



Започаткування і розвиток мого бізнесу

САМОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ



ВСТУП

ЧИ МОЖЕ ЦЯ ГРУПА ДОПОМОГТИ МЕНІ ЗАПОЧАТКУВАТИ АБО РОЗВИВАТИ БІЗНЕС?

Започаткувати або розвивати бізнес не легко, але ваша група з самозабезпечення допоможе вам навчитися приймати мудрі рішення стосовно бізнесу. На зборах групи ви будете брати зобов'язання щодо конкретних дій. Члени групи даватимуть вам нові ідеї та заохочуватимуть вас. Мета цієї групи не лише допомогти вам з вашим бізнесом; вона також полягає в тому, щоб допомогти вам діяти з більшою слухняністю і вірою в Господа й отримувати Його обіцяні благословення мирського і духовного самозабезпечення.

ЩО ТАКЕ ГРУПА САМОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ?

Група самозабезпечення відрізняється від більшості церковних класів, уроків та майстер-класів. У ній немає вчителів, провідників чи інструкторів. Члени групи разом навчаються, підтримують і заохочують одне одного. Ми звітуємо одне одному про виконання наших зобов'язань і радімося разом для вирішення проблем.

ЩО РОБЛЯТЬ ЧЛЕНИ ГРУПИ?

На зборах члени групи беруть зобов'язання діяти. Ми не лише *вивчаємо*, але також і *робимо* те, що робить нас самозабезпеченими. Ми беремо зобов'язання, допомагаємо одне одному виконувати їх і звітуємо про наш прогрес. Через те, що група працює як рада, важливо регулярно відвідувати збори і приходити вчасно. Завжди приносьте цей робочий зошит і брошури *Мій фундамент: принципи, навички і звички* і *Мій шлях до самозабезпечення*. Кожні збори групи мають тривати приблизно дві години. Виконання наших зобов'язань займе одну чи дві години на день.

ЩО РОБИТЬ КООРДИНАТОР?

Координатори не є експертами з бізнесу чи навчання. Вони не ведуть групу і не навчають її. Вони просто допомагають групі проходити навчання за матеріалами у точній відповідності з тим, як вони написані. Спеціаліст з самозабезпечення, як правило, координує збори групи; але члени групи можуть призначитися в якості координаторів після кількох тижнів, якщо виникне така потреба. Щоб дізнатися більше, дивіться *Leader Guide* та відео на srs.lds.org.

СЕРТИФІКАТ ПРО ЗАВЕРШЕННЯ

Члени групи, які відвідують збори і дотримуються зобов'язань, зможуть отримати два сертифікати від LDS Business College: сертифікат з підприємницької діяльності (вимоги див. на сс. 197–198) і сертифікат із самозабезпечення (див. с. 29 в брошурі *Мій фундамент*).



“Немає таких проблем сім’ї, приходу чи колу, які не можна було б вирішити, прагнучи вирішення у Господній спосіб, за допомогою рад---справжніх рад---одного з одним”.

М. РАССЕЛ БАЛЛАРД,
Counseling with Our Councils, rev. ed. (2012),
с. 4

ЗМІСТ

1. Як мені розпочати або покращити мій бізнес?.....	1
2. Що люди хочуть купувати?.....	15
3. Як мені купувати мою продукцію і встановлювати продажну ціну?	31
4. Як мені дізнатися, що мій бізнес є прибутковим?	45
5. Як мені відокремлювати гроші з бізнесу від сімейних грошей?	63
6. Як розвивається мій бізнес?	81
7. Як мені розвивати або покращити мій бізнес?.....	91
8. Яку суму я можу інвестувати для розвитку мого бізнесу?	105
9. Як мені дізнатися, чи маю я узяти кредит для розвитку мого бізнесу?	125
10. Як мені привернути більше клієнтів і здійснювати продажі?	145
11. Як мені збільшити мої прибутки?	165
12. Як мені продовжувати покращувати мій бізнес?.....	181
Лист про завершення.....	198
Карта успіху в бізнесі	199

Видано Церквою Ісуса Христа Святих Останніх Днів
Солт-Лейк-Сіті, шт. Юта

© 2014 by Intellectual Reserve, Inc.
Усі права застережено.

Текст англійською мовою затверджено: 8/14
Затверджено на переклад: 8/14

Назва оригіналу: *Starting and Growing My Business*
Ukrainian
12376 192



1

*Як мені розпочати
або покращити
мій бізнес?*

**Започаткування і
розвиток мого бізнесу**

ДЛЯ КООРДИНАТОРІВ

У день зборів:

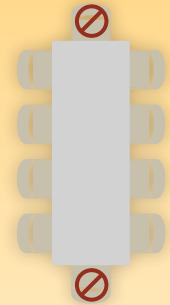
- Розішліть усім членам групи повідомлення або подзвоніть їм, якщо у вас є їхня контактна інформація. Запитайте, чи збираються вони прийти на збори. Попросіть їх прийти на 10 хвилин раніше, щоб зареєструватися.
- Підготуйте матеріали для зборів:
 - Принесіть примірник цього робочого зошита і брошури *Мій фундамент: принципи, навички і звички* для кожного члена групи.
 - Принесіть п'ять додаткових примірників брошури *Мій шлях до самозабезпечення* на той випадок, якщо члени групи не отримали свого примірника.
 - Підготуйтеся до показу відео, якщо це можливо.
 - Не маєте книжок чи відео? Ви можете знайти їх он-лайн на сайті srs.lds.org.

За 30 хвилин до початку зборів:

- Поставте стільці навколо столу так, щоб усі сиділи близько одне до одного.
 - Під час зборів координатор не стоїть, і, сидячи за столом, не займає чільного місця. Координатор не повинен бути в центрі уваги, а має допомагати членам групи зосереджуватися одне на одному.

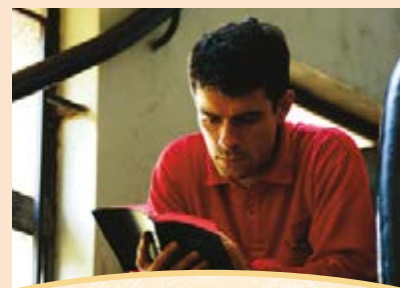
За 10 хвилин до початку зборів:

- Тепло вітайте членів групи, коли вони приходять. Дізнайтеся, як їх звати.
- Пустіть по колу аркуш паперу і попросіть членів групи написати їхні повні імена, назву приходу чи філії і дату народження (число і місяць, рік вказувати не треба).
 - Після зборів групи зайдіть на сайт srs.lds.org/report і, дотримуючись інструкцій, зареєструйте всіх членів групи.
 - Після перших зборів складіть список контактів, щоб поділитися з членами групи.
- Призначте людину, яка буде відслідковувати час, щоб група дотримувалася розкладу. Попросіть його чи її виставити таймер, як вказано в цій книзі.
 - Наприклад, ви побачите вказівки, де сказано “Час: виставте таймер на 60 хвилин для опрацювання підрозділу Навчайтеся”. Людина виставить час на телефоні, годиннику або іншому наявному таймері і скаже групі, коли час закінчиться. Потім група може вирішити, переходити їй до наступного розділу чи ще кілька хвилин продовжувати своє обговорення.



Коли настане час почати заняття:

- Скажіть: “Раді вітати вас у цій групі самозабезпечення”.
- Попросіть людей вимкнути мобільні телефони та інші пристрої.
- Скажіть наступне:
 - “Це група самозабезпечення, яка називається “Започаткування і розвиток мого бізнесу”. Чи усі ви тут з метою започаткувати і розвивати власний бізнес?”
 - Постійний фонд освіти не дає позики для ведення бізнесу. Але під кінець цих занять ви будете краще підготовленими приймати рішення щодо позик від місцевих кредиторів.
 - Ми будемо збиратися 12 разів. Кожні збори триватимуть приблизно дві години. Ми також будемо проводити щодня одну-дві години, виконуючи свої зобов’язання, що допоможе нам у веденні нашого бізнесу. Чи берете ви на себе зобов’язання приділяти цьому стільки часу?”
- Нехай хтось промовить вступну молитву (можна, за бажанням, заспівати гімн).
- Скажіть наступне:
 - “Кожного разу, коли ми збираємося, то починаємо з якоїсь теми з брошури *Мій фундамент: принципи, навички, звички*. Це допомагає нам засвоїти принципи, навички та звички, які ведуть до духовного і матеріального самозабезпечення, та використовувати їх в нашому житті.
 - Святий Дух даватиме вам ідеї протягом тижня. Записуйте свої ідеї і втілюйте їх у життя. Якщо ви будете це робити, Господь благословить вас і зробить чудеса для вашого бізнесу”.
- **Виставте таймер на 20 хвилин для роботи над брошурою *Мій фундамент*.**
- Прочитайте Вступний лист від Першого Президента на сторінці 2 брошури *Мій фундамент*. Потім опрацюйте принцип 1 у цій брошурі і поверніться до цього робочого зошита.



**Мій фундамент:
принципи,
навички, звички**
САМОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ



НАВЧАЙТЕСЯ

МИ Є ЧАСТИНОЮ “ГОСПОДНЬОЇ КОМОРИ”.

Час: Виставте таймер на 60 хвилин для опрацювання під-розділу **Навчайтеся**.

Попрактикуйтеся: Організуйте групи по три людини в кожній. Зсуньте свої стільці так, щоб сидіти обличчями одне до одного.

1. Один з вас має розповісти іншим про якесь своє досягнення. Ви можете сказати: “На роботі я отримав/ла нагороду за надання “найкращих послуг” або “я служив/ла на місії”, або “я матір”.
2. Тепер, якомога швидше, двоє інших мають назвати, які навички та вміння були потрібні для цього досягнення. На це у них має піти одна хвилина. Якщо ви сказали: “Я служив/ла на місії”, інші можуть швидко сказати: “Значить ти смілива людина, хороший учень, старанний працівник, провідник, товариський працівник, вмєш добре ставити цілі, маєш хороші навички спілкування з людьми, вчитель, вправний у плануванні і можеш виконувати важкі завдання”.
3. Повторіть це з кожним членом групи.

Обговоріть: Що ви відчували, коли інші говорили про ваші таланти і навички?

Прочитайте: Усі навички і вміння кожного з нас належать до Господньої комори.

Обговоріть: Прочитайте уривок з Писань, що справа. Чи може наша група працювати разом і “шукати інтерес” інших членів групи?

Попрактикуйтеся: Давайте виконаємо наше перше завдання групою. Давайте протягом п'яти хвилин знайдемо назву для нашої групи.

Напишіть внизу назву групи:

“І все це на благо Церкви живого Бога, щоб кожний міг вдосконалювати свій талант, щоб кожний міг здобути інші таланти, так, навіть стократ, щоб віддати у Господню комору, ... щоб кожний опікувався благополуччям свого ближнього і робив усе з оком, єдиноспрямованим до слави Бога”.

УЧЕННЯ І ЗАВІТИ
82:18–19

ЩО МИ БУДЕМО РОБИТИ В ЦІЙ ГРУПІ?

Прочитайте: Ми працюватимемо разом, як група, щоб допомагати одне одному започаткувати і розвивати наші бізнеси. Також у нас є більша мета---стати самозабезпеченими, щоб ми могли краще служити іншим. Коли ми можемо піклуватися про себе, тоді ми можемо краще допомагати іншим людям.

Подивіться: Подивіться історію успіху “Samuel: Computer Repair” (Самуїл: Ремонт комп’ютерів). (Якщо у вас немає доступу до відео, просто продовжуйте читати нижче).

Попрактикуйтеся: Протягом наступних 12 тижнів ви дасте відповідь на наступні запитання про бізнес. Разом прочитайте запитання про бізнес, на які будуть отримані відповіді в цій групі самозабезпечення.

ТИЖДЕНЬ	ЯК ПОЧАТИ СВІЙ БІЗНЕС	ТИЖДЕНЬ	ЯК РОЗШИРИТИ СВІЙ БІЗНЕС
1	Як мені розпочати або покращити мій бізнес?	7	Як мені розвивати або покращити мій бізнес?
2	Що люди хочуть купувати?	8	Яку суму я можу інвестувати для розвитку мого бізнесу?
3	Як мені купувати мою продукцію і встановлювати продажну ціну?	9	Як мені дізнатися, чи маю я узяти кредит для розвитку мого бізнесу?
4	Як мені дізнатися, що мій бізнес є прибутковим?	10	Як мені привернути більше клієнтів і закрити продаж?
5	Як мені відокремлювати гроші з бізнесу від сімейних грошей?	11	Як мені збільшити мої прибутки?
6	Як розвивається мій бізнес?	12	Як мені продовжувати покращувати мій бізнес?

Прочитайте: Кожного тижня ми братимемо зобов’язання, виконуватимемо завдання, відвідуватимемо наші збори вчасно і звітуватимемо групі. Коли ми працюємо з групою, то досягатимемо успіху разом! Ось запитання і завдання на цей тиждень.

Прочитайте: ЗАПИТАННЯ ТИЖНЯ---На чому мені слід зосередити свої зусилля, щоб розширити свій бізнес?

ЗАВДАННЯ ТИЖНЯ---Щодня використовуйте Карту успіху в бізнесі, щоб дізнатися, на чому зосередити свої зусилля, щоб започаткувати або розвивати свій бізнес?

Решта цих зборів допоможе нам відповісти на це запитання і виконати це завдання.

ЯК Я МОЖУ МУДРО РОЗПОРЯДЖАТИСЯ СВОЇМИ ФІНАНСАМИ?

- Прочитайте:** Бути самозабезпеченими означає витратити менше, ніж ми заробляємо, і мати фінансові заощадження. Заощадження можуть допомогти нам покривати непередбачувані витрати або забезпечувати себе і наші сім'ї, коли наш дохід менший за той, на який ми очікуємо. Як члени цієї групи, ми беремо зобов'язання відкладати кошти щотижня, навіть по одній чи по дві монети.
- Обговоріть:** У деяких країнах добре заощаджувати гроші, зберігаючи їх в банку. В інших країнах це не дуже добра ідея, наприклад, коли у країні висока інфляція чи ненадійні банки. Чи хороші умови для зберігання коштів у банках вашої країни? Які банки пропонують найкращий відсоток для вкладів?
- Прочитайте:** Інша складова самозабезпеченості---це свобода від особистого боргу. Особисті позики використовуються тоді, коли нам треба витратити більше, ніж ми можемо сплатити. Пророки радили нам уникати особистих боргів, і коли ми станемо все більше самозабезпеченими, то зменшимо особистий борг або зовсім позбавимося його. Хоч в деяких випадках, можливо, мудро взяти позику для ведення бізнесу. Як члени цієї групи, ми дізнаємося, як визначити, коли позика може допомогти нам розвивати наш бізнес.
- Непередбачені медичні витрати часто спричиняють великі фінансові тягарі. Програми страхування чи державні програми охорони здоров'я часто можуть захистити від таких тягарів. Укладання договору страхування чи залучення до державної програми охорони здоров'я може бути важливим кроком у нашому просуванні на шляху до самозабезпечення.
- Обговоріть:** Деякі види страхування (наприклад, страхування здоров'я чи життя) є більш доступними чи потрібними, ніж інші види страхування. Одні страхові компанії є гідними довіри, а інші---ні. Які варіанти страхування є найкращими у вашій країні?

ЯК Я МОЖУ СТАТИ УСПІШНИМ ВЛАСНИКОМ БІЗНЕСУ?

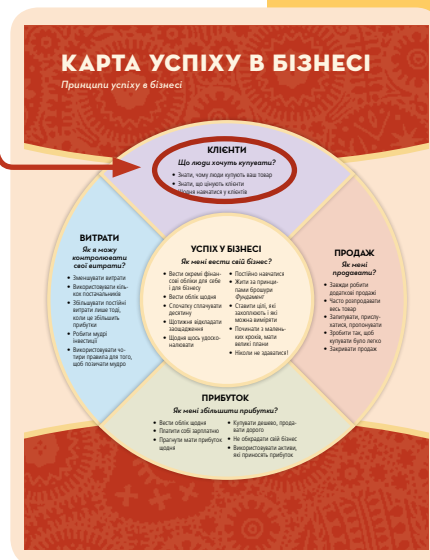
Попрактикуйтеся: У Kartі успіху в бізнесі міститься перелік того, що роблять успішні власники бізнесу. Найдіть собі партнера. Відкрийте на останній сторінці цього робочого зошита Kartу успіху в бізнесі.

По черзі читайте про те, як успішні власники бізнесу знаходять відповіді на запитання: “Що люди хочуть купувати?”

Обговоріть: Як Карта успіху в бізнесі може допомогти вам стати успішним власником бізнесу?

Прочитайте: У цьому робочому зошиті, коли ми бачимо цей символ, то знаємо, що цей принцип є у Kartі успіху в бізнесі.

Karta успіху в бізнесі існує не лише для наших зборів. Ми регулярно користуємося нею протягом тижня. Коли б у нас не виникла проблема або можливість, ми дивимося в нашу Kartу успіху в бізнесі, щоб побачити, що б зробив успішний власник бізнесу.

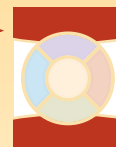


ЯК МЕНІ ПОКРАЩИТИ СВІЙ БІЗНЕС?

Прочитайте: Успішні власники бізнесу можуть чітко описати свій бізнес. Це допомагає їм побачити, що приносить гроші, а що---ні. Це також допомагає їм отримувати допомогу від інших, наприклад, від інших власників бізнесу або кредиторів. Успішні власники бізнесу стежать за розвитком їхнього бізнесу.

Цього тижня дістаньте новий записник для свого бізнесу. Ви використовуватимете цей записник, щоб записувати свої думки та ідеї для вашого бізнесу і щоб записувати свої операції в бізнесі. Ми використовуватимемо наші бізнес-записники під час наших зборів і протягом тижня.

У цьому робочому зошиті, коли ми бачимо цей символ, він нагадує нам робити записи в нашому бізнес-записнику.



ЯК МЕНІ СПОСТЕРІГАТИ ЗА БІЗНЕСОМ І ДУМАТИ ПРО УСПІХ У БІЗНЕСІ?

Прочитайте: Беручи зобов'язання щодо завдання цього тижня, ми навчимося використовувати Карту успіху в бізнесі, щоб спостерігати за бізнесом і бачити, чи розвивається він за принципами успіху.

Попрактикуйтеся: Організуйте групи по три людини в кожній. Зсуньте свої стільці так, щоб сидіти обличчями одне до одного. Використовуючи Карту успіху в бізнесі, виконайте ці інструкції:

1. Назвіть місцевий бізнес, про який вам усім щось відомо. Тоді одна особа ставить запитання з карти. Наприклад: "Як вам здається, чи розуміє власник магазину меблів, що люди хочуть купувати?" Або: "Чи схоже, що він знає, як продавати?"
2. Інші відповідатимуть протягом 1--2 хвилин, спираючись на свої знання про бізнес і принципи з карти. Наприклад: "Так, власник знає, що потрібно людям". Або: "Ні, власник не знає, як дуже добре закрити продаж".
3. Повторіть це 3--4 рази.
4. Тепер поговоріть про свій власний бізнес. Чи робите ви те, що роблять успішні власники бізнесу?

Попрактикуйтеся: Разом з партнером відкрийте сторінки 13–14. Прочитайте і обговоріть, як ви спостерігатимете за різними видами бізнесу цього тижня.

ЧОМУ ГОСПОДЬ ХОЧЕ, ЩОБ МИ БУЛИ САМОЗАБЕЗПЕЧЕНИМИ?

Обговоріть: Чому Господь хоче, щоб ми були самозабезпеченими?

Прочитайте: Прочитайте цитату справа.

Обговоріть: Як наші зусилля почати або розширити бізнес, за словами старійшини Крістофферсона, служать "святій меті"?

Прочитайте: Господь має силу допомогти нам стати самозабезпеченими. Він сказав: "Бо знайте, Я є Бог; і Я є Бог чудес" (2 Нефій 27:23). Якщо ми присвятимо, або посвятимо, наші зусилля в бізнесі святій меті стати самозабезпеченими, Господь вестиме нас через натхнення. Якщо ми виявимо нашу віру, прислухаючись до підказок Господа і виконуючи їх, Він здійснить Свої дива і зробить більше за те, що ми будь-коли могли б зробити самі.

"Посвятити---це відділити або присвятити щось бути священним, призначеним для святих цілей".

Д. ТОДД КРІСТОФФЕРСОН,
"Роздуми про життя, що посвячується",
Ensign або *Ліягона*,
лист. 2010, с. 16



РОЗМІРКОВУЙТЕ

ЩО Я МАЮ РОБИТИ, ЩОБ УДОСКОНАЛЮВАТИСЯ?

Час: Виставте таймер на 10 хвилин для опрацювання під-розділу Розмірковуйте.

Попрактикуйтеся: Прочитайте уривок з Писань праворуч або подумайте про інший уривок з Писань. Спокійно обміркуйте те, про що ви дізналися. Напишіть будь-які нові думки нижче або у вашому бізнес-записнику.

Попрактикуйтеся: Що ви можете зробити, аби започаткувати або вдосконалити ваш бізнес цього тижня?

Зробіть з цієї ідеї "бізнес-ціль тижня". Це створене вами зобов'язання.

Додайте свою бізнес-ціль тижня до своїх зобов'язань на наступній сторінці.

Обговоріть: Чи хоче хтось розказати про свою бізнес-ціль тижня або поділитися іншими думками?

*"Господь по волі
Своїй може все
зробити для дітей
людських, якщо вони
виявлятимуть віру в
Нього".*

1 НЕФІЙ 7:12



БЕРІТЬ НА СЕБЕ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

ЯК МЕНІ РОЗВИВАТИСЯ ЩОДНЯ?

Час: Виставте таймер на 10 хвилин для опрацювання під-розділу Беріть на себе зобов'язання.

Прочитайте: Кожного тижня ми вибираємо “партнера-помічника”. Це член групи, який допомагатиме нам виконувати наші зобов'язання. Партнери-помічники мають спілкуватися одне з одним протягом тижня і звітувати про свій прогрес одне одному. Як правило, партнери-помічники мають бути однієї статі і не бути членами однієї сім'ї.

Попрактикуйтеся: Виберіть для себе партнера-помічника. Вирішіть, коли і як ви будете контактувати між собою.

Ім'я партнера-помічника

Контактна інформація

Прочитайте вголос кожне зобов'язання своєму партнеру-помічнику. Пообіцяйте виконувати свої обіцяння! Поставте внизу свій підпис.

МОЇ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

Я виконаю кожне із завдань, вказаних у Kartі успіху в бізнесі (див. сс. 13–14).

Я придбаю бізнес-записник і принесу його на наші наступні збори.

Я виконаю свою бізнес-ціль тижня: _____

Я буду практикуватися в дотриманні принципу з брошури *Мій фундамент*, засвоєному сьогодні, і навчати цього принципу свою сім'ю.

Я буду поповнювати свої заощадження хоча б на одну чи дві монети.

Я буду звітувати своєму партнеру-помічнику.

Мій підпис

Підпис партнера-помічника

ЯК МЕНІ ЗВІТУВАТИ ПРО СВІЙ ПРОГРЕС?

Подивіться: “Action and Commitment” (Немає відео? Прочитайте с. 12).

Попрактикуйтеся: До наступних зборів використайте цю таблицю зобов'язань, щоб відобразити свій прогрес. У клітинках внизу напишіть “Так”, “Ні” або скільки разів ви виконували це зобов'язання.

Виконав/ла щоденне завдання із Карти успіху в бізнесі (Напишіть кількість днів)	Приніс/принесла бізнес-записник (Так/Ні)	Виконав/ла поставлену щотижневу бізнес-ціль (Так/Ні)	Застосував/ла на практиці принципи з брошури Фундамент і навчав/ла йому свою сім'ю (Так/Ні)	Поповнив/ла заощадження (Так/Ні)	Звітував/ла партнеру-помічнику (Так/Ні)

Прочитайте: Також не забувайте записувати свої особисті витрати на звороті вашої брошури *Мій шлях до самозабезпечення*.

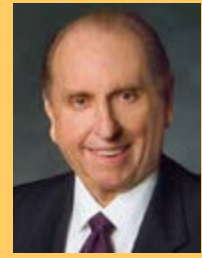
Прочитайте: Під час наших наступних групових зборів координатор накреслить на дошці таблицю зобов'язань (подібну до наведеної вище). Ми прийдемо за 10 хвилин до початку зборів і впишемо наш прогрес у таблицю.

Виберіть когось для опрацювання теми з брошури *Мій фундамент* на зустрічі наступного тижня. Попросіть його або її прочитати другу сторінку обкладинки цього робочого зошиту, щоб дізнатися, що роблять координатори. Він або вона мають допомагати у той самий спосіб, що й координатор сьогодні:

- Запросіть Духа; запросіть членів групи прагнути Духа.
- Довіряйте матеріалам; не додавайте; просто робіть те, що в них сказано.
- Стежте за часом.
- Будьте енергійними; проводьте час весело!

Попрактикуйтеся: Хто хоче отримати сертифікат з бізнес-підприємництва Бізнес-коледжу СОД у Солт-Лейк-Сіті, шт. Юта, Сполучені Штати Америки? Перейдіть до сс. 197–198 і по-черзі прочитайте вимоги.

Прочитайте: Попросіть когось промовити заключну молитву.



“Коли результати діяльності оцінюються, результати покращуються. Коли результати діяльності оцінюються і про них звітують, швидкість покращення зростає”.

ТОМАС С. МОНСОН, in Conference Report, Oct. 1970, 107

Примітка для координатора:

Не забудьте зробити копії контактної інформації групи на наступні збори.

Також не забудьте зареєструвати всіх членів групи за посиланням: srs.lds.org/report.



Матеріали

ДІЯ І ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

Виберіть ролі і розіграйте наступне.

ОПОВІДАЧ № 1: Ми віримо, що маємо брати на себе зобов'язання і дотримуватися їх. У наших групах із самозабезпечення все, що ми робимо, ґрунтується на взятті на себе зобов'язань і звітуванні.

ОПОВІДАЧ № 2: Наприкінці зборів групи ми розглядаємо те, що зробили протягом тижня, і ставимо свій підпис, щоб підтвердити наше зобов'язання. Ми також вибираємо партнера-помічника на тиждень.

Партнер-помічник ставить підпис у нашому робочому зошиті, зобов'язуючись підтримувати нас. І кожного дня тижня ми зв'язуємося з нашим партнером-помічником, щоб звітувати про наші дії і, у разі потреби, отримати допомогу.

ОПОВІДАЧ № 3: Протягом тижня ми робимо записи в робочому зошиті про наш прогрес і використовуємо надані інструменти, наприклад, таблиці або інші бланки. А якщо нам потрібна буде додаткова допомога, ми можемо подзвонити нашим сім'ям, друзям або координатору.

ОПОВІДАЧ № 4: На початку наших наступних зборів ми повертаємося і звітуємо про наші зобов'язання. Цей

процес має бути комфортним і мотивуючим для кожного. Подумайте про те, як цим людям допомогло те, що вони брали на себе зобов'язання і звітували про це.

ЧЛЕН ГРУПИ № 1: Коли я звітував про свої зобов'язання вперше, то думав: "Це якось дивно". Навіщо членам моєї групи перейматися тим, що я зробив? Але потім я побачив, що їм дійсно не байдуже. І це допомогло мені.

ЧЛЕН ГРУПИ № 2: Я зрозумів, що не хочу підвести свою групу. Тож, я дійсно наполегливо працював, щоб дотримуватися своїх зобов'язань. Я не впевнений, що міг би прогресувати в будь-який інший спосіб. Звітування кожного тижня дійсно допомогло мені з моїми пріоритетами.

ОПОВІДАЧ № 3: Коли я думав про свій шлях до самозабезпечення, то боявся, бо це не проста справа. Але збори групи допомогли мені розділити її на маленькі кроки. І про кожен крок я звітував своїй групі. Тоді я дійсно почав просуватися вперед. Думаю, що цей успіх став результатом появи нових звичок.

Поверніться на с. 11

ЯК МЕНІ ВИКОРИСТОВУВАТИ КАРТУ УСПІХУ В БІЗНЕСІ?

Кожного дня цього тижня спостерігайте, згадуйте і обмірковуйте принципи успіху в бізнесі. Відвідуйте різні види бізнесу протягом однієї-двох годин щодня, щоб поспостерігати за ними. Беріть з собою ваш записник і цей робочий зошит, відвідуючи місцевий бізнес, щоб ви могли скористатися наступними запитаннями і Картою успіху в бізнесі (на останній сторінці цього робочого зошита).

ЩОДЕННІ ЗАВДАННЯ:

День 1

Клієнти

Спостерігайте за тим, що, коли і в якій кількості купують клієнти. Перегляньте принципи клієнтів, зображені на карті. Запишіть свої думки тут:

.....

.....

.....

День 2

Продажі

Як бізнес продає свої товари чи послуги? Чи можуть вони робити це краще? Перегляньте принципи продажів, показані на карті. Запишіть свої думки тут:

.....

.....

.....

День 3

Витрати

Подумайте про витрати, які має бізнес. Як вони зменшують витрати? Розгляньте принципи витрат, показані на карті. Запишіть свої думки тут:

.....

.....

.....

День 4

Прибуток

Чи відслідковував бізнес свої прибутки чи витрати? Якби це був ваш бізнес, як би ви вели облік своїх коштів? Розгляньте принципи прибутку, показані на карті. Запишіть свої думки тут:

.....

.....

.....

1: Як мені розпочати або покращити мій бізнес?

Протягом кількох наступних днів обдумуйте і моліться про запевнення, що Господь благословить ваші зусилля служити святій меті у вашому власному бізнесі. Записуйте ідеї, які ви отримуете щодня, коли обдумуете кожний розділ Карти успіху в бізнесі.

ЩОДЕННІ ЗАВДАННЯ:

День 5

Клієнти

.....

.....

.....

Продажі

.....

.....

.....

День 6

Прибуток

.....

.....

.....

Витрати

.....

.....

.....

