaimportante at mga bagong asset (Oo/Hindi)	Dinala ang aking income statements (Oo/Hindi)	Nakamit ang weekly business goal (Oo/Hindi)	Nagawa ang alituntunin sa Foundation at itinuro ito sa pamilya (Oo/Hindi)	Nagdagdag sa impok na pera (Oo/Hindi)	Nagreport sa action partner (Oo/Hindi)

**Basahin:** Pumili ng sinuman para mag-facilitate sa paksa sa *My Foundation* sa susunod na linggo.

Hilingan ang isang tao na magbigay ng pangwakas na panalangin.

### **Tumatanggap ng Feedback**

Ipadala ang inyong mga ideya, feedback, mungkahi, at karanasan sa [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org).

# Mga Resources

## BISIKLETA O MGA MANOK?

Pumili ng mga role at isadula ang mga sumusunod.

**NAOMI:** Hi, Maria. Kumusta ang negosyo mo? Umaasenso ba?

**MARIA:** Okey naman, pero sobrang naka-kapagod. Nagtatrabaho ako nang mabuti, pero hindi sapat ang kinikita ko.

**NAOMI:** Sa tingin ko kailangan mo ng mas maraming produktibong mga asset.

**MARIA:** Ano ang produktibong mga asset?

**NAOMI:** Mga bagay na makakatulong sa iyong negosyo na kumita nang mas malaki.

**MARIA:** Oy, gusto ko iyan. Gusto ko ng mas maraming produktibong mga asset . . . pero sandali; wala yata akong ganoon ngayon.

**NAOMI:** Siguradong mayroon ka. Ang mga manok mo ay produktibong mga asset. Mas kikita ka ba nang malaki kung mayroon kang mas maraming manok?

**MARIA:** Oo, mas kikita ako. Dapat akong kumuha ng mas maraming manok.

**NAOMI:** Ano pa kaya ang magpapadali sa iyo sa pagnenegosyo?

**MARIA:** Maganda sigurong magkaroon ng bisikleta para mag-deliver ng mga itlog at para makapagdala ng mga pakain sa manok. Napapagod ako sa kakalakad.

**NAOMI:** Siguro ay dapat kang bumili ng bisikleta. Mas kikita ka ba nang malaki kung may bisikleta ka?

**MARIA:** Oo, kung may bisikleta ako, mas mabilis akong makakapag-deliver. Mas marami akong oras para magbenta. Pero dapat ba akong bumili ng bisikleta o mas maraming manok?

**NAOMI:** Ano ba ang dapat mong unahin para sa negosyo mo ngayon? Bisikleta o mas maraming manok?

**MARIA:** Hindi ko alam. Paano ba ako magdedesisyon?

**Bumalik sa pahina 100**

## MAG-INGAT SA MGA FIXED COST

Pumili ng mga role at isadula ang mga sumusunod:

**MARIA:** Naomi, sa tingin ko ay makapagpapalaki ng kita ng negosyo ko ang produktibong mga asset. Pero nag-aalala ako sa mga gastusin.

**NAOMI:** Tama iyan, Maria, dapat ay lagi mong pipiliting mapababa ang mga gastusin.

**MARIA:** Paano ko malalaman kung ano ang mga gastusin ko? Pabagu-bago ito!

**NAOMI:** Una, kailangan mong paghiwalayin ang iyong fixed at variable na mga gastusin.

**MARIA:** Hindi ko alam kung ano ang ibig sabihin ng mga iyan.

**NAOMI:** Hayaan mong ipaliwanag ko sa paraang ito. Kilala mo ba si Daniel?

**MARIA:** Ang lalaking nagbebenta ng mga furniture?

**NAOMI:** Oo. Kapag gumagawa si Daniel ng isang upuan para ibenta, sa tingin mo ba ay binabayaran niya ang kaniyang supplier para sa kahoy na ginagamit niya para dito?

**MARIA:** Oo.

**NAOMI:** Tama iyan. Gusto ni Daniel na may umorder muna bago siya bumili ng kahoy.

Kapag nakabenta si Daniel ng isang upuan ngayong buwan, binabayaran lang niya ang kahoy na para sa isang upuan. Kung siya ay nakabenta ng sampung upuan sa susunod na buwan, magbabayad siya para sa kahoy na katumbas ng sampung upuan.

**MARIA:** Pero okey lang iyon, dahil sampung upuan naman ang naibenta niya.

**NAOMI:** Eksakto. Ang gastos ni Daniel para sa kahoy ay isang variable na gastusin. Tumataas ito o bumababa depende kung gaano karami ang ibinibenta niya.

Ngayon, si Daniel ay nagbabayad ng renta para sa kanyang shop. Sabihin nating ang renta ay 1000 kada buwan. Magkano ang renta na babayaran niya kung magbebenta siya ng sampung upuan?

**MARIA:** Siyempre, 1000.

**NAOMI:** Magkano ang babayaran niya kung isang upuan lang ang mabebenta niya.

**MARIA:** 1000 pa din. Hindi ito nagbabago.

**NAOMI:** Tama iyan. Ang renta ni Daniel ay fixed na gastusin. Hindi mahalaga kung gaano karami o kaunti ang naibebenta niya. Magbabayad pa rin siya.

**MARIA:** Ay, parang di ko yata gusto ang mga fixed na gastusin.

**NAOMI:** Kailangan lang nating maging maingat sa mga fixed na gastusin. Makakatulong ito kung mga produktibong asset ito.

**MARIA:** At sapat ang naibebenta para mabayaran ito.

**NAOMI:** Tama iyan!

**MARIA:** Naomi, matutulungan mo ba akong malaman kung alin sa mga gastusin ko ang fixed at alin ang variable?

**Bumalik sa pahina 104**





# 8

*Magkano ang kaya  
kong puhunan  
para palaguin ang  
aking negosyo?*

---

Starting and Growing  
My Business

# PARA SA MGA FACILITATOR

**Sa araw ng miting:**

- I-text o tawagan ang lahat ng group member. Anyayahan silang dumating nang mas maaga ng 10 minuto para ireport ang mga ipinangako nila.
- Ihanda ang mga materyal na gagamitin sa miting.

**30 minuto bago magmiting:**

- Ayusin ang mga silya paikot sa mesa para magkabalapit lahat.
- Isulat ang commitment chart sa board kasama ang mga pangalan ng mga tao sa grupo mo (tingnan ang halimbawa sa ibaba).

Pangalan ng group member	Nagsulat ng plano para gawing mas produktibo ang mga kasalukuyang asset (Oo/Hindi)	Tinukoy ang mga pinaka-importante at bagong mga asset (Oo/Hindi)	Dinala ang aking income statements (Oo/Hindi)	Nakamit ang weekly business goal (Oo/Hindi)	Nagawa ang alituntunin sa Foundation at itinuro ito sa pamilya (Oo/Hindi)	Nakapagdagdag sa impok na pera (Oo/Hindi)	Nagreport sa action partner (Oo/Hindi)
Gloria	0	0	0	0	0	0	0

**10 minuto bago magmiting:**

- Masayang batiin ang mga tao sa kanilang pagdating.
- Sa pagdating ng mga group member, ipakumpleto sa kanila ang commitment chart sa board. Ipaalala din sa kanila na pumunta sa pahina 205 at i-update ang kanilang pag-unlad patungo sa sertipikasyon.
- Mag-assign ng timekeeper.

**Sa pagsisimula:**

- Ipa-turn off sa kanila ang kanilang mga phone at iba pang mga device.
- Magsimula sa panalangin (at himno, kung nais).
- Tahimik na sabihin sa mga nahuling dumating na i-turn off ang kanilang mga phone at kumpletuhin ang commitment chart habang ipinapagpatuloy ng grupo ang talakayan.
- I-set ang timer nang 20 minuto para sa *My Foundation*.
- Kumpletuhin ang principle 8 sa *My Foundation*. Pagkatapos ay balikan ang workbook na ito at ituloy ang pagbabasa sa susunod na pahina.



# MAGREPORT

## TINUPAD KO BA ANG AKING MGA IPINANGAKONG GAWIN?

**Oras:** I-set ang timer nang 20 minuto para sa section na Magreport.

**Basahin:** Ireport natin ang ating mga ipinangakong gawin. Mangyaring tumayo ang mga tumupad sa lahat ng kanilang mga ipinangakong gawin. (Palakpakan ang mga tumupad sa lahat ng kanilang mga pangako.)

Ngayon, magsitayo lahat. Ulitin natin nang sabay-sabay ang ating theme statements:

**“At layunin ko ito na maglaan para sa aking mga banal, sapagkat lahat ng bagay ay akin.”**

*Doktrina at mga Tipan 104:15*

**Taglay ang pananampalataya sa Panginoon, tayo ay nagtutulungan para maging self-reliant.**

**Basahin:** Magsiupo tayo.

**Talakayin:** Paano ninyo magagawang mas produktibo ang inyong mga asset? Paano ninyo aalagaan ang inyong mga asset?

Aling bagong produktibong asset ang unang priyoridad ninyo? Bakit?

Ano ang inyong mga fixed at variable na gastusin? Paano nakakatatulong na alam ninyo ang pagkakaiba ng mga ito?

Ano ang natutuhan ninyo sa paggawa sa weekly business goal ninyo?



*Sa iyong business notebook, isulat kung ano ang natutuhan mo sa pagtupad sa iyong mga pangako.*



# PAG-ARALAN

## KAYA KO BANG BUMILI NG MAS MARAMING ASSET?

**Oras:** I-set ang timer nang 60 minuto para sa section na Pag-aralan.

**Basahin:** Isang paraan para mapalago ang ating mga negosyo ay ang pagdagdag ng mga produktibong asset. Bago tayo magdagdag ng mga produktibong asset sa ating mga negosyo, kailangan nating malaman kung kaya ba nating bumili nito.

**Panoorin ninyo:** “Kaya Ko bang Bumili ng Mas Maraming Asset? (Part I)” (Walang video? Basahin sa pahina 128.)

**Talakayin:** Paano malalaman ni Maria kung may sapat siyang ibabayad sa-loan?

**Basahin:** Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay sinisigurong kaya nilang tustusan ang pagpapabuti ng kanilang mga negosyo bago pa man nila gawin ito.

**Basahin:** TANONG SA LINGGONG ITO—Kaya ko bang mag-loan para makabili ng asset?

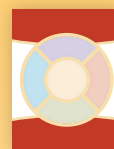
GAGAWIN SA LINGGONG ITO—Gagawa ako ng mga cash flow statement para mas maintindihan ang magiging kalagayan ng aking negosyo.

**Basahin:** Ang cash flow statement ay isang tool na makakatulong sa iyo na matukoy ang mga paraan sa pagpapalago ng iyong negosyo. May tatlong step o hakbang sa paggawa ng cash flow statement:

- Step 1: Gamit ang iyong mga nakaraang income statement, tingnan ang nakaraang performance ng negosyo mo.
- Step 2: Tingnan ang magiging kalagayan iyong negosyo sa pamamagitan ng pagtatanong nito sa sarili: “Ano ang magiging kita at gastusin ko sa mga darating na panahon?”
- Step 3: Alamin kung magkano ang magiging pera mo sa hinaharap.

Ang cash flow statement ay tutulong sa iyong magpasiya kung ano ang pipiliin mo sa iba-ibang paraan ng pagpapalago ng iyong negosyo, tulad ng pagdadagdag ng produktong pagpipilian, pagbabawas ng mga gastusin, pagpapalaki ng kita, at pag-evaluate kung dapat nang mag-loan.

**Panoorin:** Panoorin ang success story na “Rosanny: Hot Food” para makita kung paano nakatulong sa pagpapalago ng negosyo ni Rosanny ang pag-loan. (Walang video? Lumipat sa kasunod na pahina.



*Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay namumuhunan nang matalino.*



## MAGKANO ANG PERANG MAAARI MONG GAMITIN NGAYON?

**Panoorin:** “Magkano ang Perang Maaaring Gamitin?” (Walang video? Magpatuloy lang.)

Pagkatapos mong panoorin ang video, repasuhin ang pahinang ito para maalala ang natutuhan mo.

**Basahin:** Para malaman kung may sapat na pera si Maria para palaguin ang kanyang negosyo, kailangan niyang malaman ang tatlong bagay: **ang nakaraan, ang kinabukasan, at ang cash flow.**

Malalaman niya ang tatlong bagay na ito sa pamamagitan ng paggawa ng cash flow statement.

### STEP 1: Ang Nakaraan

Gamit ang kanyang mga income statement, isusulat ni Maria ang kanyang kita, fixed na mga gastusin, variable na mga gastos, at tubo o lugi sa nakaraang dalawang buwan.

	Nakaraang 2 buwan	Nakaraang buwan	Sa Buwang Ito	Sa Kasunod na Buwan	Buwan 3	Buwan 4	Buwan 5	Buwan 6
Kita	4400	4400						
Fixed na mga Gastusin	-3300	-3300						
Variable na mga Gastusin	-1000	-1000						
Tubo (o Lugi)	100	100						
Starting Cash								
Available Cash								

**Talakayin:** Tingnan ang cash flow statement ni Maria sa itaas. Ano ang ipinapakita kay Maria ng nakaraang dalawang buwang kita ng kanyang negosyo?

## 8: Magkano ang kaya kong puhunan para mapalago ang aking negosyo?

### STEP 2: Ang Kinabukasan

Base sa mga numero mula sa nakalipas na dalawang buwan, isusulat ni Maria ang sa tingin niya ay magiging kita, fixed na gastusin, variable na gastusin, at tubo o lugì sa darating na mga panahon.

	Nakaraang 2 buwan	Nakaraang buwan	Sa Buwang Ito	Sa Kasunod na Buwan	Buwan 3	Buwan 4	Buwan 5	Buwan 6
Kita	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400
Fixed na mga Gastusin	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300
Variable na mga Gastusin	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000
Tubo (o Lugì)	100	100	100	100	100	100	100	100
Starting Cash								
Available Cash								

Walang plano si Maria na baguhin ang kanyang negosyo, kaya iniisip niya na ang kikitain at gagastusin niya sa susunod na anim na buwan ay pareho lamang sa nakaraang dalawang buwan.

**Talakayin:** Tingnan ang cash flow statement ni Maria sa itaas. Nagbago ba ang buwanang kita ni Maria?

**STEP 3: Available Cash**

Ang starting cash ay ang pera ni Maria sa bangko sa simula ng buwan. Sa kasong ito, nagsimula siya sa 50.

	Nakaraan 2 buwan	Nakaraang buwan	Sa Bu- wang Ito	Sa Kasu- nod na Buwan	Buwan 3	Buwan 4	Buwan 5	Buwan 6
Kita	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400
Fixed na mga Gastusin	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300
Variable na mga Gastusin	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000
Tubo (o Lugi)	100	100	100	100	100	100	100	100
Starting Cash	50	150	250	350	450	550	650	750
	100	100	100	100	100	100	100	100
Available Cash	150	250	350	450	550	650	750	850

Bawat buwan, idinadagdag niya ang kanyang buwanang tubo sa kanyang starting cash para makuha ang kanyang available cash (50 + 100 = 150).

Ang available cash ay nagiging starting cash para sa susunod na buwan (150).

**Talakayin:** Tingnan ang cash flow statement sa itaas. Magkano ang perang magagamit ni Maria sa katapusan ng anim na buwan?

**Basahin:** Ngayong alam na ni Maria kung magkano ang pera na maaaring magamit niya sa susunod na anim na buwan, makakapagdesisyon na siya kung ano ang kanyang pipiliin sa iba-ibang mga paraan ng pagpapalago ng negosyo niya.

### MAGKANO ANG MAAARING IPAMBAYAD SA LOAN?

**Praktis:** Ngayon ay tingnan natin kung ano ang mangyayari sa cash flow ni Maria kung siya ay hihiram ng 1500 para sa 6 na buwan para ipambili ng 15 manok. Tingnan ang cash flow statement ni Maria sa kanan. Mayroon bang sapat na cash flow si Maria para sa loan payment na 275? Kasama ang isang partner, i-tsek ang available cash ni Maria.

**Talakayin:** Kasama ang buong grupo, talakayin ang mga sumusunod na tanong: Ano ang dapat gawin ni Maria? Dapat bang subukan ni Maria na baguhin ang halaga ng ilo-loan niya? Maaari ba siyang mag-impok at bilhin nang cash ang mga manok?

Cash flow statement ni Maria

1. Dahil magkakaroon siya ng mas maraming itlog, iniisip ni Maria na sa bawat buwan, siya ay magkakaroon ng dagdag na mga 900 na kita (60 dagdag na kita kada manok at multiplikahin sa 15). 900 at idagdag ang kanyang kasalukuyang kita na 4400 ay 5300.

2. Iniisip niya na ang kanyang mga fixed na gastusin ay aabot ng 3500 (200 sa pag-arkila ng bisikleta na idinagdag sa kasalukuyang gastusin na 3300).

3. Kung maglo-loan siya, siya ay magkakaroon din ng fixed na gastusin na 275 (350 sa unang buwan).

	Naka-raang 2 buwan	Naka-raang buwan	Sa Buwang Ito	Sa Kasunod na Buwan	Buwan 3	Buwan 4	Buwan 5	Buwan 6	Buwan 7	Buwan 8
Kita	4400	4400	5300	5300	5300	5300	5300	5300	5300	5300
Fixed na mga Gastusin	-3300	-3300	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500
Bayad sa Loan			-350	-275	-275	-275	-275	-275		
Variable na mga Gastusin	-1000	-1000	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600
Tubo (o Lugi)	100	100	-150	-75	-75	-75	-75	-75	200	200
Starting Cash	50	150	250	100	25	-50	-125	-200	-275	-75
	100	100	-150	-75	-75	-75	-75	-75	200	200
Available Cash	150	250	100	25	-50	-125	-200	-275	-75	125

4. Iniisip niya na ang kanyang variable na mga gastusin ay tataas sa 1600 dahil gagasta siya ng dagdag na 500 sa pakain sa manok at 100 na bayad sa pamangkin niya sa pag-deliver ng mga itlog.

5. Sa unang dalawang buwan, si Maria ay may sapat na perang pambayad sa loan.

6. Gayunman, tingnan ang huling apat na buwan ng loan (mga buwan 3-6). Magiging sapat ba ang pera ni Maria para mabayaran ang lahat ng kanyang loan?

7. Pagkatapos mabayaran ni Maria ang loan, ang tubo niya ay tataas muli. Pero huli na ba ang lahat?

**Panoorin:** “Kaya Ko bang Bumili ng Mas Maraming Asset? (Part II)” (Walang video? Basahin sa pahina 129.)

**Praktis:** Ngayon ay tingnan natin kung ano ang mangyayari kapag nag-loan si Maria ng mas maliit na halaga: 800 para sa 6 na buwan para makabili ng 8 manok. Tingnan ang cash flow statement ni Maria sa kanan. Sapat ba ang cash flow ni Maria para mabayaran ang loan na 800? Kasama ang isang partner, i-tsek ang available cash ni Maria.

**Talakayin:** Kasama ang buong grupo, talakayin ang mga sumusunod na tanong: Kaya bang bayaran ni Maria ang mas malaking loan? Dapat ba siyang mag-loan nang mas malaki?

**Basahin:** Sa halimbawang ito, gagamitin ni Maria ang kanyang cash flow statement para magdesisyon kung kaya ba niyang bumili ng karagdagang manok. Maaari din niyang gamitin ang cash flow statement para magdesisyon tungkol sa dagdag na mga pagbago sa negosyo niya, tulad ng pag-arkila ng bisikleta, pagbili ng karatula, o pagbili ng ibang pagkain ng manok.

Cash flow statement ni Maria

1. Iniisip ni Maria na dahil sa 8 karagdagang manok, madaragdagan ang kita niya ng 480 (60 na dagdag na kita kada manok at multiplikahin sa 8). 480 at idagdag ang kanyang kasalukuyang kita na 4400 ay 4880.

2. Iniisip niya na ang kanyang fixed na gastusin ay hindi tataas dahil hindi siya mag-aarkila ng bisikleta.

3. Kung ang halagang iyon ang ilo-loan niya, siya ay magkakaroon ng fixed na gastusin na 150 (250 sa unang buwan)

	Naka-raang 2 buwan	Naka-raang buwan	Sa Bu-wang Ito	Sa Kasu-nod na Buwan	Buwan 3	Buwan 4	Buwan 5	Buwan 6	Buwan 7	Buwan 8
Kita	4400	4400	4880	4880	4880	4880	4880	4880	4880	4880
Fixed na mga Gastusin	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300
Bayad sa Loan			-250	-150	-150	-150	-150	-150		
Variable na mga Gastusin	-1000	-1000	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300
Tubo (o Lugi)	100	100	30	130	130	130	130	130	280	280
Starting Cash	50	50	250	280	410	540	670	800	930	1210
	100	100	30	130	130	130	130	130	280	280
Available Cash	150	250	280	410	540	670	800	930	1210	1490

4. Iniisip niya na ang kanyang variable na mga gastusin ay tataas sa 1300 dahil gagasta siya ng dagdag na 250 sa pakain sa manok at 50 na bayad sa pamangkin niya sa pag-deliver ng mga itlog.

5. Tingnan ang kanyang available cash. Magiging sapat ba ang pera ni Maria para mabayaran ang lahat ng kanyang loan?

6. Tingnan ang mga tubo at lugi ni Maria. Makikita na ang kanyang tubo ay mas mababang nag-loan siya pero mas malaki noong hindi pa siya nag-loan.

### MAGKANO ANG PERA NA MAGAGAMIT KO SA AKING NEGOSYO?

**Praktis:** Gumawa ngayon ng cash flow statement para sa iyong sariling negosyo. Maghanap ng partner, at sa cash flow statement na nasa kanan gawin ang sumusunod na mga hakbang. (Tingnan sa mga pahina 115–23 para matulungan ka.) May mga blankong form pa sa pahina 124. Maaari mong kopyahin ito sa iyong business notebook.

Mag-isip ng isang produktibong asset na maaari mong gamitin para sa negosyo mo. Isipin kung gaano lalaki ang kita at gastusin mo.

Kung hindi mo alam kung anong mga numero ang gagamitin o wala kang negosyo, tulungan mo ang sinuman na mayroon nito. Ito ay praktis lamang.

**Basahin:** Pagkatapos ng susunod na miting natin, tayo ay makikipag-usap sa mga lender at aalamin kung paano ang pagbabayad na gagawin natin sa loan. Maisasama na natin ngayon ang babayaran natin sa loan sa ating mga cash flow statement.

**Talakayin:** Paano nakakatulong sa pagdedesisyon mo sa iyong negosyo ang pag-alam mo sa available cash mo? Maliban sa pagbabayad ng loan, mayroon pa bang ibang paraan na makakatulong ang pag-alam mo sa iyong cash flow sa pagpapalago ng negosyo mo?





Ang iyong cash flow statement

1. Gamit ang iyong mga income statement, isulat ang iyong kita at gastusin mula sa nakaraang dalawang buwan.

2. Isulat kung ano sa tingin mo ang bagong kikitain mo sa susunod na anim na buwan (nakaraang kita at idagdag ang kita mula sa bagong asset).

3. Isulat kung ano sa tingin mo ang magiging bagong gastusin mo sa susunod na anim na buwan (nakaraang gastusin at idagdag ang gastusin para sa bagong asset).

4. Isusulat mo dito ang mga ibabayad mo sa loan, pero kung hindi mo pa ito alam, iwan mo munang blanko ang linyang ito.

	Naka- raang 2 Buwan	Naka- raang buwan	Sa Bu- wang Ito	Sa Kasu- nod na Buwan	Buwan 3	Buwan 4	Buwan 5	Buwan 6
Kita								
Fixed na mga Gastusin								
Bayad sa Loan								
Variable na mga Gastusin								
Tubo (o Lugi)								
Starting Cash								
Available Cash								

5. Kalkulahin ang iyong mga tubo at lugi sa pamamagitan ng pagbabawas ng iyong mga gastusin mula sa iyong kita.

6. Para malaman kung magkano ang iyong available cash, idagdag ang tubo mo (o ibawas ang lugi mo) sa starting cash.

7. Kapag nalaman mo na ang halaga ng bayarin mo sa loan, magagamit mo ang cash flow na ito para makita kung may sapat ka bang pera para mabayaran ang iyong loan.

## 8: Magkano ang kaya kong puhunan para mapalago ang aking negosyo?

### ANIM NA BUWANG CASH FLOW STATEMENTS

Gumawa ng cash flow statement para ipakita ang kasalukuyang situwasyon ng negosyo mo. Tingnan ang mga pahina 115–23 para matulungan ka.

CASH FLOW #1: KASALUKUYANG SITUWASYON								
	NAKARAANG 2 BUWAN	NAKARAANG BUWAN	SA BUWANG ITO	SA KASUNOD NA BUWAN	BUWAN 3	BUWAN 4	BUWAN 5	BUWAN 6
Kabuuang Kita								
Fixed na mga Gastusin								
Mga Bayad sa Loan								
Mga Variable Payment								
Kabuuang Tubo/Lugi								
Starting Cash								
Available Cash								

Kasunod nito, gumawa ng isang cash flow statement na kasama ang isang paraan para makakuha ng bagong asset.

CASH FLOW #2: BAGONG ASSET								
	NAKARAANG 2 BUWAN	NAKARAANG BUWAN	SA BUWANG ITO	SA KASUNOD NA BUWAN	BUWAN 3	BUWAN 4	BUWAN 5	BUWAN 6
Kabuuang Kita								
Fixed na mga Gastusin								
Mga Bayad sa Loan								
Mga Variable Payment								
Kabuuang Tubo/Lugi								
Starting Cash								
Available Cash								



# PAG-ISIPANG MABUTI

## ANO ANG DAPAT KONG GAWIN PARA HUMUSAY?

**Oras:** I-set ang timer nang 10 minuto para sa section na Pag-isipang Mabuti.

**Praktis:** Basahin ang banal na kasulatan sa kanan o mag-isip ng iba. Tahimik na pag-isipang mabuti ang iyong pinag-aaralan. Isulat sa ibaba o sa iyong business notebook ang anumang impresyon mo.

---

---

---

---

---

---

---

Aling ideya ang pinakamakakatulong sa iyong negosyo ngayong linggo? Gawin mong weekly business goal ang ideyang ito.

Idagdag ang iyong weekly business goals sa mga ipapangako mong gawin sa susunod na pahina.

**Talakayin:** Mayroon bang gustong magbahagi ng kanyang weekly business goal o iba pang impresyon?

*“Ihabilin mo ang iyong lakad sa Panginoon; tumiwala ka rin naman sa kaniya, at kaniyang papangyayarihin.”*

**MGA AWIT 37:5**



# MANGAKONG GAWIN

## PAANO AKO MAGKAKARON NG PROGRESO ARAW-ARAW?

**Oras:** I-set ang timer nang 10 minuto para sa section na Mangakong Gawin.

**Praktis:** Pumili ng action partner. Magdesisyon kung kailan at paano kayo magkakausap.

---

*Pangalan ng action partner*

---

*Contact information*

**Basahin nang malakas sa iyong action partner ang bawat ipinangako mong gawin. Mangakong tutuparin ang ipinangako mo! Lumagda sa ibaba.**

### ANG AKING MGA IPINAPANGAKONG GAWIN

Gagawa ako ng cash flow statement para sa sitwasyon ng aking kasalukuyang negosyo.

Gagawa ako ng cash flow statement na kasama ang isang paraan kung paano makakuha ng bagong asset.

Kakamtin ko ang aking weekly business goal: \_\_\_\_\_

Gagawin ko ang alituntunin sa *My Foundation* ngayon at ituturo ito sa aking pamilya.

Magdadagdag ako sa aking impok na pera—kahit kaunti lang.

Magrereport ako sa aking action partner.

---

*Ang aking lagda*

---

*Lagda ng action partner*

**PAANO KO IREREPORT ANG AKING PROGRESO?**

**Praktis:** Sa buong linggo, gamitin ang commitment chart na ito para irekord ang pag-unlad mo. Sa mga kahon sa ibaba, isulat ang “Oo,” “Hindi,” o kung ilang beses mo natupad ang pangako.

Gumawa ng cash flow para sa kasalukuyang situwasyon (Oo/Hindi)	Gumawa ng cash flow bilang paraan para makakuha ng bagong asset (Yes/No)	Nakamit ang weekly business goal (Oo/Hindi)	Nagawa ang alituntunin sa Foundation at itinuro ito sa pamilya (Oo/Hindi)	Nagdagdag sa impok na pera (Oo/Hindi)	Nagreport sa action partner (Oo/Hindi)

**Basahin:** Pumili ng sinuman para mag-facilitate sa paksa sa *My Foundation* sa susunod na linggo.

Hilingan ang isang tao na magbigay ng pangwakas na panalangin.

**Tumatanggap ng Feedback**

Ipadala ang inyong mga ideya, feedback, mungkahì, at karanasan sa [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org).

**Paaala sa Facilitator:**

Sa susunod na miting, magdala ng listahan ng mga lender sa inyong lugar. Tingnan sa [srs.lds.org/lenders](http://srs.lds.org/lenders) o humingi ng listahan nito sa inyong stake self-reliance committee o sa self-reliance services manager.

# Mga Resources

## KAYA KO BANG BUMILI NG MAS MARAMING ASSET? (PART I)

Pumili ng mga role at isadula ang mga sumusunod:

**MARIA:** Naomi, nagpasya na akong bumili pa ng mga manok. Kailangan ko ng mas maraming produktibong asset para lumago ang aking negosyo.

**NAOMI:** Sa tingin ko magandang desisyon iyan. Kaya mo bang bumili ng mga manok?

**MARIA:** Bumili? Oo, maglo-loan ako para makabili ng mga manok.

**NAOMI:** Magkano ang iniisip mong hiramín?

**MARIA:** Hihiram ako ng 1500.

**NAOMI:** Bakit 1500?

**MARIA:** May kilala kasi akong nagbenta ng 15 manok sa halagang 1500. Magandang presyo iyon.

**NAOMI:** Bakit 15 na manok?

**MARIA:** Ganoon kasi karami ang manok niya.

**NAOMI:** May sapat ka bang cash flow para sa 15 manok?

**MARIA:** Oo . . . a . . . um, sa tingin ko. Hindi ko alam.

**NAOMI:** Magkano ang hulog kada buwan?

**MARIA:** Nakipag-usap ako sa isang lender, at ang sabi niya, 275 kada buwan.

**NAOMI:** Sapat ba ang available cash mo kada buwan para makabayad ka?

**MARIA:** Sana.

**NAOMI:** Maria, hindi puwedeng puro sana lang. Kailangang sigurado ka na sapat ang pera mo para makabayad ka.

**MARIA:** Pero, paano ko malalaman?

**Bumalik sa pahina 114**

---

## KAYA KO BANG BUMILI NG MAS MARAMING ASSET? (PART II)

Pumili ng mga role at isadula ang sumusunod:

**MARIA:** Naomi, salamat at ipinakita mo sa akin kung paano ko malalaman kung magkano pang perang magagamit ko. Mahhirapan pala akong magbayad ng 275 kada buwan para sa loan. Kapag nagkataon, mauubusan ako ng pera sa ikatlong buwan. Siguradong hindi ako makakapagbayad. Baka nawala pati negosyo ko!

**NAOMI:** Oo nga, Maria, mabuti na lang at tiningnan natin ang available cash mo bago ka nag-loan.

**MARIA:** Ako din. Pero paano ko malalaman kung magkano ang kaya kong ibayad?

**NAOMI:** Subukan nating muli ito sa mas maliit na loan.

**MARIA:** Sige. Susubukan kong humanap ng loan na 150 kada buwan ang bayad para makita ko kung kaya ko ito.

**Bumalik sa pahina 120**







# 9

*Paano ko malalaman  
kung dapat akong  
magloan para mapalago  
ang aking negosyo?*

---

**Starting and Growing  
My Business**

# PARA SA MGA FACILITATOR

**Sa araw ng miting:**

**BAGO!**

- Maghanda ng listahan ng mga lender sa inyong lugar at ipamigay ito sa mga group member. Makukuha ang listahan na ito sa [srs.lds.org/lenders](http://srs.lds.org/lenders) o mula sa inyong stake self-reliance committee o sa lokal na self-reliance services manager.
- I-text o tawagan ang lahat ng group member. Anyayahan silang dumating nang mas maaga ng 10 minuto para ireport ang mga ipinangako nila.
- Ihanda ang mga materyal na gagamitin sa miting.

**30 minuto bago magmiting:**

- Ayusin ang mga silya paikot sa mesa para magkakatapit lahat.
- Isulat ang commitment chart sa board kasama ang mga pangalan ng mga tao sa grupo mo (tingnan ang halimbawa sa ibaba).

Pangalan ng group member	Gumawa ng cash flow para sa kasalukuyang situwasyon (Oo/Hindi)	Gumawa ng cash flow para makakuha ng bagong asset (Oo/Hindi)	Nakamit ang weekly business goal (Oo/Hindi)	Nagawa ang alituntunin sa Foundation at itinuro ito sa pamilya (Oo/Hindi)	Nakapagdagdag sa impok na pera (Oo/Hindi)	Nagreport sa action partner (Oo/Hindi)
Gloria	0	0	0	0	0	0

**10 minuto bago magmiting:**

- Masayang batiin ang mga tao sa kanilang pagdating.
- Sa pagdating ng mga group member, ipakumpleto sa kanila ang commitment chart sa board. Ipaalala din sa kanila na pumunta sa pahina 205 at i-update ang kanilang pag-unlad patungo sa sertipikasyon.
- Mag-assign ng timekeeper.

**Sa pagsisimula:**

- Ipa-turn off sa kanila ang kanilang mga phone at iba pang mga device.
- Magsimula sa pambungad na panalangin (at himno, kung nais).
- Tahimik na sabihin sa mga nahuling dumating na i-turn off ang kanilang mga phone at kumpletuhin ang commitment chart habang ipinapagpatuloy ng grupo ang talakayan.
- I-set ang timer nang 20 minuto para sa *My Foundation*.
- Kumpletuhin ang principle 9 sa *My Foundation*. Pagkatapos ay balikan ang workbook na ito at ituloy ang pagbabasa sa susunod na pahina.



# MAGREPORT

## TINUPAD KO BA ANG AKING MGA IPINANGAKONG GAWIN?

**Oras:** I-set ang timer nang 20 minuto para sa section na Magreport.

**Basahin:** Ireport natin ang ating mga ipinangakong gawin. Mangyaring tumayo ang mga tumupad sa lahat ng kanilang mga pangako. (Palakpakan ang mga tumupad sa lahat ng kanilang mga pangako.)

Ngayon, magsitayo ang lahat. Ulitin natin nang sabay-sabay ang ating theme statements:

**“At layunin ko ito na maglaan para sa aking mga banal, sapagkat lahat ng bagay ay akin.”**

*Doktrina at mga Tipan 104:15*

**Taglay ang pananampalataya sa Panginoon, tayo ay nagtutulungan para maging self-reliant.**

**Basahin:** Magsiupo tayo.

**Talakayin:** Ano ang naipakita sa iyo ng iyong cash flow tungkol sa negosyo mo?

Magiging sapat ba ang pera mo para makapagbayad ng loan o gagawa ka ng iba pang bagay na makapagpabuti sa iyong negosyo?

Ano ang natutuhan mo sa paggawa sa weekly business goal mo?



*Sa iyong business notebook, isulat kung ano ang natutuhan mo sa pagtupad sa iyong mga pangako.*



# PAG-ARALAN

## MABUTI BA O MASAMA ANG PAGHIRAM NG PERA?

**Oras:** I-set ang timer nang 60 minuto para sa section na Pag-aralan.

**Talakayin:** Mag-isip ng isang taong kilala ninyo na nanghiram ng pera. Nakatulong o nakasama ba sa kanila ang paghiram ng pera?

**Basahin:** Ang personal na utang at utang para sa negosyo ay magkaiba.

Ginagamit natin ang personal na utang para may panggastos tayo sa hindi kayang bilhin ng pera natin. Ginagamit natin ang utang na pangnegosyo para makabili o makagawa ng mas maraming produkto na hindi kaya ng puhunan natin.

Basahin ang quotation sa kanan. Ang mga propeta ay nagpayo sa atin na umiwas sa personal na utang.

Ang utang para sa negosyo ay tutulong sa pagpapalago ng negosyo natin. Pero hindi laging tama ang magpasiyang umutang para sa negosyo. Dapat malaman natin kung kailan ito “angkop,” tulad nang sinabi ni Pangulong Benson.

**Basahin:** TANONG SA LINGGONG ITO—Paano ko malalaman kung dapat akong umutang para mapalago ang aking negosyo?

GAWAIN SA LINGGONG ITO—Ako ay (1) makikipag-usap sa kahit sampung kustomer para malaman kung bibili ba sila kung mas marami ang ibebenta ko at (2) bibisita sa kahit apat na lender at itatanong sa kanila ang mga tanong sa loan terms worksheet.

Sa miting na ito, mag-aaral at magpapraktis tayo ng mga kasana-yan na makakatulong sa ating malaman kung magandang ideya ba ang pangungutang para sa ating negosyo.

*“Ang ilang utang—tulad ng para sa simpleng bahay, gastos sa pag-aaral, . . . ay maaaring angkop lamang. Pero hindi tayo dapat magpaalipin sa utang nang hindi pinag-iisipang mabuti ang kapalit nito.”*

**JOSEPH B. WIRTHLIN,**  
*“Mga Pagkakautang sa Lupa at sa Langit,”*  
*Ensign o Liahona, Mayo 2004, 41–43*

*“Ngayon hindi ko sinasabi na lahat ng pangungutang ay masama. Ang angkop na pag-utang para sa negosyo . . . ay bahagi ng pag-unlad ng kabuhayan.”*

**EZRA TAFT BENSON,**  
*“Pay Thy Debt, and Live”* [Brigham Young University devotional, Feb. 28, 1962]; speeches. byu.edu

## PAANO MAKAKATULONG SA PAGDEDESIYON KO ANG “APAT NA TAMA”?

**Panoorin:** “Kukuha ng Loan?” (Walang video? Basahin sa pahina 143.)

**Talakayin:** Paano ninyo malalaman kung ang isang loan ay makakatulong o makakasama sa inyo?

**Basahin:** Basahin nang malakas at talakayin sandali ang bawat isa sa “Apat na Tama” o “Four Rights.”

### ANG APAT NA TAMA

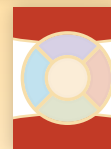
<b>1. Tamang Dahilan</b>	Humiram lang kung ito ay makakatulong sa aking negosyo na kumita nang mas malaki.
<b>2. Tamang Panahon</b>	Humiram lang kung matagal na ako sa negosyo ko at alam na alam ko na ang pasikut-sikot dito at maipapakita na may sapat na mga tao na bibili ng ibinebenta ko.
<b>3. Tamang Terms</b>	Humiram lang kung makakahanap ng maayos na lender.
<b>4. Tamang Halaga</b>	Humiram lang kung maipapakita ko na kaya ko itong bayaran.