Поверніться на с. 8



2

*Що люди хочуть
купувати?*

Започаткування і
розвиток мого бізнесу

ДЛЯ КООРДИНАТОРІВ

У день зборів:

- Розішліть усім членам групи повідомлення або подзвоніть їм. Просіть їх приходити на 10 хвилин раніше, щоб звітувати про виконання своїх зобов'язань.
- Підготуйте матеріали для зборів. Не маєте книжок чи відео? Ви можете знайти їх на сайті srs.lds.org.

За 30 хвилин до початку зборів:

- Поставте стільці навколо столу так, щоб усі сиділи близько одне до одного.
- Намалюйте на дошці цю таблицю зобов'язань, вказавши імена людей з вашої групи (див. приклад далі).

НОВЕ!

Ім'я члена групи	Виконав/ла заходи з Карти успіху в бізнесі (Напишіть кількість днів)	Приніс/Принесла бізнес-записник (Так/Ні)	Досяг/ла бізнес-ціль тижня (Так/Ні)	Застосовував/ла на практиці принцип з брошури <i>Фундамент</i> і навчав/ла йому свою сім'ю (Так/Ні)	Зробив/ла внесок до заощаджень (Так/Ні)	Звітував/ла своєю партнеру-помічнику (Так/Ні)
Галина	6	Так	Так	Так	Так	Так

За 10 хвилин до початку зборів:

- Тепло вітайте людей, коли вони приходять.
- Коли члени групи підходять, просіть їх заповнювати таблицю зобов'язань на дошці. Також нагадайте їм відкрити с. 197 і оновити інформацію про їхній прогрес у виконанні вимог для отримання сертифіката.
- Призначте людину, яка буде відслідковувати час.

НОВЕ!

На початку:

НОВЕ!

- Роздайте членам групи примірники з контактною інформацією (отриманою на останніх зборах)
- Попросіть людей вимкнути мобільні телефони та інші пристрої.
- Нехай хтось промовить вступну молитву (можна, за бажанням, заспівати гімн).
- Тихенько просіть тих, хто запізнився, вимкнути їхні телефони і заповнити таблицю із зобов'язаннями, інші члени групи нехай в цей час продовжують обговорення.
- Виставте таймер на 20 хвилин для роботи над принципом з брошури *Мій фундамент*.
- Опрацюйте принцип 2 в брошурі *Мій фундамент*. Потім поверніться до цього робочого зошита і продовжуйте читати написане на наступній сторінці.



ЗВІТУЙТЕ

ЧИ ДОТРИМАВСЯ/ЛАСЬ Я СВОЇХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ?

Час: Виставте таймер на 20 хвилин для опрацювання підрозділу Звітуйте.

Обговоріть: Прочитайте цитату справа. Як це стосується нашої групи?

Прочитайте: Давайте відзвітуємо про наші зобов'язання. Ті, хто дотримався всіх своїх зобов'язань, будь ласка, підведіться. (Аплодуйте тим, хто виконав усі свої зобов'язання).

Тепер підведіться всі. Ми маємо намагатися дотримуватися всіх наших зобов'язань. Це одна з ключових звичок самозабезпечених людей.

Поки ми всі стоїмо, давайте усі разом повторимо наші тематичні твердження. Ці твердження нагадують нам про мету нашої групи.


"І Моя мета---забезпечити Моїх святих, бо все є Моїм".

Учення і Завіти 104:15

З вірою в Господа ми працюємо разом над тим, щоб стати самозабезпеченими.

Прочитайте: Давайте сядемо.

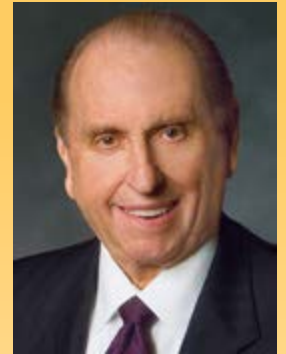
Чи всі принесли свій бізнес-записник? Ті з вас, хто не приніс, будь ласка, попросіть у когось аркуш паперу для сьогоднішнього використання. Після цих зборів, будь ласка, придбайте записник, яким ви будете користуватися протягом решти наших зборів.

Коли ми бачимо цей символ,  він нагадує нам, що те, що ми обговорюємо, важливо записати в наших бізнес-записниках. Нам не потрібно записувати це зараз, але протягом зборів або протягом тижня ми маємо записати те, що допоможе нам започаткувати і розвивати наш бізнес.

Обговоріть: Тепер ми будемо разом радитися і допомагати одне одному з веденням нашого бізнесу. Це найважливіше обговорення цих зборів!

Про що ви дізналися, коли виконували щоденні завдання з Карти успіху в бізнесі? Як це допоможе вашому бізнесу?

Про що ви дізналися, працюючи над своєю бізнес-ціллю цього тижня?



"Коли результати діяльності оцінюються, результати покращуються. Коли результати діяльності оцінюються і про них звітують, швидкість покращення зростає".

ТОМАС С. МОНСОН, in Conference Report, Oct. 1970, 107



У своєму бізнес-записнику напишіть, що ви дізналися, дотримуючись своїх зобов'язань.



НАВЧАЙТЕСЯ

ЩО ЛЮДИ ХОЧУТЬ КУПУВАТИ?

Час: Виставте таймер на 60 хвилин для опрацювання підрозділу Навчайтеся.

Прочитайте: Як нам вибрати ті види бізнесу, які можуть бути успішними? Якщо у нас вже є бізнес, як нам дізнатися, чи це підходящий бізнес?

Цей урок зосередиться на розділі Клієнти з Карти успіху в бізнесі.

Подивіться: “Business on a Stick” (Немає відео? Прочитайте с. 26).

Обговоріть: Що ви засвоїли з цього відео?

Прочитайте: ЗАПИТАННЯ ТИЖНЯ---Що люди хочуть купувати?

ЗАВДАННЯ ТИЖНЯ---Я поговорю з власниками бізнесу і клієнтами і виберу товар чи послугу, яка вирішує проблеми клієнтів.

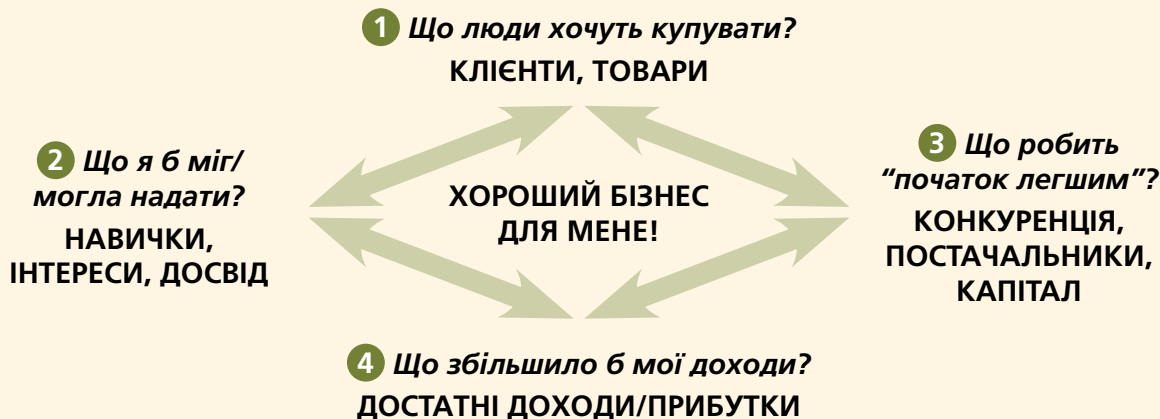
Решту цих зборів ви будете вивчати і практикувати навички, які допоможуть вам відповісти на це запитання, і виконувати ці дії. Це відео допоможе вам почати, поставивши правильні запитання.

Подивіться: “Selecting the Right Business” (Немає відео? Прочитайте написане на с. 28).

Прочитайте: Давайте прочитаємо цю діаграму і попрактикуємося на наступній сторінці.



ВИБІР ПІДХОДЯЩОГО БІЗНЕСУ



ЯК МЕНІ ВИБРАТИ ПІДХОДЯЩИЙ БІЗНЕС?

Попрактикуйтеся: Які види бізнесів ви розглядали: харчування, готельний бізнес, охорона здоров'я, догляд, будівництво, виробництво, послуги чи щось інше?

Використайте чотири запитання з діаграми на попередній сторінці щоб допомогти вам звузити ваш вибір. **Зверніть увагу на приклади, наведені справа.** Запишіть один чи два види бізнесів, які вас цікавлять:

Разом з людиною, яка сидить поряд, поставте одне одному наступні запитання. Запишіть свої відповіді.

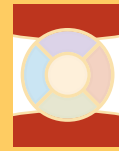
1. У вашому бізнесі, чи в категорії бізнесу, яка вас цікавить, які ви побачили *конкретні* потреби клієнтів? Що клієнти б купили?

2. Які потреби може задовольнити ваш бізнес? Що у вас добре виходить, або чим вам цікаво займатися?

3. Який конкретний бізнес ви б могли легко почати, або як ви можете розвивати чи змінити ваш теперішній бізнес, щоб він став більш прибутковим? Подумайте про конкуренцію, постачальників і необхідні гроші.

4. Як ваш бізнес дозволить вам збільшити ваш прибуток і стати більш самозабезпеченими? З чого ви могли б отримати прибуток?

Тепер складіть список кількох конкретних бізнесів, про які ви хочете дізнатися:



Успішні власники бізнесу мають велику мрію, але починають з маленьких кроків.

Приклад:

Харчування, продажі

Десерти чи легку закуску

Недорогий десерт для обіду, для вечері

Мені подобається готувати їжу

Я добре продаю

Простий товар

Невеликі кошти для початку

Невелика конкуренція

Багато клієнтів

Перекуси, які можна брати в дорогу?

Морозиво? Фрукти?

Щось розважальне?

ЯК Я МОЖУ НАВЧАТИСЯ У ВЛАСНИКІВ БІЗНЕСУ?

Прочитайте: Тепер, коли у нас є якийсь уявлення про наш власний бізнес, ми збираємося зробити маркетингове дослідження, щоб протестувати наші ідеї і дізнатися більше. Ми будемо спостерігати за людьми, говорити з клієнтами, з конкурентами і тестувати товар. І ми знайдемо реальні потреби і відповіді.

Подивіться: “Talking to Business Owners” (Немає відео? Читайте далі).

Попрактикуйтеся: З людиною, яка сидить поряд, попрактикуйтеся ставити запитання власникам бізнесу цього тижня. Поясніть один одному, який у вас є власний бізнес, чи вид бізнесу, який ви хочете розпочати. По черзі представте одне одному і поставте наступні запитання. Поділіться одне з одним своїми відгукками і зробіть нову спробу.

ПРЕДСТАВЛЕННЯ СЕБЕ: Вітаю вас, мене звати _____ (ім'я). А вас? Я навчаюся на бізнес-курсі, і ми намагаємося дізнатися про те, як бізнес стає успішним. Можна я поставлю кілька запитань?

ПОТРЕБИ КЛІЄНТІВ, ТОВАР

- Що ваші клієнти купують найбільше?
- Чому на вашу думку ваші клієнти купують те, що ви продаєте?
- Хто ваші конкуренти? Що робить ваш бізнес кращим за їхній?

ПОСТАЧАЛЬНИКИ, ПРИБУТОК

- Де ви берете свій товар? Чи є інші постачальники?
- Чи ви могли б, на вашу думку, знайти товар за дешевшою ціною, якби купували в більших обсягах?
- Яка ваша ціна? Як ви вирішили, що ціна має бути такою? Чи маєте ви прибуток?
- Що б сталося, якби ви підняли чи зменшили вашу ціну?

ПРОДАЖІ

- Скільки приблизно ви можете продавати кожного дня?
- Як ви знаходите нових клієнтів?
- Наскільки важливе ваше розташування?
- Назвіть деякі ключові фактори вашого успіху? Які були найбільші проблеми?

Обговоріть: Після того, як усі попрактикувалися принаймні по одному разу, обговоріть усією групою: Коли ви підете розмовляти з власниками бізнесу, про що ви питатимете? Напишіть, про що ви дізналися тут:

Прочитайте: Коли кожного дня ви будете розмовляти з власниками бізнесу, запишіть те, про що ви дізналися, у свій бізнес-записник.

Подивіться: Подивіться як Йосип та Іван почали новий бізнес. Подивіться “Joseph and John: Medical Products”. (Немає відео? Перейдіть до наступної сторінки).

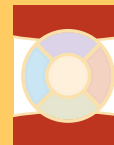


ЯК Я МОЖУ НАВЧАТИСЯ У КЛІЄНТІВ?

Прочитайте: Успішні власники бізнесу навчаються у клієнтів щодня. Ми можемо багато чого навчитися, спостерігаючи за нашими клієнтами і розмовляючи з ними. Вони зміцнюють або руйнують наш бізнес. Давайте слухати і навчатися!

Подивіться: “Talking to Customers” (Немає відео? Читайте далі).

Попрактикуйтеся: З іншим членом групи попрактикуйте, як ви будете цього тижня ставити запитання клієнтам. Уявіть, що інша людина--ваш клієнт. Обговоріть деякі з наведених нижче запитань з огляду на те, як вони стосуються вашого бізнесу чи бізнес-ідеї. Занотуйте! Потім поміняйтеся ролями. Дайте одне одному корисні відгуки і практикуйтеся в тому, у чому маєте слабкість.



Успішні власники бізнесу навчаються у клієнтів щодня.

ПРЕДСТАВЛЕННЯ СЕБЕ: Вітаю вас, мене звати _____ (ім'я). А вас? Я студент бізнес-курсу і ми вивчаємо клієнтів. Можна я поставлю кілька запитань?

ПОТРЕБИ КЛІЄНТІВ, ТОВАР

- Що ви купуєте у цього бізнесу?
- Якби ви могли, що б ви змінили стосовно цього товару? А в цьому бізнесі?
- Чи купували ви такий товар в інших місцях? Він там був кращий чи гірший? Чому?

ПРОДАЖІ, ПРИБУТОК

- Чому вам подобається купувати цей товар тут?
- Що б викликало у вас бажання купувати більше?
- Чи підходяща тут ціна? Чи купили б ви більше, якби ціна була менша?
- Чи купували б ви в такому ж обсязі, якби вони підняли ціну?
- Чи важливе розташування точки?

СПОСТЕРЕЖЕННЯ (Не ставте наступні запитання; спостерігайте за клієнтами, щоб знайти відповіді).

- Кого більше у магазині: жінок, чоловіків, чи приблизно однаково?
- Це молодь чи літні люди?
- Вони виглядають заможними людьми чи ні?
- У яку годину дня вони купують?
- Скільки вони купують?

Прочитайте: Кожного дня на цьому тижні, після розмов з клієнтами, запишіть те, про що ви дізналися, у ваш бізнес-записник.

Обговоріть: Про що ви запитаєте клієнтів цього тижня? Запишіть свої ідеї тут або у своєму бізнес-записнику:



ЯК МЕНІ ВИКОРИСТОВУВАТИ РЕЗУЛЬТАТИ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ?

Прочитайте: Після того, як ми проведемо маркетингові дослідження, нам треба буде оцінити отримані нами знання. Давайте попрактикуємо процес оцінювання.

Попрактикуйтеся: Виберіть іншого члена групи для роботи з вами. Швидко перегляньте прибутки, конкуренцію і постачальників наступних двох видів бізнесу.

КІОСК З ФРУКТАМИ	
Скільки продукції продається (в середньому за день)	200
Продажна ціна	5 за одиницю (в середньому)
Вартість закупівлі	4 за одиницю (в середньому)
Конкуренція	6 кіосків з фруктами
Постачальники	2 постачальника, віддалені

ОЦІНКА	
Одиниць / За місяць	5000
Продається / За місяць	25000
Витрати / За місяць	(20200)
ПРИБУТОК	4800

ДИТЯЧИЙ ОДЯГ	
Штук продається (в середньому за день)	20
Продажна ціна	100 за штуку (в середньому)
Вартість закупівлі	80 за штуку (в середньому)
Конкуренція	Нікого поблизу
Постачальники	3 постачальники неподалік

ОЦІНКА	
Одиниць / За місяць	500
Продається / За місяць	50000
Витрати / За місяць	(40000)
ПРИБУТОК	10000

Обговоріть: Який би ви вибрали бізнес? Чому?

З того, що ми сьогодні обговорили, які інші запитання ви б поставили про ці бізнеси чи їхніх клієнтів?

Прочитайте: На цьому тижні ми підготуємося визначитися з вибором нашого бізнесу! Протягом тижня ми розглянемо усе, про що дізналися, і прийдемо на наступні збори з бізнес-ідеєю (або щодо нового бізнесу, або щодо вдосконалення існуючого). Якщо у нас вже є бізнес, ми вирішимо, чи найкращий це для нас варіант.



РОЗМІРКОВУЙТЕ

ЩО МЕНІ ТРЕБА РОБИТИ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ?

Час: Виставте таймер на 10 хвилин для опрацювання підрозділу Розмірковуйте.

Попрактикуйтеся: Прочитайте уривок з Писань праворуч або подумайте про інший уривок з Писань. Спокійно обміркуйте те, про що ви дізналися. Напишіть будь-які нові думки нижче, або у вашому бізнес-записнику.

Яка ідея допоможе вашому бізнесу цього тижня найбільше? Зробіть цю ідею своєю бізнес-ціллю тижня.

Додайте свою бізнес-ціль тижня до своїх зобов'язань на наступній сторінці.

Обговоріть: Чи хоче хтось розказати про свою бізнес-ціль тижня або поділитися іншими думками?

"І якщо діти людські будуть виконувати заповіді Божі, Він буде жити їх, і зміцнювати їх, і забезпечувати засобами, з допомогою яких вони зможуть виконати те, що Він їм наказав".

1 НЕФІЙ 17:3



БЕРІТЬ НА СЕБЕ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

ЯК МЕНІ ПРОГРЕСУВАТИ ЩОДЕННО?

Час: Виставте таймер на 10 хвилин для опрацювання підрозділу Беріть на себе зобов'язання.

Попрактикуйтеся: Виберіть для себе партнера-помічника. Вирішіть, коли і як ви будете контактувати між собою.

Ім'я партнера-помічника

Контактна інформація

Прочитайте вголос кожне зобов'язання своєму партнеру-помічнику. Пообіцяйте виконувати свої обіцяння! Поставте внизу свій підпис.

МОЇ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

Я спостерігатиму і поговорю з принаймні 10 власниками бізнесу і клієнтами. (Див. запитання на сс. 29–30).

Я виберу новий бізнес або вирішу, як покращити свій існуючий бізнес.

Я досягну свою бізнес-ціль тижня: _____

Я буду практикуватися в дотриманні принципу з брошури *Мій фундамент*, засвоєному сьогодні, і навчати цього принципу свою сім'ю.

Я буду поповнювати свої заощадження хоча б на одну чи дві монети.

Я буду звітувати своєму партнеру-помічнику.

Мій підпис

Підпис партнера-помічника

ЯК Я БУДУ ЗВІТУВАТИ ПРО СВІЙ ПРОГРЕС?

Попрактикуйтеся: Перед наступною зустріччю використайте цю таблицю зобов'язань, щоб відобразити свій прогрес. У клітинках внизу напишіть "Так", "Ні" або скільки разів ви виконували це зобов'язання.

Я поспостерігав/ла і поговорив/ла з принаймні 10 власниками бізнесу і клієнтами (кількість)	Вибрав/ла новий бізнес або спосіб покращити свій теперішній бізнес (Так/Ні)	Досяг/ла бізнес-ціль цього тижня (Так/Ні)	Застосовував/ла на практиці принцип з брошури Фундамент і навчав/ла йому свою сім'ю (Так/Ні)	Зробив/ла внесок до заощаджень (Так/Ні)	Звітував/ла партнеру-помічнику (Так/Ні)

Прочитайте: Також не забувайте записувати свої особисті витрати на звороті вашої брошури *Мій шлях до самозабезпечення*.

Прочитайте: Під час наших наступних групових зборів організатор накреслить на дошці таблицю зобов'язань (подібну до наведеної вище). Ми прийдемо за 10 хвилин до початку зборів і впишемо наш прогрес у таблицю.

Виберіть когось для опрацювання теми з брошури *Мій фундамент* на наступний тиждень. Нагадайте їй або йому, що слід дотримуватися даного матеріалу і не розглядати інших матеріалів. (Не знаєте, як вести обговорення теми з брошури *Мій фундамент*? Прочитайте с. 11 і внутрішню сторінку обкладинки).

Попросіть когось промовити заключну молитву.

Запрошуємо давати відгуки

Будь ласка, надсилайте ваші ідеї, відгуки, поради і досвід на електронну адресу: srsfeedback@ldschurch.org.

Матеріали

БІЗНЕС НЕ ПАЛИЧЦІ

Виберіть ролі і розіграйте вказану далі сценку.

МІСЦЕ ДІЇ: Троє сумних людей сидять на лавці і до них приєднується четверта особа.

ОПОВІДАЧ: То у чому ж полягає успішний бізнес? Він полягає у тому, щоб допомагати людям вирішувати їхні проблеми. У тому, щоб розуміти клієнтів. Якщо у когось є потреба і ви допомагаєте їм вирішити її, вони **ЗАПЛАТЯТЬ** вам. І це добре! Але, як вам дізнатися, що потрібно клієнтам?

4-та ОСОБА: Привіт. Я намагаюся започаткувати бізнес. Чи займався хтось із вас коли-небудь бізнесом?

ІНШІ ОСОБИ: "Так". "Так". "Так".

4-та ОСОБА: О, чудово. Що то за бізнес?

1-а ОСОБА: Розумієш, мені подобаються кажани, тож я продаю кажанів на палиці. Ніби домашню тварину. Я полюбив їх. Годую їх мухами.

4-та ОСОБА: Справді?

1-а ОСОБА: Ага.

4-та ОСОБА: І як твій бізнес?

1-а ОСОБА: Ну, не дуже добре. Здається, що люди не розуміють цього. Іноді вони ще й кусаються.

4-та ОСОБА: Добре, а як твій бізнес?

2-га ОСОБА: Я дуже добре готую.

4-та ОСОБА: Готуєш?

2-га ОСОБА: Точно. Тож я здобув рецепт масла на паличці.

4-та ОСОБА: На паличці?

2-га ОСОБА: Так. Загорнуте холодним у плаский маісовий коржик. Я дуже добре готую це.

4-та ОСОБА: І як іде твій бізнес?

2-га ОСОБА: Я продав парочку, ... ну добре, одну штуку.

4-та ОСОБА: А ти?

3-тя ОСОБА: Так, отже, я спостерігав за людьми на вулиці у різні години дня. І ставив їм запитання. І я дивився, що вони купують, коли і за яку ціну. І я говорив з людьми, які продають щось, про те, що продається, а що ні. Мене цікавив харчовий бізнес, бо його легко почати, і мені подобається їжа, і я люблю людей.

4-та ОСОБА: Справді? Ти все це зробив?

3-тя ОСОБА: Так, протягом кількох днів. Це було дуже цікаво.

4-та ОСОБА: Я впевнений що так і було! І що ти дізнався?

Продовження на наступній сторінці

3-тя ОСОБА: Ну, я був здивований. Я дізнався про те, що вдень і ввечері люди хочуть щось солодке й зручне, не дуже дороге й те, що викликає радість---пригощення, яке підбадьорює їх або яким можна поділитися з другом або своєю сім'єю. Тож я спробував кілька речей і поговорив ще з іншими людьми.

4-та ОСОБА: А чи знайшов ти відповідь?

3-а ОСОБА: Так. Я зрозумів, що якщо надіти банан на паличку, а потім трохи облити його шоколадом, потрібного виду, і після цього додати зверху солодкої посипки, то людям це дуже подобається---особливо, якщо ви знаходитеся у вірному місці в належний час.

4-та ОСОБА: Дійсно?

3-тя ОСОБА: Так, ми з другом продали 400 штук за перші пару днів і заробили багато грошей. Це дійсно задовольняло потребу і було простим і прибутковим.

4-та ОСОБА: Блиск! І що було далі?

3-а ОСОБА: Я кинув це.

4-та ОСОБА: Кинув?

3-тя ОСОБА: Так, доводиться багато працювати у спекотні дні.

4-та ОСОБА: Гм. То, чи не заперечуватимеш ти, якщо я перейму твою ідею?

3-а ОСОБА: Ні. Вона твоя. Берися за це прямо зараз.

ОПОВІДАЧ: Дивіться. Ставте запитання.

Дізнавайтесь про клієнтів.

Старанно працюйте, заробляйте гроші.

Насолоджуйтеся бананами!

Поверніться на с. 18

ВИБІР ПІДХОДЯЩОГО БІЗНЕСУ

По черзі прочитайте наступні абзаци.

Як ви виберете для себе підходящий бізнес? Або, якщо у вас є бізнес, як вам дізнатися, чи є він підходящим? Ось чотири ключових запитання, які допоможуть вам прийняти найкраще рішення.



(1) Що люди хочуть купувати ... (2) з того, що я можу запропонувати, (3) що є справою, яку я можу почати досить легко, і (4) що збільшить мій дохід і допоможе мені стати самозабезпеченим/ою?

Або іншими словами, я маю прийняти рішення відповідно до (1) клієнтів і продукції, (2) моїх власних навичок, інтересів і досвіду, (3) середовища, включаючи конкуренцію, постачальників і гроші, та (4) потенціалу отримання доходів і прибутків.

Ось приклад. Марія кілька років працювала в ресторанах і готелях. Але вона не мала постійного доходу. І вона не заробляла достатньо, щоб допомагати задовольняти потреби своєї сім'ї. Тож, крім роботи офіціанткою, вона вирішила почати свій власний бізнес. Але який?

Починаючи з першого питання, Марія згадала, як чула, що кухарі в різних ресторанах скаржилися, коли не могли дістати достатньо високоякісних, свіжих яєць. Тож, вона знала що була така проблема. Друге: її батько вирощував курей і вона дізналася від нього деякі секрети про те, як збільшити кількість яєць, які вони несуть. Вона також знала, що це вимагає важкої

праці! Третє: вона не багато знала про конкуренцію, але вона знала, що могла почати з маленької точки біля свого дому, щоб зменшити витрати. Четверте: і вона знала, скільки ресторани платили за яйця, тож вона підраховала, що може добре заробити, якщо зможе продавати достатню кількість яєць.

Чи бачите ви, як ці чотири запитання допомогли їй подумати про вибір підходящого бізнесу?

Але Марії потрібно було більше відповідей. Їй потрібно було більше дізнатися про своїх потенційних клієнтів, конкуренцію, постачальників, ціноутворення і навіть навички ведення бізнесу. Куди вона могла звернутися по допомогу? Як вона могла зробити наступний крок, щоб прийняти рішення?

Що ви робитимете, щоб знайти потрібну вам інформацію для прийняття хороших рішень?

Поверніться на с. 18

ДІЗНАЙТЕСЯ ПРО ПОДІБНІ ВИДИ БІЗНЕСУ

Щоб виконати зобов'язання, відвідайте і подивіться на ті види бізнесу, який ви можете започаткувати (своїх конкурентів). Які підходи для них спрацьовують? Що не спрацьовує? Поговоріть з людьми, які займаються цим бізнесом. Щоб уникнути почуттів, пов'язаних з конкуренцією, поговоріть з людьми не у вашій місцевості.

Скористайтесь питаннями нижче. Додайте інші питання. Поговоріть про це. Обов'язково подякуйте.

Займайтеся цим кожного дня протягом цього тижня (крім неділі). Записуйте відповіді людей і те, про що ви дізнаватиметеся, у своєму записнику.

ВСТУП: Привіт, мене звати _____ (ім'я). А вас? Я навчаюся на бізнес-курсі і ми намагаємося дізнатися, як зробити бізнес успішним. Можна поставити вам кілька запитань?

ПОТРЕБИ КЛІЄНТІВ, ТОВАР

- Що ваші клієнти купують найбільше?
- Чому, на вашу думку, ваші клієнти купують те, що ви продаєте?
- Хто ваші конкуренти? Чим ваш бізнес є унікальним?

ПОСТАЧАЛЬНИКИ, ПРИБУТОК

- Де ви дістаєте свій товар? Чи маєте ви інших постачальників?
- Чи думаєте ви, що можете знайти цей товар за меншу ціну, якщо купуватимете його більше за один раз?
- Яка у вас ціна? Чому ви вирішили ставити таку ціну? Чи маєте ви прибуток?
- Що станеться, якщо ви піднімете або опустите свою ціну?

ПРОДАЖІ

- Скільки приблизно товару ви можете продавати щодня?
- Як ви знаходите нових клієнтів?
- Чи важливим є ваше місце розташування?
- Назвіть кілька ключів до вашого успіху? Які ваші найбільші проблеми?

ДІЗНАЙТЕСЯ ПРО ПОДІБНИХ КЛІЄНТІВ

Поговоріть з людьми, які є клієнтами бізнесу, подібного до того, який ви можете започаткувати. Спостерігайте за ними і дізнайтеся все, що можете.

Скористайтеся питаннями нижче. Додайте інші питання. Поговоріть про це. Обов'язково подякуйте.

Займайтеся цим кожного дня протягом цього тижня (крім неділі). Записуйте відповіді людей і те, про що ви дізнаватиметеся, у своєму записнику.

ВСТУП: Привіт, мене звати _____ (ім'я). А вас? Я навчаюся у класі вивчення бізнесу і ми дізнаємося про клієнтів. Можна поставити вам кілька запитань?

ПОТРЕБИ КЛІЄНТІВ, ТОВАР

- Що ви купуєте у цьому магазині?
- Якби ви могли, що б ви змінили у цьому товарі? В роботі магазину?
- Чи купували ви цей товар в інших місцях? Був він кращим чи гіршим? Чому?

ПРОДАЖІ, ПРИБУТОК

- Чому вам подобається купувати цей товар тут?
- Що змусило б вас захотіти купувати більше?
- Чи чесна ціна на товар? Чи купували б ви більше за нижчою ціною?
- Чи купували б ви стільки ж, якби вони підняли ціну?
- Чи важливе для вас місце розташування магазину?

СПОСТЕРЕЖЕННЯ (Не ставте наведені далі запитання; спостерігайте за клієнтами, щоб знайти відповіді).