**Praktis:** Habang pinapanood mo ang mga sumusunod na video, magpa-siya kung sa tingin mo ay masasagot nina Maria at Carlos ang mga tanong sa bawat isa sa Apat na Tama.

I-tsek ang “Oo,” “Hindi,” o “Hindi Sigurado” para kina Maria at Carlos.

**Panoorin:** “Tamang Dahilan?” (Walang video? Basahin sa pahina 144.)

**Talakayin:** Tama ba ang dahilan nina Maria at Carlos sa kanilang panghihiram? Bakit oo o bakit hindi?



*Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay gumagamit ng Apat na Tama para humiram nang matalino.*

MGA DAHILAN NG PANGHIHIRAM	MARIA			CARLOS		
	Oo	Hindi	Hindi Sigurado	Oo	Hindi	Hindi Sigurado
Hihiram ba ako para gamitin sa magandang negosyo (hindi sa personal na dahilan)?						
Ang mga bagay ba na bibilhin ko gamit ang loan ay mabilis na makapagbibigay sa akin ng pera?						
Mas mabuti bang mag-loan kaysa mag-impok ng perang gagamitin sa pagpapalago ng aking negosyo?						
Naisip ko na ba ang lahat ng mga maaring di-magandang mangyari?						

## 9: Paano ko malalaman kung dapat akong magloan para mapalago ang aking negosyo?

**Panoorin:** “Tamang Panahon?” (Walang video? Basahin sa pahina 145.)

**Talakayin:** Nasa tamang panahon ba ang panghihiram nina Maria at Carlos? Bakit oo o bakit hindi?

PANAHOON PARA MANGHIRAM	MARIA			CARLOS		
	Oo	Hindi	Hindi Sigurado	Oo	Hindi	Hindi Sigurado
Matagal na ba ako sa negosyo ko kaya alam na alam ko na ang mga pasikut-sikot dito?						
Ito ba ay kasama sa plano ko para mapalago ang negosyo ko?						
Maipapakita ko ba na bibili nang marami ang mga kustomer ko kung marami rin akong ibe-benta?						
Kung bibili ako ng isang bagay para sa aking negosyo (tulad ng manok o trak), mapapakinabangan ko ba ito nang mas matagal kaysa sa loan?						

**Panoorin:** “Tamang Terms?” (Walang video? Basahin sa pahina 146.)

**Talakayin:** Tama ba ang terms ng panghihiram nina Maria at Carlos? Bakit oo o bakit hindi?

MGA TERMS NG PANGHIHIRAM	MARIA			CARLOS		
	Oo	Hindi	Hindi Sigurado	Oo	Hindi	Hindi Sigurado
Makapaglilista ba ako ng tatlo hanggang limang lender?						
Alam ko ba ang tunay na halaga ng aking loan?						
Maipapaliwanag ko ba ang lahat ng terms ng aking loan?						
Maipapaliwanag ko ba kung bakit mas magandang hiraan ang isang lender kaysa sa iba?						

## 9: Paano ko malalaman kung dapat akong magloan para mapalago ang aking negosyo?

**Panoorin:** “Tamang Halaga?” (Walang video? Basahin sa pahina 147.)

**Talakayin:** Tama ba ang halagang hihiramin ni Maria at Carlos? Bakit oo o bakit hindi?

HALAGANG HIHIRAMIN	MARIA			CARLOS		
	Oo	Hindi	Hindi Sigurado	Oo	Hindi	Hindi Sigurado
Nakagawa ba ako ng anim na buwan na cash flow statement?						
Makakabayad ba ako at kikita pa rin?						
Kung wala akong dagdag na benta, makapagbayad pa rin ba ako?						

**Basahin:** Natutuhan natin kung paano gumamit ng cash flow statement para malaman kung magkakaroon ba tayo ng sapat na pambayad. Matutulungan tayo nitong malaman kung tama ba ang halagang hinihiram natin.

**Praktis:** Pagkatapos mong makipagkita sa mga lender ngayon linggo, gamitin ang cash flow worksheet sa pahina 150 para makasigurado kung kaya mo ang mga payment. (Tingnan ang mga bagay na natutuhan natin noong nakaraang linggo kung kailagan mo ng tulong sa paggawa ng cash flow statement.)

Noong hindi sigurado si Maria sa isasagot niya sa isa sa mga tanong sa Apat na Tama, gumawa siya ng plano para malaman ang sagot.

Bago tayo humiram, dapat din nating malaman ang mga sagot kung hindi tayo sigurado. Humingi ng tulong sa mga kagrupong sa iba kung kailangan.







# PAG-ISIPANG MABUTI

## ANO ANG DAPAT KONG GAWIN PARA MAS HUMUSAY?

**Oras:** I-set ang timer nang 10 minuto para sa section na Pag-isipang Mabuti.

**Praktis:** Basahin ang banal na kasulatan sa kanan o umisip ng iba. Tahimik na pag-isipang mabuti ang pinag-aaralan mo. Isulat sa ibaba o sa iyong business notebook ang anumang impresyon mo.

---

---

---

---

---

---

Aling ideya ang pinakamakakatulong sa iyong negosyo ngayong linggo? Gawin mong weekly business goal ang ideyang ito.

Idagdag ang iyong weekly business goals sa mga ipapangako mong gawin sa susunod na pahina.

**Talakayin:** Mayroon bang gustong magbahagi ng kanyang weekly business goal o iba pang impresyon?

*"Makinig sa mga salita ng Panginoon. . . . Huwag mag-alinlangan, kundi maging mapagpaniwala."*

**MORMON 9:27**



# MANGAKONG GAWIN

## PAANO AKO MAGKAKARON NG PROGRESO ARAW-ARAW?

**Oras:** I-set ang timer nang 10 minuto para sa section na Mangakong Gawin.

**Praktis:** Pumili ng action partner. Magdesisyon kung kailan at paano kayo makakapag-uusap.

---

*Pangalan ng action partner*

---

*Contact information*

**Basahin nang malakas sa iyong action partner ang bawat ipinangako mong gawin. Mangakong tutuparin ang iyong mga pangako! Lumagda sa ibaba.**

### ANG AKING MGA IPINAPANGAKONG GAWIN

**Makikipag-usap ako sa kahit apat lang na lender gamit ang Loan Terms Worksheet.**

**Gagamitin ko ang mga tanong sa Four Rights (Apat na Tama) Checklist para makita kung tama bang mag-loan ako ngayon.**

**Gagamitin ko ang aking mga cash flow statement para i-evaluate ang aking mga loan opsyon.**

Kakamtin ko ang aking weekly business goal: \_\_\_\_\_

Gagawin ko ang alituntunin sa *My Foundation* ngayon at ituturo ito sa aking pamilya.

Magdadagdag ako sa aking impok na pera—kahit kaunti lang.

Magrereport ako sa aking action partner.

---

*Ang aking lagda*

---

*Lagda ng action partner*

## PAANO KO IREREPORT ANG AKING PROGRESO?

**Praktis:** Sa buong linggo, gamitin ang commitment chart na ito para irekord ang pag-unlad mo. Sa mga kahon sa ibaba, isulat ang “Oo,” “Hindi,” o kung ilang beses mo natupad ang pangako.

Nakipag-usap sa apat na lender (Isulat ang #)	Gumamit ng cash flow statement para i-evaluate ang mga loan option (Oo/Hindi)	Gumamit ng Four Rights (Apat na Tama) Checklist (Oo/Hindi)	Nakamit ang weekly business goal (Oo/Hindi)	Nagawa ang alituntunin sa Foundation at itinuro ito sa pamilya (Oo/Hindi)	Nakapag-dagdag sa impok na pera (Oo/Hindi)	Nagreport sa action partner (Oo/Hindi)

**Basahin:** Pumili ng sinuman para mag-facilitate sa paksa sa *My Foundation* sa susunod na linggo.

Hilingan ang isang tao na magbigay ng pangwakas na panalangin.

### **Tumatanggap ng Feedback**

Ipadala ang inyong mga ideya, feedback, mungkahi, at karanasan sa [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org).

# Mga Resources

## KUKUHA NG LOAN?

Pumili ng mga role at isadula ang mga sumusunod:

**CARLOS:** Napakahalaga ng araw na ito. Kukuha ako ng business loan!

**NAOMI:** Kukuha ka ng loan? Para saan?

**CARLOS:** Para sa lahat. Magpapatayo ako ng mas malaking kwarto para sa aking inventory. Bibili rin ako ng bagong TV at iba pang gamit sa bahay. Excited ako!

**NAOMI:** Grabe, nakakatakot iyan. Kasimula pa lang ng negosyo mo noong nakaraang linggo. Carlos, hindi ka dapat kumuha ng loan. Maria, kumusta ang negosyo mo?

**MARIA:** Mabuti naman. Malakas ang benta ng mga itlog ko. Kadalasan ay naibebenta ko na lahat ito mga alas 9 pa lang ng umaga. Kaya kapag naghahanap ng itlog ang mga kustomer ko, wala na akong maibigay.

**NAOMI:** Maria, kailangan mo talaga ng mas maraming manok. Kumusta na iyong nilo-loan na pambili ng mas maraming manok? Nakuha mo na ba ang loan mo?

**MARIA:** Hindi pa. Medyo natatakot akong mag-loan. Siguro hindi ako dapat mag-loan. Kasasabi mo lang kay Carlos na huwag siyang mag-loan.

**CARLOS:** Maglo-loan pa rin ako. Solusyon ito sa lahat ng problema ko!

**NAOMI:** O baka sanhi ng marami pang bagong problema. Carlos, natatakot akong malubog ka sa utang na magpapahamak sa iyo.

Pero Maria, sa kaso mo, puwedeng makatulong sa iyo ang mag-loan.

**MARIA:** Paano ko malalaman kung makakatulong o makakasama sa akin ang loan?

**NAOMI:** Ang mga matagumpay na mayari ng negosyo ay ginagamit ang “Apat na Tama” para makapagdesisyon kung ang isang business loan ay mabuting ideya para sa pagpapalago ng negosyo?

**MARIA:** Apat na Tama?

**NAOMI:** Oo. Kukuha ka lang ng loan kung mayroon kang tamang dahilan, tamang panahon, tamang halaga, at tamang terms.

**CARLOS:** Wala akong pakialam sa Apat na Tama. Kukuha ako ng loan!

**MARIA:** May pakialam ako. Gusto kong palaguin ang aking negosyo, pero ayokong magkaroon ng patung-patong na utang. Ipaliwanag mo nga sa akin ang tungkol sa Apat na Tamang iyan.

**Bumalik sa pahina 135**

## TAMANG DAHILAN?

Pumili ng mga role at isadula ang mga sumusunod.

**NAOMI:** Ang dahilan sa paghiram ay dapat para sa negosyo, hindi para sa mga personal na dahilan.

**CARLOS:** Bakit hindi sa pareho? Magpapakasaya ako sa bagong TV ko at mapapalaki ko ang aking tindahan!

**NAOMI:** Naku, Carlos! Makinig ka, Maria, ang loan ay dapat para sa mga bagay na kaya mong maibenta kaagad, tulad ng mga bote ng gatas, o isang bagay na may maipo-produce agad, tulad ng isang manok na nangingitlog. Tandaan na kailangan mong simulan agad ang pagbabayad ng loan.

**MARIA:** Okey. Puwede akong bumili ng mga manok na nangingitlog na, at magkakaroon ako ng mga itlog na maibebenta agad.

**NAOMI:** Magaling! Kinonsidera mo na bang gumamit ng pera mula sa iyong negosyo para bumili ng mas maraming inahin kaysa mag-loan?

**MARIA:** Sandali, akala ko ba ang sabi mo ay dapat akong mag-loan?

**NAOMI:** Kapag nag-cash ka, puwede ka munang mag-impok ngayon at saka ka na bumili—kaunti ang paglago pero hindi gaanong delikado. Kapag nag-loan

ka, makakabili ka ngayon at saka ka na magbabayad—mas malaki ang paglago pero mas delikado .

**CARLOS:** Oo. Okey sa akin ang “saka na magbabayad!”

**MARIA:** Talagang panay hiling ng mga kustomer ko na dagdagan ko pa ang mga itlog. Gusto ko nang makapagbenta agad ng mas maraming itlog!

**NAOMI:** Sulit bang mag-loan kahit delikado? Naisip mo na ba kung ano ang puwedeng maging problema?

**MARIA:** Hindi pa! Siguro isa na riyon ay baka tumigil sa pangingitlog ang mga inahin ko. O mamatay o manakaw ang mga ito. O baka tumigil sa pagbili ng itlog ang mga kustomer ko.

**NAOMI:** Paano mo mababawasan ang mga peligrong iyon?

**MARIA:** Hmm. Pakakainin ko ng mga quality feeds ang mga manok ko at alagaan nang mabuti. Ikukulong sila para hindi manakaw ng iba.

**NAOMI:** Sa tingin mo ba ay tama ang dahilan mo sa pagkuha ng loan, Maria?

**MARIA:** Oo, sa tingin ko.

**Bumalik sa pahina 135**

## TAMANG PANAHON?

Pumili ng mga role at isadula ang mga sumusunod.

**NAOMI:** Maria, gaano ka na katagal nagnenegosyo?

**MARIA:** Walong linggo na akong nagbebenta ng itlog ngayon, at maayos naman ang lahat.

**NAOMI:** Napakagaling! Ang ibang tao kasi kumukuha na agad ng loan para sa negosyo samantalang kakasimula pa lang—napakadelikado niyon!

**CARLOS:** Ako ba ang pinaparinggan mo? Alam ko ang ginagawa ko.

**NAOMI:** Maria, matagal-tagal mo nang napatakbo ang iyong negosyo, pero kasama ba ang pag-loan sa plano mong palaguin ang iyong negosyo?

**CARLOS:** Ito ang plano ko: Mas malaking tindahan, mas maraming benta!

**MARIA:** Carlos, sa tingin ko, parang hindi plano iyan. Nagplano akong kumuha ng loan, bumili ng mas maraming manok, makabenta ng mas maraming itlog kada linggo, at bayaran ang loan.

**NAOMI:** Magandang simula iyan sa plano mo, Maria. Kaya lang kailangan mo talagang alamin kung ilan talaga ang bilang ng mga manok at itlog. Nakaka-siguro ka ba na bibili nang mas marami

ang mga kustomer mo kung mas marami ang ibebenta mo?

**MARIA:** Naku, palagay ko bibilhin nila ang lahat ng itlog ko, pero hindi ako sigurado.

**NAOMI:** Kailangan mo munang alamin!

**MARIA:** Sige, kakausapin ko ang mga kustomer ko at gagawa ako ng listahan ng lahat ng bibili. Kakausapin ko kahit 10 man lang sa kanila.

**NAOMI:** Magaling! Kung magpapasiya kang mag-loan, makakatulong sa iyo na may listahan ka ng mga magiging kustomer para maipakita mo sa lender na alam mo talaga kung paano mo gagamitin ang loan.

**NAOMI:** Ito pa ang isang tanong. Kung hihiram ka ng pera para bumili ng mga bagong inahin, patuloy ba silang mangitlog kahit nabayaran mo na ang loan mo?

**MARIA:** Siyempre. Dapat mangitlog ang mga manok nang mga dalawang taon pa, at ang plano kong kuning loan ay iyong babayaran ko nang anim na buwan lang.

**Bumalik sa pahina 137**

## TAMANG TERMS?

Pumili ng mga role at isadula ang mga sumusunod.

**CARLOS:** Hoy! Nakuha ko na ang loan ko! 1000 na may flat 3% interest rate kada buwan.

**NAOMI:** Naku, Carlos! Nag-aalala ako para sa iyo. Ilang lender ang nakausap mo?

**CARLOS:** Siyempre, isa lang. Ayokong masayang ang oras ko. Dapat ay nakita mo ako. Pumasok ako at sinabi kong, “Gusto ko ng loan—ngayon na!” At ang sabi nila ay, “Sige po, sir.” Tinrato nila ako na parang isang hari. Mahal ako ng mga iyon.

**NAOMI:** Oo nga, sigurado akong mahal ka nila. Iyan ba ang mga papeles ng loan? Pwede bang makita?

**CARLOS:** Sige lang. Pero humanda kang mamangha! Ang ganda ng napagkasunduan namin.

**NAOMI:** Carlos, ang pangit ng mga terms. 200 sa up-front fees? Lingguhan ang bayad? Tiningnan mo ba ang mga terms na ito?

**CARLOS:** Ano? Baka nagkakamali ka. Wala akong maalalang ganyang mga

bagay. Naku po, baka hindi ko talaga nakitang mabuti.

**NAOMI:** Maria, anong mga terms ang nakita mo?

**MARIA:** Nakipag-usap ako sa tatlong lender. Salamat sa pagbibigay mo sa akin ng lender worksheet mula sa self-reliance group mo. Nakatulong ito sa akin na ma-itanong ang mga dapat kong malaman. Masaya ako na nalaman ko ang tungkol sa mga posibleng penalty, rates ng interes, bayad, at komisyon.

Dalawa sa mga lender ay may flat interest rate. Pero ang isang lender ay may declining interest rate.

**CARLOS:** Ano ang pagkakaiba?

**MARIA:** Hindi ko talaga masyadong nai-intindihan ang pagkakaiba. Ang alam ko lang ay kung ang mga rate ay pareho, ang declining ay mas mabuti kaysa sa flat.

**NAOMI:** Tama iyan, Maria. Palagay ko nagsisimula mo nang makita ang tamang terms.

**Bumalik sa pahina 137**

## TAMANG HALAGA?

Pumili ng mga role at isadula ang mga sumusunod.

**NAOMI:** *Carlos, okey ka lang ba? Mukha kang malungkot.*

**CARLOS:** *Tama ka, Naomi. Nagpapa-tong-patong na ang mga penalty, at malapit na akong malubog sa utang.*

**NAOMI:** *Carlos, nakakalungkot talagang marinig iyan.*

**CARLOS:** *Kinuha ng lender ang telebisyon ko. Kapag nagmintis ako sa susunod na bayad, kukunin daw niya ang mga supply ng negosyo ko at isusunod naman ang mga equipment.*

**MARIA:** *Carlos, sa tingin ko hindi sapat ang iyong cash flow.*

**CARLOS:** *Cash flow?*

**NAOMI:** *Iyon ang pera na pumapasok at lumalabas sa iyong negosyo. Sa ngayon, wala kang sapat na perang pumapasok para mabayaran ang loan.*

**CARLOS:** *Hindi ko akalaing hihina ang benta ko. Hindi ako nakakabayad sa oras. Nadaragdagan ang mga penalty kaya mas lalo akong nahihirapang magbayad.*

**NAOMI:** *Carlos, iyan ang dahilan kung bakit kailangan mo ng anim na buwang cash flow statement bago ka magdesisyong mag-loan. Nakagawa ka na ba ng ganoon?*

**CARLOS:** *Hindi.*

**NAOMI:** *Ang cash flow statement ay tumutulong sa iyo na malaman mo kung kaya mong magbayad ng loan kada buwan. Mayroon ka bang mga income statements para sa nakaraang dalawang buwan?*

**CARLOS:** *Wala akong ganoon.*

**MARIA:** *Puwede kong dalhin ang akin at ang mga cash flow statement na ginagawa ko. Maipapakita namin sa iyo kung paano ito gawin.*

**NAOMI:** *Mabuti! Tutulungan ka naming gumawa ng cash flow statement. Pagkatapos ay malalaman mo na kung tama ba ang halagang hinihiram mo.*

**Bumalik sa pahina 138**



### CHECKLIST PARA SA APAT NA TAMA

Itanong sa inyong sarili ang mga tanong na ito. I-tsek ang bawat tanong kung ang sagot mo ay “oo.”

#### APAT NA TAMA

##### Tamang Dahilan?

- Humihiram ba ako para gamitin sa isang magandang negosyo (hindi para sa personal na gamit)?
- Mas mabuti ba ang loan kaysa sa cash para mapalago ang aking negosyo?
- Ang mga bagay ba na bibilhin ko gamit ang loan ay mabilis na makapagbibigay sa akin ng pera?
- Alam ko ba ang lahat ng maaaring maging problema?

##### Tamang Panahon?

- Matagal na ba akong nagnenegosyo na sapat para malaman ko nang husto ang aking negosyo?
- Kasama ba ito sa plano kong lumago ang negosyo ko?
- Mapapatunayan ko ba na bibili ng mas marami ang mga kustomer kung marami rin ang ibebenta ko?
- Kung bibili ako ng isang bagay para sa negosyo ko (tulad ng isang manok o trak) mas tatagal ba ito kaysa sa aking ni-loan?

##### Tamang Terms?

- Makapaglilista ba ako ng tatlo hanggang limang lender?
- Alam ko ba ang tunay na halaga ng aking loan?
- Maipapaliwanag ko ba ang lahat ng terms ng aking loan?
- Maipapaliwanag ko ba kung bakit mas magandang magpa-loan ang isang lender kaysa sa iba?

##### Tamang Halaga?

- Nakagawa ba ako ng anim na buwan na cash flow statement?
- Makakabayad ba ako at kikita pa rin?
- Kung wala akong dagdag na benta, makakabayad pa rin ba ako?

## LOAN TERMS WORKSHEET

Dalhin ang Loan Terms Worksheet na ito kapag bumisita sa mga lender.

- Itanong sa mga lender ang mga tanong 1–4.
- Itanong sa sarili ang mga tanong 5-6.

LENDER #1:	LENDER #2:	LENDER #3:	LENDER #4:
<b>1. Mga Qualification:</b> Ano ang kailangan kong ibigay o ipakita sa iyo (sa lender) para makakuha ako ng loan?			
<b>2. Frequency ng Bayad:</b> Kailan ang unang bayad? Gaano kadalas ako kailangang magbayad? Maaari ba akong humingi ng kopya ng repayment schedule?			
<b>3. Mga Penalty:</b> May mga bayad o mga penalty ba kung hindi ako makakabayad sa oras?			
<b>4. Mga Direct na Cost:</b> Kung hihiram ako ng 100, 1000, o 10000 (pumili ng isang halaga base sa iyong lokal na currency at gamitin ito sa bawat lender), magkano ang dapat kounng ibayad pagkatapos kong mabayaran ang loan, kasama na ang lahat ng interes, mga fee, atbp.? Kung hihiram ako nang sapat para sa isang asset, halimbawa, isang manok, magkano ang dagdag na bayad sa ni-loan? Magkano ang upfront fees? Magkano ang bawat bayad? Flat ba o declining ang interest rate?			
<b>5. Mga Indirect na Cost:</b> Gaano katagal babayaran ang loan? Magkano ang gagastusin ko sa pagpunta sa lender para magbayad rito?			
<b>6. Ang Tunay na Cost ng Loan:</b> Ano ang kabuuang halaga ng mga direct cost at mga indirect cost? (Idagdag ang mga cost mula sa mga tanong 4 at 5.)			

## ANIM NA BUWANG CASH FLOW STATEMENT

Kopyahin ang cash flow worksheet na ito sa iyong business notebook. Gumamit ng isa para sa bawat lender para makita mo kung kaya mong bayaran ang mga loan term na matututuhan mo sa linggong ito.

CASH FLOW								
Pangalan ng Lender:								
	NAKARAANG 2 BUWAN	NAKARAANG BUWAN	SA BU- WANG ITO	SA KASU- NOD NA BUWAN	BUWAN 3	BUWAN 4	BUWAN 5	BUWAN 6
Kabuuang Kita								
Fixed na mga Gastusin								
Mga Bayad sa Loan								
Mga Variable Payment								
Kabuuang Tubo/Lugi								
Starting Cash								
Available Cash								





# 10

*Paano ako  
makakapaghikayat ng  
mas maraming kustomer  
at makabenta?*

---

**Starting and Growing  
My Business**

# PARA SA MGA FACILITATOR

**Sa araw ng miting:**

- I-text o tawagan ang lahat ng group member. Anyayahan silang dumating nang mas maaga ng 10 minuto para ireport ang mga ipinangako nila.
- Ihanda ang mga materyal na gagamitin sa miting.

**30 minuto bago magmiting:**

- Ayusin ang mga silya paikot sa mesa para magkabalapit lahat.
- Isulat ang commitment chart na ito sa board na may mga pangalan ng mga tao sa grupo mo (tingnan ang halimbawa sa ibaba).

Pangalan ng group member	Nakipag-usap sa apat na lender (Isulat ang #)	Gumamit ng cash flow statement para i-evaluate ang mga loan option (Oo/Hindi)	Gumamit ng Apat na Tama na Checklist (Oo/Hindi)	Nakamit ang weekly business goal (Oo/Hindi)	Nagawa ang alituntunin sa Foundation at naituro ito sa pamilya (Oo/Hindi)	Nakapagdagdag sa impok na pera (Oo/Hindi)	Nagreport sa action partner (Oo/Hindi)
Gloria	4	0	0	0	0	0	0

**10 minuto bago magmiting:**

- Masayang batiin ang mga tao sa pagdating nila.
- Pagdating ng mga group member, ipakumpleto sa kanila ang commitment chart sa board. Ipaalala din sa kanila na pumunta sa pahina 205 at i-update ang iyong progreso patungo sa sertipikasyon. Tanungin kung sino sa kanila ang malapit nang matapos ang mga requirement para makakuha ng sertipikasyon. Pagkatapos ng miting, ipaalam sa stake self-reliance committee kung sino ang malamang na makakatapos ng mga requirement.
- Mag-assign ng timekeeper.

**BAGO!**

**Sa oras ngpagsisimula:**

- Ipa-turn off sa mga tao ang kanilang mga phone at ibang mga device.
- Magsimula sa panalangin (at himno, kung nais).
- Tahimik na sabihin sa mga nahuling dumating na i-turn off ang kanilang mga phone at kumpletuhin ang commitment chart habang ipinagpapatuloy ng grupo ang talakayan.
- I-set ang timer nang 20 minuto para sa *My Foundation*.
- Kumpletuhin ang principle 10 sa *My Foundation*. Pagkatapos ay balikan ang workbook na ito at ituloy ang pagbabasa sa susunod na pahina.



# MAGREPORT

## TINUPAD KO BA ANG MGA IPINANGAKO KONG GAWIN?

**Oras:** I-set ang timer nang 20 minuto para sa section na Magreport.

**Basahin:** Ireport natin ang ating mga ipinangakong gawin. Mangyaring tumayo ang mga tumupad sa lahat ng kanilang mga pangako. (Palakpakan ang mga tumupad sa lahat ng kanilang mga pangako.)

Ngayon, magsitayo ang lahat. Ulitin natin nang sabay-sabay ang ating theme statements:

**“At layunin ko ito na maglaan para sa aking mga banal, sapagkat lahat ng bagay ay akin.”**

*Doktrina at mga Tipan 104:15*

**Taglay ang pananampalataya sa Panginoon, tayo ay nagtutulungan para maging self-reliant.**

**Basahin:** Magsiupo tayo.

**Talakayin:** Ano ang natutuhan mo sa pakikipag-usap sa mga lender?

Maganda bang mag-loan ka ngayon? (Maganda ba ang iyong dahilan, tama ang panahon, tama ang mga terms, at tama ang halaga?)

Ano ang natutuhan mo sa paggawa ng iyong weekly business goal?



*Sa iyong business notebook, isulat kung ano ang natutuhan mo sa pagtupad ng iyong mga pangako.*



# PAG-ARALAN

## BAKIT GUSTONG BUMILI NG MGA KUSTOMER SA AKIN?

**Oras:** I-set ang timer nang 60 minuto para sa bahaging Pag-aralan.

**Basahin:** Para mapalago ang ating negosyo, kailangan nating makapanghikayat ng mas maraming kustomer at makabenta nang mas marami! Ginagastos ng mga tao ang kanilang pera para sa isang bagay na importante sa kanila. Kapag mas importante sa kanila ang isang bagay, mas malaki ang ibabayad nila para dito.

Para makapagbenta nang marami, kailangan nating malaman kung ano ang importante sa mga kustomer natin, makumbinsi ang mga kustomer na ito, at mabentahan sila! At kailangang mas maganda ang maiaalok natin kaysa sa kakompetensya natin.

**Panoorin:** “Magbenta, Magbenta, Magbenta” (Parts I and II) (Walang video? Basahin sa pahina 169.)

**Talakayin:** Paano natutuhan ni Kwame kung ano ang mga bagay na importante sa mga kustomer?

---

**Basahin:** TANONG SA LINGGONG ITO—Paano ako makakapaghikayat ng mas maraming kustomer at makabenta?

GAWAIN SA LINGGONG ITO— Susubukan ko ang aking mga ideya sa marketing at irerekord at imo-monitor ang mga resulta. Matututo ako mula sa mga kustomer at susubok ng mga solusyon sa mga problema nila.

- 
- Praktis:** Talakayin ang sumusunod kasama ang isang group member:
1. Ilarawan ang inyong mga kustomer sa bawat isa. Tukuyin nang malinaw. Ilang taon sila? Kasarian? Kita? Kailan sila bumibili ng produkto mo? Saan?
  2. Bakit nila bibilhin ang produkto mo? Anong pakinabang ang maibibigay nito sa kanila? Maglista ng maraming bagay hanggang makakaya ninyo, tulad ng:
    - Malamig ang tubig ko.
    - Purified ang tubig ko.
    - Ginagawa kong madali ang pagbili nila ng tubig sa akin.
    - Palakaibigan ako at tinatawag ko ang mga kustomer sa kani-  
lang mga pangalan.
  3. Anong bagay ang maibibigay mo na hindi maiaalok ng mga kakompetensya mo? Mas maganda ba ang iyong presyo, lugar, o pagpipilian? Ang tawag dito ay competitive advantage. Ito ang bagay na nagtutulak sa mga kustomer mo na piliin ka kaysa sa kakompetensya mo.

**Basahin:** Naiintindihan ng mga matagumpay na may-ari ng negosyo ang kanilang mga kustomer sa pamamagitan ng magandang pagtatanong para mas malaman ang problema nila at paano sila makakatulong.



*Alam ng mga matagumpay na may-ari ng negosyo kung bakit bibibili ng mga kustomer ang produkto nila.*



## 10: Paano ako makakapaghikayat ng mas maraming kustomer at makabenta?

**Praktis:** Kumuha ng isang partner. Basahin nang sabay ang senaryong ito:

**Nagkukumpuni ng bisikleta si Martin. Nagbebenta din siya ng mga piyesa at supply para sa mga taong nagkukumpuni ng sarili nilang bisikleta. Pumunta si Felix sa shop niya. Marumi ang kamay niya dahil sa grasa. Mukhang dismayado siya.**

Gamitin ang table sa ilalim para isulat ang iyong mga ideya kung paano magtatanong si Martin ng magagandang tanong kay Felix (may halimbawang ibinigay).

### MAGANDANG PAGTATANONG

1. Ano ang gusto kong malaman tungkol sa kustomer?	2. Ano ang puwede kong itanong para malaman ito?
<i>Anong problema ang ipinunta niya rito para maayos?</i>	<i>Mukhang may tinatapos ka at nagkaproblema. Ano ba ang maitutulong ko?</i>

Ibahagi sa buong grupo ang mga tanong na sa tingin mo ay dapat itanong ni Martin kay Felix.

## 10: Paano ako makakapaghikayat ng mas maraming kustomer at makabenta?

**Praktis:** Isipin mo naman ngayon ang sarili mong mga kustomer. Sa unang column, isulat ang mga bagay na kailangan mong malaman tungkol sa mga kustomer mo (may halimbawang ibinigay). Sa pangalawang column, isulat ang mga tanong na magagamit para malaman mo ito.

MAGANDANG PAGTATANONG	
1. Ano ang gusto kong malaman tungkol sa kustomer?	2. Ano ang puwede kong itanong para malaman ito?
<i>Kailan magiging handang bumili ang kustomer ko?</i>	<i>Para ba sa isang espesyal na okasyon ito? Kailan kaya ito?</i>

Kasama ang isa pang group member, ibahagi ang ilan sa mga bagay na kailangan mong malaman tungkol sa mga kustomer mo. Ibahagi ang mga tanong na gagamitin mo para malaman ang mga ito.

**Talakayin:** Bilang isang grupo, talakayin ang mga paraan para mas malaman pa ang tungkol sa mga kustomer ninyo at ano ang magagawa ninyo sa linggong ito para masimulan ito.

## PAANO AKO MAKAKAPAGHIKAYAT NG MAS MARAMING KUSTOMER?

**Talakayin:** Isipin ang mga pagkakataon kung kailan bumili ka ng kahit anong bagay sa isang pamilihan na hindi mo pa napuntahan dati. Bakit gusto mong bumili roon? Paano nanghihikayat ng mga kustomer ang mga negosyo sa lugar ninyo?

**Praktis:** Sa mga patlang sa table sa ibaba, isulat ang mga produkto o serbisyo na binili mo. Pagkatapos ay isulat kung ano ang nakahikayat sa iyo sa mga negosyo (tingnan ang mga halimbawa).

### ANO ANG NAKAHIKAYAT SA AKIN? BAKIT AKO BUMILI?

Produkto o Serbisyo na Binili Ko	Personal na Pagbebenta	Referral	Ad	Sale	Iba Pa
Kendi	Sinabihan ako ng may-ari ng negosyo tungkol dito	Sinabi ng kapitbahay ko na dapat kong subukan ito		20% ang bawas mula sa presyo	Libreng sample
Pananamit	Sinabihan ako ng salesperson tungkol sa sale		May nakita akong poster sa pader	Buy 1 get 1 na kalahati ang presyo	
Mga gulay		Sinabi ng kaibigan ko na subukan ito	Nakita ko ito sa diyaryo		Libreng sample

**Talakayin:** Ibahagi ang mga sinulat mo sa ibang group member. Aling paraan ang maaaring epektibo sa negosyo mo?

## 10: Paano ako makakapaghikayat ng mas maraming kustomer at makabenta?

**Basahin:** Ang mga negosyong pinag-usapan natin ay hindi nagkataon lamang na nakapanghikayat ng mga kustomer. Nakaisip sila ng mga ideya para i-market ang kanilang produkto o serbisyo.

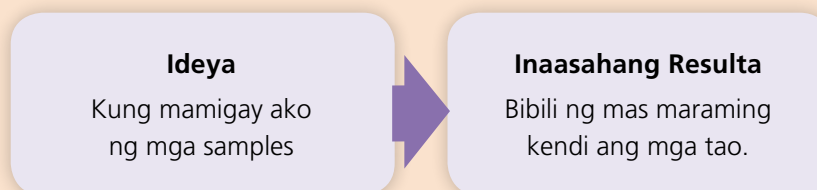
**Talakayin:** Saan nila nakuha ang mga ideyang iyon?

**Panoorin:** “Marketing?” (Walang video? Basahin sa pahina 170.)

**Basahin:** Kasama sa marketing ang:

- Mga ideya kung paano makakahanap at makakaimpluwensiya ng mga kustomer.
- Ang inaasahan natin na gagawin ng mga kustomer.

### Mga Ideya sa Marketing



**Praktis:** Gawin ito kasama ang katabi mo.

1. Tulungan ang bawat isa na makaisip ng mga ideya na tutulong sa mga kustomer na mahanap ang negosyo mo at mabili kung ano ang ibinebenta mo. Talakayin ang pinakamabisang paraan sa lugar ninyo.
2. Isulat sa ibaba ang kahit isang bagong ideya. Pagkatapos ay tulungan ang bawat isa na maisulat ang mga ninanais na resulta (may mga halimbawang ibinigay).

### MGA IDEYA SA MARKETING

Ideya	Inaasahang Resulta
<i>Kung gagamit ako ng loudspeaker para ipaalam sa mga tao na bawas nang 40% ang mga upuan ko.</i>	<i>Ang mga kostumer ay pupunta sa aking shop at bibili ng mga upuan.</i>

### PAANO KO MASUSUBUKAN ANG AKING MARKETING PLAN?

**Basahin:** Paano natin malalaman kung epektibo ang mga ideya natin? Kailangan natin ng paraan para masubukan ang mga ito. Kailangan natin ng paraan para masukat ang mga resulta.

**Praktis:** Gawin ito kasama ang katabi mo. Talakayin at isulat ang ilang ideya sa marketing at ang mga resulta na nais mo sa iyong negosyo. Isama ang mga ideya na tila epektibo ngayon. Para sa bawat ideya, isulat kung paano mo masusukat ang mga resulta. Ang mga ideya mo ay magbabago at mapapabuti pa habang sinusubukan at sinusukat mo ang epekto nito.