- Це здебільшого жінки, чоловіки чи і ті, і другі?
- Це молодь чи літні люди?
- Якими здаються ці люди: заможними чи не дуже?
- В який час дня вони приходять купувати?
- Скільки вони купують?



3

*Як мені купувати
мою продукцію і
встановлювати
продажну ціну?*

**Започаткування і
розвиток мого бізнесу**

ДЛЯ КООРДИНАТОРІВ

У день зборів:

- Розішліть усім членам групи повідомлення або подзвоніть їм. Просіть їх приходити на 10 хвилин раніше, щоб звітувати про виконання своїх зобов'язань.
- Підготуйте матеріали для зборів.

За 30 хвилин до зборів:

- Поставте стільці навколо столу так, щоб усі сиділи близько один до одного.
- Намалюйте на дошці цю таблицю зобов'язань, вказавши імена людей з вашої групи (див. приклад далі).

Ім'я члена групи	Спостерігав/ла за принаймні 10-ма власниками бізнесу і клієнтами і порозпитував/ла їх (кількість)	Вибрав/ла новий бізнес або спосіб удосконалити свій бізнес (Так/Ні)	Виконав/ла поставлену щотижневу бізнес-ціль (Так/Ні)	Застосовував/ла на практиці принцип з брошури Фундамент і навчав/ла йому свою сім'ю (Так/Ні)	Поповнив/ла заощадження (Так/Ні)	Звітував/ла партнеру-помічнику (Так/Ні)
Галина	15	Так	Так	Так	Так	Так

За 10 хвилин до початку зборів:

- Тепло вітайте людей, коли вони приходять.
- Коли члени групи приходять, просіть їх заповнювати таблицю зобов'язань на дошці. Також нагадайте їм відкрити с. 197 та внести нову інформацію про свій прогрес у виконанні вимог для отримання сертифікату.
- Призначте людину, яка буде відслідковувати час.

Коли настане час почати заняття:

- Попросіть людей вимкнути мобільні телефони та інші пристрої.
- Нехай хтось промовить вступну молитву (можна, за бажанням, заспівати гімн).
- Тихенько просіть тих, хто запізнився, вимкнути їхні телефони і заповнити таблицю із зобов'язаннями, інші члени групи нехай в цей час продовжують обговорення.
- Виставте таймер на 20 хвилин для роботи над принципом з брошури *Мій фундамент*.
- Опрацюйте принцип 3 з брошури *Мій фундамент*. Потім поверніться до цього робочого зошита і продовжуйте читати наступну сторінку.



ЗВІТУЙТЕ

ЧИ ВИКОНАВ/ЛА Я СВОЇ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ?

Час: Виставте таймер на 20 хвилин для опрацювання підрозділу Звітуйте.

Прочитайте: Давайте відзвітуємо про наші зобов'язання. Ті, хто дотримався всіх своїх зобов'язань, будь ласка, підведіться. (Аплодуйте тим, хто виконав усі свої зобов'язання).

Тепер підведіться всі. Давайте разом повторимо основні положення нашої теми:

"І Моя мета---забезпечити Моїх святих, бо все є Моїм".

Учення і Завіти 104:15

З вірою в Господа ми працюємо разом над тим, щоб стати самозабезпеченими.

Прочитайте: Давайте сядемо.

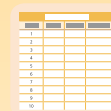
Обговоріть: Про що ви дізналися, коли спостерігали і розмовляли з власниками бізнесу і клієнтами? Як це допоможе вашому бізнесу?

Якщо ви ще не вибрали бізнес, які у вас є ідеї щодо бізнесу?

Якщо ви недавно вибрали бізнес, то що ви вибрали?

Якщо у вас вже є бізнес, то як ви вирішили його покращити?

Про що ви дізналися, працюючи над своєю бізнес-ціллю цього тижня?



У своєму бізнес-записнику напишіть, що ви дізналися, дотримуючись своїх зобов'язань.



НАВЧАЙТЕСЯ

ЧИ ХОЧУ Я ЗАЙМАТИСЯ ЦИМ БІЗНЕСОМ?

Час: Виставте таймер на 60 хвилин для опрацювання підрозділу Навчайтеся.

Подивіться: “A Bigger Truck?” (Немає відео? Прочитайте написане на с. 42).

Прочитайте: Якби ці два чоловіки могли привезти на машині 200 динь, розрахунки виглядали б такими:

Продажна ціна:	200 (200 динь × 1)
Вартість придбання:	-200 (200 динь × 1)
Прибуток:	0

Обговоріть: Чи допоможе тут більша машина? Чому так або чому ні?

Прочитайте: ЗАПИТАННЯ ТИЖНЯ---Як мені купувати мій товар і встановлювати продажну ціну?

ЗАВДАННЯ ТИЖНЯ---Я знайду джерело поставок для свого товару і виберу ціну.

Прочитайте: На цих зборах ми будемо навчатися навичкам, які допоможуть нам відповісти на ці запитання і виконати ці дії, та практикуватися в них.

Попрактикуйтеся: Потім протягом наступного тижня ви дізнаєтеся про те, як домовлятися з постачальниками, щоб “купувати дешево”, тобто за меншою ціною. Ви також дізнаєтеся, яку встановити ціну, щоб “продати дорого”---тобто мати прибуток.

Давайте прочитаємо в Kartі успіху в бізнесі розділи Витрати і Продаж.



ЯК Я МОЖУ ОТРИМУВАТИ ПРИБУТОК?

Прочитайте: Хлопцям, які продають дині, треба почати заробляти на цьому бізнесі.

Продажна ціна: 200 (200 динь × 1)

Вартість закупівлі: -200 (200 динь × 1)

Прибуток: **0**

Є два способи отримати прибуток.

Продажна ціна: 200 (200 динь × 1)

Вартість закупівлі: -100 (200 динь × **0,5**)

Прибуток: **100**

Зменшити вартість закупівлі (ціну, яку ви платите постачальнику).

Продажна ціна: 300 (200 динь × **1,5**)

Вартість закупівлі: -200 (200 динь × 1)

Прибуток: **100**

Підняти продажну ціну (ціну, яку ви виставляєте покупцям).

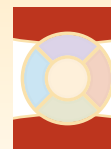
Іноді ви можете зробити обидві речі: дешево купити і дорого продати!

Продажна ціна: 300 (200 динь × **1,5**)

Ціна закупівлі: -100 (200 динь × **0,5**)

Прибуток: **200**

Прочитайте: Ми не маємо безмежного контролю над продажною ціною і нашими витратами. Але дещо ми можемо контролювати. Успішні власники бізнесу намагаються підвищити продажну ціну і зменшити ціну закупівлі.



Успішні власники бізнесу купують дешево і продають дорого.

3: Як мені купувати мою продукцію і встановлювати продажну ціну?

Обговоріть: Як ви гадаєте, чи має прибуток бізнес, де ви купуєте вашу їжу, пальне та одяг?

Прочитайте: Ось ще одна причина купувати дешево і продавати дорого. Кожен бізнес має більше витрат, ніж просто вартість товару. Подумайте про хлопців, які купували дині. Уявімо, що вони дізналися, як купувати дешево і продавати дорого. Однак у них є й інші витрати, наприклад на транспорт і на зарплату. Розгляньте наступне.

300	(200 динь × 1,5)
-100	(200 динь × 0,5)
-20	(оренда машини)
-20	(пальне)
-150	(зарплатня двом чоловікам)
<hr/>	
10	ПРИБУТОК

Прочитайте: Чоловіки, які купували дешево і продавали дорого, могли покрити витрати, платити собі зарплатню і ще й мати невеликий прибуток. Це починає бути справжнім бізнесом!

Обговоріть: Якщо ви у бізнесі з надання послуг, що ви можете зробити аби контролювати витрати і мати більший прибуток?

ЯК МЕНІ ЗМЕНШИТИ ВИТРАТИ?

Подивіться: “Don’t Close Your Business” (Частини I і II) (Немає відео? Прочитайте написане на с. 43).

Обговоріть: Що б ви зробили? Скільки вам потрібно мати постачальників?



ЯК МЕНІ ПРАЦЮВАТИ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ?

Прочитайте: Критично важливо розмовляти з нашими постачальниками.

Подивіться: “Talking to Customers” (Немає відео? Просто продовжуйте читати).

Прочитайте: Цього тижня поговоріть з людьми, які можуть постачати вам товар або інгредієнти для вашої продукції. Якщо ви пропонуєте послуги, поговоріть з людьми, які допоможуть вам надавати ці послуги. У вашому бізнес-записнику запишіть те, про що ви дізналися.

Попрактикуйтеся: З партнером попрактикуйте, як ви будете цього тижня ставити запитання постачальникам. Поясніть своєму партнеру, з яким постачальником вам треба поговорити для вашого бізнесу. По черзі ставте запитання і надавайте необхідні відгуки. Записуйте нотатки у вашому бізнес-записнику. Ставте конкретні запитання, які допоможуть вам покращити ваш бізнес.

ПРЕДСТАВЛЕННЯ СЕБЕ: Вітаю вас, мене звали _____ (ім'я). А вас? Я думаю про започаткування бізнесу, в якому мені будуть потрібні товари, які ви постачаєте. Можна я поставлю кілька запитань?

ТОВАР

- Який товар у вас найкраще продається?
- Чому на вашу думку бізнесмени купують те, що ви продаєте?
- Як ви перевіряєте якість? (Зверніть увагу на ознаки якісного товару).
- Скільки ви можете постачати? Чи є у вас обмеження на обсяг продукції?

ЦІНА

- Скільки ви просите? Чи пропонуєте ви якісь знижки?
- Як ви вирішили, що ціни мають бути такими?
- Що, на вашу думку, зміниться, якщо ви зміните ціни?

ПРОДАЖІ, КОНКУРЕНЦІЯ

- Чи допомагаєте ви своїм замовникам продавати товар?
- Хто купує у вас найбільше товару? Чому вони є успішними?
- Хто ваші конкуренти? Чим вони унікальні?

Додайте будь-які свої запитання. Обов'язково подякуйте їм і запишіть, про що ви дізналися!

Обговоріть: Після того, як усі змогли попрактикуватися хоча б раз, обговоріть разом:

Що ви зробите під час розмови з постачальниками цього тижня? Чи є у вас для них більше запитань? Запишіть свої ідеї тут або у своєму бізнес-записнику:

ЯК МЕНІ ВИСТАВЛЯТИ ЦІНУ, ЩОБ МАТИ ПРИБУТОК?

Прочитайте: Кожен бізнес має заробляти більше, ніж витрачає. Ми знаємо, як ми поговоримо з постачальниками, щоб знайти якісні товари за низькою ціною, або купувати дешево. Тепер, як ми встановимо нашу ціну, або продамо дорого? Для прийняття цього рішення протягом тижня, кожен з нас може запитати:

- Яку найкращу ціну я можу отримати у своїх постачальників?
- Які у мене є інші витрати? (Комунальні послуги, предмети постачання, оренда, і т.і.)
- Яку зарплатню я маю заплатити собі та іншим?
- Як я можу зробити свій товар більш цінним і особливим? Зручність, сервіс, привітність і якість---це все може додати цінності і виділити мене серед інших.
- Скільки за це беруть конкуренти? Чи можу я продавати дорожче, якщо товар буде більшої цінності?
- З усіма цими факторами, яким може бути мій прибуток, щоб мій бізнес міг зростати і процвітати? Більше---це краще!

Попрактикуйтеся: Разом з партнером прочитайте наступне й обговоріть, скільки клієнти Ольги можуть бути готові платити за її воду.

Ольга вважає, що її вода в пляшках має більшу цінність---вона знайшла спосіб підтримувати її холодною і її точка має хороше місце розташування. Її конкуренти не пропонують холодну воду; а також у них не зручне місце розташування.

Ольга купує воду за:	5 за пляшку
її зарплатня, вартість транспортування і доставки:	2 за пляшку
Конкуренти продають клієнтам за:	8-10 за пляшку
їй треба отримати якомога більший прибуток:	? за пляшку

Скажіть групі, яку, на вашу думку, ціну має виставити Ольга за свою воду і чому.

Обговоріть: Як Ольга може дізнатися, скільки готові платити клієнти? Як ви можете контролювати витрати, робити товар більш цінним і встановити правильну ціну, щоб ваш бізнес був прибутковим?



РОЗМІРКОВУЙТЕ

ЩО МЕНІ НЕОБХІДНО ЗРОБИТИ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ?

Час: Виставте таймер на 10 хвилин для опрацювання підрозділу Розмірковуюте.

Попрактикуйтеся: Прочитайте уривок з Писань праворуч або подумайте про інший уривок з Писань. Спокійно обміркуйте те, про що ви дізналися. Напишіть про будь-які свої враження нижче або у своєму робочому зошиті.

Яка ідея найкраще допоможе вашому бізнесу цього тижня?
Нехай ця ідея буде вашою бізнес-ціллю на цей тиждень.

Додайте свою бізнес-ціль тижня у ваші зобов'язання на наступній сторінці.

Обговоріть: Чи бажає хтось розповісти про свою бізнес-ціль тижня або поділитися іншими думками?

"І я, Нефій, часто піднімався на гору, і часто молився Господові; отже, Господь показав мені великі речі".

1 НЕФІЙ 18:3



БЕРІТЬ НА СЕБЕ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

ЯК МЕНІ РОЗВИВАТИСЯ ЩОДНЯ?

Час: Виставте таймер на 10 хвилин для опрацювання підрозділу Беріть на себе зобов'язання.

Попрактикуйтеся: Виберіть для себе партнера-помічника. Вирішіть, коли і як ви будете контактувати між собою.

_____ *Ім'я партнера-помічника*

_____ *Контактна інформація*

Прочитайте вголос кожне зобов'язання своєму партнеру-помічнику. Пообіцяйте виконувати свої обіцяння! Поставте внизу свій підпис.

МОЇ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

Я поговорю з принаймні 4 постачальниками і знайду джерела постачання свого товару. (Див. запитання на с. 37).

Напишіть кількість постачальників, з якими ви поговорите: _____

Я установлю свою початкову продажну ціну.

Я досягну своєї бізнес-цілі тижня: _____

Я буду практикуватися в дотриманні принципу з брошури *Мій фундамент*, засвоєному сьогодні, і навчати цього принципу свою сім'ю.

Я буду поповнювати свої заощадження хоча б на одну чи дві монети.

Я буду звітувати своєму партнеру-помічнику.

_____ *Мій підпис*

_____ *Підпис партнера-помічника*

ЯК Я БУДУ ЗВІТУВАТИ ПРО СВІЙ ПРОГРЕС?

Попрактикуйтеся: Перед наступною зустріччю використайте цю таблицю зобов'язань, щоб відобразити свій прогрес. У клітинці внизу напишіть “Так”, “Ні” або скільки разів ви виконували це зобов'язання.

Поговорив/ла щонайменше з 4 поставальниками (Напишіть кількість)	Установив/ла свою початкову продажну ціну (Так/Ні)	Застосовував/ла на практиці принцип з брошури Фундамент і навчав/ла йому свою сім'ю (Так/Ні)	Зробив/ла внесок до заощаджень (Так/Ні)	Звітував/ла партнеру-помічнику (Так/Ні)

Прочитайте: Також не забувайте записувати свої особисті витрати на звороті вашої брошури *Мій шлях до самозабезпечення*.

Прочитайте: Виберіть когось для опрацювання теми з брошури *Мій фундамент* на наступному тижні. Нагадайте їй або йому, що слід дотримуватися даного матеріалу і не розглядати інших матеріалів. (Не знаєте, як вести обговорення теми з брошури *Мій фундамент*? Прочитайте с. 11 і внутрішню сторінку обкладинки). Попросіть когось промовити заключну молитву.

Запрошуємо давати відгуки

Будь ласка, надсилайте ваші ідеї, відгуки, поради і досвід на електронну адресу: srsfeedback@ldschurch.org.

Матеріали

БІЛЬША ВАНТАЖІВКА?

По черзі прочитайте наступні абзаци.

Двоє чоловіків стали партнерами. Вони побудували маленький намет край дороги з активним рухом. Вони придбали вантажівку і поїхали нею на поле фермера, де купили повну машину динь по долару за штуку.

Вони повернулися вантажівкою до свого намету біля дороги, де продали свої дині по долару за штуку.

Вони знову поїхали на поле фермера і купили ще одну вантажівку динь по долару за штуку.

Привізиши їх до дороги, вони знову продали їх по долару за диню.

Повертаючись на поле фермера, щоб знову завантажитися, один партнер сказав іншому: "Ми не багато заробляємо на цьому бізнесі, чи не так?"

"Так, це правда",---відповів його партнер.

"Гадаєш, нам потрібна більша вантажівка?" (Даллін Х. Оукс, "Focus and Priorities", Ensign, May 2001, 82)

Поверніться на с. 34

НЕ ЗАКРИВАЙ СВІЙ БІЗНЕС

Виберіть ролі і розіграйте вказану далі сценку.

ЖАННА: Що сталося, Ганно? Ти виглядаєш не дуже щасливою.

ГАННА: Я не знаю, що збираюся робити. Мій бізнес тільки-но почав давати прибуток, як сталося це.

НІНА: Що сталося?

ГАННА: Хлопець, у якого я купую чисту воду, підняв ціни вчора, і тепер мені доведеться закрити свій бізнес.

НІНА: Мені дуже шкода, Ганно. Чому?

ГАННА: Ну, я можу продавати воду по 10 за пляшку. Клієнти не платитимуть більше. Раніше я купувала пляшку води за 7.

Продажна ціна: 10

Ціна закупівлі: -7

Прибуток: **3**

ГАННА: Але зараз мій постачальник підняв ціну до 10. Тож, прибутку немає! Що мені робити?

Продажна ціна: 10

Нова ціна закупівлі: -10

Прибуток: **0**

НІНА: Чи поговорила ти зі своїм постачальником? Ти є однією з його найважливіших клієнтів.

ГАННА: Я не поговорила. Не думаю, що я можу. Його ціна---це його ціна.

НІНА: Ні. Тобі потрібно поговорити з ним. Йому потрібно знати, що він втратить важливого клієнта. Він може змінити свою ціну, щоб ти залишилася його клієнткою. Ти завжди маєш говорити з постачальниками, щоб отримати найнижчу закупівельну ціну, яку тільки можеш.

ГАННА: Ну, добре. Я спробую.

ЖАННА: І тобі також потрібно мати інші варіанти. Я знаю людину, яка продаватиме тобі воду за 5. Вибач, що я не сказала тобі про це раніше. Я не знала, що ти платила 7, а зараз 10! Я познайомлю тебе з тією людиною.

Продажна ціна: 10

Краща ціна: -5

Прибуток: **5**

ГАННА: Справді? О, Жанно. Дякую. Так, будь ласка, познайом нас. І тобі, Ніно, дякую. Я буду більше старатися, щоб отримати меншу ціну за воду, яку купую.

Поверніться на с. 36



4

*Як мені
дізнатися, що
мій бізнес є
прибутковим?*

**Започаткування і
розвиток мого бізнесу**

ДЛЯ КООРДИНАТОРІВ

У день зборів:

- Розішліть усім членам групи повідомлення або подзвоніть їм. Просіть їх приходити на 10 хвилин раніше, щоб звітувати про виконання своїх зобов'язань.
- Підготуйте матеріали для зборів.

За 30 хвилин до зборів:

- Поставте стільці навколо столу так, щоб усі сиділи близько один до одного.
- Намалюйте на дошці цю таблицю зобов'язань, вказавши імена людей з вашої групи (див. приклад далі).

Ім'я члена групи	Розпитав/ла принаймні 4 постачальника (Напишіть кількість)	Встановив/ла свою початкову продажну ціну (Так/Ні)	Застосовував/ла на практиці принцип з брошури Фундамент і навчав/ла йому свою сім'ю (Так/Ні)	Поповнив/ла заощадження (Так/Ні)	Звітував/ла своєму партнеру-помічнику (Так/Ні)
Галина	6	Так	Так	Так	Так

За 10 хвилин до початку зборів:

- Тепло вітайте людей, коли вони приходять.
- Коли члени групи приходитимуть, просіть їх заповнювати таблицю зобов'язань на дошці. Також нагадайте їм відкрити на с. 197 та внести нову інформацію про свій прогрес у виконанні вимог для отримання сертифіката.
- Призначте людину, яка буде відслідковувати час.

Коли настане час почати заняття:

- Попросіть людей вимкнути мобільні телефони та інші пристрої.
- Нехай хтось промовить вступну молитву (можна, за бажанням, заспівати гімн).
- Тихенько просіть тих, хто запізнився, вимкнути їхні телефони і заповнити таблицю із зобов'язаннями, інші члени групи нехай в цей час продовжують обговорення.
- Виставте таймер на 20 хвилин для роботи над принципом з брошури *Мій фундамент*.
- Виконайте принцип 4 в брошурі *Мій фундамент*. Потім поверніться до цього робочого зошиту і продовжуйте читати наступну сторінку.



ЗВІТУЙТЕ

ЧИ ДОТРИМАВСЯ/ЛАСЬ Я СВОЇХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ?

Час: Виставте таймер на 20 хвилин для опрацювання підрозділу Звітуйте.

Прочитайте: Давайте відзвітуємо про наші зобов'язання. Ті, хто дотримався всіх своїх зобов'язань, будь ласка, підведіться. (Аплодуйте тим, хто виконав усі свої зобов'язання).

Тепер підведіться всі. Давайте разом повторимо основні положення нашої теми:

"І Моя мета---забезпечити Моїх святих, бо все є Моїм".

Учення і Завіти 104:15

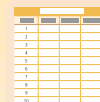
З вірою в Господа ми працюємо разом над тим, щоб стати самозабезпеченими.

Прочитайте: Давайте сядемо.

Обговоріть: Що ви дізналися, коли розмовляли з постачальниками, щоб знайти найкращі ціни і джерела постачання (щоб купити за низькою ціною)? Як це допоможе вашому бізнесу?

Що ви дізналися, коли встановили свою початкову продажну ціну (щоб продати дорого)? Як це допоможе вашому бізнесу?

Про що ви дізналися, працюючи над бізнес-ціллю цього тижня?



У своєму бізнес-записнику напишіть, що ви дізналися, дотримуючись своїх зобов'язань.



НАВЧАЙТЕСЯ

ЯК МЕНІ ДІЗНАТИСЯ, ЯК ІДУТЬ СПРАВИ З МОЇМ БІЗНЕСОМ?

Час: Виставте таймер на 60 хвилин для опрацювання підрозділу Навчайтеся.

Подивіться: “I Don’t Know” (Немає відео? Прочитайте написане на с. 60).

Обговоріть: Як би ви дізналися без ведення записів, чи є ваш бізнес прибутковим? Як би ви знали, чи вам заплатили всі ваші клієнти? Як би ви знали загальну суму ваших витрат?

Прочитайте: ЗАПИТАННЯ ТИЖНЯ—Як мені дізнатися, чи є мій бізнес прибутковим?

ЗАВДАННЯ ТИЖНЯ—З цього дня я щодня записуватиму всі надходження і витрати в журналі.

Під час цих зборів ми засвоїмо навички, які допоможуть нам дати відповідь на це запитання і виконати це завдання.

Тоді протягом тижня ми будемо фіксувати наші надходження і витрати в бізнесі, щоб побачити, чи маємо ми прибуток. Давайте прочитаємо розділ Прибуток з Карти успіху в бізнесі.



НАВІЩО МЕНІ ВЕСТИ ПИСЬМОВІ ЗАПИСИ?

Попрактикуйтеся: Під час цього практичного завдання не можна нічого записувати. Разом з партнером приділіть одну хвилину тому, щоб прочитати на с. 61 про майбутній бізнес Данила. Нічого не записуйте. Потім поверніться сюди.

Обговоріть: Намагайтеся відповісти на ці запитання по пам'яті:

- Скільки грошей витратив бізнес цього тижня?
- Скільки грошей надійшло у бізнес цього тижня?
- Які прибутки або збитки мав бізнес цього тижня?

Чи можете ви пригадати які були надходження, витрати і прибуток, не дивлячись у записи? Наскільки важливими є письмові записи?

Попрактикуйтеся: Тепер, разом зі своїм партнером, поверніться до підсумкових підрахунків майбутнього бізнесу Данила на с. 61 і додайте дані про витрати, надходження і прибуток. Чи було б легше, якби власник бізнесу використовував журнал, щоб записувати суми?

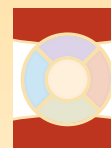
ЯК МЕНІ РОЗВИНУТИ ЗВИЧКУ ВЕСТИ ЗАПИСИ?

Обговоріть: Успішні власники бізнесу щоденно ведуть записи. Чи подобається вам вести записи? Чи стало це для вас звичкою? Що заважає вам вести записи?

Прочитайте: Іноді може бути важко набутися нову звичку, навіть якщо ми знаємо, що це важливо. Ось п'ять стратегій для успішного ведення записів:

1. Пам'ятайте "чому"—Ви можете знайти мотивацію, думаючи про людей, які матимуть користь, якщо ви будете вести записи, наприклад, про своїх дітей.
2. Для ефективного ведення записів вам можуть знадобитися нові навички. Наше обговорення сьогодні допоможе вам навчитися цим навичкам.
3. Вибирайте друзів, а не співучасників—Друг---це особа, яка допомагає вам чинити правильно. Співучасник—це людина, яка допомагає вам чинити неправильно. Просіть тих, хто оточує вас, включаючи ваше подружжя, допомагати вам продовжувати вести записи.
4. Використовуйте винагороди і стягнення мудро і помірно—Винагороджуйте себе за щоденне ведення записів.
5. Користуйтеся інструментами—Чи можете ви уявити, як можна викопати колодязь без інструмента? Пересвідчіться, що у вас є інструменти для виконання того, що потрібно зробити. Яким інструментом ви скористаєтеся, щоб вести записи? Ми дізнаємося про деякі інструменти пізніше на цих зборах.

Обговоріть: Як кожен з нас використовуватиме ці стратегії, щоб сформувати важливу звичку вести хороші записи?



Успішні власники бізнесу щоденно ведуть записи.

ЗАСОБИ ДЛЯ ВЕДЕННЯ ЗАПИСІВ:

- Копії журналу надходжень і витрат та звіту про надходження знаходяться на с. 55
- Бухгалтерська книга
- Журнал продажів

ЯК МЕНІ ВЕСТИ ЖУРНАЛ НАДХОДЖЕНЬ І ВИТРАТ?

Прочитайте: Ведення журналу надходжень і витрат є звичайною практикою в бізнесі. Ми повинні використовувати його щодня, щоб вести записи про гроші, які приходять у бізнес і виходять з нього.

Чи пам'ятаєте ви Данила з відео "I Don't Know"? Він почав записувати дані про свої надходження і витрати, використовуючи наступні кроки.

Попрактикуйтеся: Разом з партнером подивіться, як числа з цієї таблиці відображені в журналі надходжень і витрат на наступній сторінці.

КРОКИ СТВОРЕННЯ ЖУРНАЛУ НАДХОДЖЕНЬ І ВИТРАТ

	1 Данило має 1500 у своїй скриньці для зберігання готівки від бізнесу. Він вписав цю суму, як свій початковий баланс на початку тижня.
Понеділок	2 Продав 4 стільця. В колонці для надходжень він записує 200 . 3 Додає 200 до балансу коштів. Новий баланс = 1700 4 Заплатив 100 за оренду. В колонці для витрат він записує -100 . 5 Віднімає 100 від балансу коштів. Новий баланс = 1600
Вівторок	6 Заплатив 500 Максиму. В колонці для витрат він записує -500 . 7 Віднімає 500 від балансу коштів. Новий баланс = 1100
Середа	8 Продав стіл і комплект стільців. В колонці для надходжень він записує 400 . 9 Додає 400 до балансу коштів. Новий баланс = 1500
Четвер	10 Продав меблі для спальні. В колонці для надходжень він записує 1000 . 11 Додає 1000 до балансу коштів. Новий баланс = 2500
П'ятниця	12 Купив матеріали. В колонці для витрат він записує -1500 13 Віднімає 1500 від балансу коштів. Новий баланс = 1000
Субота	14 Продав стіл. В колонці для надходжень він записує 400 . 15 Додає 400 до балансу коштів. Новий баланс = 1400
	16 Данило закриває тиждень, маючи 1400 у своїй скриньці для зберігання готівки від бізнесу.

Прочитайте: Данило щодня записував дані про свої надходження і витрати. Його журнал надходжень і витрат на кінець тижня виглядав так.

ЖУРНАЛ ДАНИЛА ПРО НАДХОДЖЕННЯ І ВИТРАТИ ВІД МЕБЛЕВОГО БІЗНЕСУ: 14–20 СЕРПНЯ				
Дата	Описання	Витрата	Надходження	Баланс коштів
Початковий баланс бізнесу Данила				1500 1
Понеділок 5/14	Продав 4 стільця		200 2	1700 3
Понеділок 5/15	Заплатив за оренду	-100 4		1600 5
Вівторок 5/16	Заплатив заробітну платню Максиму	-500 6		1100 7
Середа 5/17	Продав стіл і комплект стільців		400 8	1500 9
Вівторок 5/18	Продав меблі для спальні		1000 10	2500 11
П'ятниця 5/19	Заплатив за матеріали	-1500 12		1000 13
Субота 5/20	Продав стіл		400 14	1400 15
Кінцевий баланс бізнесу Данила				1400 16

Обговоріть: У цьому відео працівник Данила, Максим, сказав, що йому не заплатили. Як цей журнал допомагає Данилу вирішити це питання?

ЩО ТАКЕ ЗВІТ ПРО НАДХОДЖЕННЯ?

Прочитайте: Ще один важливий звіт для ведення бізнесу---звіт про надходження. Пам'ятаєте, як важко було підрахувати прибуток по пам'яті протягом нашої справи? Звіт про надходження допоможе! У ньому міститься підсумок всіх операцій, здійснених протягом таких періодів, як тиждень, місяць, квартал або рік. Це зведення говорить нам про те, чи є бізнес прибутковим під час того періоду.

У звіті про надходження показано:

- Надходження.
- Витрати.
- Прибуток (або збитки).