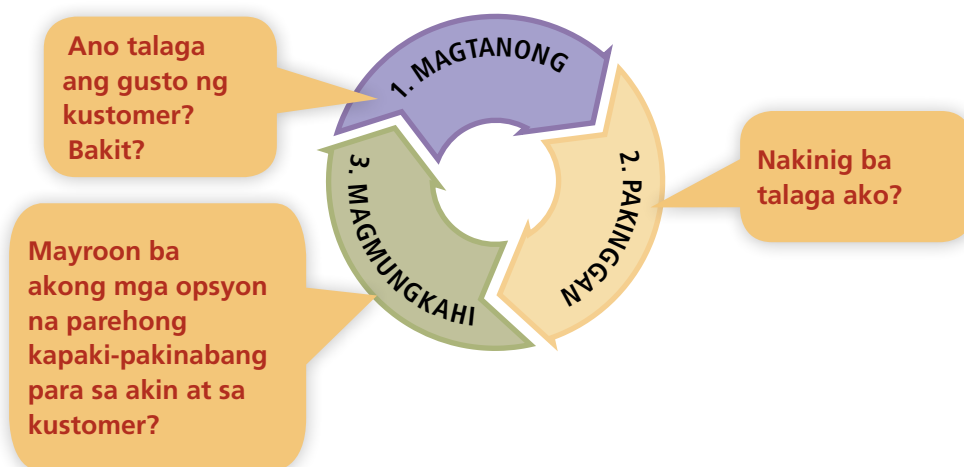
#### PAGSUBOK SA AKING MGA IDEYA SA MARKETING

Ideya	Inaasahang Resulta	Pagsukat
<i>Kung gagamit ako ng loudspeaker para ipaalam sa mga tao na bawas nang 40% ang mga upuan ko.</i>	<i>Ang mga kostumer ay pupunta sa aking shop at bibili ng mga upuan.</i>	<i>Kapag pumasok ang mga kustomer, tanungin ko sila kung paano nila nabali-taan na may 40% off na sale. Isusulat ko ang mga sagot ng mga kustomer.</i>

**Basahin:** Subukan natin ang ating mga ideya ngayong linggo! Hindi natin kailangang subukang lahat nang sabay-sabay ang mga ideya natin. At posible na may mga ideya na hindi epektibo—ayos lang iyon. Patuloy lang tayong susubok ng mga ideya at susukat ng mga resulta. Sa kalaunan, tayo ay makakahanap ng mga pinakamabuting paraan para matulungan ang mga tao na matuklasan tayo at bilhin ang mga ibinebenta natin.

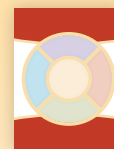
### PAANO KO MAPAPABILI ANG MGA KUSTOMER?

- Basahin:** Bakit may mga kustomer na bumibili at may ibang hindi bumibili? Maraming dahilan. Pero kaya nating impluwensyahan ang desisyong iyan!
- Panoorin:** “Bumili Sana ng Kahit Ano!” (Walang video? Basahin sa pahina 171.)
- Talakayin:** Bakit hindi nakumbinsi ni Maria ang mga kustomer na bumili ng ilang itlog? Iniisip ba ni Maria ang kapakanan niya o ng kanyang mga kustomer?
- Basahin:** Para mahikayat ang mga kustomer na bumili, dapat tayong magtanong, makinig, at magmungkahi.



Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay ginagamit ang cycle na ito para makumbinsi ang mas maraming mga kustomer na bilhin ang kanilang mga produkto at serbisyo.

- Panoorin:** “Magtanong, Makinig, Magmungkahi” (Walang video? Basahin sa pahina 172.)
- Talakayin:** Noong una, isa lamang ang itinanong ni Maria kina Samuel at Lucia: “May maitutulong ba ako?” Ano ang ginawa ni Maria na iba kaysa dati na nakapagbigay ng mas magandang resulta? Paano ipinakita ni Maria kay Silvia na nakikinig talaga siya?



*Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay nagtatanong, nakikinig, at nagmumungkahi.*

## 10: Paano ako makakapaghikayat ng mas maraming kustomer at makabenta?

**Talakayin:** Isipin ang mga pagkakataon na hinihikayat ka ng isang tao na bumili, kahit wala kang balak siguro na bumili. Ano ang sinabi niya na nakapanghikayat sa iyo na bumili?

**Basahin:** Ang chart sa ibaba ay nagpapakita ng limang uri ng paraan, na may mga halimbawa, na magagamit natin para mahikayat ang ating mga kustomer na bumili ng ating mga produkto. Ito ay tinatawag na “closing the sale.”

**Praktis:** Magsama ng dalawa pang kagrupo mo. Praktisin ninyo sa bawat isa kung paano mag-close ng sale. Subukang ibenta sa kanila ang iyong produkto. Gamitin ang table sa ibaba para isulat ang pinakamagandang pag-close ng sale na puwede mong gamitin sa pagbebenta sa iyong mga kustomer. Sumulat ng kahit isang mungkahi para sa bawat uri.

### PAG-CLOSE NG SALE

1. Dalawang magandang opsyon.	2. “Kung”	3. Mahalagang pangyayari	4. Halimbawa	5. Iba Pa
<i>Gusto mo ba ng saging o mangga?</i>	<i>Kung kaya kong kunin nang ganyang presyo, hahayaan mo ba akong umorder nito?</i>	<i>Kaya kong maihanda ito bago ang kaarawan ng asawa mo.</i>	<i>Subukan mo ito. Sa tingin ko ay mas magugustuhan mo ang lasa nito.</i>	<i>Bilhin mo na lang kaya iyong dalawang pares ng sapatos para mabigyan kita ng diskwento?</i>

Ngayon, magsitayo ang lahat. Umikot sa silid na ito at subukang gamitin ang iba’t ibang mga paraan. Gawin ito sa loob ng dalawang minuto.

**Talakayin:** Kasama ang buong grupo, talakayin kung ano sa palagay mo ang pinakamabuting paraan para bumili ang mga kustomer sa iyo. Bakit ito ang pinakamabuting paraan para sa mga kustomer mo?



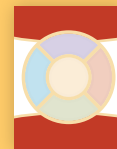
*Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay nako-close ang sale.*

## PAANO KO MAGAGAWANG MADALI ANG PATULOY NA PAGBILI?

**Basahin:** Ang matagumpay na mga may-ari ng negosyo ay ginagawang madali at masaya ang pagbili sa kanila ng mga kustomer.

**Praktis:** Kumuha ng partner at magkasamang suriin ang mga sumusunod na halimbawa.

Basahin ang karanasan ni Paula sa Tindahan 1 at pagkatapos sa Tindahan 2. Pagkatapos ay basahin ang isinagot niya sa kanyang kaibigan. Talakayin sa partner mo kung bakit mo naisip na irerekomenda ni Paula ang Tindahan 1?



*Ang matagumpay na mga may-ari ng negosyo ay ginagawang madali ang pagbili.*

### ANG KARANASAN NI PAULA SA PAMIMILI

	Tindahan 1	Tindahan 2
<b>Karanasan ni Paula</b>	Nakapunta na si Paula sa tindahan na ito nang mahigit 15 beses. Gusto niya ang mga presyo, pagpipilian, at ang may-ari.	Si Paula ay isang beses pa lang nakapunta sa tindahan na ito. Sa tingin niya ay mahirap makita ang gusto niya. Hindi siya natulungan nang magtanong siya.
<b>Ang tugon ni Paula sa kanyang kaibigan</b>	"Pumunta tayo sa Tindahan 1. Lagi akong pumupunta roon. Madali kong mahanap doon ang gusto ko. Gusto ko ang lugar na iyon."	"Hindi ko gusto ang Tindahan 2. Sobrang hirap hanapin ng mga gusto ko. At hindi matulungin ang mga tao doon nang magtanong ako."

**Basahin:** Babalik-balikan ng mga kustomer ang mga negosyo kung ang may-ari at ang mga empleyado ay:

- Alam ang pangalan ng kanilang mga kustomer
- Ngumingiti sa kanilang mga kustomer
- Nakikinig at sumasagot sa mga pangangailangan ng mga kustomer

**Talakayin:** Ano ang kailangan mong gawin sa iyong mga negosyo para palaging bumalik ang mga kustomer mo? Ano ang maidadagdag mo sa listahan sa itaas?





# PAG-ISIPANG MABUTI

## ANO ANG DAPAT KONG GAWIN PARA MAS HUMUSAY?

**Oras:** I-set ang timer nang 10 minuto para sa section na Pag-isipang Mabuti.

**Praktis:** Basahin ang banal na kasulatan sa kanan o umisip ng iba. Tahimik na pag-isipang mabuti ang pinag-aaralan mo. Isulat sa ibaba o sa iyong business notebook ang anumang impresyon mo.

---

---

---

---

---

---

---

Aling ideya ang pinakamakakatulong sa iyong negosyo ngayong linggo? Gawin mong weekly business goal ang ideyang ito.

Idagdag ang iyong weekly business goals sa mga ipapangako mong gawin sa susunod na pahina.

**Talakayin:** Mayroon bang gustong magbahagi ng kanyang weekly business goal o iba pang impresyon?

*“Magsumamo kayo sa [Diyos] para sa mga pananim ng inyong mga bukid, upang kayo ay umunlad sa mga yaon. Magsumamo kayo para sa mga kawan ng inyong mga bukid upang sila ay dumami.”*

**ALMA 34:24-25.**



# MANGAKONG GAWIN

## PAANO AKO MAGKAKARON NG PROGRESO ARAW-ARAW?

**Oras:** I-set ang timer nang 10 minuto para sa section na Mangakong Gawin.

**Praktis:** Pumili ng action partner. Magdesisyon kung kailan at paano kayo makakapag-uusap.

---

*Pangalan ng action partner*

---

*Contact information*

**Basahin nang malakas sa iyong action partner ang bawat pangako. Mangakong tutuparin ang iyong mga pangako! Lumagda sa ibaba.**

### ANG AKING MGA IPINAPANGAKONG GAWIN

**Makikipag-usap ako sa kahit limang kustomer para malaman kung ano ang nagustuhan nila sa negosyo ko.**

**Susubukan ko ang kahit dalawang ideya sa marketing at imo-monitor ko ang mga resulta.**

**Magko-close ako ng benta sa kahit 10 kustomer at at pag-aaralan kung aling paraan ang pinakaepektibong gamitin.**

Kakamtin ko ang aking weekly business goal: \_\_\_\_\_

Gagawin ko ang alituntunin sa *My Foundation* ngayon at ituturo ito sa aking pamilya.

Magdadagdag ako sa aking impok na pera—kahit kaunti lang.

Magrereport ako sa aking action partner.

---

*Ang aking lagda*

---

*Pangalan ng action partner*

**PAANO KO IREREPORT ANG AKING PROGRESO?**

**Praktis:** Sa buong linggo, gamitin ang commitment chart na ito para irekord ang pag-unlad mo. Sa mga kahon sa ibaba, isulat ang “Oo,” “Hindi,” o ang bilang kung ilang beses mong ginawa ang iyong pangako.

Nakipag-usap sa limang kustomer (Isulat ang #)	Sumubok ng dalawa o higit pang ideya sa marketing at inirekord ang mga resulta (Isulat ang #)	Nakapag-close ng benta nang 10 beses (Isulat ang #)	Nakamit ang weekly business goal (Oo/Hindi)	Nagawa ang alituntunin sa Foundation at naituro sa pamilya (Oo/Hindi)	Nakapag-dagdag sa impok na pera (Oo/Hindi)	Nagreport sa action partner (Oo/Hindi)

**Basahin:** Pumili ng sinuman para mag-facilitate ng paksa sa *My Foundation* sa susunod na linggo.

Hilingan ang isang tao na magbigay ng pangwakas na panalangin.

**Tumatanggap ng Feedback**

*Ipadala ang inyong mga ideya, feedback, mungkahi, at karanasan sa srsfeedback@ldschurch.org.*

# Mga Resources

## MAGBENTA, MAGBENTA, MAGBENTA

Magsalitan sa pagbasa ng mga sumusunod:

**NARRATOR:** *Natatandaan ba ninyo si Kwame, ang lalaking nagtitinda ng banana cue? Nagtayo siya ng negosyo na mukhang matagumpay. At kilala siyang magaling na salesman. Tugmang-tugma, 'di ba?*

*Nagluto siya ng banana cue at nagdesisyon siya na magsimula agad. Nagpunta siya sa isang sulok malapit sa bahay nila at ginalingan ang pagtitinda. Pero walang lumapit sa kanya. Habang mas sinusubukan niya, lalong walang bumibili. Sinimulan pa nga niyang sumigaw sa mga tao:*

*"Oy, masarap na miryenda ito! Tikman n'yo, ang sarap nito! Magugustuhan ninyo ito! Sige, kapag dalawa ang binili mo, isa lang ang babayaran mo! Uy. . . ."*

*Pero hindi man lang siya tiningnan ng mga tao. Sobrang nanghina ang loob niya kaya umuwi siya ng bahay bago pa man magtanghalian. Ano ang mali niya?*

*Umupo si Kwame at nag-isip. Bigo ba siya? Hindi ba maganda ang produkto niya? Sinungaling ba ang taong nagbigay sa kanya ng ideyang iyon? Pagkatapos ay naalala niya kung ano ang sinabi ng tao tungkol sa kanyang market research sa mga kustomer—kung ano ang gusto nila, ang oras, ang lugar, paano sila bumibili kasama ang mga kaibigan nila—kung ano ang mahalaga sa kanila! Sa kagustuhan ni Kwame na makabenta, nakalimutan niya kung ano ang pinaka-importante—ang maglutas ng problema ng mga kustomer!*

*Kaya nagsimula ulit siya at ito ang ginawa niya:*

*—Hinintay niyang sumapit ang hapon at gabi kung kailan gusto ng mga tao ang miryenda.*

*—Pumili siya ng isang lugar kung saan maraming tao ang nagsasama-sama.*

*—Nagdesisyon siyang magpatugtog ng masayang musika para makatawag ng pansin at sinabayan pa niya ang kanta nito—na talaga namang kakaiba! Kahit paano ay napangiti niya ang mga tao*

*—At namigay siya ng libreng patikim sa mga babae na napapalibutan ng mga kaibigan nila—at pagkatapos ay malakas na itinanong kung nagustuhan nila ito. Epektibo ito!*

*Habang lumalaki ang benta, nagdesisyon pa siyang subukan na itaas ang presyo—at walang nagreklamo! Pagkatapos ay sinubukan niyang magbigay ng diskwento sa mga bibili ng marami, pero binawasan lang nito ang kita niya at hindi nakapagdagdag ng benta, kaya itinigil niya. At natutuhan din niya sa mahirap na paraan kung paanong tatagal sa cooler niya ang tindang pagkain—ayaw ng mga kustomer ng malabsang saging!*

*Nang umuwi siya noong gabing iyon, nagkaroon siya ng iba-ibang ideya para sa mga bagong posters tungkol sa "Singing Banana Man." Puwede siya sa mga party! Puwede siya sa mga piyesta! Puwede siya . . . na-carried away siya. Pero nakita ba ninyo kung paano niya natutuhan na pa-halagahan ang kanyang mga kustomer?*

**Bumalik sa pahina 156**

### MARKETING?

Pumili ng mga role at isadula ang mga sumusunod:

**NAOMI:** Oy, Maria. Pumunta ako para sabihin sa iyo na talagang gusto naming bumibili ng itlog sa iyo. Walang kahirap-hirap!

**MARIA:** Salamat, Naomi! Mahalaga sa akin na masaya ang mga suki ko.

**NAOMI:** Kumusta ang negosyo?

**MARIA:** Mabuti naman, sa tingin ko. Nakikipag-usap ako sa aking mga kustomer—at ilang mga may-ari ng negosyo. At marami akong natutuhan. Sa katunayan, nalaman ko na bukod sa itlog, puwede rin pala akong magtinda ng gatas.

**NAOMI:** Kumusta naman iyon?

**MARIA:** Okey lang. Pero kaunti lang ang mga dumaraang mamimili. Gusto mo bang magbenta para sa akin?

**NAOMI:** Huwag ako! Lumalago na ang negosyo namin at abala talaga kami. Mayroon akong kaibigan na binigyan kami ng ideya tungkol sa marketing, at halos nadoble ang benta namin!

**MARIA:** Marketing?

**NAOMI:** Oo. Sinimulan naming mag-isip pa tungkol sa aming mga kustomer at paano makakahanap ng mga taong katulad nila. Pagkatapos ay sinubukan namin ang ilang ideya at nakahanap kami ng tatlo na talagang nakatulong. Basta sumubok lang kami nang sumubok.

**MARIA:** Sumubok na ako ng isang paraan.

**NAOMI:** Ano po iyon?

**MARIA:** May isang lalaki na pumunta at nahimok akong bumili ng mga business card.

**NAOMI:** Nakatulong ba ito?

**MARIA:** Hindi para sa akin, pero nakatulong ito sa lalaking nagbenta sa akin ng mga card!

**NAOMI:** Makinig ka, puwede kitang tulongang magawa ang ilang ideya sa marketing kung gusto mo . . . at wala akong ibebenta sa iyo.

**MARIA:** Mukhang maganda iyan!

**Bumalik sa pahina 161**

### BUMILI SANA NG KAHIT ANO!

Pumili ng mga role at isadula ang mga sumusunod:

**NARRATOR:** *Isang kustomer ang lumapit sa tindahan ni Maria.*

**MARIA:** *[Sa kanyang isip] Sa wakas, may kustomer. Bumili sana siya ng kahit ano! Sige na.*

**SAMUEL:** *[Sa kanyang isip] Nakatitig talaga sa akin ang babaeng iyon. Hindi ba puwedeng mamili nang hindi masyadong pinagmamasdan?*

**MARIA:** *[Sa kanyang isip] Bilhin mo sana ang mga itlog na iyan! Kailangan ko ng pera.*

**SAMUEL:** *[Sa kanyang isip] Sobrang nakakaasiwa na ito. Aalis na ako.*

**MARIA:** *[Sa kanyang isip] Ano? Hindi! Puwede na sana akong makabenta doon!*

*[Malakas niyang sinabi] Puwede ba kitang matulungan?*

**SAMUEL:** *Hindi. Salamat.*

**NARRATOR:** *Isa pang kustomer ang lumapit kay Maria.*

**LUCIA:** *[Sa kanyang isip] Mayroon siguro dito ng kailangan ko. Matingnan nga.*

**MARIA:** *[Sa kanyang isip] Ayos, isa pang kustomer. Mukhang may pera siya. Sige na, bumili ka ng kahit ano.*

*[Malakas] Puwede ba kitang matulungan?*

**LUCIA:** *Tumitingin lang ako.*

**MARIA:** *Kailangan mo ba ng itlog? Ang mga itlog na ito ay galing sa mga manok na alagang-alaga . . . at mayroon din akong sariwang gatas.*

*[Sa kanyang isip] Kaya niyang bumili nito. Siguro ay bibilhin niya ang lahat.*

**LUCIA:** *Hindi. Hindi iyan ang hinahanap ko.*

**MARIA:** *Mayroon pa akong gatas.*

**LUCIA:** *Hindi na. Salamat.*

**MARIA:** *Sayang naman kapag hindi ka bumili nito. Sariwa at malinis at ito ang pinakamasarap sa . . .*

**LUCIA:** *Okey lang. Salamat; aalis na ako.*

**Bumalik sa pahina 163**

## MAGTANONG, MAKINIG, MAGMUNGKAHI

Pumili ng mga role at isadula ang mga sumusunod:

**MARIA:** Hi, ako si Maria. Ano'ng pangalan mo?

**SILVIA:** Ako si Silvia.

**MARIA:** Nandito ka ba para sa sale? Kapag bumili ka sa amin ng limang itlog, may libre kang isang itlog!

**SILVIA:** Oo, salamat.

**MARIA:** Paano mo nabalitaang may sale dito?

**SILVIA:** Sinabi sa akin ng kaibigan ko. Sinabi niya na namigay ka ng libreng itlog at gatas kahapon. At sinabi niya na sariwa ang mga ito.

**MARIA:** Mabuti! Masaya ako na nagustuhan niya. Ang mga produkto namin ay laging sariwa at masarap. Ilang itlog ba ang kailangan mo?

**SILVIA:** Kailangan ko ng . . . um . . . lima siguro.

**MARIA:** Sige, ikukuha kita. . . . Pero napanasin kong nag-alinlangan ka. Iniisip mo ba kung ilan ang bibilhin mo?

**SILVIA:** Oo. Lilipat sa amin bukas ang pamilya ng kapatid ko. Hindi ko alam kung paano ko pakakainin ang lahat. At wala siyang ibang mapupuntahan.

**MARIA:** Ah, okey. Alam ko na mabibiyayaan ka sa pagtulong. Ano ang luluuin mo?

**SILVIA:** Hindi ako sigurado. Iniisip kong kumuha sa naimpok namin na pera para bumili ng karne na ihahalo sa itlog. Kailangan kong pagkasyahin ito.

**MARIA:** Naiintindihan kita. Wala din kaming sobrang pera na pambili ng maraming karne, kaya ginagamit ko na lang ang aming itlog. Naghahalo ako ng ilang gulay at gatas. May gatas ako rito, at may sariwang gulay naman ang kaibigan ko sa kabilang kalye. Mas marami kang mapapakain sa kaunting gastos sa ganyang paraan. Gusto mo bang dagdagan ang itlog at bumili ng gatas? Mas mahal ito nang kauunti . . . pero mas mura kaysa sa karne!

**SILVIA:** Magandang ideya iyan. Salamat! Para sa labing-isang bibig na kakain! Sige, dagdagan mo ang itlog at pabili na rin ng gatas.

**MARIA:** Para sa labing-isang tao, walo ang bilhin mo . . . at libre pa rin ang isa!

**SILVIA:** Ay, siguro babalik na lang ako bukas.

**MARIA:** Okay lang iyon. Hihintayin kita. Pero, hindi mo na makukuha ang libreng itlog na iyon. Puwede ko bang ilagay na ito sa bag mo ngayon?

**SILVIA:** Okey, tama ka. Sulit na ito. Salamat po.

**Bumalik sa pahina 163**







# 11

## *Paano ko madadagdagan ang aking kita?*

---

**Starting and Growing  
My Business**

# PARA SA MGA FACILITATOR

## Sa araw ng miting:

- I-text o tawagan ang lahat ng group member. Anyayahan silang dumating nang mas maaga ng 10 minuto para ireport ang mga ipinangako nila.
- Ihanda ang mga materyal na gagamitin sa miting.

## 30 minuto bago magmiting:

- Ayusin ang mga upuan paikot sa mesa para magkakalapit ang lahat.
- Isulat ang commitment chart na ito sa board na may mga pangalan ng mga tao sa grupo mo (tingnan ang halimbawa sa ibaba).

Pangalan ng group member	Nakipag-usap sa limang kustomer (Isulat ang #)	Sumubok ng dalawa o higit pang ideya sa marketing at inirekord ang mga resulta (Isulat ang #)	Nakapag-close ng benta nang 10 beses (Isulat ang #)	Nakamit ang weekly business goal (0o/Hindi)	Nagawa ang alituntuin ng Foundation at itinuro ito sa pamilya (0o/Hindi)	Nakapagdagdag sa impok na pera (0o/Hindi)	Nagreport sa action partner (0o/Hindi)
Gloria	8	3	15	0	0	0	0

## 10 minuto bago magmiting:

- Masayang batiin ang mga tao sa pagdating nila.
- Pagdating ng mga group member, ipakumpleto sa kanila ang commitment chart sa board. Ipaalala din sa kanila na pumunta sa pahina 205 at i-update ang kanilang progreso patungo sa sertipikasyon. Tanungin kung sino sa kanila ang malapit nang matapos ang mga requirement para makakuha ng sertipikasyon. Pagkatapos ng miting, ipaalam sa stake self-reliance committee kung sino ang malamang na makakatapos ng mga requirement.
- Mag-assign ng timekeeper.

## Sa pagsisimula:

- Ipa-turn off sa mga tao ang kanilang mga phone at ibang mga device.
- Magsimula sa pambungad na panalangin (at himno, kung nais).
- Tahimik na sabihin sa mga nahuling dumating na i-turn off ang kanilang mga phone at kumpletuhin ang commitment chart habang ipinagpapatuloy ng grupo ang talakayan.
- I-set ang timer nang 20 minuto para *My Foundation*.
- Tapusin ang principle 11 sa *My Foundation*. Pagkatapos ay balikan ang workbook na ito at ituloy ang pagbabasa sa susunod na pahina.



# MAGREPORT

## TINUPAD KO BA ANG AKING MGA IPINANGAKONG GAWIN?

**Oras:** I-set ang timer nang 20 minuto para sa section na Magreport.

**Basahin:** Ireport natin ang ating mga ipinangakong gawin. Mangyaring tumayo ang mga tumupad sa lahat ng kanilang mga pangako. (Palakpakan ang mga tumupad sa lahat ng kanilang mga pangako.)

Ngayon, magsitayo ang lahat. Ulitin natin nang sabay-sabay ang ating theme statements:

**“At layunin ko ito na maglaan para sa aking mga banal, sapagkat lahat ng bagay ay akin.”**

*Doktrina at mga Tipan 104:15*

**Taglay ang pananampalataya sa Panginoon, tayo ay nagtutulungan para maging self-reliant.**

**Basahin:** Magsiupo tayo.

**Talakayin:** Ano ang natutuhan mo nang kausapin mo ang mga kustomer?

Ano ang natutuhan mo nang subukan mo ang iyong mga ideya sa marketing?

Ano ang natutuhan mo nang subukan mong mag-close ng benta?

Ano ang natutuhan mo nang gawin mo ang iyong weekly business goal?



*Sa iyong business notebook, isulat kung ano ang natutuhan mo sa pagtupad sa inyong mga pangako.*



# PAG-ARALAN

## PAANO AKO MAKAKAPAGBENTA NANG MAS MARAMI?

**Oras:** I-set ang timer nang 60 minuto para sa section na Pag-aralan.

**Panoorin ninyo:** “Nakapagbenta, Nawala ang Benta!” (Walang video? Tingnan sa pahina 188.)

**Basahin:** Madali lang iyon. Nakapagbenta si Maria. Nakuha ni Silvia kung ano ang gusto niya. Pareho silang masaya. Pero nawala kay Maria ang mas malaking benta—ang dagdag na benta na galing sa delivery service. Ang pagdadagdag ng isang service delivery ay magpapahintulot kay Maria na magbenta nang mas marami, o mag-“upsell,” kay Silvia.

Ang “upselling” ay ang pagbibigay sa iyong mga kustomer ng opsyon na bumili nang mas marami o mas magandang produkto kaysa sa dapat na bibilhin nila.

Halimbawa:

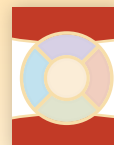
- **Mas marami:** Mag-alok ng inumin o tinapay sa isang kustomer na umorder ng pritong isda
- **Mas maganda:** Mag-alok ng mas may kalidad na sewing machine sa isang kustomer na nag-iisip bumili ng makinang panahi na mas mababa ang kalidad.

**Panoorin ninyo:** “Ang Upsell” (Walang video? Tingnan sa pahina 188.)

**Talakayin:** Paano nakapag-upsell si Maria ng delivery service kay Silvia? Ano ang ilang halimbawa ng upselling na nakita mo?

**Basahin:** TANONG SA LINGGONG ITO—Paano ko maitataas ang aking kita?

GAWAIN SA LINGGONG ITO—Susubok ako ng dalawang paraan nara makapag-upsell. Susubok ako ng dalawang paraan na mapababa ang aking mga gastusin.



*Ang mga matagumpay na mga may-ari ng negosyo ay laging nag-uupsell.*

## ANO ANG DAPAT KONG I-UPSELL?

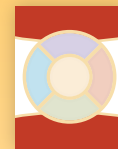
**Basahin:** Hindi bibili nang mas marami ang mga kustomer dahil lamang iminungkahi natin ito. Ito ay dapat na isang bagay na mas gusto nila kaysa sa orihinal na bibilhin nilang produkto.

Maaaring handa silang magbayad nang mas malaki para sa mga bagay na tulad ng:

- Makatipid sa oras
- Makatipid sa pera
- Kalidad
- Dami
- Serbisyo
- Relasyon
- Bilis
- Maaasahan
- Kagandahan
- Reputasyon

**Praktis:** Anong mga bagay ang handang bayaran nang mas malaki ng mga kustomer mo? Paano mo malalaman? Kumuha ng isang partner at talakayin kung ano sa tingin mo ang pinahahalagahan ng mga kustomer mo.

Gamitin ang table sa ibaba para maisulat ang tatlong paraan para malalaman mo kung ano ang pinahahalagahan ng mga kustomer mo (may ibinigay na mga halimbawa).



*Alam ng mga mata-gumpay na may-ari ng mga negosyo kung ano ang pinahahalagahan ng mga kustomer nila.*

ANG AKING MGA IDEYA SA PINAHAHALAGAHAN NG MGA KUSTOMER	ANO ANG ITATANONG KO PARA MALAMAN KO
Palagay ko ay mahalaga sa mga kustomer ko ang pagiging maaasahan.	Tanungin ang mga kustomer, "Kung sisiguraduhin kong makakapag-deliver ako palagi nang alas 5:00, magiging interesado ka ba?"
Palagay ko ay mahalaga sa mga kustomer ko na sariwa ang produkto.	Lagyan ng label ang isang kahon ng mga prutas ng "pinitas nang sariwa ngayong umaga" at ang isa pa ng "pinitas ngayong linggo." Panoorin kung paano pumili ang mga kustomer.

Matapos isulat ang iyong mga ideya, ibahagi ito sa grupo.

### ANO ANG DAPAT NA PRESYO NG AKING UPSELL?

**Basahin:** Maaaring mas marami pang gustong bilhin ang isang kustomer, pero magkano ang handa niyang ibayad?  
Anong presyo ang handa nating ibigay? Kailangan nating kumita at tumubo.

Halimbawa, sinubukan ni Naomi ang ideya na mahalaga sa mga kustomer niya ang kalidad. Kadalasan nilang pinipili ang prutas na “pinitas nang sariwa ngayong umaga.” Ang problema ay mas malaki ang presyo ng sariwang prutas. Nalugi siya.

Nagdesisyon siyang ibenta ang prutas na “pinitas ngayong linggo” nang 10 (tubo = 1) at ang kanyang prutas na “pinitas nang sariwa ngayong umaga” nang 13 (tubo = 3) Susubukan niyang mag-upsell sa kanyang mga kustomer ng mga kakapitas lang na prutas.

**Praktis:** Kumuha ng isang partner. Tingnan ang pinahahalagahan ng iyong mga kustomer mula sa naunang pahina. Ilista ang iyong mga upsell na mga produkto o serbisyo. Gamitin ang table sa ibaba para ilista ang iyong mga presyo.

UPSELL	ANG AKING PRESYO PARA SA UPSELL
Magbebenta ako ng prutas na “pinitas nang sariwa ngayong umaga.”	Presyo ng prutas na “pinitas ngayong linggo” = 10 (1 ang tubo) Presyo ng prutas na “pinitas nang sariwa ngayong umaga” = 13 (3 ang tubo)
Sisiguraduhin kong tapos na ang paglalaba nang alas 5:00.	Presyo ng regular next-day laundry = 20 (4 ang tubo) Siguradong presyo ng laundry = 27 (8 ang tubo)
Magbebenta ako ng skin-care na sabon.	Presyo ng regular na sabon = 12 (2 ang tubo) Presyo ng skin-care na sabon = 18 (6 ang tubo)

**Talakayin:** Pagkatapos isulat ang iyong mga ideya, ibahagi ito sa grupo.

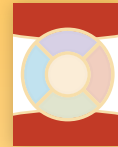
## PAANO AKO MAKAKAPAG-UPSELL?

**Basahin:** Ano ang makakapaghiyakat sa mga kustomer natin na bumili nang mas marami? Kailangan natin ng “upsell phrase.” Ang isang upsell phrase ay puwedeng: “Mas mahal ito nang kaunti, pero \_\_\_\_.” Pupunan natin ang patlang ng isang bagay na alam nating mahalaga sa kustomer.

Halimbawa, kapag tiningnan ng mga kustomer ni Naomi ang prutas na “pinitas ngayong linggo,” sasabihin niya “mayroon akong prutas na pinitas nang sariwa ngayong umaga.”

At idadagdag niya ang upsell phrase na, “mas mahal ito nang kaunti, pero mas sariwa.”

**Praktis:** Isipin ang sarili mong negosyo. Isipin ang mga upsell items mo. Ano ang iyong sasabihin para mag-upsell sa iyong mga kustomer? Gamitin ang table sa ibaba para gumawa ng iyong mga upsell phrase (nagbigay ng mga halimbawa).



*Ang matagumpay na mga may-ari ng negosyo ay napapadali ang pagbili sa kanila.*

### MAGSULAT NG UPSELL PHRASE

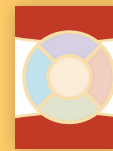
Unang Produkto o Serbisyo	Upsell na Produkto o Serbisyo	Ano ang Pinahalagahan ng mga Kustomer Ko?	Upsell Phrase
Prutas na “pinitas ngayong linggo”	Prutas na “pinitas nang sariwa ngayong umaga”	Kalidad (pagkasariwa)	Mas mahal ito nang kaunti, pero mas sariwa.
Kalahating litro ng gatas sa halagang 3	Litro ng gatas sa halagang 5	Makatipid sa pera	Mas mahal ito nang kaunti, pero doble naman ang makukuha sa dagdag lang na 2.
Regular na sabon	Skin-care na sabon	Kalidad	Mas mahal ito nang kaunti, pero mas maganda ito sa balat mo.
Laundry service	Pagpaplantsa ng mga damit	Makatipid sa oras	Mas mahal ito nang kaunti, pero makakatipid ka nang maraming oras.

**PAANO AKO MAKAKAPAGBENTA NG AKING MGA PRODUKTO NANG MAS MABILIS?**

**Basahin:** Ang mga matagumpay na mga may-ari ng negosyo ay maraming magbenta sa bawat kustomer para mas mabilis ang kanilang “turn inventory.” Ang ibig sabihin ng “turn inventory” ay ang pagbebenta ng lahat ng produktong nabili mula sa mga supplier. Puwede tayong gumamit ng mga upsell technique para makabenta nang mas marami sa bawat kustomer.

**Panoorin:** “Mabilis na Ma-Turn ang Inventory” (Walang video? Basahin sa pahina 189.)

**Talakayin:** Paano mas mabilis na maibebenta ni Maria ang lahat ng kanyang produkto? Paano ito makakadagdag sa kanyang kita?



*Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay madalas makabenta ng lahat ng kanilang produkto.*

BAGO	ANG GINAWA NI MARIA	PAGKATAPOS
Nagbayad si Maria sa kanyang supplier ng 17 para sa isang litro ng gatas.	Kinausap niya ang kanyang supplier kung mabibigyan siya ng diskuwento kung bultuhan ang bibilhin niya.	Siya ngayon ay nagbabayad ng 15 para sa isang litro.
Naparami ni Maria ang kanyang inventory dahil sa pagbili niya nang bultuhan. Hindi siya nag-iba ng presyo. Natagalan ang pagbenta niya ng lahat ng kanyang produkto kaya napanisan siya ng gatas.	Gumamit siya ng isang upsell technique; kung bibili sila ng dalawang litro o mas marami, makakakuha sila ng diskuwento.	Naibebenta na niya ang lahat ng kanyang produkto sa loob ng dalawang araw. Walang napapanis na gatas. May pera na siya na pambili nang mas marami. At kumikita siya ng mas malaking pera.

**Basahin:** Ang ilang specialty product ay mas matagal ibenta, at ayos lamang iyon. Pero kung mayroon tayong mga produkto na hindi talaga nabibili, ang ibig sabihin nito ay na-stuck na ang pera natin sa inventory na iyon hangga’t hindi natin ito naibebenta.

**Talakayin:** Kasama ang isang partner, talakayin ang sumusunod na dalawa tanong. Isulat ang iyong mga ideya.

1. Paano ko mas mabilis na maibebenta ang lahat ng aking produkto?
2. Paano ko mababawasan ang supply ng aking inventory na talagang hindi nabibili?

---



---



---



---



**PAANO KO MAPAPABABA ANG AKING MGA GASTOS?**

**Basahin:** Ang mabilis na pagbenta ng lahat ng produkto o inventory ay nagpapalaki sa ating kita. Kaya rin nating gawing mas kumita ang ating mga negosyo sa pamamagitan ng pagbababa ng mga gastusin.

**Praktis:** Kumuha ng isang partner. Magsalitan sa pagbabasa ng mga paraan ng pagpapababa ng mga gastusin na nasa ibaba: Magsulat pa ng ibang paraan na puwedeng magpababa ng mga gastusin mo.

FIXED	VARIABLE
Gamitin kung ano ang mayroon ka Renta ..... ..... ..... ..... ..... .....	Makipag-negotiate sa mga supplier Gumamit ng maraming supplier ..... ..... ..... ..... ..... .....

Bumalik sa buong grupo at ibahagi ang iyong mga ideya.

## 11: Paano ko madadagdagan ang aking kita?

**Basahin:** Puwede din tayong mag-isip ng mga paraan para makaiwas sa mga gastusin.

**Praktis:** Iniisip ni Naomi na magkaroon ng dalawang helper: sina Samuel at Joseph.

Kukunin niya si Samuel para magtrabaho sa kanyang tindahan ng prutas apat na oras bawat araw (fixed na gastos). Hindi niya iha-hire Joseph, pero tatawagan lang niya siya kapag kailangan niya ng magde-deliver (variable na gastos).

Makigrupo sa dalawang ibang tao at talakayin ang mga paraan para maiwasan o mabawasan ang fixed at variable na gastos ni Naomi.

**Praktis:** Ngayon ikaw naman. Ilista ang mga variable at fixed na gastos ng negosyo mo. Kumuha ng isang partner at talakayin ang mga paraan para mabawasan ang mga gastos na ito.

FIXED	VARIABLE



# PAG-ISIPANG MABUTI

## ANO ANG DAPAT KONG GAWIN PARA HUMUSAY?

**Oras:** I-set ang timer nang 10 minuto para sa section na Pag-isipang Mabuti.

**Praktis:** Basahin ang banal na kasulatan sa kanan o umisip ng iba. Tahimik na pag-isipang mabuti ang pinag-aaralan mo. Isulat sa ibaba o sa iyong business notebook ang anumang impresyon mo.

---

---

---

---

---

---

---

Aling ideya ang pinakamakakatulong sa iyong negosyo ngayong linggo? Gawin mong weekly business goal ang ideyang ito.

Idagdag ang iyong weekly business goals sa mga ipapangako mong gawin sa susunod na pahina.