Попрактикуйтеся: Разом з партнером подивіться, як суми в цій таблиці відповідають сумам у звіті про надходження на наступній сторінці.

КРОКИ СТВОРЕННЯ ЗВІТУ ПРО НАДХОДЖЕННЯ

Надходження	<ol style="list-style-type: none">1 В якості загальної суми, отриманої від продажу стільців, він вказує 200.2 В якості загальної суми, отриманої від продажу столів, він вказує 400.3 В якості загальної суми, отриманої від продажу комплектів меблів для кухні, він вказує 400.4 В якості загальної суми, отриманої від продажу комплектів меблів для спальні, він вказує 1000.5 Він додає загальну суму надходжень від продажів. Його загальна сума надходжень за тиждень становить 2000.
Витрати	<ol style="list-style-type: none">6 В якості загальної вартості оренди він вказує -100.7 В якості загальної вартості матеріалів він вказує -1500.8 В якості загальних витрат на заробітну платню працівнику він вказує -500.9 Він додає загальну суму витрат. Загальна сума витрат за тиждень становить -2100.
Прибуток (або збитки)	<ol style="list-style-type: none">10 Він віднімає свої витрати від своїх надходжень: $2000-2100 = -100$.

- Обговоріть:** Про що свідчить нам цей звіт про надходження стосовно бізнесу Данила?
- Який період покриває цей звіт про надходження?
- Чи був бізнес Данила прибутковим цього тижня?
- Чи може Данило вести свій бізнес подібним чином кожного тижня? Чому так або ні?

Звіт про надходження меблевого БІЗНЕСУ Данила (понеділок–субота)

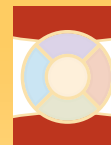
Надходження

Продаж стільців	200	1
Продаж столів	400	2
Продаж комплектів меблів для їдальні	400	3
Продаж комплектів меблів для спальні	1000	4
Загальна сума надходжень	2000	5

Витрати

Оренда	-100	6
Матеріали	-1500	7
Заробітна платня працівника	-500	8
Загальна сума витрат	-2100	9

Прибуток (або збитки) -100 10



Успішні власники бізнесу прагнуть мати прибуток щодня.

ЯК МЕНІ СТВОРИТИ ЖУРНАЛ НАДХОДЖЕНЬ І ВИТРАТ І ЗВІТ ПРО НАДХОДЖЕННЯ?

Прочитайте: Щоб дізнатися чи є наш бізнес прибутковим, нам потрібен звіт про надходження. Щоб створити звіт про надходження, нам потрібен журнал надходжень і витрат.

Попрактикуйтеся: Ви бачили, як Данило вів журнал надходжень і витрат і як він використав його, щоб зробити звіт про надходження. Зараз попрацюйте з партнером, щоб підготувати звіт про надходження для Джозефа. Заповніть журнал надходжень і витрат та звіт про надходження, які знаходяться на наступній сторінці.

1. Створіть журнал надходжень і витрат для будівельного бізнесу Джозефа.
2. Створіть звіт про надходження для будівельного бізнесу Джозефа.
3. Коли ви намагатиметесь робити це, якщо вам буде потрібна допомога у створенні журналу надходжень і витрат або звіту про надходження, відкрийте с. 56, щоб побачити, як це зробити.

Понеділок	Зібрав 50% авансу за роботу: 2000
Вівторок	Заплатив 1500 за матеріали.
Середа	Працював над проектом.
Четвер	Працював над проектом.
Вівторок	Заплатив 1000 за матеріали.
Субота	Завершив проект. Заплатив працівнику 500. Зібрав решту 2000.

Журнал надходжень і витрат з понеділка по суботу

Дата	Описання	Витрата	Надходження	Баланс
<i>Початковий баланс коштів бізнесу</i>				<i>3000</i>
<i>Загальні суми витрат і надходжень</i>				

Звіт про надходження від будівельного БІЗНЕСУ Джозефа (понеділок–субота)

Надходження

Загальна сума надходжень _____

Витрати

Загальна сума витрат _____

Прибуток (або збитки) _____

- Обговоріть:** Що ви дізналися про бізнес Джозефа, побачивши його звіт про надходження?
Власники малого бізнесу повсюди покладаються на силу цих бланків. Чи веде хтось з вас журнал надходжень і витрат або звіт про надходження? Якщо так, то як це допомогло?
- Попрактикуйтеся:** Якщо ви вже не ведете записи, скопіюйте вгорі журнал про надходження і витрати та звіт про надходження у свій бізнес-записник.
- Прочитайте:** Записуйте свої надходження і витрати кожного дня і в кінці тижня, підготуйте звіт про надходження. Продовжуйте робити це кожного дня і тижня по мірі зростання вашого бізнесу. Вам будуть потрібні ці записи для зборів групи у сьомий і восьмий тижні.
- Подивіться:** Дізнайтеся, як ведення записів допомогло Вангелісу розширити його бізнес. Подивіться історію успіху “Vangelis: Street Magician”. (Немає відео? Продовжуйте читати).



РОЗМІРКУЙТЕ

ЩО Я МАЮ РОБИТИ, ЩОБ УДОСКОНАЛЮВАТИСЯ?

Час: Виставте таймер на 10 хвилин для опрацювання підрозділу Розміркуйте.

Попрактикуйтеся: Прочитайте уривок з Писань праворуч або подумайте про інший уривок з Писань. Спокійно обміркуйте те, про що ви дізналися. Напишіть про будь-які свої враження нижче або у своєму бізнес-записнику.

Яка ідея найкраще допоможе вашому бізнесу цього тижня?
Нехай ця ідея буде вашою бізнес-ціллю на цей тиждень.

Додайте свою бізнес-ціль на цей тиждень у ваші зобов'язання на наступній сторінці.

Обговоріть: Чи бажає хтось розповісти про свою бізнес-ціль тижня або поділитися іншими думками?

“Я зроблю тебе мудрим, і буду навчати тебе у дорозі, якою ти будеш ходити, Я дам тобі раду, Моє око вважає на тебе!”

ПСАЛМИ 31:8



БЕРІТЬ НА СЕБЕ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

ЯК МЕНІ РОЗВИВАТИСЯ ЩОДНЯ?

Час: Виставте таймер на 10 хвилин для опрацювання підрозділу Беріть на себе зобов'язання.

Попрактикуйтеся: Виберіть для себе партнера-помічника. Вирішіть, коли і як ви будете контактувати між собою.

Ім'я партнера-помічника

Контактна інформація

Прочитайте вголос кожне зобов'язання своєму партнеру-помічнику. Пообіцяйте виконувати свої обіцяння! Поставте внизу свій підпис.

МОЇ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

Я вестиму журнал надходжень і витрат щодня.

В кінці тижня я складу звіт про надходження від бізнесу.

Я виконаю свою бізнес-ціль тижня: _____

Я буду практикуватися в дотриманні принципу з брошури *Мій фундамент*, засвоєному сьогодні, і навчати цього принципу свою сім'ю.

Я буду поповнювати свої заощадження хоча б на одну чи дві монети.

Я буду звітувати своєму партнеру-помічнику.

Мій підпис

Підпис партнера-помічника

ЯК Я БУДУ ЗВІТУВАТИ ПРО СВІЙ ПРОГРЕС?

Попрактикуйтеся: До наступних зборів використайте цю таблицю зобов'язань, щоб відобразити свій прогрес. У квадратиках внизу напишіть "Так", "Ні" або скільки разів ви виконали це зобов'язання.

Вів/вела журнал надходжень і витрат щодня (Напишіть кількість днів)	Створив/ла звіт про надходження (Так/Ні)	Виконав/ла поставлену щотижневу бізнес-ціль (Так/Ні)	Застосовував/ла на практиці принцип з брошури Фундамент і навчав/ла йому свою сім'ю (Так/Ні)	Поповнив/ла заощадження (Так/Ні)	Звітував/ла партнеру-помічнику (Так/Ні)

Прочитайте: Також не забувайте записувати свої особисті витрати на звороті вашої брошури *Мій шлях до самозабезпечення*.

Прочитайте: Виберіть когось координувати опрацювання теми з брошури *Мій фундамент* на зборах наступного тижня. (Не знаєте, як координувати опрацювання теми з брошури *Мій фундамент*? Прочитайте с. 11 і внутрішню сторінку обкладинки).
Попросіть когось промовити заключну молитву.

Запрошуємо давати відгуки

Будь ласка, надсилайте свої ідеї, відгуки, пропозиції та пишіть про свій досвід на електронну адресу: srsfeedback@ldschurch.org.

Матеріали

Я НЕ ЗНАЮ!

Виберіть ролі і розіграйте вказану далі сценку.

Частина 1

МАКСИМ: Даниле, я прийшов забрати зарплатню за роботу, яку я виконав у минулу середу.

ДАНИЛО: Хіба я тобі вже не заплатив? Я переконаний, що вже зробив це.

МАКСИМ: Ні, ти не платив. Той інший хлопець, на якого я працюю,

завжди записує таке. У тебе є запис про видачу мені грошей?

ДАНИЛО: Ні, але я думав, що заплатив.

МАКСИМ: Як ти можеш знати, якщо ти цього не записуєш?

ДАНИЛО: Мабуть. ... Я не знаю.

Частина 2

ГРИГОРІЙ: Даниле, радий тебе бачити. Як справи?

ДАНИЛО: У мене багато роботи.

ГРИГОРІЙ: Багато роботи це добре. Є прибуток?

ДАНИЛО: Так ... здається.

ГРИГОРІЙ: Тобі так здається? Що ти маєш на увазі?

ДАНИЛО: Просто, насправді я не веду облік. Я зайнятий виготовленням меблів. Я тримаю усе в голові і сподіваюся, що все буде добре.

ГРИГОРІЙ: Справді? Ти не записуєш свої надходження і витрати і не підраховуєш свій прибуток чи збитки?

ДАНИЛО: Ні. Я не бухгалтер. Я виготовляю меблі.

ГРИГОРІЙ: Кожен власник бізнесу має вести облік. Це єдиний спосіб дізнатися, чи успішний у тебе бізнес, чи ні. Добре, я запитаю ще раз. У тебе є прибуток?

ДАНИЛО: М-м ... я не знаю.

ГРИГОРІЙ: Цього місяця ти заробив більше грошей чи менше, ніж минулого?

ДАНИЛО: Я не знаю.

ГРИГОРІЙ: Будь-ласка, послухай мене і веди облік, щоб знати.

Поверніться на с. 48

ТИЖДЕНЬ У МЕБЛЕВОМУ БІЗНЕСІ ДАНИЛА

Прочитайте: Прочитайте наступний приклад з роботи меблевого бізнесу Данила.

Провівши деякі дослідження і поговоривши з конкурентами і клієнтами, Данило дізнався, що: (1) люди не люблять металеві меблі, оскільки влітку вони дуже нагріваються, (2) металеві меблі важче виготовити і (3) металеві деталі коштують дорожче, ніж деталі з дерева. Він вирішив продавати меблі з дерева, замість металевих.

Його клієнтам це дуже подобається! Він продає багато меблів з дерева і здається, що його справи у бізнесі йдуть добре.

Понеділок	Продав 4 стільці за 50 кожен. Заплатив оренду---100.
Вівторок	Заплатив працівнику 500.
Середа	Продав стіл і стільці за 400.
Четвер	Продав меблі для спальні за 1000.
П'ятниця	Заплатив 1500 за матеріали.
Субота	Продав стіл за 400.

Поверніться на с. 49



5

*Як мені
відокремлювати
гроші з бізнесу від
сімейних грошей?*

**Започаткування і
розвиток мого бізнесу**

ДЛЯ КООРДИНАТОРІВ

У день зборів:

- Розішліть усім членам групи повідомлення або подзвоніть їм. Просіть їх приходити на 10 хвилин раніше, щоб звітувати про виконання своїх зобов'язань.
- Підготуйте матеріали для зборів.

За 30 хвилин до зборів:

- Поставте стільці навколо столу так, щоб усі сиділи близько один до одного.
- Намалюйте на дошці цю таблицю зобов'язань, вказавши імена людей з вашої групи (див. приклад далі).

Ім'я члена групи	Використав/ла журнал надходжень і витрат (Напишіть кількість днів)	Створив/ла звіт про результати фінансової діяльності (Так/Ні)	Досяг/ла бізнес-ціль цього тижня (Так/Ні)	Застосував/ла на практиці принцип з брошури Фундамент і навчав/ла йому свою сім'ю (Так/Ні)	Зробив/ла внесок до заощаджень (Так/Ні)	Звітував/ла своєму партнеру-помічнику (Так/Ні)
Галина	6	Так	Так	Так	Так	Так

За 10 хвилин до початку зборів:

- Тепло вітайте людей, коли вони приходять.
- Коли члени групи підходять, просіть їх заповнювати таблицю зобов'язань на дошці. Також нагадайте їм відкрити с. 197 і оновити інформацію про їхній прогрес в отриманні сертифіката.
- Призначте людину, яка буде відслідковувати час.

Коли настане час почати заняття:

- Попросіть людей вимкнути мобільні телефони та інші пристрої.
- Нехай хтось промовить вступну молитву (можна, за бажанням, заспівати гімн).
- Тихенько просіть тих, хто запізнився, вимкнути їхні телефони і заповнити таблицю із зобов'язаннями, інші члени групи нехай в цей час продовжують обговорення.
- Виставте таймер на 20 хвилин для роботи над принципом з брошури *Мій фундамент*.
- Виконайте принцип 5 з брошури *Мій фундамент*. Потім поверніться до цього робочого зошита і продовжуйте читати з наступної сторінки.



ЗВІТУЙТЕ

ЧИ Я ВИКОНУВАВ/ЛА СВОЇ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ?

Час: Виставте таймер на 20 хвилин для опрацювання підрозділу Беріть на себе зобов'язання.

Прочитайте: Давайте відзвітуємо про наші зобов'язання. Ті, хто виконав усі свої зобов'язання, будь ласка, підведіться. (Аплодуйте тим, хто виконав усі свої зобов'язання).

Тепер підведіться всі. Давайте разом повторимо основні положення нашої теми:

"І Моя мета---забезпечити Моїх святих, бо все є Моїм".

Учення і Завіти 104:15

З вірою в Господа ми працюємо разом над тим, щоб стати самозабезпеченими.

Прочитайте: Давайте сядемо.

Обговоріть: Про що ви дізналися, ведучи журнал надходжень і витрат? Як це допоможе вашому бізнесу?

Про що ви дізналися, коли створювали звіт про надходження від бізнесу? Як це допоможе вашому бізнесу?

Про що ви дізналися, працюючи над своєю щотижневою бізнес-ціллю?



У своєму бізнес-записнику запишіть, про що ви дізналися, дотримуючись своїх зобов'язань.



НАВЧАЙТЕСЯ

ЯК МЕНІ ДОПОМОГТИ І СВОЄМУ БІЗНЕСУ, І СВОЇЙ СІМ'І?

Час: Виставте таймер на 60 хвилин для опрацювання підрозділу Навчайтеся.

Прочитайте: Ми мали почати робити записи про рух наших бізнес-коштів з бізнесу, про їх надходження і про витрати. Чудово! Але що відбувається, коли нам потрібні гроші для особистих і сімейних потреб?

Подивіться: “Don’t Kill the Chickens: Part I” (Немає відео? Прочитайте написане на с. 76).

Обговоріть: Брат Марії хоче, щоб вона дала йому гроші свого бізнесу. І вона хоче допомогти. Але це нашкодить її бізнесу або навіть знищить його. Крім того, вона займалася бізнесом, щоб стати самозабезпеченою. Що Марія має робити?

Прочитайте: ЗАПИТАННЯ ТИЖНЯ---Як мені відокремлювати гроші для бізнесу від сімейних грошей?

ЗАВДАННЯ ТИЖНЯ---Я вестиму окремі звіти і щоденні записи стосовно мого бізнесу і сімейних грошей, і платитиму собі заробітну платню.

Під час цих зборів ми засвоїмо навички, які допоможуть нам дати відповідь на це запитання і виконати ці завдання.

Потім упродовж тижня ми насправді вдамося до кроків, щоб відділити кошти бізнесу від сімейних коштів. Це стане великим благословенням для нас і наших сімей. Давайте прочитаємо розділ Успіх в бізнесі з Карти успіху в бізнесі.



ЧОМУ Я МАЮ ВІДОКРЕМЛЮВАТИ ГРОШІ ДЛЯ БІЗНЕСУ ВІД СІМЕЙНИХ ГРОШЕЙ?

Подивіться: “Don’t Kill the Chickens: Part II” (Немає відео? Прочитайте написане на с. 77).

Обговоріть: З того, про що ви дізналися у цьому відео, чому важливо відокремлювати гроші для бізнесу від особистих грошей і платити собі заробітну платню?

Прочитайте: Власник бізнесу є і його власником, і робітником. Це може викликати кілька цікавих запитань.

Ми знаємо, що за сплату десятини з нашого доходу приходять великі благословення. Якщо ми окремо зберігаємо наші гроші для бізнесу і наші особисті гроші, то нам легше вирахувати свою десятину.

Пам’ятайте про ці кроки:

1. Зберігайте гроші для бізнесу і особисті гроші на окремих рахунках чи в окремих місцях.
2. Ми платимо десятину з особистих надходжень (заробітної платні або комісійних), які ми отримуємо як платню від бізнесу.
3. З грошей у бізнесі десятина не сплачується. Гроші в бізнесі використовуються, щоб платити за витрати у бізнесі, заробітну платню та ідуть на розвиток бізнесу.

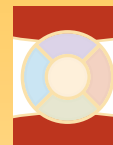
Обговоріть: Що як друзям або сім’ї будуть потрібні гроші, як братові Марії?

Нехай хтось з групи прочитає або підсумує притчу про десять дів з Матвій 25:1–13. Чи бувають такі часи, коли ми не можемо або не повинні ділитися в той час, як хтось просить про допомогу?

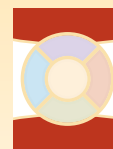
Подивіться: “Don’t Kill the Chickens: Part III” (Немає відео? Прочитайте с. 78).

Обговоріть: Чи правильно вчинила Марія?

Прочитайте: Успішні власники бізнесу не крадуть зі свого бізнесу.



Успішні власники бізнесу спершу платять десятину.



Успішні власники бізнесу не крадуть зі свого бізнесу.



ЯК МЕНІ ВЕСТИ ОКРЕМІ ЗАПИСИ?

Прочитайте: Отже, як нам відокремлювати гроші для бізнесу від сімейних грошей? Ми ведемо окремі записи! Марія щоденно веде записи про всі гроші, які надходять в її бізнес і про всі, які витрачаються. Марія також щоденно веде записи про всі гроші, які надходять в її сім'ю і витрачаються. Ці записи називаються "журналами надходжень і витрат". Вона веде два абсолютно окремі журнали---один для грошей з бізнесу, а інший для особистих грошей.

Кредитори часто хочуть бачити журнал надходжень і витрат з бізнесу, перш ніж дати кредит. Якщо ми ведемо точні записи, це допоможе нам бути готовими, якщо ми вирішимо позичити гроші на розвиток нашого бізнесу.

Попрактикуйтеся: Подивіться на цей приклад її журналу надходжень і витрат. Зверніть увагу на те, що 16 серпня (у той день, коли брат Марії попросив гроші) на банківському рахунку бізнесу Марії було 3200.

Журнал надходжень і витрат **БІЗНЕСУ** Марії: 14--20 серпня

Дата	Описання	Витрата	Надходження	Баланс коштів
Баланс коштів Марії від бізнесу				2600
14 серпня	Купила корм	-300		2300
15 серпня	Продала яйця		500	2800
16 серпня	Продала яйця		400	3200
17 серпня	Заробітна платня Марії	-3000		200
18 серпня	Продала яйця		600	800
19 серпня	Купила корм	-600		200
20 серпня	Продала яйця		700	900

Обговоріть: Що сталося б з бізнесом Марії, якби вона віддала зі свого бізнесу братові 1000? Чи змогла б вона заплатити собі 3000 заробітної платні наступного дня?

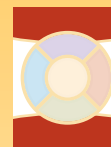
Чи має Марія почуватися винною, якщо її бізнес не дасть грошей членові сім'ї, який перебуває у нужді?

Подивіться в її журнал для бізнесу і в особистий журнал і знайдіть рядки, в яких вказано її заробітну платню. Чи бачите ви, що її заробітна платня є витратою для бізнесу і прибутком для її особистих грошей?

Прочитайте: Як ми дізналися раніше, правильним буде, якщо Марія платитиме свою десятину зі свого особистого прибутку.

Заробітна платня чи комісійні?

Якщо в бізнесі Марії не достатньо коштів, щоб регулярно платити їй заробітну платню, вона може платити собі комісійну винагороду, яка залежатиме від продажів.



Успішні власники бізнесу щоденно ведуть записи.

Журнал надходжень і витрат **особистих** грошей Марії: 14--20 серпня

Дата	Описання	Витрата	Надходження	Баланс коштів
Баланс особистих грошей Марії				600
14 серпня	Їжа	-100		500
15 серпня	Одяг	-200		300
16 серпня	Проїзний квиток на автобус	-200		100
17 серпня	Заробітна платня		(3000)	3100
18 серпня	Десятина	-300		2800
19 серпня	Їжа	-1500		1300
20 серпня	Оренда	-600		700

ЯК МЕНІ ВІДОКРЕМЛЮВАТИ СВОЇ ГРОШІ?

Прочитайте: Давайте попрактикуємося у тому, як відокремлювати наші гроші для бізнесу і сімейні гроші. Для наступного прикладу уявіть, що у вас є бізнес, який продає питну воду.

Подивіться: “Your Water Business” (Немає відео? Просто продовжуйте).

Попрактикуйтеся: Виконайте ці п'ять кроків і використайте форми на наступній сторінці, щоб відокремити свої гроші для бізнесу від особистих грошей.

1. Подивіться на особисті надходження і витрати і на надходження і витрати бізнесу за кожен день тижня.
2. Записуйте дані про ваші гроші для бізнесу в журнал надходжень і витрат бізнесу.
3. Записуйте дані про ваші особисті гроші в журнал про особисті надходження і витрати.
4. Створіть звіт про надходження від бізнесу на основі інформації з вашого журналу для бізнесу.
5. Створіть звіт про особисті надходження на основі інформації з вашого журналу про особисті надходження і витрати.

Перевірте свою роботу, прочитавши відповіді на с. 79.

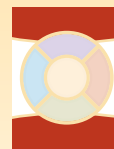
Обговоріть: Що ви засвоїли з цієї вправи? Якщо ви припустилися помилок, то чи розумієте чому? Ті, хто розуміє, можуть допомогти тим, хто спантеличений.

Прочитайте: Успішні власники бізнесу роблять записи щодня і використовують їх, щоб приймати мудрі рішення стосовно бізнесу.

Хоч Марії і не подобається вести записи, вона змушує себе вести окремі записи для свого бізнесу і особистих грошей щодня. Це мудрий спосіб вести бізнес!

Крім того, вона також знає, що коли їй знадобиться кредит для бізнесу, кредиторі захочуть побачити щоденні записи.

Подивіться: Подивіться, як Данило покращив свій бізнес, використовуючи принципи самозабезпечення, включаючи ведення записів. Подивіться історію успіху: “Daniel & Christiana: General Store”. (Немає відео? Перейти на наступну сторінку).



Успішні власники бізнесу ведуть свої записи стосовно бізнесу і особисті записи окремо.

5: Як мені відокремлювати гроші з бізнесу від сімейних грошей?

Понеділок 2/9 Продала 100 пляшок по 10 кожна. Купила продукти для сім'ї на 300.

Вівторок 3/9 Заплатила 800 за товар для бізнесу. Продала 30 пляшок по 10 кожна.

Середа 4/9 Заплатила 500 за школу для дітей. Заплатила собі заробітну платню у 1000.
Заплатила 100 десятини.

Четвер 5/9 Заплатила 500 за оренду. Продала 10 кубів льоду по 10 кожен.

П'ятниця 6/9 Продала 100 пляшок по 10 кожна. Заплатила податок у 200.

Субота 7/9 Продала 20 пляшок по 10 кожна. Купила новий одяг на 100.

Мій БІЗНЕС надходження і витрати: 2/9–7/9

Дата	Описання	Витрата	Надходження	Баланс
Баланс коштів для бізнесу				1000
Загальна сума витрат і надходжень				

Мій звіт про надходження від БІЗНЕСУ (2/9–7/9)

Надходження

Продаж пляшок з водою _____

Продаж кубів льоду _____

Загальна сума надходжень від бізнесу _____

Витрати

Товар для ведення бізнесу _____

Податки _____

Заробітна платня _____

Загальна сума витрат _____

Прибуток (або втрати) від бізнесу

(Надходження – Витрати =) _____

Мої ОСОБИСТІ надходження і витрати: 2/9–7/9

Дата	Описання	Витрата	Надходження	Баланс
Баланс особистих коштів				1000
Загальні витрати і надходження				

Звіт про мої ОСОБИСТІ надходження (2/9–7/9)

Надходження

Заробітна платня _____

Загальна сума особистих надходжень _____

Витрати

Десятина _____

Оренда _____

Їжа _____

Інше _____

Загальна сума особистих витрат _____

Особистий прибуток (або збитки)

(Надходження – Витрати =) _____

Прочитайте: Сьогодні ми засвоїли кілька важливих навичок, які допоможуть нам досягти успіху. Давайте наполегливо попрацюємо цього тижня, щоб перетворити ці навички на звичку. Давайте вести окремі звіти і щоденні записи!

Обговоріть: Хто або що може ускладнити вам ведення окремих записів щодня? Ви можете скласти план, щоб вам було легше. Ви можете робити це в один і той самий час щодня. Ви можете вести записи в конкретному місці. Ви можете зробити нагадування для себе. Напишіть свій план нижче.

ЯК МЕНІ ПРЕДСТАВИТИ СВІЙ БІЗНЕС?

Прочитайте: Наступного тижня ми зробимо презентації для нашої групи про наші бізнеси. Ми хочемо навчитися описувати свій бізнес іншим. Ми хочемо почути рекомендації стосовно нашого бізнесу.

Прочитайте: Виконуйте ці інструкції або зробіть презентацію у найзручніший для вас спосіб.

МІЙ БІЗНЕС ЗА ТРИ ХВИЛИНИ—ІНСТРУКЦІЇ

Частина 1	Опишіть свій бізнес менше, ніж за одну хвилину .
Частина 2	Менше ніж за одну хвилину опишіть, як відповідь на одне з наступних запитань великою мірою покращила ваш бізнес. 1. Що люди хочуть купувати? 2. Як мені продавати? 3. Як мені контролювати витрати? 4. Як мені збільшити прибутки? 5. Як мені управляти своїм бізнесом?
Частина 3	Менше ніж за одну хвилину опишіть щось одне, що ви робитимете, щоб продовжувати покращувати свій бізнес.

Прочитайте: Протягом тижня подумайте про те, чим ви хочете поділитися. Опишіть свій бізнес у своєму бізнес-записнику. За бажанням попрактикуйтеся в презентації перед своєю сім'єю або друзями. Наступного тижня придійте підготовленими поділитися своїми презентаціями стосовно бізнесу.





РОЗМІРКОВУЙТЕ

ЩО МЕНІ СЛІД РОБИТИ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ?

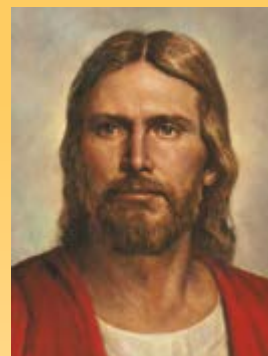
Час: Виставте таймер на 10 хвилин для опрацювання підрозділу Розмірковуюте.

Попрактикуйтеся: Прочитайте уривок з Писань праворуч або подумайте про інший уривок з Писань. Спокійно обміркуйте те, про що ви дізналися. Напишіть будь-які нові думки нижче або у вашому бізнес-записнику.

Яка ідея допоможе вашому бізнесу цього тижня найбільше? Зробіть цю ідею своєю бізнес-ціллю тижня.

Додайте свою бізнес-ціль тижня до своїх зобов'язань на наступній сторінці.

Обговоріть: Чи хоче хтось розказати про свою бізнес-ціль тижня або поділитися іншими думками?



“Наближайтеся до Мене, і Я наближатимусь до вас; шукайте Мене старанно, і ви знайдете Мене; просіть, і ви отримаєте; стукайте, і вам буде відчинено”.

УЧЕННЯ І ЗАВІТИ 88:63



БЕРІТЬ НА СЕБЕ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

ЯК МЕНІ РОЗВИВАТИСЯ ЩОДНЯ?

Час: Виставте таймер на 10 хвилин для опрацювання підрозділу Беріть на себе зобов'язання.

Попрактикуйтеся: Виберіть для себе партнера-помічника. Вирішіть, коли і як ви будете контактувати між собою.

Ім'я партнера-помічника

Контактна інформація

Прочитайте вголос кожне зобов'язання своєму партнеру-помічнику. Пообіцяйте виконувати свої обіцяння! Поставте внизу свій підпис.

МОЇ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

Я буду вести окремі фінансові записи для бізнесу і для сімейних грошей.

Я регулярно платитиму собі заробітну платню або комісійні і зберігатиму особисті гроші окремо від грошей для бізнесу, в іншому місці або на іншому рахунку.

Я підготую 3-хвилинну презентацію стосовно мого бізнесу.

Я досягну своєї бізнес-цілі тижня: _____

Я буду практикуватися в дотриманні принципу з брошури *Мій фундамент*, засвоєному сьогодні, і навчати цього принципу свою сім'ю.

Я буду поповнювати свої заощадження хоча б на одну чи дві монети.

Я буду звітувати своєму партнеру-помічнику.

Мій підпис

Підпис партнера-помічника

ЯК Я БУДУ ЗВІТУВАТИ ПРО СВІЙ ПРОГРЕС?

Попрактикуйтеся: Перед наступною зустріччю використайте цю таблицю зобов'язань, щоб відобразити свій прогрес. У клітинці внизу напишіть "Так", "Ні" або скільки разів ви виконували це зобов'язання.