**Talakayin:** Mayroon bang gustong magbahagi ng kanyang weekly business goal o iba pang impresyon?

*"Makipagsanggunian sa Panginoon sa lahat ng iyong mga gawain, at gagabayan ka niya sa kabutihan."*

**ALMA 37:37**



# MANGAKONG GAWIN

## PAANO AKO MAGKAKARON NG PROGRESO ARAW-ARAW?

**Oras:** I-set ang timer nang 10 minuto para sa section na Mangakong Gawin.

**Praktisin:** Pumili ng action partner. Magdesisyon kung kailan at paano kayo makakapag-uusap.

---

*Pangalan ng action partner*

---

*Contact information*

**Basahin nang malakas sa iyong action partner ang bawat ipinangakong gawin. Mangakong tutuparin ang iyong mga pangako! Lumagda sa ibaba.**

### ANG AKING MGA IPINAPANGAKONG GAWIN

Susubok ako ng kahit dalawang paraan lang na mag-upsell sa 10 o mahigit pang mga kustomer.

Susubok ako ng kahit dalawang paraan lang na mapababa ang aking fixed at variable na mga gastusin.

Kakamtin ko ang aking weekly business goal: \_\_\_\_\_

Gagawin ko ang alituntunin sa *My Foundation* ngayon at ituturo ito sa aking pamilya.

Magdadagdag ako sa aking impok na pera—kahit kaunti lang.

Magrereport ako sa aking action partner.

---

*Ang aking lagda*

---

*Lagda ng action partner*

**PAANO KO IREREPORT ANG AKING PROGRESO?**

**Praktis:** Bago ang susunod na miting, gamitin ang commitment chart na ito para rekord ang iyong pag-unlad. Sa mga kahon sa ibaba, isulat ang “Oo,” “Hindi,” o ang bilang kung ilang beses mong ginawa ang iyong ipinangakon.

<i>Sumubok ng dalawang paraan para makapag-upsell sa 10 kustomer (Isulat ang #)</i>	<i>Sumubok ng dalawang paraan na mapababa ang mga gastusin (Isulat ang #)</i>	<i>Nakamit ang weekly business goal (Oo/Hindi)</i>	<i>Nagawa ang alituntuin ng Foundation at itinuro ito sa pamilya (Oo/Hindi)</i>	<i>Nakapag-dagdag sa impok na pera (Oo/Hindi)</i>	<i>Nagreport sa action partner (Oo/Hindi)</i>

**Basahin:** Sa ating susunod na miting, gagawin nating muli ang self-reliance assessments para malaman kung nagiging mas self-reliant na tayo. Kailangan nating dalhin ang ating mga booklet na *My Path to Self-Reliance*.

**Basahin:** Pumili ng sinuman para mag-facilitate sa paksa sa *My Foundation* sa susunod na linggo.  
Hilingan ang isang tao na magbigay ng pangwakas na panalangin.

**Tumatanggap ng Feedback**

*Ipadala ang inyong mga ideya, feedback, mungkahi, at karanasan sa srsfeedback@ldschurch.org.*

**Paaala sa Facilitator:**

*Para sa susunod na miting, magdala ng limang ekstrang kopya ng My Path to Self-Reliance.*

# Mga Resources

## NAKAPAGBENTA, NAWALA ANG BENTA!

Pumili ng mga role at isadula ang mga sumusunod:

**MARIA:** Hi, Silvia. Kumusta na?

**SILVIA:** Mabuti, salamat. Sino ang katu-  
long mo ngayon?

**MARIA:** Ang pamangkin ko, si Sophia.

**SILVIA:** Ang bait mo naman! Nakahanap  
na ng trabaho ang kapatid ko. Sa bahay  
ko pa rin siya nakatira, pero tutulong na  
siya ngayon sa gastos sa pagkain.

**MARIA:** Kailan siya nagsimula sa tra-  
baho?

**SILVIA:** Ngayon lang!

**MARIA:** Makakatulong iyon sa kanya—at  
sa iyo! Bakit pala napapunta ka rito?

**SILVIA:** Gusto ko pang bumili ng mga  
itlog. Gusto iyan ng lahat at nakatipid  
pa kami. Gusto ko ng walo pang itlog at  
dalawang garapon ng gatas.

**MARIA:** Okey. Salamat sa pagbili sa akin  
ngayon, Silvia. Ingat ka!

**SOPHIA:** Ang dami po niyang dala.  
Bakit hindi po ninyo itinanong kung gusto  
niyang ako na ang magbuhat ng mga itlog  
at gatas para sa kanya.

**MARIA:** O, Sophia. Tama ka. Dapat ay  
naisip ko iyon. Pagkakataon ko na sanang  
kumita para sa delivery service. Puwede pa  
sana akong kumita ng 10.

**Bumalik sa pahina 178**

## ANG UPSELL

Pumili ng mga role at isadula ang mga sumusunod:

**SILVIA:** Narito ako uli ako para bumili  
ng itlog! At, kailangan ko ng 10 pang itlog  
ngayon dahil hindi ako makakabalik nang  
ilang araw.

**MARIA:** Mabuti! Iniisip kita. Halos  
pareho tayo ng bilang ng pinapakain at  
nakakaubos kami ng hindi bababa sa 12  
itlog. Mabuti talaga ito para sa inyo.

**SILVIA:** Ang problema ay kung paano ko  
iyan maiuuwi. Alam mo nakabasag ako  
ng dalawa noong huli.

**MARIA:** Nag-alala ako tungkol diyan.  
Puwede kong pasamahin si Sophia sa

bahay ninyo para siya na ang magdala  
ng mga itlog. May bayad lang na 10 para  
sa delivery. Mahal lang nang kaunti, pero  
hindi mo na poproblemahin ang pagda-  
dala nito. At kung may mababasag si  
Sophia sa pagde-deliver, papalitan namin  
ito nang libre.

**SILVIA:** Alam mo, makakatulong iyan.  
Sige, payag ako. Salamat po.

**MARIA:** Sige! Sophia, salamat sa pagtu-  
long mo kay Silvia. Bumalik ka agad!

**Bumalik sa pahina 178**

## MABILIS NA MAG-TURN NG INVENTORY

Pumili ng mga role at isadula ang mga sumusunod:

**MARIA:** Hi, Naomi. Ano ang kailangan mo ngayon?

**NAOMI:** Kailangan ko ng gatas.

**MARIA:** Mabuti! Marami kami niyan.

**NAOMI:** Maria, mabaho na ang gatas na ito. Matagal na ba ito?

**MARIA:** O, Sophia. Pasensya ka na. Hindi ako sigurado. Marami akong binili para hindi ako maubusan.

**NAOMI:** Mahalagang mayroon kang sapat para sa mga kustomer, pero dapat mabilis ang pag-turn ng inventory mo.

**MARIA:** Turn ng inventory? Ano ang ibig sabihin niyon?

**NAOMI:** Ang pag-turn inventory ay ang pagbebenta ng lahat nang nabili mo sa iyong supplier.

**MARIA:** Sinubukan kong mai-turn ang inventory ko. Pero minsan matagal ito at kailangan kong itapon ang mga gatas na napanis na.

**NAOMI:** Iyon ang dahilan kung bakit dapat mabilis mong mai-turn ang inventory. Ang pagtatapon ng gatas dahil hindi mo naibenta kaagad ay pag-aaksaya ng pera mo. Pero hindi lang iyan ang dahilan kung bakit kailangang mabilis ang pag-turn ng inventory mo.

**MARIA:** Talaga?

**NAOMI:** Maria, saan galing ang pera na ipinambabayad sa supplier mo ng gatas?

**MARIA:** Iniipon ko ang pera mula sa bawat benta ng gatas. Kapag mayroon na akong sapat, bumibili ako ng mas maraming gatas.

**NAOMI:** Maria, kung mas matagal mong mai-turn ang inventory mo, mas matagal bago ka makabili ng mas maraming gatas.

Tandaan mo, na kumikita ka lang mula sa mga benta. Kaya kung mas mabilis mai-turn ang inventory mo, mas maraming pera ang kikitain mo.

Ano kaya kung mabebenta mo ang lahat ng iyong gatas sa loob ng tatlong araw? O dalawang araw? O kahit na sa mismong araw na bumili ka?

**MARIA:** Walang gatas ang masisira, at makakabili ako nang mas marami at mas maaga sa aking supplier. At magkakaroon ako ng mas maraming gatas na ibebenta sa aking mga kustomer at kikita ako nang mas malaking pera. Sisimulan ko na ang mas mabilis na pagtu-turn ng inventory ko!

**Bumalik sa pahina 182**







# 12

*Paano ko  
maipapagpatuloy  
ang pagpapabuti  
ng aking negosyo?*

---

**Starting and Growing  
My Business**

# PARA SA MGA FACILITATOR

**Sa araw ng miting:**

**BAGO!**

- Ngayon, mag-uukol ang grupo ng karagdagang 20 minuto sa section na Mangakong Gawin. Pakibasa ang pinakahuling gawain sa *My Foundation* at maghanda na sagutan ang mga tanong.
- I-text o tawagan ang lahat ng group member. Anyayahan silang dumating nang mas maaga ng 10 minuto para ireport ang mga ipinangako nila.
- Ihanda ang mga materyal na gagamitin sa miting.

**30 minuto bago magmiting:**

- Ayusin ang mga upuan paikot sa mesa para magkakalapit ang lahat.
- Isulat ang commitment chart na ito sa board na may mga pangalan ng mga tao sa grupo mo (tingnan ang halimbawa sa ibaba).

Pangalan ng group member	Sumubok ng dalawang paraan na makapag-upsell sa 10 kustomer (Isulat ang #)	Sumubok ng dalawang paraan na mapababa ang mga gastusin (Isulat ang #)	Nakamit ang weekly business goal (Oo/Hindi)	Nagawa ang alituntunin sa Foundation at itinuro ito sa pamilya (Oo/Hindi)	Nakapagdagdag sa impok na pera (Oo/Hindi)	Nagreport sa action partner (Oo/Hindi)
Gloria	15	5	0	0	0	0

**10 minuto bago magmiting:**

**BAGO!**

- Masayang batiin ang mga tao sa pagdating nila.
- Pagdating ng mga group member, ipakumpleto sa kanila ang commitment chart sa board. Ipaalala din sa kanila na pumunta sa pahina 205 at i-update ang kanila progreso patungo sa sertipikasyon. Magtanong kung sino na ang nakakumpleto ng kanilang mga requirement para sa sertipikasyon. Lagdaan ang kopya ng completion letter sa pahina 206 para sa bawat tao na nakakumpleto ng mga requirement. Pagkatapos ng miting, ipaalam sa stake self-reliance committee kung sino ang nakatapos ng mga requirement para sa sertipikasyon.
- Mag-assign ng timekeeper.

**Sa pagsisimula:**

- Ipa-turn off sa mga tao ang kanilang mga phone at ibang mga device.
- Magsimula sa pambungad na panalangin (at himno, kung nais).
- I-set ang timer nang 20 minuto para *My Foundation*.
- Kumpletuhin ang principle 12 sa *My Foundation*. Pagkatapos ay balikan ang workbook na ito at ituloy ang pagbabasa sa susunod na pahina.



# MAGREPORT

## TINUPAD KO BA ANG AKING MGA IPINANGAKONG GAWIN?

**Oras:** I-set ang timer nang 30 minuto para sa section na Magreport.

**Basahin:** Ireport natin ang ating mga ipinangakong gawin. Mangyaring tumayo ang mga tumupad sa lahat ng kanilang mga pangako. (Palakpakan ang mga tumupad sa lahat ng kanilang mga pangako.)

Ngayon, magsitayo ang lahat. Ulitin natin nang sabay-sabay ang ating theme statements:

**“At layunin ko ito na maglaan para sa aking mga banal, sapagkat lahat ng bagay ay akin.”**

*Doktrina at mga Tipan 104:15*

**Taglay ang pananampalataya sa Panginoon, tayo ay nagtutulungan para maging self-reliant.**

**Basahin:** Magsiupo tayo.

**Talakayin:** Ano ang natutuhan mo nang sinubukan mong mag-upsell?

Ano ang natutuhan mo nang sinubukan mong pababain ang mga gastos?

Ano ang natutuhan mo sa pagsasagawa sa iyong weekly business goal?



*Sa iyong business notebook, isulat kung ano ang natutuhan mo sa pagtupad sa iyong mga pangako.*



# PAG-ARALAN

## PAANO MALALAMAN KUNG AKMA ANG LAHAT?

**Oras:** I-set ang timer nang 60 minuto para sa bahaging Pag-aralan.

**Panoorin:** “Magagawa Natin Ito” (Walang video? Basahin sa pahina 202.)

**Praktis:** Ang negosyo ni Maria ay mas maayos kaysa noong nakaraang 12 linggo. Paano naging mas mabuti ang negosyo mo ngayon kaysa noong nakaraang 12 linggo? Kumuha ng isang group member. Kunin ang iyong Business Success Map. Itanong, “Paano pinagbuti ng \_\_\_\_\_ (isang bagay mula sa map) ang negosyo mo?”

Halimbawa: “Paano pinagbuti ng paggamit ng maraming supplier ang negosyo mo?”

Magsalitan sa pagtatanong sa isa’t isa sa loob ng dalawang minuto.

**Basahin:** Magagawa natin ito! May mga napagtagumpayan na tayo. Tayo ay nagsimula at nagpalago ng ating mga negosyo! Kailangan nating patuloy na pagbutihin ang ating mga negosyo at palakihin ang ating mga kita.

---

**Basahin:** TANONG SA LINGGONG ITO—Paano ko mapapalaki ang aking kita? Paano ako patuloy na mag-aaral at magkakaroon ng progreso?

GAWAIN SA LINGGONG ITO—Ako ay magtatakda ng mga mithiin o goal para sa aking negosyo. Ako ay maghahanda ng presentation tungkol sa aking negosyo.

---

### PAANO KO MAKAKAMIT ANG AKING MGA BUSINESS GOAL?

**Talakayin:** Basahin ang quotation sa kanan. Anong mga goal ang “nagpapasigla sa inyong imahinasyon at pupukaw sa inyong damdamin”?

**Praktis:** Magsulat ng tatlong goal na mayroon ka para sa iyong negosyo. Gawin sa loob ng dalawang minuto.

---

---

---

Magsama ng dalawang kagrupo. Tingnan ang dalawang goal sa ibaba.

Gusto kong maging mas mahusay sa pangangasiwa ng aking pera dahil madalas ay wala akong sapat na pambayad sa lahat ng aking gastusin maliban kung manghihiram ako sa aking pamilya, na kung minsan ay mahirap dahil madalas ay wala rin silang sapat na pera.

Dodoblehin ko ang aking kita at tubo sa susunod na buwan.

Sagutin ang mga tanong sa ibaba. Talakayin kung bakit mo pinili ang bawat sagot.

1. Aling goal ang pinakakapana-panabik?
2. Aling goal ang mas madaling maalala?
3. Aling goal ang mas madaling masukat (malalaman kung kailan mo nakamit ang goal)?

**Basahin:** Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay nagtatakda ng mga goal na kapana-panabik, madaling maalala, at madaling masukat.

**Praktis:** Ikaw lang sa sarili mo, isulat nang panibago ang tatlong goal para sa iyong negosyo. Mag-ukol ng dalawang minuto para gawing kapana-panabik, madaling maalala, at madaling masukat ang iyong mga goal.

---

---

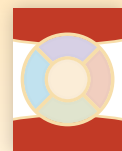
---

Ngayon, magsitayo ang lahat at isara ang inyong mga workbook. Humarap sa katabi mo at sabihin sa kanya ang iyong pinaka kapana-panabik na goal. Kaagad na lumipat sa susunod na tao hanggang maibahagi mo ito sa lahat.

Bumalik sa buong grupo. Ibahagi ang goal ng iba sa grupo (huwag ibahagi ang sa iyo).

*“Alamin kung na-saan kayo at ano ang kailangan ninyong gawin. . . . Lumikha ng nagbibigay-inspirasyon, marangal, at mabubuting mithiin na nagpapasigla sa inyong imahinasyon at pupukaw sa inyong damdamin. Pagkatapos ay ituon ang tingin ninyo rito. Pagpursigihang makamtan ang mga ito.”*

**JOSEPH B. WIRTHLIN,**  
“Mga Aral na Natutuhan Ko sa Buhay,” *Ensign* o *Liahona*, Mayo 2007, 4546



*Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay nagtatakda ng mga kapana-panabik at nasusukat na mga goal.*

## 12: Paano ko maipapagpatuloy ang pagpapabuti ng aking negosyo?

- Talakayin:** Ang mga goal ba ninyo ay kapana-panabik, madaling maalala, at madaling masukat?
- Basahin:** Hindi nangyayari ang mga mithiin o goal dahil gusto lamang natin itong mangyari. Kailangan nating magsikap para makamit ang ating mga goal. Basahin ang quotation ni Pangulong Monson sa kanan.
- Praktis:** Magsulat muli ng tatlong goal sa ibaba. Isulat kung ano ang mga plano mong gawin para makamit ang iyong mga goal (may ibinigay na halimbawa).

*"Isulat ang mga mithiin ninyo at kung ano ang plano ninyo para makamit ang mga ito. Taasan ang mithiin, dahil may kakayahan kang magkamit ng mga pagpapalang walang hanggan."*

**THOMAS S. MONSON,**  
"Ang Iyong Selestiyal na Paglalakbay," *Ensign*,  
Mayo 1999, 97.

GOAL	ANO ANG GAGAWIN KO PARA MAKAMIT ANG AKING GOAL
Dodoblehin ko ang kita ko sa susunod na buwan sa pamamagitan ng pagbubukas ng isang tindahan sa kalsada na maraming taong nagdaraan.	Ipapamahala ko sa anak ko ang aking negosyo habang naghahanap ako ng magandang lugar para sa aking bagong tindahan. Mamimigay ako ng mga sample para malaman ng mga tao kung paano makakabili sa akin.

- Basahin:** Malamang na magkaroon tayo ng mga paghihirap at pagkadismaya habang sinisikap makamit ang ating mga goal. Ang mga matagumpay na mga may-ari ng negosyo ay hindi sumusuko, at pinagpaplanuhan nila ang mga paraan para makayanan ang mga paghihirap. Basahin ang kuwento sa ibaba.

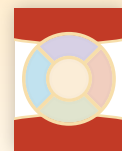
Alam ni Daniel na karamihan sa kanyang pamilya ay pipintasan ang kanyang mga business goal at sasabihin na hindi niya makakamit ang mga ito. Pero alam niya na susuportahan siya ng kanyang tiyo. Nagplano siyang humingi ng payo at pampalakas ng loob mula sa kanyang tiyo. Nagplano siyang magdasal para sa kalakasan, kabaitan, at tiyaga. Nagplano siyang manatiling masaya pero determinado kapag pinintasan.

- Magsulat:** Magbahagi ng mga ideya kung paano makakayanan ang hirap sa pagkamit ng iyong mga goal. Tandaan na matutulungan ka ng Panginoon at ng ibang tao. Isulat sa ibaba ang iyong mga ideya.

---



---



*Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay hindi sumusuko.*

## PAANO AKO MAKAKAPAGHANDA PARA SA PAGTATAPOS?

**Basahin:** Bilang bahagi ng pagtatapos, bawat isa sa atin ay tatayo at ilalarawan ang mga negosyo natin sa ibang mga may-ari ng negosyo, miyembro ng pamilya, at kaibigan. Habang pinapanood mo ang video, sumunod sa mga instruksiyon sa ibaba.