Вів/ла окремі записи (Так/Ні)	Платив/ла собі заробітну платню відокремлену від грошей бізнесу (Так/Ні)	Підготував/ла бізнес-презентацію (Так/Ні)	Досяг/ла бізнес-ціль цього тижня (Так/Ні)	Застосовував/ла на практиці принципи з брошури Фундамент і навчав/ла йому свою сім'ю (Так/Ні)	Зробив/ла внесок до заощаджень (Так/Ні)	Звітував/ла партнеру-помічнику (Так/Ні)

Прочитайте: На наших наступних зборах ми знову виконаємо оцінювання рівня нашого самозабезпечення, щоб подивитися, чи стаємо ми більше самозабезпеченими. Нам потрібно буде принести особисті брошури *Мій шлях до самозабезпечення*.

Прочитайте: Виберіть когось для опрацювання теми з брошури *Мій фундамент* на наступний тиждень. (Не знаєте, як опрацювати тему з брошури *Мій фундамент*? Прочитайте с. 11 і внутрішню сторінку обкладинки).

Попросіть когось промовити заключну молитву.

Запрошуємо давати відгуки

Будь ласка, надсилайте свої ідеї, відгуки, пропозиції та напишіть про свій досвід на електронну адресу: srsfeedback@ldschurch.org.

Примітка для координатора:

Наступного тижня принесіть п'ять додаткових примірників брошури *Мій шлях до самозабезпечення*.

Матеріали

НЕ ВБИВАЙТЕ КУРЕЙ: ЧАСТИНА 1

Виберіть ролі і розіграйте вказану далі сценку.

ПЕРЕДУМОВА: У Марії є кілька курей і вона може забезпечувати сім'ю, продаючи яйця місцевим магазинам і ресторанам. Матвій, брат Марії, прийшов у гості.

МАТВІЙ: Маріє!

МАРІЯ: Привіт, Матвію. Як поживаєш?

МАТВІЙ: Усе добре. Ого! Лише глянь на усі ці яйця. Твій бізнес добре просувається!

МАРІЯ: Так, і я вдячна. Я використовувала те, про що дізналася у своїй групі з самостійної підприємницької діяльності. Я виконувала усі свої зобов'язання і це працює! Господь дійсно нас благословляє. І уся важка праця добре винагороджується.

МАТВІЙ: Це чудово. Може і мені приєднатися до групи. Та у будь-якому випадку, у мене теж є хороші новини! Я знайшов квартиру для моєї сім'ї! Нарешті у нас буде центральне водопостачання---і вікно! Але саме зараз у мене не вистачає грошей. Мені потрібно 1000 для того, щоб заїхати. Я не хочу втратити це місце, Маріє. Воно для нас ідеальне. Ти допоможеш мені?

МАРІЯ: Матвію, я хочу допомогти тобі, і, можливо, я могла б дати тобі 1000, але для цього потрібно було б продати моїх курей.

Поверніться на с. 66

НЕ ВБИВАЙТЕ КУРЕЙ: ЧАСТИНА 2

По черзі прочитайте наступні абзаци.

Уявіть, що ви працюєте в готелі. Чи можете ви забирати гроші з готелю у будь-який момент? Чи може ваш брат забирати їх, коли б вони йому не знадобилися? Його мабуть посадили б за це у в'язницю!

Тепер подумайте про ваш бізнес. Ваш бізнес повинен рости і процвітати, щоб ви могли виконати заповідь--стати самозабезпеченими. Ваш бізнес---це засіб в руках у Господа, за допомогою якого Він може благословити вас. Якщо він буде успішний, ви зможете благословити багато інших людей. То як вам захищати свій бізнес, щоб сприяти його процвітання? Чи можете ви будь-коли брати гроші у свого бізнесу на особисті потреби? Чи може це робити ваш брат чи сусід?

Ось ключ: ви і ваш бізнес---це окремі одиниці! Гроші на бізнес і на сім'ю слід тримати в різних місцях. Ви можете використовувати різні скриньки чи різні банківські рахунки. Вам також треба вести окремий облік коштів для бізнесу та особистих коштів: в різних місцях і в різних журналах.

Але як тоді вам брати гроші з бізнесу для потреб сім'ї?

А як би це було, якби ви працювали на когось? Та людина, чи компанія пла-

тили б вам зарплатню, чи не так? Або якщо ви продавець, компанія може платити вам відсоток з продажу. Ваша зарплатня або комісія була б вашим доходом---і з цього доходу ви сплачували б десятину. Потім ви можете витратити решту на ваші особисті потреби, на їжу чи одяг---або навіть для допомоги своєму брату.

Як власник бізнесу ви маєте платити собі зарплатню---певну суму грошей--наприклад, щотижня. Якщо у вашого бізнесу недостатньо коштів для того, щоб платити регулярну зарплатню, ви все ж можете платити собі комісійні---відсоток з продажу. У будь-якому випадку, зарплатня чи комісійні стає вашим особистим доходом. З цього прибутку ви сплачуєте десятину. Після цього решту ви використовуєте на їжу, оренду, ліки та заощадження.

Цей простий крок---відокремлення грошей вашого бізнесу від особистих коштів---захистить і вас, і ваш бізнес. Ваш бізнес може зростати і процвітати. І ви будете знати, скільки грошей ви можете використовувати з вашого особистого рахунку і ділитися ними.

Поверніться на с. 67

НЕ ВБИВАЙТЕ КУРЕЙ: ЧАСТИНА 3

Виберіть ролі і розіграйте вказану далі сценку.

МАРІЯ: Матвію, якщо я продам усіх своїх курей, ти знаєш, що станеться з моїм бізнесом, чи не так? У мене не буде яєць на продаж. І мій бізнес зійде нанівець. І як я потім буду годувати свою сім'ю? Вибач. Сподіваюся, ти розумієш, що я не можу отак просто вилучати гроші з бізнесу при потребі. Я плачу собі лише регулярну зарплатню. Решта грошей використовується на ведення бізнесу, на його зростання, щоб ми могли стати самозабезпеченими. Ми стаємо самозабезпеченими для того, щоб благословляти інших.

МАТВІЙ: Я розумію.

МАРІЯ: Але у мене є 200 з моїх особистих заощаджень, які я можу дати тобі, якщо це допоможе.

МАТВІЙ: Насправді це дуже допоможе. Дякую, Маріє.

МАРІЯ: Будь ласка. Я рада, що змогла трошки допомогти.

Поверніться на с. 67

ВАШ БІЗНЕС З ПРОДАЖУ ВОДИ: ВІДПОВІДІ

- Понеділок 2/9** **1** Продано 100 пляшок за 10 кожна. **2** Куплено їжі для сім'ї на 300.
- Вівторок 3/9** **3** Сплачено 800 за матеріали для бізнесу. **4** Продано 30 пляшок за 10 кожна.
- Середа 4/9** **5** Сплачено 500 за школу дітей. **6** Сплачено собі зарплатні 1000.
- Четвер 5/9** **7** Сплачено десятину 100. **9** Продано 10 кубів льоду по 10 кожний.
- П'ятниця 6/9** **8** Сплачено 500 за особисту оренду. **11** Податок з бізнесу 200.
- Субота 7/9** **10** Продано 100 пляшок за 10 кожна. **12** Продано 20 пляшок за 10 кожна. **13** Придбано нового одягу на 100.

Надходження і витрати мого БІЗНЕСУ: 2/9–7/9

Дата	Описання	Витрата	Надходження	Баланс
Баланс коштів для бізнесу →				1000
2/9	Продано 100 пляшок 1		1000	2000
3/9	Матеріали для бізнесу 3	-800		1200
3/9	Продано 30 пляшок 4		300	1500
4/9	Зарплатня 6	-1000		500
5/9	Продано 10 кубів льоду 9		100	600
6/9	Продано 100 пляшок 10		1000	1600
6/9	Податок з бізнесу 11	-200		1400
7/9	Продано 20 пляшок 12		200	1600
Загальна сума витрат і надходжень		2000	2600	1600

Мій звіт про надходження від БІЗНЕСУ (2/9–7/9)

Надходження	
Продаж пляшок з водою 1 4 10 12	2500
Продаж кубів льоду 9	100
Загальна сума надходжень від бізнесу	2600
Витрати	
Матеріали 3	800
Податок з бізнесу 11	200
Зарплатня 6	1000
Загальна сума витрат для бізнесу	2000
Прибуток від бізнесу (чи збитки) (Надходження – Витрати =)	600

Мої ОСОБИСТІ надходження і витрати: 2/9–7/9

Дата	Описання	Витрати	Надходження	Баланс
Особистий баланс коштів →				1000
2/9	Їжа 2	-300		700
4/9	Оплата за школу 5	-500		200
4/9	Зарплатня 6		1000	1200
4/9	Десятина 7	-100		1100
5/9	Оренда 8	-500		600
7/9	Сорочка 13	-100		500
Загальна сума витрат і надходжень		1500	1000	500

Звіт про мої ОСОБИСТІ надходження (2/9–7/9)

Надходження	
Зарплатня 6	1000
Загальна сума особистих надходжень	1000
Витрати	
Десятина 7	100
Оренда 8	500
Їжа 2	300
Інше 5 13	600
Загальна сума особистих витрат	1500
Особистий прибуток (чи збитки) (Надходження – Витрати =)	-500



6

*Як розвивається
мій бізнес?*

Започаткування і
розвиток мого бізнесу

ДЛЯ КООРДИНАТОРІВ

У день зборів:

- Розішліть усім членам групи повідомлення або подзвоніть їм. Просіть їх приходити на 10 хвилин раніше, щоб звітувати про виконання своїх зобов'язань.
- Підготуйте матеріали для зборів.
- Для наступних зборів принесіть п'ять додаткових примірників брошури *Мій шлях до самозабезпечення*.

НОВЕ!

За 30 хвилин до початку зборів:

- Поставте стільці навколо столу так, щоб усі сиділи близько один до одного.
- Намалюйте на дошці цю таблицю зобов'язань, вказавши імена людей з вашої групи (див. приклад далі).

Ім'я члена групи	Вів/ла окремі записи (Так/Ні)	Платив/ла собі заробітну платню окремо від грошей бізнесу (Так/Ні)	Підготував/ла презентацію стосовно бізнесу (Так/Ні)	Досяг/ла бізнес-ціль цього тижня (Так/Ні)	Застосовував/ла на практиці принцип з брошури Фундамент і навчав/ла йому свою сім'ю (Так/Ні)	Зробив/ла внесок до заощаджень (Так/Ні)	Звітував/ла своєму партнеру-помічнику (Так/Ні)
Галина	Так	Так	Так	Так	Так	Так	Так

За 10 хвилин до початку зборів:

- Тепло вітайте людей, коли вони приходять.
- Коли члени групи підходять, просіть їх заповнювати таблицю зобов'язань на дошці. Також нагадайте їм відкрити с. 197 і оновити інформацію про їхній прогрес у виконанні вимог для отримання сертифіката.
- Призначте людину, яка буде відслідковувати час.

Коли настане час почати заняття:

- Попросіть людей вимкнути мобільні телефони та інші пристрої.
- Нехай хтось промовить вступну молитву (можна, за бажанням, заспівати гімн).
- Тихенько просіть тих, хто запізнився, вимкнути їхні телефони і заповнити таблицю із зобов'язаннями, інші члени групи нехай в цей час продовжують обговорення.
- Виставте таймер на 20 хвилин для роботи над принципом з брошури *Мій фундамент*.
- Виконайте принцип 6 з брошури *Мій фундамент*. Потім поверніться до цього робочого зошита і продовжуйте читати з наступної сторінки.



ЗВІТУЙТЕ

ЧИ ВИКОНАВ/ЛА Я СВОЇ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ?

Час: Виставте таймер на 20 хвилин для опрацювання підрозділу Звітуйте.

Прочитайте: Давайте відзвітуємо про наші зобов'язання. Ті, хто дотримався всіх своїх зобов'язань, будь ласка, підведіться. (Аплодуйте тим, хто виконав усі свої зобов'язання).

Тепер підведіться всі. Давайте разом повторимо основні положення нашої теми:

“І Моя мета---забезпечити Моїх святих, бо все є Моїм”.

Учення і Завіти 104:15

З вірою в Господа ми працюємо разом над тим, щоб стати самозабезпеченими.

Прочитайте: Давайте сядемо.

Обговоріть: Що ви дізналися, коли вели окремий облік особистих грошей і грошей для бізнесу? Як це допоможе вашому бізнесу?

Що ви дізналися, коли платили собі заробітну платню і відокремлювали її від грошей для бізнесу? Як це допоможе вашому бізнесу?

Про що ви дізналися, працюючи над бізнес-ціллю цього тижня?



У своєму бізнес-записнику напишіть, що ви дізналися, дотримуючись своїх зобов'язань.



НАВЧАЙТЕСЯ

ЯК МЕНІ ОПИСАТИ СВІЙ БІЗНЕС?

Прочитайте: Сьогодні ми підготуємо свої бізнес-презентації. Коли ми описуємо свій бізнес іншим людям, то дізнаємося про нього те, що може допомогти нам покращити його. Коли у нас виникатимуть ідеї під час і після презентацій, давайте записувати їх у наші бізнес-записники.

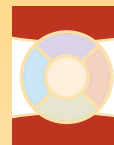
Прочитайте: ЗАПИТАННЯ ТИЖНЯ---Як мені описати свій бізнес іншим людям?

ЗАВДАННЯ ТИЖНЯ—Я шукатиму ідеї у інших людей стосовно зростання свого бізнесу.

Час: Кожній особі, яка виступає з презентацією, виділяйте по три хвилини. Коли залишиться одна хвилина до кінця презентації, повідомте про це особу, яка її проводить.

Прочитайте: Зараз ми проведемо нашу першу презентацію. Хто хотів би зробити це першим? Пам'ятайте, у вас є три хвилини на саму презентацію і ще дві хвилини на обговорення.

Прочитайте: Дотримуйтеся інструкцій на наступній сторінці.



Успішні власники бізнесу покращують щось кожного дня.

МІЙ БІЗНЕС ЗА ТРИ ХВИЛИНИ—ІНСТРУКЦІЇ

Частина 1	Опишіть свій бізнес менше ніж за одну хвилину .
Частина 2	<p>Менше ніж за одну хвилину опишіть, як відповідь на одне з наступних запитань великою мірою покращила ваш бізнес.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Що люди хочуть купувати? 2. Як мені здійснювати продажі? 3. Як мені контролювати витрати? 4. Як мені збільшити прибутки? 5. Як мені управляти своїм бізнесом?
Частина 3	Менше ніж за одну хвилину опишіть щось одне, що ви робитимете, щоб продовжувати покращувати свій бізнес.

Час: Тепер виставте таймер на 2 хвилини для обговорення.

Обговоріть: Ставте одне одному запитання. Радьтеся разом. Допомогайте покращувати бізнес членам цієї групи.

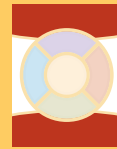
Прочитайте: Тепер повторюйте ці кроки для кожного члена групи, поки кожен з них не зробить презентацію.

ЧОГО Я НАВЧИВСЯ?

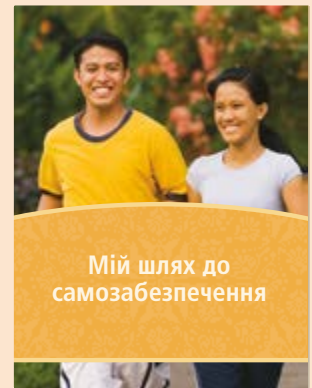
- Обговоріть:** Успішні власники бізнесу постійно навчаються. Що ви дізналися від інших членів групи, що допоможе вам покращити свій бізнес?
- Прочитайте:** Протягом наших наступних шести зібрань, ми навчимося, як розвивати наш бізнес. На наше наступне зібрання нам потрібно буде принести журнали надходжень і витрат та наші звіти про надходження від бізнесу за останні два тижні.
- Якщо ми ще не почали займатися бізнесом, то допоможемо іншим в роботі з їхніми журналами доходів і витрат та звітами про надходження від бізнесу. Це буде хорошою практикою для нас.
- Подивіться:** Подивіться, як Фелікс покращив свій бізнес, використовуючи принципи самозабезпечення. Подивіться відео “Felix: Refrigeration Parts” (Немає відео? Просто продовжуйте).

ЧИ СТАЮ Я БІЛЬШ САМОЗАБЕЗПЕЧЕНИМ/ОЮ?

- Прочитайте:** Нашою метою є самозабезпечення, як у мирських, так і в духовних справах. Зробити наш бізнес успішним---це лише частина тієї мети.
- Обговоріть:** Які зміни ви побачили у своєму житті, практикуючи і викладаючи принципи з брошури *Мій фундамент*?
- Попрактикуйтеся:** Відкрийте свою брошуру *Мій шлях до самозабезпечення* на бланку Оцінка своєї самозабезпеченості (в кінці брошури). Виконайте кроки.
- Коли закінчите, виділіть три хвилини, щоб обміркувати наступне:
- Чи краще ви зараз обізнані про свої витрати? Чи можете ви зараз дати відповіді “часто” або “завжди” на інші з цих запитань? Чи стали ви більш упевненими щодо суми, яку ви визначили, як свій прибуток, який допоможе вам стати самозабезпеченими? Чи стали ви ближче до досягнення свого прибутку, який допоможе вам стати самозабезпеченими? Що ви можете зробити, щоб покращитися?



Успішні власники бізнесу постійно навчаються.



Мій шлях до самозабезпечення



РОЗМІРКОВУЙТЕ

ЩО Я МАЮ РОБИТИ, ЩОБ УДОСКОНАЛЮВАТИСЯ?

Час: Виставте таймер на 10 хвилин для опрацювання підрозділу Розмірковуйте.

Попрактикуйтеся: Прочитайте уривок з Писань праворуч або подумайте про інший уривок з Писань. Спокійно обміркуйте те, про що ви дізналися. Напишіть про будь-які свої враження нижче або у своєму бізнес-записнику.

Яка ідея найкраще допоможе вашому бізнесу цього тижня?
Нехай ця ідея буде вашою бізнес-ціллю на цей тиждень.

Додайте свою бізнес-ціль на цей тиждень у ваші зобов'язання на наступній сторінці.

Обговоріть: Чи бажає хтось розповісти про свою бізнес-ціль тижня або поділитися іншими думками?

*“Шукайте старанно,
моліться завжди і
будьте віруючими, і
все спрацює вам на
благо”.*

УЧЕННЯ І ЗАВІТИ 90:24



БЕРІТЬ НА СЕБЕ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

ЯК МЕНІ РОЗВИВАТИСЯ ЩОДНЯ?

Час: Виставте таймер на 10 хвилин для опрацювання підрозділу Беріть на себе зобов'язання.

Попрактикуйтеся: Виберіть для себе партнера-помічника. Вирішіть, коли і як ви будете контактувати між собою.

Ім'я партнера-помічника

Контактна інформація

Прочитайте вголос кожне зобов'язання своєму партнеру-помічнику. Пообіцяйте виконувати свої обіцяння! Поставте внизу свій підпис.

МОЇ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

На наші наступні збори я принесу свій бізнес-записник і журнал моїх надходжень і витрат.

Я досягну свою бізнес ціль цього тижня: _____

Я буду практикуватися в дотриманні принципу з брошури *Мій фундамент*, засвоєному сьогодні, і навчати цього принципу свою сім'ю.

Я буду поповнювати свої заощадження хоча б на одну чи дві монети.

Я буду звітувати своєму партнеру-помічнику.

Мій підпис

Підпис партнера-помічника

ЯК Я БУДУ ЗВІТУВАТИ ПРО СВІЙ ПРОГРЕС?

Попрактикуйтеся: Перед наступною зустріччю використайте цю таблицю зобов'язань, щоб відобразити свій прогрес. У клітинці внизу напишіть "Так", "Ні" або скільки разів ви виконували це зобов'язання.

Приніс/ Принесла журнал надходжень і витрат (Так/Ні)	Досяг/ла бізнес-ціль цього тижня (Так/Ні)	Застосо- вував/ла на практиці принцип з брошури Фундамент і навчав/ ла йому свою сім'ю (Так/Ні)	Зробив/ла внесок до заощаджень (Так/Ні)	Звітував/ла партнеру- помічнику (Так/Ні)

Прочитайте: Виберіть когось для опрацювання теми з брошури *Мій фунда-мент* на наступний тиждень. (Не знаєте, як опрацювати тему з брошури *Мій фундамент*? Прочитайте с. 11 і внутрішню сторінку обкладинки).

Попросіть когось промовити заключну молитву.

Запрошуємо давати відгуки

Будь ласка, над-
силайте ваші ідеї,
відгуки, поради і
досвід на електронну
адресу: [srsfeedback@
ldschurch.org](mailto:srsfeedback@ldschurch.org).



7

*Як мені
розвивати або
покращувати
мій бізнес?*

**Започаткування і
розвиток мого бізнесу**

ДЛЯ КООРДИНАТОРІВ

У день зборів:

- Розішліть усім членам групи повідомлення або подзвоніть їм. Просіть їх приходити на 10 хвилин раніше, щоб звітувати про виконання своїх зобов'язань.
- Підготуйте матеріали для зборів.

За 30 хвилин до зборів:

- Поставте стільці навколо столу так, щоб усі сиділи близько один до одного.
- Намалюйте на дошці цю таблицю зобов'язань, вказавши імена людей з вашої групи (див. приклад далі).

Ім'я члена групи	Приніс/ Принесла журнал надходжень і витрат (Так/Ні)	Досяг/ла бізнес-ціль цього тижня (Так/Ні)	Застосовував/ла на практиці принцип з брошури Фундамент і навчав/ла йому свою сім'ю (Так/Ні)	Зробив/ла внесок до заощаджень (Так/Ні)	Звітував/ла своєму партнеру-помічнику (Так/Ні)
Галина	Так	Так	Так	Так	Так

За 10 хвилин до початку зборів:

- Тепло вітайте людей, коли вони приходять.
- Коли члени групи підходять, просіть їх заповнювати таблицю зобов'язань на дошці. Також нагадайте їм відкрити с. 197 і оновити інформацію про їхній прогрес у виконанні вимог для отримання сертифіката.
- Призначте людину, яка буде відслідковувати час.

Коли настане час почати заняття:

- Попросіть людей вимкнути мобільні телефони та інші пристрої.
- Нехай хтось промовить вступну молитву (можна, за бажанням, заспівати гімн).
- Тихенько просіть тих, хто запізнився, вимкнути їхні телефони і заповнити таблицю із зобов'язаннями, інші члени групи нехай в цей час продовжують обговорення.
- Виставте таймер на 20 хвилин для роботи над принципом з брошури *Мій фундамент*.
- Виконайте принцип 7 з брошури *Мій фундамент*. Потім поверніться до цього робочого зошита і продовжуйте читати з наступної сторінки.



ЗВІТУЙТЕ

ЧИ ВИКОНУВАВ/ЛА Я СВОЇ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ?

Час: Виставте таймер на 20 хвилин для опрацювання підрозділу Звітуйте.

Прочитайте: Давайте відзвітуємо про наші зобов'язання. Ті, хто дотримався всіх своїх зобов'язань, будь ласка, підведіться. (Аплодуйте тим, хто виконав усі свої зобов'язання).

Тепер підведіться всі. Давайте разом повторимо основні положення нашої теми:

"І Моя мета---забезпечити Моїх святих, бо все є Моїм".

Учення і Завіти 104:15

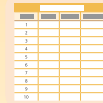
З вірою в Господа ми працюємо разом над тим, щоб стати самозабезпеченими.

Прочитайте: Давайте сядемо.

Обговоріть: Які ідеї ви спробували застосувати у вашому бізнесі?

Що ви засвоїли, пробуючи застосувати ці ідеї?

Про що ви дізналися, працюючи над бізнес-ціллю цього тижня?



У своєму бізнес-записнику напишіть, що ви дізналися, дотримуючись своїх зобов'язань.



НАВЧАЙТЕСЯ

ЩО ДОПОМОЖЕ МОЄМУ БІЗНЕСУ СТАТИ БІЛЬШ ПРИБУТКОВИМ?

Час: Виставте таймер на 60 хвилин для опрацювання підрозділу Навчайтеся.

Подивіться: “Bicycle or Chickens?” (Немає відео? Див. текст на с. 102).

Прочитайте: Актив---це те, чим володіє бізнес, і що є цінним. Ви можете продавати і купувати активи. Наприклад, Марія може купити стілець, щоб сидіти на ньому, коли вона продає яйця, і вона може продати курку. Це активи.

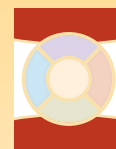
Активи, які приносять прибуток, приносять гроші для бізнесу. Кури Марії---це активи, які приносять прибуток, бо вони несуть яйця, які Марія продає за гроші. Стілець---це актив, але такий, який не приносить прибуток. Він не приносить гроші.

Обговоріть: Успішні власники бізнесу використовують активи, які приносять прибуток, щоб розширити свій бізнес. Як швейна машинка або велосипед можуть бути активами, які приносять прибуток?

Попрактикуйтеся: Виберіть партнера. Складіть перелік активів, які приносять прибуток, які вже має ваш бізнес:

Прочитайте: ЗАПИТАННЯ ТИЖНЯ---Як мені використовувати активи, які приносять прибуток, щоб розширити свій бізнес?

ЗАВДАННЯ ТИЖНЯ—Я визначу свої активи і вирішу, як зробити їх більш прибутковими. Я визначу інші активи, які мені потрібні, і визначусь з їхньою пріоритетністю.



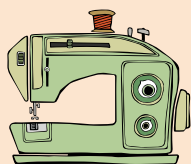
Успішні власники бізнесу використовують активи, які приносять прибуток, щоб розширити свій бізнес.

ЯК Я МОЖУ ЗРОБИТИ СВОЇ АКТИВИ БІЛЬШ ПРИБУТКОВИМИ?

Прочитайте: Прочитайте справа уривок з Писань. Ми повинні використувати активи мудро. Ми дбаємо про наші активи, щоб вони могли бути дуже прибутковими.

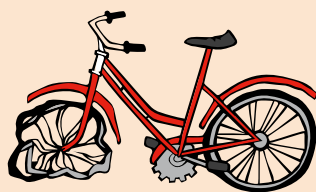
Обговоріть: Що сталося б з бізнесом Марії, якби вона не достатньо добре піклувалася про свої активи, які приносять прибуток (своїх курей)?

Попрактикуйтеся: Тепер подивіться на ці бізнес-активи. Що з наведених далі активів зараз є активами, які приносять прибуток?



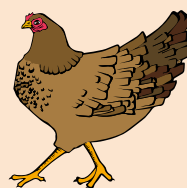
ШВЕЙНА МАШИНКА

Галина шиє багато сорочок сьогодні.



ПОЛОМАНИЙ ВЕЛОСИПЕД

Давид сподівається полагодити свій велосипед і невдовзі використувати його.



КУРКА, ЯКА НЕ НЕСЕТЬСЯ

Марія чекає, щоб побачити, чи буде її курка нести яйця.

Прочитайте: Нам потрібно використовувати наші активи настільки плідно, наскільки можливо. Прочитайте про наступний приклад мудрого управителя.

МАЙСТЕРНЯ ГАЛИНИ:

У Галини є одна швейна машинка. Вона добре піклувалася про неї. Вона могла шити п'ять сорочок щодня. Її клієнтам потрібно було більше сорочок.

Вона подумала про те, щоб найняти помічницю і купити ще одну швейну машинку. Але замість того, щоб купити ще одну швейну машинку, Галина найняла свою подругу, щоб та шила на машинці Галини у нічний час. Тепер бізнес Галини може виготовляти 10 сорочок щодня за допомогою однієї швейної машинки.

Обговоріть: Як Галина виявила мудрість в управительстві, маючи актив, який приносить прибуток? Як ви можете зробити свої власні активи більш прибутковими?

“Будь старанним у збереженні того, що ти маєш, щоб бути мудрим управителем”.

УЧЕННЯ І ЗАВІТИ 136:27

ЯК МЕНІ НАБУТИ БІЛЬШЕ АКТИВІВ, ЯКІ ПРИНОСЯТЬ ПРИБУТКИ?

Попрактикуйтеся: Подумайте про активи, які ви можете здобути і які допоможуть вам розширити свій бізнес? Складіть список цих активів нижче.

ВИДИ АКТИВІВ	МОЇ АКТИВИ	НОВІ АКТИВИ, ЯКІ МОЖУТЬ ДОПОМОГТИ МЕНІ РОЗШИРИТИ БІЗНЕС
Інструмент/Машина		
Автомобіль		
Будинок		
Тварина		
Інше		

Попрактикуйтеся: Зберіться у групи по троє. Поговоріть про те, чому ці активи допоможуть вашому бізнесу зростати.

Попрактикуйтеся: Як ви можете здобути активи, список яких склали на попередній сторінці? Нижче подано перелік способів, як бізнесмени здобувають нові активи. Розділіться на групи по троє і обговоріть переваги і недоліки кожної опції. Складіть список цих активів нижче.

СПОСОБИ ЗДОБУТИ АКТИВИ	ПЕРЕВАГИ	НЕДОЛІКИ
Заощаджувати, щоб придбати актив		
Знайти партнера, який має актив		
Орендувати актив		
Позичити актив		
Взяти кредит, щоб придбати актив		
Інше		

Попрактикуйтеся: Тепер, цією самою маленькою групою, обговоріть наступне:

Який актив був би найкориснішим для вашого бізнесу прямо зараз? Скільки грошей він допоможе вам заробляти? Наскільки легко його можна придбати? Які ви знаєте способи, як платити за нові активи?

Подивіться: Подивіться історію успіху “Susy: Private School Bus”, щоб побачити, як Сьюзі вже покращила свій бізнес, і як вона планує отримати активи, які приносять прибуток. (Немає відео? Перейдіть на наступну сторінку).

ЯК МЕНІ КОНТРОЛЮВАТИ ВИТРАТИ?

Прочитайте: Активи, які приносять прибуток, допомагають нашому бізнесу заробляти гроші? Щоб розширити наш бізнес, нам також потрібно контролювати витрати. Але не всі витрати однакові!

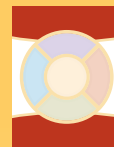
Подивіться: “Careful with Fixed Costs” (Немає відео? Прочитайте написане на с. 103).

Прочитайте: **Змінні витрати** зростають або зменшуються, залежно від продажів.

Постійні витрати мають виплачуватися незалежно від того мало чи багато ми продаємо.

Успішні власники бізнесу додають постійні витрати лише тоді, коли знають, що це допоможе бізнесу заробляти більше.

Попрактикуйтеся: Подивіться на робочі витрати Данила. Обведіть колом кожен *постійну* або *змінну* витрату.



Успішні власники бізнесу додають постійні витрати лише тоді, коли це збільшить прибутки.

РОБОЧІ ВИТРАТИ ДАНИЛА		
Оренда магазину	Постійна	Змінна
Деревина для меблів	Постійна	Змінна
Витрати на доставку	Постійна	Змінна
Заробітна платня Данила	Постійна	Змінна

Попрактикуйтеся: Складіть список особистих робочих витрат. Позначте кожен *змінну* або *постійну* витрату.

МОЇ РОБОЧІ ВИТРАТИ		
	Постійна	Змінна
	Постійна	Змінна
	Постійна	Змінна
	Постійна	Змінна
	Постійна	Змінна
	Постійна	Змінна
	Постійна	Змінна
	Постійна	Змінна

Прочитайте: Протягом тижня ми записуватимемо наші надходження і витрати, вказуючи, які з них є постійними, а які змінними, і принесемо на наступні збори свої звіти про надходження.



РОЗМІРКОВУЙТЕ

ЩО МЕНІ НЕОБХІДНО ЗРОБИТИ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ?

Час: Виставте таймер на 10 хвилин для опрацювання підрозділу Розмірковуюте.

Попрактикуйтеся: Прочитайте уривок з Писань праворуч або подумайте про інший уривок з Писань. Спокійно обміркуйте те, про що ви дізналися. Напишіть будь-які нові думки нижче, або у вашому бізнес-записнику.

Яка ідея допоможе вашому бізнесу цього тижня найбільше? Зробіть цю ідею своєю бізнес-ціллю тижня.

Додайте свою бізнес-ціль тижня до своїх зобов'язань на наступній сторінці.

Обговоріть: Чи хоче хтось розказати про свою бізнес-ціль тижня або поділитися іншими думками?

“Надійся на Господа всім своїм серцем, а на розум свій не покладайся! Пізнавай ти Його на всіх дорогах своїх, і Він випростує твої стежки”.

ПРИПОВІСТІ 3:5–6



БЕРІТЬ НА СЕБЕ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

ЯК МЕНІ РОЗВИВАТИСЯ ЩОДНЯ?

Час: Виставте таймер на 10 хвилин для опрацювання підрозділу Беріть на себе зобов'язання.

Попрактикуйтеся: Виберіть для себе партнера-помічника. Вирішіть, коли і як ви будете контактувати між собою.

Ім'я партнера-помічника

Контактна інформація

Прочитайте вголос кожне зобов'язання своєму партнеру-помічнику. Пообіцяйте виконувати свої зобов'язання! Поставте внизу свій підпис.

МОЇ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

Я напишу план, щоб зробити мої поточні активи більш продуктивними.

Я визначу найважливіші нові активи, які приносять прибуток, потрібні для мого бізнесу.

На наступні збори я принесу звіти про фінансову діяльність з постійними і змінними витратами.

Я досягну свою бізнес-ціль тижня: _____

Я буду практикуватися в дотриманні принципу з брошури *Мій фундамент*, засвоєному сьогодні, і навчати цього принципу свою сім'ю.

Я буду поповнювати свої заощадження хоча б на одну чи дві монети.

Я буду звітувати своєму партнеру-помічнику.

Мій підпис

Підпис партнера-помічника

ЯК Я БУДУ ЗВІТУВАТИ ПРО СВІЙ ПРОГРЕС?

Попрактикуйтеся: Протягом тижня використайте цю таблицю зобов'язань, щоб відобразити свій прогрес. У клітинці внизу напишіть “Так”, “Ні” або скільки разів ви виконували це зобов'язання.

Написав/ла план, щоб зробити активи більш продуктивними (Так/Ні)	Визначив/ла найважливіші нові активи (Так/Ні)	Приніс/Принесла свої звіти про надходження (Так/Ні)	Досяг/ла бізнес-ціль цього тижня (Так/Ні)	Застосовував/ла на практиці принцип з брошури Фундамент і навчав/ла йому свою сім'ю (Так/Ні)	Зробив/ла внесок до заощаджень (Так/Ні)	Звітував/ла партнеру-помічнику (Так/Ні)

Прочитайте: Виберіть когось для опрацювання теми з брошури *Мій фундамент* на наступному тижні.

Попросіть когось промовити заключну молитву.

Запрошуємо давати відгуки

Будь ласка, надсилайте ваші ідеї, відгуки, поради і досвід на електронну адресу: srsfeedback@ldschurch.org.

Матеріали

ВЕЛОСИПЕД ЧИ КУРИ?

Виберіть ролі і розіграйте вказану далі сценку.

НАДІЯ: Привіт, Маріє. Як твій бізнес? Він зростає?

МАРІЯ: З ним все добре, але я дуже втомилася. Я працюю дуже наполегливо, але заробляю недостатньо.

НАДІЯ: Здається тобі потрібно більше активів, які приносять прибуток.

МАРІЯ: Що таке активи, які приносять прибуток?

НАДІЯ: Це те, що допомагає твоєму бізнесу заробляти більше.

МАРІЯ: О, мені це подобається. Я хотіла б мати більше активів, які приносять прибуток, ... але чекай; не думаю, що вони у мене є зараз.

НАДІЯ: Звичайно ж вони є. Твої кури--активи, які приносять прибуток. Чи зароблятимеш ти більше грошей, якщо у тебе буде більше курей?

МАРІЯ: Так. Мені слід придбати більше курей.

НАДІЯ: Що ще полегшить тобі ведення бізнесу?

МАРІЯ: Було б дійсно добре мати велосипед, щоб доставляти яйця і завозити курям корм. Я так втомлююся від ходьби.

НАДІЯ: Ну, можливо тобі слід купити велосипед. Чи зароблятимеш ти більше грошей, якщо у тебе буде велосипед?

МАРІЯ: Так, якщо у мене буде велосипед, я буду доставляти яйця швидше. У мене буде більше часу, щоб продавати. Але, що мені краще, купити велосипед чи більше курей?

НАДІЯ: Який найвищий пріоритет для вашого бізнесу прямо зараз? Велосипед чи більше курей?

МАРІЯ: Я не знаю. Як мені вирішити?

Поверніться на с. 94

ОБЕРЕЖНО З ПОСТІЙНИМИ ВИТРАТАМИ

Виберіть ролі і розіграйте вказану далі сценку:

МАРІЯ: Надіє, я думаю, що активи, які приносять прибуток, допоможуть моєму бізнесу приносити більше грошей. Але я турбуюся про витрати.

НАДІЯ: Добре, Маріє, ти завжди маєш намагатися зменшити кошти.

МАРІЯ: Як мені знати, якими будуть мої витрати? Вони так сильно змінюються!

НАДІЯ: Спершу тобі потрібно розділити свої постійні і змінні витрати.

МАРІЯ: О, я не знаю, що це означає.

НАДІЯ: Дозволь мені описати це у такий спосіб. Ти знаєш Дмитра?

МАРІЯ: Хлопця, який продає меблі?

НАДІЯ: Так. Коли Дмитро виготовляє стілець на продаж, чи думаєш ти, що він платить постачальнику за деревину, яку він використовує на виробництво?

МАРІЯ: Так.

НАДІЯ: Вірно. Зазвичай Дмитро купує деревину після того, як отримає замовлення.

Якщо Дмитро продасть один стілець цього місяця, то заплатити лише за деревину для одного стільця. Якщо він продасть десять стільців наступного місяця, то заплатити деревину для десятих стільців.

МАРІЯ: Але це нормально, бо він продає удесятеро більше стільців!

НАДІЯ: Точно. Вартість деревини Дмитра є змінною витратою. Вона варіюється залежно від того, скільки він продає.

Отже, Дмитро платить оренду за свій магазин. Уявимо, що він платить 1000 за місяць. Яку оренду він платитиме, якщо продасть десять стільців?

МАРІЯ: Звичайно ж 1000.

НАДІЯ: Яку оренду він заплатить, якщо продасть лише один стілець?

МАРІЯ: Все ще 1000. Вона не змінюється.

НАДІЯ: Вірно. Оренда Дмитра---це постійна витрата. Немає значення, скільки він продає. Він все ще має платити.

МАРІЯ: О, я не думаю, що мені подобаються постійні витрати.

НАДІЯ: Нам просто потрібно бути обережними з постійними витратами. Вони можуть бути корисними, якщо призначені для активів, які приносять прибуток.

МАРІЯ: І ми продаємо достатньо, щоб заплатити за них!

НАДІЯ: Саме так!

МАРІЯ: Надіє, чи можеш ти допомогти мені дізнатися, які з моїх витрат є постійними, а які змінними?

Поверніться на с. 98



8

*Яку суму я можу
інвестувати
для розвитку
мого бізнесу?*

**Започаткування і
розвиток мого бізнесу**

ДЛЯ КООРДИНАТОРІВ

У день зборів:

- Розішліть усім членам групи повідомлення або подзвоніть їм. Просіть їх приходити на 10 хвилин раніше, щоб звітувати про виконання своїх зобов'язань.
- Підготуйте матеріали для зборів.

За 30 хвилин до зборів:

- Поставте стільці навколо столу так, щоб усі сиділи близько один до одного.
- Намалюйте на дошці цю таблицю зобов'язань, вказавши імена людей з вашої групи (див. приклад далі).

Ім'я члена групи	Написав/ла план, щоб зробити поточні активи більш продуктивними (Так/Ні)	Визначив/ла найважливіші нові активи (Так/Ні)	Приніс/Принесла свої звіти про надходження (Так/Ні)	Досяг/ла бізнес-ціль цього тижня (Так/Ні)	Застосував/ла на практиці принцип з брошури <i>Фундамент і навчав/ла йому свою сім'ю</i> (Так/Ні)	Зробив/ла внесок до заощаджень (Так/Ні)	Звітував/ла своєму партнеру-помічнику (Так/Ні)
Галина	Так	Так	Так	Так	Так	Так	Так

За 10 хвилин до початку зборів:

- Тепло вітайте людей, коли вони приходять.
- Коли члени групи підходять, просіть їх заповнювати таблицю зобов'язань на дошці. Також нагадайте їм відкрити с. 197 і оновити інформацію про їхній прогрес в отриманні сертифіката.
- Призначте людину, яка буде відслідковувати час.

Коли настане час почати заняття:

- Попросіть людей вимкнути мобільні телефони та інші пристрої.
- Нехай хтось промовить вступну молитву (можна, за бажанням, заспівати гімн).
- Тихенько просіть тих, хто запізнився, вимкнути їхні телефони і заповнити таблицю із зобов'язаннями, інші члени групи нехай в цей час продовжують обговорення.
- Виставте таймер на 20 хвилин для роботи над принципом з брошури *Мій фундамент*.
- Виконайте принцип 8 з брошури *Мій фундамент*. Потім поверніться до цього робочого зошита і продовжуйте читати з наступної сторінки.



ЗВІТУЙТЕ

ЧИ ДОТРИМАВСЯ/ЛАСЬ Я СВОЇХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ?

Час: Виставте таймер на 20 хвилин для опрацювання підрозділу Звітуйте.

Прочитайте: Давайте відзвітуємо про наші зобов'язання. Ті, хто дотримався всіх своїх зобов'язань, будь ласка, підведіться. (Аплодуйте тим, хто виконав усі свої зобов'язання).

Тепер підведіться всі. Давайте разом повторимо основні положення нашої теми:

"І Моя мета---забезпечити Моїх святих, бо все є Моїм".

Учення і Завіти 104:15

З вірою в Господа ми працюємо разом над тим, щоб стати самозабезпеченими.

Прочитайте: Давайте сядемо.

Обговоріть: Як ви можете змусити свої активи працювати більш продуктивно? Як ви можете підтримувати свої активи в хорошому стані?

Який новий актив, який приносить прибуток, є вашим головним пріоритетом? Чому?

Які у вас постійні і змінні витрати? Як вам допомагає знання про різницю між ними?

Про що ви дізналися, працюючи над бізнес-ціллю цього тижня?



У своєму бізнес-записнику напишіть, що ви дізналися, дотримуючись своїх зобов'язань.



НАВЧАЙТЕСЯ

ЧИ МОЖУ Я ДОЗВОЛИТИ СОБІ МАТИ БІЛЬШЕ АКТИВІВ?

- Час:** Виставте таймер на 60 хвилин для опрацювання підрозділу Навчайтеся.
- Прочитайте:** Один із способів розвивати наш бізнес---це додавати активи, здатні збільшити продуктивність. До того, як додавати до нашого бізнесу активи, що приносять прибуток, нам слід дізнатися, чи достатньо у нас на це коштів.
- Подивіться:** “Can I Afford More Assets? (Частина I)” (Немає відео? Прочитайте написане на с. 122).
- Обговоріть:** Як Марія могла дізнатися, чи достатньо у неї буде коштів для виплати позики?
- Прочитайте:** Успішні власники бізнесу спочатку пересвідчуються, що у них є достатньо коштів на покращення їхнього бізнесу, перш ніж їх впроваджувати.

Прочитайте: ЗАПИТАННЯ ТИЖНЯ---Чи можу я дозволити собі взяти позику для придбання активу?

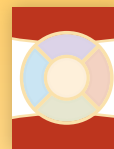
ЗАВДАННЯ ТИЖНЯ---Я зроблю звіт про рух коштів для того, щоб краще зрозуміти майбутнє мого бізнесу.

Прочитайте: Звіт про рух коштів---це інструмент, який допомагає вам проаналізувати ваш бізнес, щоб ви могли визначити способи його розвитку. Є три кроки створення звіту про рух коштів:

- Крок 1. За допомогою колишніх звітів про надходження, подивіться на попередні результати діяльності вашого бізнесу.
- Крок 2. Подивіться на майбутнє вашого бізнесу, поставивши собі таке запитання: “Які у мене будуть надходження і витрати у майбутньому”?
- Крок 3. Подивіться на наявні кошти, які ви будете мати в майбутньому.

Звіт про рух коштів може допомогти вам вибрати серед різних варіантів розвитку вашого бізнесу, наприклад: розширити асортимент товарів, зменшити витрати, збільшити надходження і оцінити можливість взяття позики.

Подивіться: Подивіться історію успіху з відео “Rosanny: Hot Food” (Розанні: гаряча їжа), щоб побачити, як отримання позики допомогло Розанні розвивати її бізнес. (Немає відео? Перейдіть до наступної сторінки).



Успішні власники бізнесу роблять мудрі інвестиції.

ЯКА СУМА КОШТІВ Є У НАЯВНОСТІ ЗАРАЗ?

Подивіться: “How Much Cash is Available?” (Немає відео? Просто продовжуйте).

Після того, як ви подивитеся це відео, перегляньте цю сторінку для того, щоб згадати, про що ви дізналися.

Прочитайте: Аби Марія могла дізнатися, чи є у неї достатньо коштів для розвитку її бізнесу, їй потрібно дізнатися про три речі: **минуле**, **майбутнє** та **рух коштів**.

Вона може дізнатися про ці три речі, створивши звіт про рух коштів.

КРОК 1: Минуле

Використовуючи звіти про надходження, Марія записала свої надходження, постійні витрати, змінні витрати і прибуток або збитки за останні два місяці.

	2 місяці тому	Минулий місяць	Поточний місяць	Наступний місяць	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6
Надходження	4400	4400						
Постійні витрати	-3300	-3300						
Змінні витрати	-1000	-1000						
Прибуток (чи збитки)	100	100						
Початкова сума коштів								
Сума наявних коштів								

Обговоріть: Подивіться на звіт про рух коштів Марії вгорі. Про що свідчать два останні місяці надходжень Марії про її бізнес?

КРОК 2: Майбутнє

Основаючись на цифрах за два останні місяці, Марія пише свої припущення щодо того, які у неї будуть: майбутні надходження, постійні витрати, змінні витрати і прибуток чи збитки.

	2 місяці тому	Минулий місяць	Поточний місяць	Наступний місяць	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6
Надходження	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400
Постійні витрати	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300
Змінні витрати	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000
Прибуток (чи збитки)	100	100	100	100	100	100	100	100
Початкова сума коштів								
Сума наявних коштів								

Марія не планує робити будь-які зміни у своєму бізнесі, тому вона вважає, що її надходження і витрати протягом шести наступних місяців будуть такими самими, як і протягом двох останніх місяців.

Обговоріть: Подивіться на звіт про рух коштів Марії вгорі. Чи змінилися у Марії щомісячні прибутки?

КРОК 3: Наявні кошти

Початкова сума коштів---це те, що Марія має в банку на початку місяця. У цьому випадку вона почала з 50.

	2 місяці тому	Минулий місяць	Поточний місяць	Наступний місяць	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6
Находження	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400
Постійні витрати	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300
Змінні витрати	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000
Прибуток (чи збитки)	100	100	100	100	100	100	100	100
Початкова сума коштів	50	150	250	350	450	550	650	750
	100	100	100	100	100	100	100	100
Сума наявних коштів	150	250	350	450	550	650	750	850

Кожного місяця вона додає свій прибуток за місяць до суми своїх початкових коштів, щоб отримати свою суму наявних коштів ($50 + 100 = 150$).

Сума наявних коштів стає сумою початкових коштів для наступного місяця (150).

Обговоріть: Подивіться на звіт про рух коштів вгору. Скільки грошей є у Марії в наявності в кінці шести місяців?

Прочитайте: Тепер, коли Марія знає, скільки наявних коштів вона може мати протягом шести наступних місяців, вона може прийняти рішення щодо різних способів розширення її бізнесу.

ЯКА СУМА КОШТІВ ДОСТУПНА ДЛЯ ВИПЛАТИ ПОЗИКИ?

Попрактикуйтеся: Тепер давайте подивимося, що станеться з рухом коштів Марії, якщо вона візьме в борг 1500 на 6 місяців для придбання 15 курей. Подивіться на звіт про рух коштів Марії справа. Чи достатній у Марії рух коштів для виплати позики у сумі 275? Разом з напарником, оцініть наявні кошти Марії.

Обговоріть: Усією групою обговоріть наступне запитання: Що слід робити Марії? Можливо Марії варто спробувати позичити іншу суму? Чи може вона відкладати кошти і сплатити за курей готівкою?

Звіт про рух коштів Марії

1. Оскільки вона матиме більше яєць, Марія вважає, що її щомісячні надходження зростуть на 900 (зростання надходжень на 60 з кожної курки, помножене на 15 курей). 900 плюс її теперішні надходження 4400---це 5300.

2. Вона вважає, що її постійні витрати зростуть до 3500 (200 на оренду велосипеда плюс її нинішні витрати 3300).

3. Якщо вона візьме позику, у неї також будуть постійні витрати 275 (350 першого місяця).

	2 місяці тому	Минулий місяць	Поточний місяць	Наступний місяць	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6	Місяць 7	Місяць 8
Надходження	4400	4400	5300	5300	5300	5300	5300	5300	5300	5300
Постійні витрати	-3300	-3300	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500
Виплата позики			-350	-275	-275	-275	-275	-275		
Змінні витрати	-1000	-1000	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600
Прибуток (чи збитки)	100	100	-150	-75	-75	-75	-75	-75	200	200
Початкова сума коштів	50	150	250	100	25	-50	-125	-200	-275	-75
	100	200	-150	-75	-75	-75	-75	-75	200	200
Сума наявних коштів	150	250	100	25	-50	-125	-200	-275	-75	125

4. Вона вважає, що її змінні витрати зростуть до 1600, оскільки 500 піде на їжу курям і 100 піде її племінниці за послуги з доставки.

5. У перші два місяці у Марії є достатньо коштів для виплати позики.

6. Але подивіться на чотири останні місяці виплати позики (3--6). Чи достатньо буде у Марії коштів для того, щоб зробити усі її виплати для погашення позики?

7. Після того, як Марія виплатить позику, її прибутки зростуть. Але чи це не запізно?

Подивіться: “Can I Afford More Assets? (Частина II)” (Немає відео? Прочитайте с. 123).

Попрактикуйтеся: Тепер давайте подивимося, що станеться, якщо Марія отримає позику на меншу суму: 800 на 6 місяців, щоб купити 8 курей. Подивіться на звіт про рух коштів Марії справа. Чи достатній у Марії рух коштів для того, щоб узяти позику у сумі--800? Разом з напарником, перевірте суму наявних коштів Марії.

Обговоріть: Разом з усією групою обговоріть відповіді на наступні запитання: Чи могла б Марія виділяти більшу суму на погашення позики? Чи варто їй взяти більшу позику?

Прочитайте: У цьому прикладі Марія використовує свій звіт про рух коштів для того, щоб вирішити, чи може вона дозволити собі більше курей. Вона також може використати звіт про рух коштів для того, щоб вирішити, які вона може внести зміни в її бізнес, наприклад, орендувати велосипед, придбати нову вивіску, чи нову систему подачі їжі.

Звіт про рух коштів Марії

1. Марія вважає, що придбавши 8 нових курей, вона матиме зростання прибутку на 480 (зростання надходжень на 60 більше з кожної курки помножене на 8 курей). 480 плюс її теперішні надходження 4400---це 4880.

2. Вона вважає, що її постійні витрати не зростуть, оскільки вона не буде орендувати велосипед.

3. Якщо вона візьме цю позику, Марія матиме постійні витрати 150 (250 за перший місяць).

	2 місяці тому	Минулий місяць	Поточний місяць	Наступний місяць	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6	Місяць 7	Місяць 8
Надходження	4400	4400	4880	4880	4880	4880	4880	4880	4880	4880
Постійні витрати	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300
Виплата позики			-250	-150	-150	-150	-150	-150		
Змінні витрати	-1000	-1000	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300
Прибуток (чи збитки)	100	100	30	130	130	130	130	130	280	280
Початкова сума коштів	50	50	250	280	410	540	670	800	930	1210
	100	100	30	130	130	130	130	130	280	280
Сума наявних коштів	150	250	280	410	540	670	800	930	1210	1490

4. Вона вважає, що її змінні витрати зростуть до 1300, оскільки 250 піде додатково на їжу для курей і 50 її племінниці за доставку яєць.

5. Подивіться на її суму наявних коштів. Чи достатньо буде у Марії коштів для того, щоб зробити усі її виплати для погашення позики?

6. Подивіться на прибутки і збитки Марії. Зверніть увагу, що її прибутки менші під час виплати позики, але вищі, ніж були до отримання нею позики.

ЯКА СУМА КОШТІВ ДОСТУПНА ДЛЯ МОГО БІЗНЕСУ?

Попрактикуйтеся: Тепер складіть звіт про рух коштів для вашого власного бізнесу. Знайдіть напарника і в таблиці звіту про рух коштів справа виконайте наступні кроки. (Див. сс. 109–117, щоб знайти підказки). Більше незаповнених таблиць знаходяться на с. 118. Ви можете скопіювати це у ваш бізнес-записник.

Подумайте про можливість придбання для вашого бізнесу якогось активу, який приносить прибуток. Подумайте про те, наскільки зростуть ваші надходження і витрати.

Якщо ви не знаєте, якими числами оперувати або у вас немає бізнесу, допоможіть тому, у кого він є. Це лише вправа.

Прочитайте: Після наших наступних зборів ми поговоримо з кредиторами і дізнаємося, якими будуть наші суми виплати позики. Тоді ми зможемо включити виплату позики у наші звіти про рух коштів.

Обговоріть: Як знання про суму наявних коштів допомагає вам приймати рішення щодо вашого бізнесу? Окрім виплати позики, чи є інші способи застосувати знання про ваш рух коштів для розвитку вашого бізнесу?



Ваш звіт про рух коштів.

1. Використовуючи ваші звіти про надходження, запишіть ваші прибутки і витрати за останні два місяці.

2. Запишіть, якими, на вашу думку, будуть ваші нові прибутки протягом наступних шести місяців (попередні прибутки плюс прибутки від нового активу).

3. Напишіть, якими, на вашу думку, будуть нові витрати протягом шести наступних місяців (попередні витрати плюс виплати за новий актив).

4. Тут ви записуватимете ваші виплати позики, але якщо ви ще не знаєте, якими вони будуть, поки що залиште це місце порожнім.

	2 місяці тому	Минулий місяць	Поточний місяць	Наступний місяць	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6
Надходження								
Постійні витрати								
Виплата позики								
Змінні витрати								
Прибуток (чи збитки)								
Початкова сума коштів								
Сума наявних коштів								

5. Порахуйте ваші прибутки і збитки, віднявши ваші витрати від ваших надходжень.

6. Для того, щоб дізнатися суму своїх наявних коштів, додайте ваш прибуток до (або відніміть ваші збитки від) початкової суми коштів.

7. Коли ви дізнаєтеся про ваші суми виплати позики, ви можете скористатися цією інформацією про рух коштів для того, щоб подивитися, чи є у вас достатньо наявних коштів для усіх ваших виплат для погашення позики.

ЗВІТИ ПРО РУХ КОШТІВ ЗА ШІСТЬ МІСЯЦІВ

Створіть звіт про рух коштів, щоб показати вашу теперішню ситуацію в бізнесі. Підказки дивіться на сс. 109–117.

РУХ КОШТІВ № 1: НИНІШНЯ СИТУАЦІЯ								
	2 МІСЯЦІ ТОМУ	МИНУЛИЙ МІСЯЦЬ	ПОТОЧНИЙ МІСЯЦЬ	НАСТУПНИЙ МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ 3	МІСЯЦЬ 4	МІСЯЦЬ 5	МІСЯЦЬ 6
Загальна сума надходжень								
Постійні витрати								
Виплати для погашення позики								
Змінні виплати								
Загальна сума прибутків/збитків								
Початкова сума коштів								
Сума наявних коштів								

Потім створіть звіт про рух коштів, який включає придбання нового активу.

РУХ КОШТІВ № 2: НОВИЙ АКТИВ								
	2 МІСЯЦІ ТОМУ	МИНУЛИЙ МІСЯЦЬ	ПОТОЧНИЙ МІСЯЦЬ	НАСТУПНИЙ МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ 3	МІСЯЦЬ 4	МІСЯЦЬ 5	МІСЯЦЬ 6
Загальна сума надходжень								
Постійні витрати								
Виплати для погашення позики								
Змінні виплати								
Загальна сума прибутків/збитків								
Початкова сума коштів								
Сума наявних коштів								



РОЗМІРКОВУЙТЕ

ЩО МЕНІ ТРЕБА РОБИТИ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ?

Час: Виставте таймер на 10 хвилин для опрацювання підрозділу Розмірковуюйте.

Попрактикуйтеся: Прочитайте уривок з Писань праворуч або подумайте про інший уривок з Писань. Спокійно обміркуйте те, про що ви дізналися. Напишіть будь-які нові думки нижче, або у вашому бізнес-записнику.

Яка ідея допоможе вашому бізнесу цього тижня найбільше? Зробіть цю ідею своєю бізнес-ціллю тижня.

Додайте свою бізнес-ціль тижня до своїх зобов'язань на наступній сторінці.

Обговоріть: Чи хоче хтось розказати про свою бізнес-ціль тижня або поділитися іншими думками?

“На Господа здай дорогу свою, і на Нього надію клади, і Він зробить”.

ПСАЛМИ 37:5



БЕРІТЬ НА СЕБЕ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

ЯК МЕНІ РОЗВИВАТИСЯ ЩОДНЯ?

Час: Виставте таймер на 10 хвилин для опрацювання підрозділу Беріть на себе зобов'язання.

Попрактикуйтеся: Виберіть для себе партнера-помічника. Вирішіть, коли і як ви будете контактувати між собою.

Ім'я партнера-помічника

Контактна інформація

Прочитайте вголос кожне зобов'язання своєму партнеру-помічнику. Пообіцяйте виконувати свої обіцяння! Поставте внизу свій підпис.

МОЇ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

Я створю звіт про рух коштів у моїй поточній ситуації з бізнесом.

Я створю звіт про рух коштів, який включатиме спосіб здобути новий актив.

Я досягну свою бізнес-ціль цього тижня: _____

Я буду практикуватися в дотриманні принципу з брошури *Мій фундамент*, засвоєному сьогодні, і навчати цього принципу свою сім'ю.

Я буду поповнювати свої заощадження хоча б на одну чи дві монети.

Я буду звітувати своєму партнеру-помічнику.

Мій підпис

Підпис партнера-помічника

ЯК Я БУДУ ЗВІТУВАТИ ПРО СВІЙ ПРОГРЕС?

Попрактикуйтеся: Протягом тижня використайте цю таблицю зобов'язань, щоб відобразити свій прогрес. У клітинці внизу напишіть “Так”, “Ні” або скільки разів ви виконували це зобов'язання.

Створив/ла звіт про рух коштів у моїй поточній ситуації з бізнесом (Так/Ні)	Створив/ла звіт про рух коштів для здобуття нового активу.	Досяг/ла бізнес-ціль цього тижня (Так/Ні)	Застосовував/ла на практиці принцип з брошури Фундаменті і навчав/ла йому свою сім'ю (Так/Ні)	Зробив/ла внесок до заощаджень (Так/Ні)	Звітував/ла партнеру-помічнику (Так/Ні)

Прочитайте: Виберіть когось для опрацювання теми з брошури *Мій фундамент* на наступному тижні.

Попросіть когось промовити заключну молитву.

Запрошуємо давати відгуки

Будь ласка, надсилайте свої ідеї, відгуки, пропозиції та напишіть про свій досвід на електронну адресу: srsfeedback@ldschurch.org.

Примітка для координатора:

На наступні збори принесіть список кредиторів у вашому районі. Див. srs.lds.org/lenders або попросіть цей список у вашому комітеті колу з самозабезпечення або у менеджера служби самозабезпечення.