**Panoorin:** Ang Aking Negosyo sa Loob ng Limang Minuto (Walang video? Ang facilitator ay maaaring basahin ang pahina 203 habang ang iba ay sumusunod sa mga instruksiyon sa ibaba.)

### MY BUSINESS IN FIVE MINUTES: MGA INSTRUKSIYON

<b>Part 1:</b>	<b>Sa loob ng isang minuto,</b> ilarawan ang iyong negosyo.
<b>Part 2:</b>	<p><b>Sa loob ng isang minuto,</b> ilarawan kung paano ang pagsagot ng isa sa mga sumusunod na mga tanong ay lalo pang nakapagpabuti sa negosyo mo.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ano ang gustong bilhin ng mga tao?</li> <li>2. Paano ako magbebenta?</li> <li>3. Paano ko makokontrol ang mga gastusin?</li> <li>4. Paano ko maitataas ang kita at tubo?</li> <li>5. Paano ko patatakbuin ang aking negosyo?</li> </ol>
<b>Part 3:</b>	<p><b>Sa loob ng isang minuto,</b> ilarawan kung paano mo nadagdagan ang iyong impok at nakapag-panatili ng mga financial record.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ilang linggo bago ka nagdagdag sa iyong impok na pera? ____</li> <li>• Ilang linggo kang nakapagpanatili ng mga business financial record? ____</li> <li>• Ilang linggo kang nakapagpanatili ng mga personal financial record? ____</li> </ul>
<b>Part 4:</b>	<b>Sa loob ng isang minuto,</b> ilarawan ang isang bagay na gagawin mo para patuloy na mapagbuti ang iyong negosyo.
<b>Part 5:</b>	<b>Sa loob ng isang minuto,</b> ilarawan ang isang business goal na mayroon ka at paano mo ito makakamit.

**Praktis:** Sa buong linggo, pag-isipan mo kung ano ang gusto mong ibahagi. Isulat ang mga ideya mo sa iyong business notebook. Praktisin sa pamilya o mga kaibigan mo ang paglalahad ng presentation. Dumating na handang ibahagi ang iyong mga business presentation. (Kung gusto mo, puwede kang gumamit ng mga tala, chart, o iba pang mga visual aids.)

### ANO ANG GAGAWIN KO PAGKATAPOS NG AKING GRADUATION?

**Basahin:** Ang mga matagumpay na may-ari ng negosyo ay patuloy na nag-hahangad ng kalamán. Tayo ay maaaring matuto mula sa mga aklat, ibang may-ari ng mga negosyo, mga klase, at sa bawat isa. Halimbawa, maaari mong ikonsidera ang legal na pagrerehistro sa iyong negosyo. Talakayin ito sa iyong mga group member o sa mga member ng isang business council na makakatulong sa iyong malaman kung kailan at paano gawin ito.

**Talakayin:** Gusto ba ninyo patuloy na magkita-kita bilang isang grupo? Gusto mo bang makilala ang ibang mga grupo sa stake?

**Basahin:** Kung gusto nating patuloy na magkita-kita, maaari tayong gumawa ng sariling agenda o sundin ang agendang tulad nito:

#### Sample Agenda

##### **My Foundation na pinag-aralan ngayon**

Repasuhin ang mga alituntunin at mga paksa.

##### **Report**

Magreport sa pag-unlad at mga problema ng negosyo.

##### **Matuto**

Makinig sa mga tagapagsalita mula sa mga lokal na mga negosyo, lender, at gobyerno.

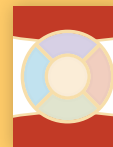
Manood ng mga video o magbasa tungkol sa mga paksang pang-negosyo.

##### **Pag-isipang Mabuti**

Pagnilayan ang natutuhan natin.

##### **Mangakong Gawin**

Pumili ng mga goal at mangako.



*Ang mga matagumpay na mga may-ari ng negosyo ay patuloy na nag-aaral.*

### NAGIGING MAS SELF-RELIANT NA BA AKO?

**Basahin:** Ang ating goal ay maging self-reliant, sa temporal at espirituwal. Ang gawing matagumpay ang mga negosyo natin ay isang bahagi lang ng goal na iyon.

**Talakayin:** Ano ang mga nakita mong pagbabago sa buhay mo nang isagawa at ituro mo ang mga alituntunin sa *My Foundation*?

**Praktis:** Buksan ang iyong booklet na *My Path to Self-Reliance* sa blankong self-reliance assessment (nasa likod). Kumpletuhin ang mga hakbang.

Kapag tapos ka na, gamitin ang tatlong minuto para pag-isipang mabuti ang sumusunod:

Mas nakikita mo na ba ang mga gastusin mo? Maisasagot mo na ba ang “madalas” o “palagi” sa karamihan sa mga tanong na ito? Mas sigurado ka na ba na ang halagang itinakda mo ay self-reliant na kita na? Malapit ka na bang magkaroon ng self-reliant na kita? Ano ang magagawa mo para umunlad?







# PAG-ISIPANG MABUTI

## ANO ANG DAPAT KONG GAWIN PARA MAS HUMUSAY?

**Oras:** I-set ang timer nang 10 minuto para sa section na Pag-isipang Mabuti.

**Praktis:** Basahin ang banal na kasulatan sa kanan o umisip ng iba. Tahi-mik na pag-isipang mabuti ang pinag-aaralan mo. Isulat sa ibaba o sa iyong business notebook ang anumang impresyon mo.

---

---

---

---

---

---

---

Aling ideya ang pinakamakakatulong sa iyong negosyo ngayong linggo? Gawin mong weekly business goal ang ideyang ito.

Idagdag ang iyong weekly business goals sa mga ipapangako mong gawin sa susunod na pahina.

**Talakayin:** Mayroon bang gustong magbahagi ng kanyang weekly business goal o iba pang impresyon?

*“Katotohanang sina-sabi ko, ang mga tao ay nararapat na maging sabik sa paggawa ng mabuting bagay, at gumawa ng maraming bagay sa kanilang sariling kalooban, at isakatuparan ang maraming kabutihan.”*

**DOKTRINA AT MGA TIPAN  
58:27**



# MANGAKONG GAWIN

## PAANO AKO MAGKAKARON NG PROGRESO ARAW-ARAW?

**Oras:** I-set ang timer nang 10 minuto para sa pahinang ito.

**Basahin nang malakas sa iyong partner ang bawat ipinangakong gawin. Mangakong tuparin ang iyong mga pangako! Lumagda sa ibaba.**

### ANG AKING MGA IPINAPANGAKONG GAWIN

**Maghahanda ako ng presentation tungkol sa aking negosyo.**

**Gagawa ako ng mga goal para sa aking negosyo.**

Makakamit ko ang aking weekly business goal: \_\_\_\_\_

Gagawin ko ang alituntunin sa *My Foundation* at ituturo ito sa aking pamilya.

Magdadagdag ako sa aking impok na pera—kahit kaunti lang.

\_\_\_\_\_  
*Ang aking lagda*

### PAANO AKO PATULOY NA MAGIGING SELF-RELIANT?

**Oras:** I-set ang timer nang 20 minuto para sa pahinang ito.

**Basahin:** Pumunta sa pahina 28 ng booklet na *My Foundation* para gawin ang pinakahuling aktibidad at magplano ng isang service project bilang isang grupo. Kapag tapos na, bumalik dito.

**Basahin:** Congratulations! Biniyayaan kayo ng Panginoon ng mga bagong kaalaman at kasanayan at kayo ay nakagawa ng mabubuting bagay. Magpatuloy sa pagsulong!

Para maipagpatuloy ang momentum ng negosyo mo, ikaw ay maaaring:

- Mag-volunteer at maglingkod sa self-reliance center na malapit sa inyo. (Isang dahilan bakit nais nating maging self-reliant ay para makatulong sa iba. Ang makapaglingkod sa iba ay isang malaking pagpapala.)
- Patuloy na makipag-usap sa inyong grupo. Patuloy na suportahan at hikayatin ang isa't isa.
- Patuloy na dumalo sa mga self-reliance devotional.
- Patuloy na makipag-ugnayan sa inyong action partner. Suportahan at hikayatin ang isa't isa.

### Patuloy akong magkakaroon ng progreso sa pamamagitan ng paggawa at pagtupad ng mga pangako.

---

*Ang aking lagda*

**Basahin:** Magtatapos na tayo sa isang panalangin.

#### **Tumatanggap ng Feedback**

*Ipadala ang inyong mga ideya, feedback, mungkahi, at karanasan sa [srsfeedback@ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org).*

#### **Paaala sa Facilitator:**

*Tandaan na ireport ang progreso ng grupo sa [srs.lds.org/report](https://srs.lds.org/report) para makakuha ng mga sertipiko ang mga member.*

# Mga Resources

## MAGAGAWA NATIN ITO!

Pumili ng mga role at isadula ang mga sumusunod:

**MARIA:** Wow, epektibo talaga ito! Sa wakas, nalaman ko rin kung paano.

**ASAWA NI MARIA, DIEGO:** Ano ang sinasabi mo? Ano iyong epektibo?

**MARIA:** Akmang-akma ang lahat. Labin-dalawang linggo ang nakakaraan, noong nagsimula tayong pumunta sa self-reliance group natin, wala akong ideya kung paano ito makakapagpabuti sa ating negosyo. Ang mga pangako na tinutupad natin, ang mga bagay na natutuhan natin sa self-reliance group—ang lahat ng ito ay may saysay!

**DIEGO:** Oo, iyan din ang napansin ko sa self-reliance group ko na My Job Search. Mayroon na akong magandang trabaho sa ospital. Dahil sa kita ko mula sa aking trabaho at sa tinda mong itlog, matutustusan na natin nang mas maayos ang ating pamilya. Akmang-akma ang lahat.

**MARIA:** Diego, hindi lang sa akin ang negosyo. Negosyo natin ito. Salamat sa pagtatrabaho mo nang mabuti at pagtulong sa ating negosyo.

**DIEGO:** Ito rin ay negosyo ng Panginoon. Inilaan natin sa Kanya ang ating pagsisikap sa negosyo, nanampalataya tayo sa Tagapagligtas, at ipinagdasal ang ating negosyo.

**MARIA:** Kailangan nating imonitor nang mabuti ang ating negosyo. Nakipag-usap tayo sa mga kustomer at sa ibang may-ari ng negosyo para malaman kung ano ang gusto ng mga tao. Natatandaan mo? Napagtanto natin na dapat tayong magbenta ng gatas maliban pa sa itlog.

**DIEGO:** Oo, at kinonsidera din natin kung saan tayo kumukuha ng mga itlog at gatas. Nagdesisyon tayo na hindi magandang ideya na bumili ng kambing para gatasan. Mas magandang bumili ng sariwang gatas mula kay Pedro, na marami nang mga kambing.

**MARIA:** Tapos ay natutuhan natin kung paano magkapera bawat araw. Inirerekord at mino-monitor ko ang lahat ng ating ginagastos at kung magkano ang ibinabayad sa atin ng mga tao. Mas malaki ang ating kita simula noong mag-deliver tayo sa mga bahay.

**DIEGO:** At inirerekord at minomonitor ko rin kung magkano ang ating ginagastos at kung magkano ang kinikita natin para sa ating pamilya. Kaya na nating bumili ngayon ng mga school supplies para sa mga bata.

**MARIA:** Tinulungan tayo ni Naomi na malaman kung paano makakapagbenta nang mas marami. Sinimulan nating tanungin ang mga kustomer, pinakinggan sila, at binigyan ng mga mungkahi. Hinimok natin ang mga kustomer na bumili ng mas maraming itlog at bumili ng gatas. Isang napakagandang ideya na magpa-deliver kay Sophia sa mga bahay. Nakilala natin nang mas mabuti ang ating mga kustomer at naging kaibigan natin ang marami sa kanila.

**DIEGO:** At dahil sa ating mga bagong kustomer, nangailangan tayo ng mas maraming itlog bawat araw, at natuto tayong humiram ng pera para makabili ng mas maraming manok. Masaya ako na hindi natin kinuha iyong unang loan. Hindi natin makakayanang mabayaran ito. Maliit na loan lang ang kailangan natin para ipambili ng mas maraming manok.

**MARIA:** Kita mo?! Akmang-akma ang lahat. Ang kailangan na lang natin ay patuloy na maghanap ng mga paraan na mabawasan ang ating mga gastos at mapalaki ang benta natin.

**DIEGO:** Oo nga. Magagawa natin ito!

**Bumalik sa pahina 194**

### ANG AKING NEGOSYO SA LOOB NG LIMANG MINUTO

Babasahin ng facilitator ang sumusunod habang sinusundan ito ng ibang group member sa pahina 187.

**MARIA:** Medyo kinakabahan akong mag-present, pero kilala ko naman na kayong lahat. Mawawala rin ang kaba ko. Part 1—Ilalarawan ko ang aking negosyo. Ang aking negosyo ay pagbebenta ng mga itlog at gatas. Sa umpisa, itlog lang ang tinda ko. Nagdagdag ako ng gatas dahil nalaman kong gusto iyon ng mga kustomer ko. Nagdedeliver na rin ako ngayon sa mga bahay-bahay. Mas gumanda ang takbo ng negosyo ko simula nang pumunta ako sa self-reliance group na ito.

**MARIA:** Ang part 2 ay tungkol sa mga tanong para sa linggong ito. Lahat ng tanong ay nakatulong sa akin. Pero kung papipiliin ako ng isa, ang tanong na talagang nagpabuti sa aking negosyo ay ang paghihiwalay ng pera ng aking negosyo at ng aking pamilya. Bago iyon, ang perang kinita ko sa negosyo ay nahahalo sa aking personal na pera at nagagastos ito. Hindi iyon maganda. Pinaghihiwalay ko na ang mga ito ngayon.

**MARIA:** Part 3—mga financial record at mga impok na pera. Nakapag-impok ako ng pera nang 9 na linggo sa loob ng 12 linggo. Nagpanatili ako ng mga financial

record para sa aking negosyo nang tuloy-tuloy nitong nakaraang 8 linggo. Ginawa ko rin iyan sa aking mga personal record. Plano kong ituloy ang pagrerekord. Gusto ko talagang malaman kung magkano ang kinikita at ginagastos ko. Napakasaya ko dahil nakapag-impok ako ng pera. Hindi pa ako nagkaroon niyan dati. Nakakapanatag ng loob na may impok ako.

**MARIA:** Okey, punta na tayo sa part 4—patuloy na pagbutihin ang aking negosyo. Napakarami kong natutuhan sa nakaraang 12 linggo. Gusto kong matuto pa. Sasali ako sa aming stake business owners' group.

**MARIA:** Ang huli naman. Ang part 5 ay ang business goal. Sa isang taon, gusto kong magkaroon ng sapat na cash flow ang negosyo ko para makayanan kong umupa ng lugar sa palengke na may pinakamaraming mamimili. Makakatulong iyon na mas mapalago ang aking negosyo.

Salamat sa lahat. Natulungan talaga ninyo ako na pagbutihin ang aking negosyo!

**Bumalik sa pahina 197**









## AKO BA'Y UMUUNLAD PATUNGO SA AKING SERTIPIKO?

Bawat linggo, irekord ang iyong progreso para matamo mo ang business entrepreneurship certificate. Lagyang ng tsek ang bawat kahon kapag ikaw ay pumupunta sa mga miting ng grupo at tumutupad ng mga pangako.

### MGA REQUIREMENT NG BUSINESS ENTREPRENEURSHIP

LINGGO	Nakadalo sa 10 miting ng grupo	Nakapagpanatili ng mga personal at business financial record nang 8 linggo	Nakapagdagdag ng pera sa impok sa loob ng 10 linggo.	Nagsagawa ng weekly business goal nang 10 linggo.	Nakagawa ng business presentation
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
Kabuuan					

## LETTER OF COMPLETION

Sa Kinauukulan:

\_\_\_\_\_ ay lumahok sa isang self-reliance group na tinatawag na “Starting and Growing My Business” (Pagsisimula at Pagpapalago ng Aking Negosyo), na inilaan ng Ang Simbahan ni Jesucristo ng mga Banal sa mga Huling Araw, at nakatupad sa mga requirement na kailangan gaya ng sumusunod:

Nakadalo ng 10 miting \_\_\_\_\_ sa 12

Nakapagpanatili ng mga personal at business financial record \_\_\_\_\_ sa 8 nang 8 linggo

Nakapagdagdag ng pera sa impok nang 10 linggo. \_\_\_\_\_ sa 12

Nakatupad sa weekly business goal nang 10 linggo. \_\_\_\_\_ sa 12

Nakapagbigay ng business presentation sa grupo (bilugan ang isa) Oo o Hindi

\_\_\_\_\_  
*Pangalan ng facilitator*                      *Lagda ng facilitator*                      *Petsa*

Ako ay nagsagawa at nagkaroon ng mga kasanayan, alituntunin, at gawi para maging self-reliant. Patuloy kong gagamitin ang mga ito sa aking buong buhay.

\_\_\_\_\_  
*Pangalan ng group member*                      *Lagda ng group member*                      *Petsa*

*Paalala: Isusunod ang pagbibigay ng isang sertipiko mula sa LDS Business College ng stake o district self-reliance committee.*

# BUSINESS SUCCESS MAP

*Mga Alituntunin para Magtagumpay sa Negosyo*

## CUSTOMERS (MGA KUSTOMER)

*Ano ang gustong bilhin ng mga tao?*

- Alamin kung bakit binibili ng mga tao ang produkto mo
- Alamin kung ano ang mahalaga para sa mga kustomer
- Matuto mula sa mga kustomer araw-araw

## COSTS (MGA GASTOS)

*Paano ko makontrol ang aking mga gastos?*

- Babaan ang mga gastos
- Gumamit ng maraming supplier
- Magdagdag lamang ng fixed na gastos kung makadagdag ito sa kita
- Maging matalino sa paggawa ng mga investment
- Gamitin ang Apat na Tama para maging matalino sa paghiram

## BUSINESS SUCCESS (TAGUMPAY SA NEGOSYO)

*Paano ko patatakbuhan ang aking negosyo?*

- Paghiwalayin ang rekord sa negosyo at personal na rekord
- Magrekord araw-araw
- Unahing bayaran ang ikapu
- Mag-impok ng pera kada linggo
- Pagbutihin ang isang bagay bawat araw
- Patuloy na mag-aral
- Isabuhay ang mga alituntunin sa *Foundation*.
- Magtakda ng mataas pero posibleng makamit na mga mithiin
- Magsimula nang maliit, umasa nang malaki
- Huwag sumuko kailanman!

## SALES (PAGBEBENTA)

*Paano ako magbebenta?*

- Laging mag-upsell
- Dalasan ang pagturn sa inventory
- Magtanong, makinig, magmungkahi
- Gawing mas madali ang bumili
- I-close ang benta

## PROFIT (KITA)

*Paano ko madadagdagan ang aking kita?*

- Magrekord araw-araw
- Suwelduhan ang sarili
- Hangaring kumita kada araw
- Bumili sa mababang presyo, magbenta sa mataas na presyo
- Huwag nakawan ang sariling negosyo
- Gumamit ng produktibong mga asset

ANG SIMBAHAN NI  
**JESUCRISTO**  
NG MGA BANAL  
SA MGA HULING ARAW

**Self-Reliance Services**  
PERPETUAL EDUCATION FUND