Матеріали

ЧИ МОЖУ Я ДОЗВОЛИТИ СОБІ МАТИ БІЛЬШЕ АКТИВІВ? (ЧАСТИНА I)

Виберіть ролі і розіграйте вказану далі сценку:

МАРІЯ: Надіє, я вирішила купити ще курей. Мені потрібно більше активів, які приносять прибуток, щоб збільшити свій бізнес.

НАДІЯ: Мені здається, що це хороше рішення. То, чи можеш ти дозволити собі мати більше курей?

МАРІЯ: Чи можу я це дозволити? Так, я беру кредит, щоб купити курей.

НАДІЯ: Яку суму ти плануєш позичити?

МАРІЯ: Я беру в кредит 1500.

НАДІЯ: Чому 1500?

МАРІЯ: У мене є знайомий, який продає 15 курей за 1500. Це гарна ціна.

НАДІЯ: Чому 15 курей?

МАРІЯ: У нього є лише стільки.

НАДІЯ: Чи достатній у тебе рух коштів для 15 курей?

МАРІЯ: Так ... ну ... можливо. Я не знаю.

НАДІЯ: Яку суму потрібно платити щомісяця?

МАРІЯ: Я поговорила з одним кредитором і він сказав, що платити треба 275 в місяць.

НАДІЯ: Чи буде у тебе достатньо коштів кожного місяця, щоб платити?

МАРІЯ: Я сподіваюся, що так.

НАДІЯ: Маріє, ти не можеш лише сподіватися. Тобі потрібно знати, що ти матимеш достатньо коштів, щоб робити виплати.

МАРІЯ: Але, як мені дізнатися про це?

Поверніться на с. 108

ЧИ МОЖУ Я ДОЗВОЛИТИ СОБІ МАТИ БІЛЬШЕ АКТИВІВ? (ЧАСТИНА II)

Виберіть ролі і розіграйте вказану далі сценку.

МАРІЯ: Надіє, дякую, що показала мені, як дізнатися, скільки у мене є доступних коштів. Виплати по кредиту по 275 в місяць буде дуже поганим варіантом для мене. У мене б закінчилися гроші вже на третій місяць. Я б не змогла платити. Я могла б втратити свій бізнес!

НАДІЯ: О, Маріє, я така рада, що ми переглянули твої наявні кошти до того, як взяти кредит.

МАРІЯ: Я теж. Але, як мені знати, яку суму я можу дозволити собі виплачувати?

НАДІЯ: Давай спробуємо порахувати ще раз, але з меншою сумою кредиту.

МАРІЯ: Добре. Я спробую розглянути кредит, за яким треба платити 150, щоб побачити, чи можу я дозволити собі це.

Поверніться на с. 113

НОТАТКИ

Lined area for notes, consisting of multiple horizontal lines.



9

*Як мені дізнатися,
чи маю я узяти
кредит для розвитку
мого бізнесу?*

**Започаткування і
розвиток мого бізнесу**

ДЛЯ КООРДИНАТОРІВ

У день зборів:

НОВЕ!

- Підготуйте список кредиторів у вашому районі і роздайте його членам вашої групи. Цей список є на сайті srs.lds.org/lenders або його можна отримати у вашому місцевому комітеті самозабезпечення чи у вашого місцевого менеджера служби самозабезпечення.
- Розішліть усім членам групи повідомлення або подзвоніть їм. Просіть їх приходити на 10 хвилин раніше, щоб звітувати про виконання своїх зобов'язань.
- Підготуйте матеріали для зборів.

За 30 хвилин до зборів:

- Поставте стільці навколо столу так, щоб усі сиділи близько один до одного.
- Намалюйте на дошці цю таблицю зобов'язань, вказавши імена людей з вашої групи (див. приклад далі).

Ім'я члена групи	Створив/ла звіт про рух коштів у нинішній ситуації (Так/Ні)	Створив/ла звіт про рух коштів, який включає витрати на отримання нового активу (Так/Ні)	Виконав/ла поставлену щотижневу бізнес-ціль (Так/Ні)	Застосовував/ла на практиці принцип з брошури Фундамент і навчав/ла йому свою сім'ю (Так/Ні)	Поповнив/ла заощадження (Так/Ні)	Звітував/ла своєму партнеру-помічнику (Так/Ні)
Галина	Так	Так	Так	Так	Так	Так

За 10 хвилин до початку зборів:

- Тепло вітайте людей, коли вони приходять.
- Коли члени групи приходитимуть, просіть їх заповнювати таблицю зобов'язань на дошці. Також нагадайте їм відкрити с. 197 та внести нову інформацію про свій прогрес у виконанні вимог для отримання сертифіката.
- Призначте людину, яка буде відслідковувати час.

Коли настане час почати заняття:

- Попросіть людей вимкнути мобільні телефони та інші пристрої.
- Нехай хтось промовить вступну молитву (можна, за бажанням, заспівати гімн).
- Тихенько просіть тих, хто запізнився, вимкнути їхні телефони і заповнити таблицю із зобов'язаннями, інші члени групи нехай в цей час продовжують обговорення.
- Виставте таймер на 20 хвилин для роботи над принципом з брошури *Мій фундамент*.
- Виконайте принцип 9 з брошури *Мій фундамент*. Потім поверніться до цього робочого зошита і продовжуйте читати з наступної сторінки.



ЗВІТУЙТЕ

ЧИ ВИКОНАВ/ЛА Я СВОЇ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ?

Час: Виставте таймер на 20 хвилин для опрацювання підрозділу Звітуйте.

Прочитайте: Давайте відзвітуємо про наші зобов'язання. Ті, хто виконав усі свої зобов'язання, будь ласка, підведіться. (Аплодуйте тим, хто виконав усі свої зобов'язання).

Тепер підведіться всі. Давайте разом повторимо основні положення нашої теми:

"І Моя мета---забезпечити Моїх святих, бо все є Моїм".

Учення і Завіти 104:15

З вірою в Господа ми працюємо разом над тим, щоб стати самозабезпеченими.

Прочитайте: Давайте сядемо.

Обговоріть: Що ваш рух коштів розповів вам про ваш бізнес?

Чи достатньо у вас буде наявних коштів для погашення позики або на щось інше для покращення вашого бізнесу?

Про що ви дізналися, працюючи над своєю щотижневою бізнес-ціллю?



У своєму бізнес-записнику запишіть, про що ви дізналися, дотримуючись своїх зобов'язань.



НАВЧАЙТЕСЯ

ПОЗИЧАТИ ГРОШІ---ЦЕ ДОБРЕ ЧИ ПОГАНО?

Час: Виставте таймер на 60 хвилин для опрацювання підрозділу Навчайтеся.

Обговоріть: Згадайте когось знайомого вам, хто позичав гроші. Їм допомогло чи нашкодило те, що вони позичили гроші?

Прочитайте: Особистий споживчий борг і борг для бізнесу---це різні борги. Особисті позики використовуються, щоб витратити більше, ніж ми можемо сплатити. Позики для бізнесу використовуються, щоб виробити більше, ніж ми маємо засобів для виробництва.

Прочитайте цитати праворуч. Пророки радили нам уникати особистих боргів.

Борг для бізнесу, може допомогти нам розширити наш бізнес. Але борг для бізнесу, не завжди є мудрим вибором. Ми повинні знати, коли він є "розумним", як сказав Президент Бенсон.

Прочитайте: ЗАПИТАННЯ ТИЖНЯ---Як мені дізнатися, чи маю я взяти кредит для розвитку мого бізнесу?

ЗАВДАННЯ ТИЖНЯ—Я (1) поговорю з принаймні 10 клієнтами, щоб дізнатися, чи захочуть вони купити більше, якщо я зможу продавати більше, і **(2)** відвідаю принаймні чотирьох кредиторів і поставлю їм запитання з таблиці стосовно умов надання кредитів.

Під час цих зборів ми засвоїмо і попрактикуємо навички, які допоможуть нам знати, чи буде позика грошей хорошою ідеєю для нашого бізнесу.

"Деякі борги, наприклад, на скромний будинок, витрати на освіту ... можуть бути виправданими. Але ми ніколи не повинні потрапляти у фінансову залежність, беручи споживчий борг, спочатку ретельно не розрахувавши витрати".

ДЖОЗЕФ Б. ВІРТЛІН,
"Земні борги, небесні борги", *Ensign* або *Ліягона*, трав. 2004, с. 41

"Але це не означає, що я кажу, ніби всі борги погані. Звичайно ж, ні. Розумний борг ... для бізнесу є одним з елементів, що сприяє зростанню".

ЕЗРА ТЕФТ БЕНСОН,
"Pay Thy Debt, and Live" [Brigham Young University devotional, Feb. 28, 1962]; speeches. byu.edu

ЯК “ЧОТИРИ ПРАВИЛА” ДОПОМОЖУТЬ МЕНІ ВИРІШИТИ ЦЕ?

Подивіться: “Get a Loan?” (Немає відео? Прочитайте написане на с. 136).

Обговоріть: Як вам дізнатися, допоможе вам кредит, чи знищить вас?

Прочитайте: Прочитайте вголос і коротко обговоріть кожне з “Чотирьох правил”.

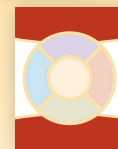
ЧОТИРИ ПРАВИЛА	
1. Справедлива причина	Позичати тільки тоді, коли це допоможе моєму бізнесу заробляти більше грошей.
2. Підходящий час	Позичати тільки у тому випадку, якщо я займався бізнесом достатньо довго, щоб добре знати свій бізнес, і можу показати, що достатньо багато людей купуватимуть те, що я продаю.
3. Справедливі умови	Позичати тільки, якщо я можу знайти хорошого кредитора.
4. Обґрунтована сума	Позичати тільки тоді, якщо я можу показати, що знаю, як виплатити цю суму.

Попрактикуйтеся: Коли ви переглядатимете наступні відеофільми, встановіть, чи можуть Марія і Карлос, на вашу думку, дати відповіді на кожне з Чотирьох правил.

Виберіть для Марії і Карлоса “Так”, “Ні”, або “Не знаю”.

Подивіться: “Right Reason?” (Немає відео? Прочитайте написане на с. 137).

Обговоріть: Чи є справедливі причини для того, щоб Марія і Карлос позичали гроші? Чому так або ні?



Успішні власники бізнесу використовують Чотири правила, щоб позичати гроші мудро.

ПРИЧИНИ ДЛЯ ПОЗИЧАННЯ	МАРІЯ			КАРЛОС		
	Так	Ні	Не знаю	Так	Ні	Не знаю
Чи позичаю я з причин, які сприятимуть розвитку бізнесу (не для особистих потреб)?						
Чи принесе відразу гроші те, що я купую за позику?						
Чи є плюси у тому, щоб взяти кредит, ніж заощаджувати кошти для розвитку мого бізнесу?						
Чи про всі ризики я подумав/ла?						

9: Як мені дізнатися, чи маю я взяти кредит для розвитку мого бізнесу?

Подивіться: “Right Time?” (Немає відео? Прочитайте написане на с. 138).

Обговоріть: Чи у підходящий час беруть позику Марія і Карлос? Чому так або ні?

ЧАС ДЛЯ ПОЗИЧАННЯ	МАРІЯ			КАРЛОС		
	Так	Ні	Не знаю	Так	Ні	Не знаю
Чи займався/лася я бізнесом достатньо довго, щоб добре знати свій бізнес?						
Чи є це частиною плану розвитку мого бізнесу?						
Чи можу я довести, що клієнти купуватимуть більше, якщо у мене буде більше чого продавати?						
Якщо я куплю щось для свого бізнесу (як-от: курей або вантажівку), чи будуть вони слугувати мені після того, як я поверну свою позику?						

Подивіться: “Right Terms?” (Немає відео? Прочитайте написане на с. 139).

Обговоріть: Чи за справедливими умовами беруть позику Марія і Карлос? Чому так або ні?

УМОВИ ДЛЯ ПОЗИЧАННЯ	МАРІЯ			КАРЛОС		
	Так	Ні	Не знаю	Так	Ні	Не знаю
Чи можу я скласти список трьох-п'яти хороших кредиторів?						
Чи знаю я справжню вартість кредиту?						
Чи можу я пояснити всі умови кредиту?						
Чи можу я пояснити, чому один кредитор кращий за іншого?						

9: Як мені дізнатися, чи маю я узяти кредит для розвитку мого бізнесу?

Подивіться: “Right Amount?” (Немає відео? Прочитайте написане на с. 140).

Обговоріть: Чи обґрунтовану суму позичають Марія і Карлос? Чому так або ні?

СУМА ПОЗИЧАННЯ	МАРІЯ			КАРЛОС		
	Так	Ні	Не знаю	Так	Ні	Не знаю
Чи зробив/ла я шестимісячний звіт про рух коштів?						
Я можу робити виплати за кредитом і все ще заробляти гроші?						
Якщо у мене не буде додаткових продажів, чи зможу я все ще платити за кредитом?						

Прочитайте: Ми навчилися використовувати звіт про рух коштів, щоб дізнатися, чи буде у нас достатньо коштів, щоб робити виплати. Це допоможе нам знати, чи позичаємо ми обґрунтовану суму.

Попрактикуйтеся: Після зустрічі з кредиторами цього тижня, використайте таблицю руху коштів на с. 143, щоб пересвідчитися, що ви можете дозволити собі робити виплати. (Подивіться на за-своєне нами минулого тижня, якщо вам потрібна допомога у створенні звіту про рух коштів).

Коли Марія не впевнена у відповіді на одне із запитань у Чотирьох правилах, вона складає план знайти відповідь.

Перед тим, як узяти позику, ми також маємо знайти відповіді на питання, в яких ми не впевнені. При потребі зверніться по допомогу до членів групи або інших людей.

ЧИ СЛІД МЕНІ БРАТИ ПОЗИКУ ДЛЯ СВОГО БІЗНЕСУ?

Попрактикуйтеся: Ось кілька інструментів, використовуючи які протягом тижня, ми зберемо інформацію і прийемо рішення. Перейдіть до сторінок 141--143. Виділіть п'ять хвилин на те, щоб подивитися Контрольний список за чотирма правилами і Таблицю умов кредиту і обговоріть, як їх використовувати.

КОНТРОЛЬНИЙ СПИСОК ЧОТИРЬОХ ПРАВИЛ

КОНТРОЛЬНИЙ СПИСОК ЧОТИРЬОХ ПРАВИЛ

Стратегічне правило?

- Чи планують і просять з'ясувати, чи стратегічною діяльністю бізнесу це дійсно пов'язано?
- Чи кредити мають бути використані лише для розвитку цього бізнесу?
- Чи планують віддати гроші те, що в цьому бізнесі не потрібні?
- Чи мають в процесі, що займає бізнес, бути інші альтернативи?

Підприємчий захист?

- Чи відповідає бізнес планомірному плану, щоб отримати цей кредит?
- Чи є це найбільш вигідним, ніж інші рішення для бізнесу?
- Чи мають в процесі, що займає бізнес, бути інші альтернативи, ніж отримати цей кредит?
- Якщо в процесі для цього бізнесу знайдено інші альтернативи, чи будуть вони більш вигідними, ніж отримати цей кредит?

Стратегічне правило?

- Чи мають в процесі списку грошей і інші альтернативи?
- Чи мають в процесі списку грошей і інші альтернативи?
- Чи мають в процесі списку грошей і інші альтернативи?
- Чи мають в процесі, щоб отримати грошей не мають?

Обговорення грошей?

- Чи робитиме в процесі списку грошей і інші альтернативи?
- Чи є інші альтернативи грошей, ніж отримати грошей не мають?
- Якщо в процесі не буде отримано грошей, чи мають в процесі отримати грошей не мають?

Див. с. 141.

Протягом тижня переглядайте ці запитання і ставте галочку біля них, коли можете відповісти "так".

ТАБЛИЦЯ УМОВ КРЕДИТУ

КРЕДИТОР	СУММА КРЕДИТУ	ПРОЦЕНТНА СТАВКА	УМОВИ КРЕДИТУ
1. КРЕДИТОР			
2. СУММА КРЕДИТУ			
3. ПРОЦЕНТНА СТАВКА			
4. УМОВИ КРЕДИТУ			
5. УМОВИ КРЕДИТУ			
6. УМОВИ КРЕДИТУ			

Див. с. 142.

Протягом тижня використовуйте цю таблицю умов кредиту, щоб дізнатися принаймні про чотирьох кредиторів.

ІНФОРМАЦІЯ ПРО КРЕДИТОРА

Можливі кредитори

Див. роздатковий матеріал від координатора. Якщо такого немає, зверніться до інших власників бізнесу, щоб ті рекомендували хороших кредиторів у вашій території.

Протягом тижня використовуйте цю інформацію, щоб знайти кредиторів і звернутися до них.

РУХ КОШТІВ ЗА ШІСТЬ МІСЯЦІВ

КРЕДИТОР	1 МІСЯЦЬ	2 МІСЯЦЬ	3 МІСЯЦЬ	4 МІСЯЦЬ	5 МІСЯЦЬ	6 МІСЯЦЬ
1. КРЕДИТОР						
2. СУММА КРЕДИТУ						
3. ПРОЦЕНТНА СТАВКА						
4. УМОВИ КРЕДИТУ						
5. УМОВИ КРЕДИТУ						
6. УМОВИ КРЕДИТУ						

Див. с. 143.

Використайте цю таблицю, щоб створити звіт про рух коштів, аби знати, які кредити ви можете взяти.



РОЗМІРКОВУЙТЕ

ЩО МЕНІ НЕОБХІДНО ЗРОБИТИ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ?

Час: Виставте таймер на 10 хвилин для опрацювання підрозділу Розмірковуюйте.

Попрактикуйтеся: Прочитайте уривок з Писань праворуч або подумайте про інші уривки з Писань. Спокійно обміркуйте те, про що ви дізналися. Напишіть будь-які нові думки нижче, або у вашому бізнес-записнику.

Яка ідея допоможе вашому бізнесу цього тижня найбільше? Зробіть цю ідею своєю бізнес-ціллю тижня.

Додайте свою бізнес-ціль тижня до своїх зобов'язань на наступній сторінці.

Обговоріть: Чи хоче хтось розказати про свою бізнес-ціль тижня або поділитися іншими думками?

“Прислухайтесь до слів Господа. ... Не сумнівайтесь, але вірте”.

МОРМОН 9:27



БЕРІТЬ НА СЕБЕ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

ЯК МЕНІ РОЗВИВАТИСЯ ЩОДНЯ?

Час: Виставте таймер на 10 хвилин для опрацювання підрозділу Беріть на себе зобов'язання.

Попрактикуйтеся: Виберіть для себе партнера-помічника. Вирішіть, коли і як ви будете контактувати між собою.

Ім'я партнера-помічника

Контактна інформація

Прочитайте вголос кожне зобов'язання своєму партнеру-помічнику. Пообіцяйте виконувати свої обіцяння! Поставте внизу свій підпис.

МОЇ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

Я поговорю з принаймні чотирма кредиторами, використовуючи "Таблицю строків виплати кредиту".

Я використовуватиму запитання з Контрольного списку перевірки за чотирма правилами, щоб подивитися, чи буде зараз доречним кредит.

Я скористаюся своїми звітами про рух коштів, щоб оцінити варіанти отримання кредиту.

Я досягну свою бізнес-ціль на цей тиждень: _____

Я буду практикуватися в дотриманні принципу з брошури *Мій фундамент*, засвоєному сьогодні, і навчати цього принципу свою сім'ю.

Я буду поповнювати свої заощадження хоча б на одну чи дві монети.

Я буду звітувати своєму партнеру-помічнику.

Мій підпис

Підпис партнера-помічника

ЯК Я БУДУ ЗВІТУВАТИ ПРО СВІЙ ПРОГРЕС?

Попрактикуйтеся: Протягом тижня використайте цю таблицю зобов'язань, щоб відобразити свій прогрес. У клітинці внизу напишіть “Так”, “Ні” або скільки разів ви виконували це зобов'язання.

Поговорив/ла щонайменше з чотирма кредиторами (Напишіть кількість)	Використав/ла звіти про рух коштів, щоб оцінити варіанти отримання кредиту (Так/Ні)	Використав/ла Контрольний список перевірки за чотирма правилами (Так/Ні)	Досяг/ла бізнес-ціль тижня (Так/Ні)	Застосовував/ла на практиці принцип з брошури Фундамент і навчав/ла йому свою сім'ю (Так/Ні)	Зробив/ла внесок до заощаджень (Так/Ні)	Звітував/ла партнеру-помічнику (Так/Ні)

Прочитайте: Виберіть когось для опрацювання теми з брошури *Мій фундамент* на наступному тижні.

Попросіть когось промовити заключну молитву.

Запрошуємо давати відгуки

Будь ласка, надсилайте ваші ідеї, відгуки, поради і досвід на електронну адресу: srsfeedback@ldschurch.org.

Матеріали

ЧИ БРАТИ КРЕДИТ?

Виберіть ролі і розіграйте вказану далі сценку.

МИКОЛА: Сьогодні важливий день! Я отримую кредит на бізнес!

НАДІЯ: Ти отримуєш кредит? На що?

МИКОЛА: На все. Я збираюся розширити кімнату для свого товару. Я збираюся купити новий телевізор, а також інші речі для дому. Я в такому захопленні!

НАДІЯ: Ой, це лякає. Ти тільки-но почав свій бізнес минулого тижня. Миколо, тобі не слід брати кредит. Маріє, а як твій бізнес?

МАРІЯ: Добре. Я продаю яйця дуже швидко. Зазвичай я продаю всі яйця до 9:00 ранку. Але решту дня, коли клієнти приходять за яйцями, у мене їх більше немає.

НАДІЯ: Маріє, тобі дійсно потрібно мати більше курок. На якій стадії твій кредит на закупівлю більшої кількості курок? Чи ти його вже отримала?

МАРІЯ: Ще ні. Мені трохи страшно вато брати кредит. Можливо, мені не треба його брати. Ти тільки що сказала Миколі, що йому не слід брати кредит.

МИКОЛА: Я все одно його візьму. Він вирішить усі мої проблеми!

НАДІЯ: Або створить цілу купу нових проблем. Миколо, я боюся, що у тебе швидко виникне величезний борг, який знищить тебе.

Але Маріє, у твоєму випадку кредит дійсно може допомогти тобі.

МАРІЯ: Як мені дізнатися, допоможе мені кредит чи знищить мене?

НАДІЯ: Успішні власники бізнесу використовують "Чотири правила", щоб вирішити чи це хороша ідея--брати кредит на бізнес, щоб розвивати його.

МАРІЯ: Чотири правила?

НАДІЯ: Так. Беріть кредит лише тоді, коли ви маєте справедливую причину, підходящий для цього час, обґрунтовану суму і справедливі умови.

МИКОЛА: Мені байдуже до Чотирьох правил. Я беру кредит!

МАРІЯ: А мені не байдуже. Я хочу розвивати свій бізнес, але не хочу залазити у великі борги. Розкажи мені більше про ці Чотири правила.

Поверніться на с. 129

ПРАВИЛЬНА ПРИЧИНА?

Виберіть ролі і розіграйте вказану далі сценку.

НАДІЯ: Ти маєш позичати гроші на бізнес, а не на особисті потреби.

МИКОЛА: Чому не на те, і не на інше? Я збираюся насолоджуватися переглядом телевізора і зробити свій магазин більшим!

НАДІЯ: О, Миколо! Послухай, Маріє, кредит потрібно брати на те, що ти можеш відразу ж продати. Наприклад, пляшки з молоком або щось таке, що відразу ж принесе продукцію, як-от, кури, які несуть яйця. Не забувай, що тобі відразу ж потрібно буде виплачувати кредит!

МАРІЯ: Добре. Тож, я можу купити курок, які вже несуть яйця, і у мене відразу ж будуть яйця, які я зможу продавати.

НАДІЯ: Чудово! Чи думала ти про те, щоб використати кошти свого бізнесу, щоб купити більше курок, замість того, щоб брати кредит?

МАРІЯ: Зачекай, я думала, що ти сказала: я маю взяти кредит.

НАДІЯ: Маючи кошти, ти економити зараз і купуєш пізніше—менше зростання, але й менший ризик. Беручи

кредит, ти купуєш зараз, а платиш пізніше—більше зростання, але й більший ризик.

МИКОЛА: Точно. "Платити пізніше"--це якраз для мене!

МАРІЯ: Клієнти завжди просять більше яєць. Я хочу продавати більше яєць швидше!

НАДІЯ: Чи вартий кредит ризику? Чи думала ти про те, що може піти не так?

МАРІЯ: Ні! Однак, гадаю, що кури можуть перестати нести яйця. Або ж вони можуть померти чи їх можуть украсти. Або клієнти можуть перестати купувати яйця.

НАДІЯ: Як ти можеш зменшити ці ризики?

МАРІЯ: Гм. Я можу годувати курок якісним кормом і добре піклуватися про них. Я можу замикати їх, щоб люди не могли вкрасти їх.

НАДІЯ: Чи думаєш ти, що маєш правильну причину взяти кредит, Марія?

МАРІЯ: Думаю, так.

Поверніться на с. 129

ПІДХОДЯЩИЙ ЧАС?

Виберіть ролі і розіграйте вказану далі сценку.

НАДІЯ: Маріє, як довго ти займаєшся бізнесом?

МАРІЯ: Я продавала яйця вже протягом восьми тижнів і все було добре.

НАДІЯ: Чудово! Деякі люди беруть кредити для бізнесу, лише недавно почавши його,—це дуже ризиковано!

МИКОЛА: Гей, ти говориши про мене? Я знаю, що роблю.

НАДІЯ: Маріє, ти вже займаєшся бізнесом деякий час, але, чи є взяття кредиту частиною плану, який ти склала, щоб розширити свій бізнес?

МИКОЛА: Ось мій план: Більший магазин, більше продавати!

МАРІЯ: Миколо, як на мене, то це не схоже на план. Я планую взяти кредит, купити більше курок, продавати більше яєць на тиждень і виплачувати кредит.

НАДІЯ: Це хороший початок для твого плану, Маріє. Однак тобі потрібно буде визначити конкретну кількість курок і яєць. Наскільки ти впевнена, що клієнти купуватимуть

більше, якщо у тебе буде більше товару на продаж?

МАРІЯ: О, люба, я думаю, що вони куплять усі мої яйця, але не впевнена у цьому.

НАДІЯ: Можливо, тобі слід спершу дізнатися про це!

МАРІЯ: Добре, я поговорю з клієнтами і складу список всіх, хто хотів би купувати більше. Я збираюся поговорити з принаймні 10-ма з них.

НАДІЯ: Чудово. Якщо ви вирішите взяти кредит, список майбутніх клієнтів допоможе тобі показати кредитору, що ти точно розумієш, як використаєш кредит.

НАДІЯ: Добре, ось ще одне запитання. Якщо ти позичиш гроші, щоб купити ще курок, чи будуть вони ще нестися, коли ти виплатиш кредит?

МАРІЯ: Звичайно ж. Кури мають нести яйця ще принаймні два роки, а я планую взяти кредит на шість місяців.

Поверніться на с. 130

СПРАВЕДЛИВІ УМОВИ?

Виберіть ролі і розіграйте вказану далі сценку.

МИКОЛА: Гей! Я отримав кредит! 1000 за єдиною відсотковою ставкою 3% щомісяця.

НАДІЯ: О, Миколо! Я хвилююся за тебе. Зі скількома кредиторами ти поговорив?

МИКОЛА: Звичайно ж, з одним. Я не марную час. Бачила б ти мене. Я зайшов і сказав: “Я хочу кредит—прямо зараз!” І вони відповіли: “Так, пане”. Вони ставилися до мене, як до короля. Ці хлопці й дівчата обожнюють мене.

НАДІЯ: Так, я впевнена, що обожнюють. Це твої документи на кредит? Ти не проти, якщо я подивлюся на них?

МИКОЛА: Давай. Але будь готовою, вони вразять тебе! Я отримав дуже хороші умови.

НАДІЯ: Миколо, ці умови просто жахливі. 200 на попередні виплати? Щотижневі виплати? Ти хоча б глянув на ці умови?

МИКОЛА: Що? Цього не може бути. Я не пам'ятаю цього. О ні, гадаю, що я не дуже уважно читав їх.

НАДІЯ: Маріє, які умови знайшла ти?

МАРІЯ: Добре, я вже поговорила з трьома кредиторами. Дякую, що дала мені таблицю кредиторів зі своєї групи самозабезпечення. Це дійсно допомагає мені ставити хороші запитання. Я дійсно рада, що дізналася про можливі штрафи, відсоткові ставки, збори та комісії.

Двоє кредиторів мали фіксовану відсоткову ставку. Але один кредитор має відсоткову ставку, що поступово зменшується.

МИКОЛА: У чому різниця?

МАРІЯ: Я не дуже добре розумію, у чому різниця. Я знаю лише те, що коли ставки однакові, то та ставка, що зменшується, є кращою за єдину відсоткову ставку.

НАДІЯ: Вірно, Маріє. Схоже ти починаєш знаходити кращі умови кредиту.

Поверніться на с. 130

ОБҐРУНТОВАНА СУМА?

Виберіть ролі і розіграйте вказану далі сценку.

НАДІЯ: Миколо, у тебе все в порядку? Ти виглядаєш засмученим.

МИКОЛА: Ти мала рацію, Надіє. Штрафи накопичуються і гора боргу валиться на мене.

НАДІЯ: Миколо, мені шкода чути про це.

МИКОЛА: Прийшов кредитор і забрав мій телевізор. Якщо я пропущу наступну виплату, він каже, що наступними будуть мої матеріали і обладнання для бізнесу.

МАРІЯ: Миколо, схоже у тебе недостатній рух коштів.

CARLOS: Рух коштів?

НАДІЯ: Це гроші, які заходять і виходять з твого бізнесу. Зараз ти не маєш достатньо грошей, які заходять у твій бізнес, щоб покривати оплати по кредиту.

МИКОЛА: Я не продав стільки, скільки очікував. Я не встигав здійснювати деякі оплати. Штрафи накопичуються

і ще більше ускладнюють для мене здійснення виплат.

НАДІЯ: Миколо, ось чому тобі потрібен звіт про рух коштів за останні шість місяців до того, як вирішити чи брати кредит. Чи робив ти колись такий?

МИКОЛА: Ні.

НАДІЯ: Звіт про рух коштів допомагає тобі знати, чи можеш ти дозволити робити виплати за кредитом щомісячно. Чи маєш ти звіти про надходження за останні два місяці?

МИКОЛА: Ні, не маю.

МАРІЯ: Я можу принести свої звіти про надходження і звіти про рух коштів, над якими я працювала. Ми можемо показати тобі, як це робиться.

НАДІЯ: Добре! Ми допоможемо тобі зробити звіт про рух коштів. Тоді ти знатимеш, чи є та сума, яку ти позичаєш, обґрунтованою.

Поверніться на с. 131

КОНТРОЛЬНИЙ СПИСОК ПЕРЕВІРКИ ЗА ЧОТИРМА ПРАВИЛАМИ

Поставте собі ці запитання. Ставте галочку біля кожного запитання, коли можете відповісти “так”.

ЧОТИРИ ПРАВИЛА

Справедлива причина?

- Чи позичаю я гроші з причин, які сприятимуть розвитку бізнесу (не для особистих потреб)?
- Чи краще взяти кредит, ніж використовувати наявні кошти для розвитку мого бізнесу?
- Чи принесе відразу гроші те, що я купую за позику?
- Чи знаю я про все, що може піти не так?

Підходящий час?

- Чи займався я бізнесом достатньо довго, щоб добре знати свій бізнес?
- Чи є це частиною плану, як мені розвивати свій бізнес?
- Чи можу я довести, що клієнти купуватимуть більше, якщо у мене буде більше товару на продаж?
- Якщо я куплю щось для свого бізнесу (як-от: курей або вантажівку), чи будуть вони слугувати довше, ніж строки моєї позики?

Справедливі умови?

- Чи можу я скласти список трьох-п'яти хороших кредиторів?
- Чи знаю я справжню вартість кредиту?
- Чи можу я пояснити всі умови кредиту?
- Чи можу я пояснити, чому один кредитор кращий за іншого?

Обґрунтована сума?

- Чи зробив/ла я шестимісячний звіт про рух коштів?
- Чи я можу зробити виплату за кредитом і все ще мати прибуток?
- Якщо у мене не буде додаткових продажів, чи зможу я все ще робити виплати?

ТАБЛИЦЯ УМОВ КРЕДИТУ

Відвідуючи кредиторів, візьміть із собою цю Таблицю умов для взяття кредиту.

- Поставте кредиторам запитання з 1-го по 4-те.
- Поставте собі запитання з 5-го по 6-те.

КРЕДИТОР №1:	КРЕДИТОР №2:	КРЕДИТОР №3:	КРЕДИТОР №4:
1. УМОВИ: Що мені потрібно дати або показати вам (кредитору), щоб отримати кредит?			
2. Частота виплат: Коли потрібно вносити першу виплату? Як часто мені потрібно буде платити? Чи можу я отримати примірник графіку виплат?			
3. Штрафи: Чи існують якісь збори або штрафи, якщо я не вчасно зроблю оплату?			
4. Прямі витрати: Якщо я позичу 100, 1000, або 10000 (виберіть одну суму в місцевій валюті і використайте її для кожного кредитора), якою буде остаточна сума виплат за увесь кредит, включаючи всі відсотки, збори тощо? Якщо я позичаю суму, якої достатньо для одного активу, наприклад, однієї курки, яку додаткову суму мені доведеться заплатити, отримавши кредит? Яку суму становлять попередні витрати? Яка сума кожної виплати? Це єдина відсоткова ставка чи ставка, що поступово зменшується?			
5. Непрямі витрати: Скільки часу піде на те, щоб зробити виплати? Скільки мені коштуватиме дорога до кредитора для здійснення виплат?			
6. Справжня вартість кредиту: Яка загальна сума прямих і непрямих витрат? (Додайте витрати з 4 і 5 запитань).			

ЗВІТ ПРО РУХ КОШТІВ ЗА ШІСТЬ МІСЯЦІВ

Скопіюйте цю таблицю руху коштів у свій бізнес-записник. Використайте дані кожного кредитора, щоб побачити, чи зможете ви дозволити собі узяти кредит за його умовами, про які ви дізнаєтеся цього тижня.

РУХ КОШТІВ								
Назва організації кредитора:								
	2 МІСЯЦІ ТОМУ	МИНУЛОГО МІСЯЦЯ	ПОТОЧ- НОГО МІСЯЦЯ	НАСТУП- НОГО МІСЯЦЯ	3 МІСЯЦЬ	4 МІСЯЦЬ	5 МІСЯЦЬ	6 МІСЯЦЬ
Загальна сума надходжень								
Постійні витрати								
Виплати за кредитом								
Змінні платежі								
Загальна сума прибутків/збитків								
Сума початкового балансу коштів								
Доступні кошти								



10

*Як мені
привернути
більше клієнтів
і здійснювати
продажі?*

**Започаткування і
розвиток мого бізнесу**

ДЛЯ КООРДИНАТОРІВ

У день зборів:

- Розішліть усім членам групи повідомлення або подзвоніть їм. Просіть їх приходити на 10 хвилин раніше, щоб звітувати про виконання своїх зобов'язань.
- Підготуйте матеріали для зборів.

За 30 хвилин до зборів:

- Поставте стільці навколо столу так, щоб усі сиділи близько один до одного.
- Намалюйте на дошці цю таблицю зобов'язань, вказавши імена людей з вашої групи (див. приклад далі).

Ім'я члена групи	Поговорив/ла принаймні з чотирма кредиторами (напишіть кількість)	Використав/ла звіти про рух коштів для оцінювання можливості взяти позику (Так/Ні)	Використав/ла Контрольний список перевірки за чотирма правилами (Так/Ні)	Виконав/ла поставлену щотижневу бізнес-ціль (Так/Ні)	Застосовував/ла на практиці принцип з брошури Фундамент і навчав/ла йому свою сім'ю (Так/Ні)	Поповнив/ла заощадження (Так/Ні)	Звітував/ла своєму партнеру-помічнику (Так/Ні)
Галина	4	Так	Так	Так	Так	Так	Так

За 10 хвилин до початку зборів:

НОВЕ!

- Тепло вітайте людей, коли вони приходять.
- Коли члени групи приходитимуть, просіть їх заповнювати таблицю зобов'язань на дошці. Також нагадайте їм відкрити с. 197 та внести нову інформацію про свої успіхи й прогрес у виконанні вимог для отримання сертифіката. Запитайте, хто вже наближається до завершення виконання вимог для отримання сертифіката. Після зборів повідомте комітет самозабезпечення колу хто, вірогідно, виконає вимоги.
- Призначте людину, яка буде слідкувати за часом.

Коли будете починати урок:

- Попросіть людей вимкнути мобільні телефони та інші пристрої.
- Нехай хтось промовить вступну молитву (за бажанням, можна заспівати гімн).
- Тихенько просіть тих, хто запізнився, вимкнути їхні телефони і заповнити таблицю зобов'язань, інші члени групи нехай в цей час продовжують обговорення.
- Виставте таймер на 20 хвилин для роботи над принципом з брошури *Мій фундамент*.
- Виконайте принцип 10 з брошури *Мій фундамент*. Потім поверніться до цього робочого зошита і продовжуйте читати з наступної сторінки.



ЗВІТУЙТЕ

ЧИ ДОТРИМАВСЯ/ЛАСЬ Я СВОЇХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ?

Час: Виставте таймер на 20 хвилин для опрацювання підрозділу Звітуйте.

Прочитайте: Давайте відзвітуємо про наші зобов'язання. Ті, хто дотримався всіх своїх зобов'язань, будь ласка, підведіться. (Аплодуйте тим, хто виконав усі свої зобов'язання).

Тепер підведіться всі. Давайте разом повторимо основні положення нашої теми:

"І Моя мета---забезпечити Моїх святих, бо все є Моїм".

Учення і Завіти 104:15

З вірою в Господа ми працюємо разом над тим, щоб стати самозабезпеченими.

Прочитайте: Давайте сядемо.

Обговоріть: Що ви засвоїли з розмови з кредиторами?

Чи буде позика доречною для вас у цей час? (Чи маєте ви справедливую причину, чи підходящий це час, чи будуть для цього справедливі умови і чи вірна ця сума?)

Про що ви дізналися, працюючи над бізнес-ціллю цього тижня?



У своєму бізнес-записнику напишіть, що ви дізналися, дотримуючись своїх зобов'язань.



НАВЧАЙТЕСЯ

ЧОМУ КЛІЄНТИ МОЖУТЬ ЗАХОТИТИ КУПУВАТИ У МЕНЕ?

Час: Виставте таймер на 60 хвилин для опрацювання підрозділу Навчайтеся.

Прочитайте: Для розширення нашого бізнесу нам необхідно привабити більше клієнтів і продавати більше! Люди витрачають гроші на те, що вони цінують. Чим більше вони цінують щось, тим більше вони за це заплатять.

Для того, щоб успішно продавати, нам треба знати, що цінують наші клієнти, привабити тих клієнтів і продати їм те, що вони цінують! І нам треба запропонувати щось більш цінне, ніж пропонують наші конкуренти.

Подивіться: “Sell, Sell, Sell” (Частини I і II) (Немає відео? Прочитайте написане на с. 160).

Обговоріть: Як Кваме дізнався про те, що є цінним для клієнтів?

Прочитайте: ЗАПИТАННЯ ТИЖНЯ—Як я буду приваблювати клієнтів і закривати продаж?

ЗАВДАННЯ ТИЖНЯ---Як я буду тестувати свої маркетингові ідеї та відслідковувати результат. Я навчатимуся у клієнтів і буду тестувати варіанти вирішення проблем клієнтів.

Попрактикуйтеся: Обговоріть з членом групи таке:

1. Опишіть один одному ваших клієнтів. Називайте конкретні деталі. Скільки їм років? Яка у них стать? Які доходи? Коли вони купують ваш товар? Де?
2. Чому вони будуть купувати ваш товар? Що цінного вони отримують завдяки йому? Назвіть якомога більше факторів, наприклад:
 - Моя вода холодна
 - Моя вода очищена
 - Я роблю так, що мою воду купувати зручно
 - Я налаштований/на по-дружньому і звертаюся до клієнтів по імені
3. Що такого цінного пропонуєте ви, чого не пропонують ваші конкуренти? Чи кращі у вас ціна, розташування чи вибір? Це називається вашою конкурентною перевагою. Саме це спонукає ваших клієнтів вибирати вас з-поміж ваших конкурентів.

Прочитайте: Успішні власники бізнесу розуміють своїх клієнтів, оскільки ставлять хороші запитання, щоб дізнатися про їхні проблеми і про те, як вони можуть допомогти.



Успішні власники бізнесу знають, чому клієнти купують їхній товар.

Попрактикуйтеся: Розділіться на пари. Прочитайте разом цей сценарій:

Максим займається ремонтом велосипедів. Він також продає деталі та інші матеріали, за допомогою яких люди можуть ремонтувати власні велосипеди. В його магазин заходить Петро. Його руки забруднені мазутом. Він виглядає засмученим.

В таблиці внизу запишіть ваші варіанти хороших запитань, які Максим може поставити Петру (прикладі надано).

СТАВИТИ ХОРОШІ ЗАПИТАННЯ	
1. Що я хочу знати про клієнта?	2. Які запитання допоможуть мені про це дізнатися?
<i>Яку проблему він прийшов сюди вирішити?</i>	<i>Здається, ви щось ремонтуєте і у вас виникла проблема. Чим я можу допомогти?</i>

Розкажіть усій групі, які запитання, на вашу думку, Максим має поставити Петру.

10: Як мені повернути більше клієнтів і здійснювати продажі?

Попрактикуйтеся: Тепер згадайте ваших власних клієнтів. Запишіть у першій колонці те, що вам слід дізнатися про ваших клієнтів (приклади надано). У другій колонці запишіть запитання, які ви можете поставити, аби про це дізнатися.

СТАВИТИ ХОРОШІ ЗАПИТАННЯ	
1. Що я хочу знати про клієнта?	2. Які запитання допоможуть мені про це дізнатися?
<i>Коли мій клієнт буде готовий купувати?</i>	<i>Чи ця покупка для особливої події? Коли ця подія має відбутися?</i>

З іншим членом групи, розкажіть один одному, що вам слід знати про ваших клієнтів. Поділіться запитаннями, які ви поставите, щоб дізнатися.

Обговоріть: Усією групою обговоріть способи, якими ви дізнаєтеся більше про ваших клієнтів, і що ви можете зробити цього тижня, щоб починати дізнаватися.

ЯК МЕНІ ПРИВАБИТИ БІЛЬШЕ КЛІЄНТІВ?

Обговоріть: Згадайте, коли ви купували щось у підприємств, у яких раніше ніколи не бували. Що привабило вас у цих місцях? Як магазини приваблюють клієнтів у вашій місцевості?

Попрактикуйтеся: У порожніх рядках таблиці внизу запишіть, які ви купували товари чи якими послугами користувалися. Потім запишіть, що приваблювало вас у цих бізнесах (див. приклади).

ЩО МЕНЕ ПРИВАБИЛО? ЧОМУ Я КУПУВАВ/ЛА?					
Товар чи послуга, які я придбав/ла?	Особисті продажі	Чиясь рекомендація	Реклама	Розпродаж	Інше
Цукерки	Власник бізнесу розповів мені про це	Сусід/ка сказав/ла, що я маю це спробувати.		Знижка 20%	Безкоштовний тестер
Одяг	Продавець розповів мені про розпродаж		Я побачив/ла плакат на стіні	Купуй один, забирай другий за півціни.	
Овочі		Друг/подруга порадили мені спробувати це	Я побачив/ла це в газеті		Безкоштовний зразок

Обговоріть: Поділіться з іншим членом групи тим, що ви записали. Які методи могли б підійти для вашого бізнесу?

10: Як мені повернути більше клієнтів і здійснювати продажі?

Прочитайте: Ті види бізнесу, про які ми щойно поговорили, приваблюють клієнтів не випадково. Вони знайшли ідеї для реклами свого товару чи послуги.

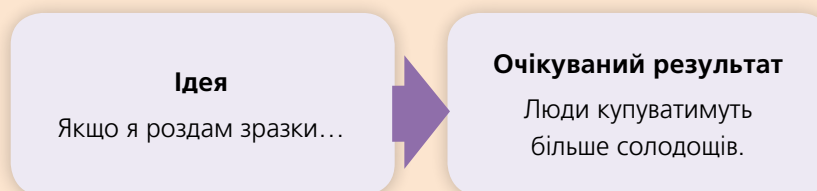
Обговоріть: Звідки вони взяли ці ідеї?

Подивіться: “Marketing?” (Немає відео? Прочитайте с. 161).

Прочитайте: Маркетинг включає:

- Ідеї про те, як знайти клієнтів і вплинути на них.
- Які наші сподівання щодо дій клієнтів?

Ідеї для маркетингу



Попрактикуйтеся: Попрацюйте з людиною, яка сидить біля вас.

1. Допоможіть одне одному подумати про ідеї, які допоможуть більшій кількості клієнтів знайти ваш бізнес і купити те, що ви продаєте. Обговоріть найефективніші методи для вашої місцевості.
2. Запишіть внизу принаймні одну ідею. Потім допоможіть одне одному записати внизу бажані результати (приклади надано).

ІДЕЇ ДЛЯ МАРКЕТИНГУ

Ідея	Очікуваний результат
Якщо за допомогою мегафону я повідомлятиму, що мої стільці продаються зі знижкою 40%...	Клієнти приходять у мій магазин і купуватимуть стільці.

ЯК МЕНІ ПРОТЕСТУВАТИ СВІЙ МАРКЕТИНГОВИЙ ПЛАН?

Прочитайте: Як ми дізнаємося, чи спрацювали наші ідеї? Нам треба знайти спосіб протестувати їх. Нам треба знайти спосіб оцінити результати.

Попрактикуйтеся: Попрацюйте з людиною, яка сидить біля вас. Обговоріть і запишіть кілька маркетингових ідей і результатів, які ви хочете отримати для вашого бізнесу. Включіть будь-які ідеї, які здається, працюють зараз. Для кожної ідеї запишіть, як би ви оцінювали результати. Ваші ідеї з часом змінюватимуться і покращуватимуться, коли ви застосуєте і визначите їхню ефективність.

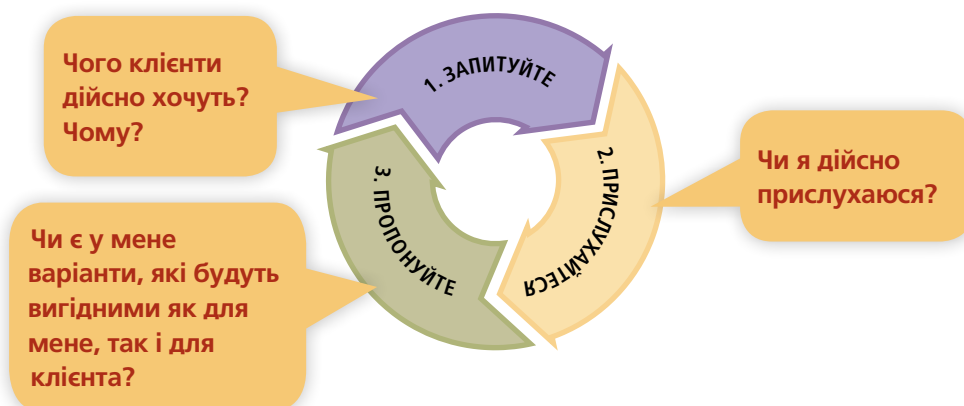
ТЕСТУВАННЯ МОЇХ МАРКЕТИНГОВИХ ІДЕЙ

Ідея	Очікуваний результат	Оцінювання
<i>Якщо за допомогою мегафону я повідомлятиму, що мої стільці продаються зі знижкою 40%...</i>	<i>Клієнти приходимуть у мій магазин і купуватимуть стільці.</i>	<i>Коли клієнти придуть, я запитаю їх, як вони почули про розпродаж і знижку в 40%. Я вестиму журнал відгуків клієнтів.</i>

Прочитайте: Давайте на цьому тижні протестуємо наші ідеї! Нам не треба тестувати усі наші ідеї одночасно. І може статися так, що деякі ідеї не спрацюють---і це нормально. Ми просто будемо продовжувати тестувати різні ідеї і оцінювати результати. Зрештою ми знайдемо найкращі способи допомагати людям дізнаватися про нас і купувати те, що ми продаємо.

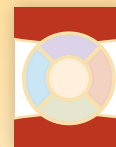
ЯК МЕНІ ЗНАХОДИТИ КЛІЄНТІВ, ЯКІ БУДУТЬ У МЕНЕ КУПУВАТИ?

- Прочитайте:** Чому одні клієнти купують, а інші вибирають не купувати? Є багато причин. Але ми можемо вплинути на це рішення!
- Подивіться:** “Please Buy Something!” (Немає відео? Прочитайте написане на с. 162).
- Обговоріть:** Чому Марія не змогла переконати клієнтів придбати трохи яєць? Марія думала про себе чи про своїх клієнтів?
- Прочитайте:** Для того, щоб переконати клієнтів купувати, нам треба запитувати, прислухатися і пропонувати.



Успішні власники бізнесу використовують цей цикл, щоб переконати більшу кількість клієнтів купувати їхні товари і послуги.

- Подивіться:** “Ask, Listen, Suggest” (Немає відео? Прочитайте с. 163).
- Обговоріть:** Раніше Марія ставила Сергію та Людмилі лише одне запитання: “Чим я можу вам допомогти?” Що Марія зробила цього разу по-іншому для отримання кращого результату? Як Марія показала Світлані, що вона дійсно прислухалася?



Успішні власники бізнесу запитують, прислухаються і пропонують.

Обговоріть: Подумайте про ті моменти, коли хтось переконав вас придбати щось, можливо, навіть тоді, коли ви не планували цього. Що сказала та людина такого, що спонукало вас вирішити купити?

Прочитайте: Графік, наведений внизу, показує п'ять видів підходів з прикладами, скориставшись якими, ми можемо переконувати наших клієнтів купувати наш товар. Це називається "закривати продаж".

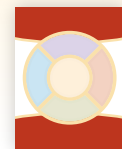
Попрактикуйтеся: Розділіться по-трьох. Попрактикуйтеся одне на одному, використовуючи кожен тип закриття продажу. Намагайтеся продати їм ваш товар. За допомогою таблиці, наведеної внизу, напишіть найкращий метод, який ви можете використати для здійснення продаж вашим клієнтам. Напишіть принаймні одну пораду для кожного типу.

ЗАКРИТТЯ ПРОДАЖУ

1. Два хороші варіанти	2. "Якщо"	3. Важлива подія	4. Зразок	5. Інше
Що ви бажаєте, банани чи манго?	Якщо я знайду цю річ за такою ціною, ви б хотіли аби я замовив/ла її?	Я можу знайти це до дня народження вашої дружини.	Спробуйте це. Я думаю, що цей смак вам сподобається більше.	А якби я дав/ла вам знижку за умови придбання вами двох пар взуття?

Тепер підведіться всі. Пересувайтеся по кімнаті, випробовуючи ваші різні підходи. Робіть це протягом двох хвилин.

Обговоріть: Усією групою обговоріть, що, на вашу думку, буде найкращим підходом для переконання ваших клієнтів здійснити покупку у вашому магазині. Чому цей підхід є найкращим для ваших клієнтів?



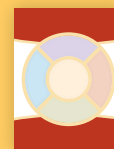
Успішні власники бізнесу закривають свої продажі.

ЯК Я ЗМОЖУ ЗРОБИТИ ТАК, ЩО ПРОДОВЖУВАТИ КУПУВАТИ БУДЕ ЛЕГКО?

Прочитайте: Успішні власники бізнесу роблять так, що клієнтам легко і приємно купувати у них.

Попрактикуйтеся: Разом з партнером розгляньте разом наступні приклади.

Прочитайте досвід Поліни у 1-му, а потім у 2-му магазині. Потім прочитайте, що вона розповіла про це своїй подрузі. Обговоріть з партнером, чому, на вашу думку, Поліна рекомендує 1-й магазин.



Успішні власники бізнесу роблять процес купівлі легким.

ДОСВІД ПОЛІНИ З ПОКУПКАМИ

	1-й магазин	2-й магазин
Досвід Поліни	Поліна більше 15-ти разів була у цьому магазині. Їй подобаються ціни, вибір і власник.	У цьому магазині Поліна була лише раз. Вона думає, що тут важко знайти те, що їй треба. Вона не отримала допомогу, коли у неї були запитання.
Відповідь Поліни своїй подрузі	“Давай сходимо у 1-й магазин. Я завжди туди ходжу. Там дуже легко знайти те, що мені потрібно. Мені подобається це місце”.	“Мені не подобається 2-й магазин. Там дуже важко знайти те, що мені потрібно. І коли я запитувала, люди не допомагали мені там”.

Прочитайте: Клієнти продовжують повертатися в ті місця, де власник і працівники:

- Знають своїх клієнтів по імені
- Усміхаються своїм клієнтам
- Прислухаються до потреб клієнтів і реагують на них

Обговоріть: Що вам треба робити у вашому бізнесі для того, щоб ефективніше викликати у ваших клієнтів бажання повернутися? Що б ви додали до наведеного вище списку?



РОЗМІРКОВУЙТЕ

ЩО Я МАЮ РОБИТИ, ЩОБ УДОСКОНАЛЮВАТИСЯ?

Час: Виставте таймер на 10 хвилин для опрацювання підрозділу Розмірковуюте.

Попрактикуйтеся: Прочитайте уривок з Писань праворуч або подумайте про інший уривок з Писань. Спокійно обміркуйте те, про що ви дізналися. Напишіть про будь-які свої враження нижче або у своєму бізнес-записнику.

Яка ідея найкраще допоможе вашому бізнесу цього тижня?
Нехай ця ідея буде вашою бізнес-ціллю на цей тиждень.

Додайте свою бізнес-ціль тижня до ваших зобов'язань на наступній сторінці.

Обговоріть: Чи бажає хтось розповісти про свою бізнес-ціль тижня або поділитися іншими думками?

“Волайте до Нього за врожаї ваших ланів, щоб ви процвітали в них. Волайте за отари на ваших полях, щоб вони могли збільшуватися”.

АЛМА 34:24–25



БЕРІТЬ НА СЕБЕ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

ЯК МЕНІ РОЗВИВАТИСЯ ЩОДНЯ?

Час: Виставте таймер на 10 хвилин для опрацювання підрозділу Беріть на себе зобов'язання.

Попрактикуйтеся: Виберіть для себе партнера-помічника. Вирішіть, коли і як ви будете контактувати між собою.

Ім'я партнера-помічника

Контактна інформація

Прочитайте вголос кожне зобов'язання своєму партнеру-помічнику. Пообіцяйте виконувати свої обіцяння! Поставте внизу свій підпис.

МОЇ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

Я поговорю з принаймні п'ятьма клієнтами, щоб дізнатися, чого вони бажають від мого бізнесу.

Я протестую принаймні дві маркетингові ідеї і відстежу результати.

Я попрактикую закриття продажів з принаймні 10 клієнтами і дізнаюся, який підхід працює найкраще.

Я досягну своєї цілі щодо бізнесу на цей тиждень: _____

Я буду практикуватися в дотриманні принципу з брошури *Мій фундамент*, засвоєному сьогодні, і навчати цього принципу свою сім'ю.

Я буду поповнювати свої заощадження хоча б на одну чи дві монети.

Я буду звітувати своєму партнеру-помічнику.

Мій підпис

Підпис партнера-помічника

ЯК Я БУДУ ЗВІТУВАТИ ПРО СВІЙ ПРОГРЕС?

Попрактикуйтеся: Протягом тижня використайте цю таблицю зобов'язань, щоб відобразити свій прогрес. У клітинці внизу напишіть “Так”, “Ні” або скільки разів ви виконували це зобов'язання.

Поговорив/ла щонайменше з п'ятьма клієнтами (Напишіть кількість)	Протестував/ла принаймні дві маркетингові ідеї і відстежив/ла результати.	Попрактикував/ла закриття продажів принаймні 10 разів (Напишіть кількість)	Досяг/ла бізнес-ціль тижня (Так/Ні)	Застосував/ла на практиці принцип з брошури Фундамент і навчав/ла йому свою сім'ю (Так/Ні)	Зробив/ла внесок до заощаджень (Так/Ні)	Звітував/ла партнеру-помічнику (Так/Ні)

Прочитайте: Виберіть когось для опрацювання теми з брошури *Мій фундамент* на наступний тиждень.

Попросіть когось промовити заключну молитву.

Запрошуємо давати відгуки

Будь-ласка, надсилайте ваші ідеї, відгуки, поради і досвід на електронну адресу: srsfeedback@ldschurch.org.

Матеріали

ПРОДАВАТИ, ПРОДАВАТИ, ПРОДАВАТИ

По черзі прочитайте наступний матеріал.

ОПОВІДАЧ: Пам'ятаєте Кваме---хлопця з бананами на палці? Він знайшов такий бізнес, який здавався дуже успішним. І він був відомий, як чудовий продавець. Тож, то було ідеальним поєднанням, правда?

Він зробив пригощення з бананів і вирішив почати працювати трохи раніше. Він вийшов за ріг свого дому і старанно узявся до роботи. Але ніхто не зупинявся. Чим більше він старався, тим гірше виходило. Він навіть почав кричати на людей:

“Подивіться, яке чудове пригощення! Воно таке смачне! Вам сподобається! Добре, я дам вам два за ціною одного! Зачекайте! ...”.

Але люди навіть не дивилися на нього. Він був настільки збентежений, що пішов додому ще до обіду. Що пішло не так?

Кваме сидів і думав. Може проблема була в ньому? Чи товар був поганий? А як щодо хлопця, який подав йому цю ідею—може він був брехуном? І тоді він згадав те, що той хлопець сказав про свої дослідження ринку серед клієнтів,—що їм подобалось, наприклад, час дня, розташування, як вони купували з друзями—що мало значення для них! Кваме так хотів продавати, що забув про головне—вирішення проблеми клієнтів! Тож, він почав знову і ось, що він зробив:

—Він чекав до обіду і до вечора, коли люди вже хотіли з'їсти щось смачне.

—Він вибрав місце, де багато людей проводили час разом.

—Він вирішив увімкнути приємну музику, щоб привернути увагу, і навіть підспівував їй—що безперечно було чимось унікальним! Принаймні люди почали усміхатися.

—І він роздав кілька пригощень безкоштовно жінкам, які стояли в оточенні друзів, а потім гучно запитував їх, чи сподобались вони їм. Це спрацювало!

Коли продажі зросли, він навіть вирішив спробувати підняти ціни—і ніхто не скаржився! Тоді він спробував зробити знижку за кількість покупок, але це просто урізало його прибуток і не збільшило продажів, тож він припинив цю практику. І він також дізнався на власному досвіді, скільки часу можуть зберігатися в його холодильнику заморожені пригощення---клієнтам не подобалися водянисті банани!

Коли він прийшов додому того вечора, у нього виникли різні ідеї щодо нових рекламних банерів про “Співаючого бананового чоловіка”. Він міг організувати вечірки! Він міг організувати свята! Він міг ... добре, його вже трохи занесло. Але, чи бачите ви, як він навчився надавати клієнтам те, що вони цінували?

Поверніться на с. 148

МАРКЕТИНГ?

Виберіть ролі і розіграйте вказану далі сценку.

НАДІЯ: Привіт, Маріє. Я просто хотіла зайти по дорозі і сказати, що нам справді приємно мати можливість купувати яйця у тебе. Це так зручно!

МАРІЯ: Дякую, Надіє! Для мене важливо, щоб мої клієнти були щасливі.

НАДІЯ: Як твій бізнес?

МАРІЯ: Гадаю, що добре. Я говорила зі своїми клієнтами і кількома іншими власниками бізнесу. Я багато чого дізналася. Насправді я дізналася, що разом з яйцями я можу продавати і молоко.

НАДІЯ: Як справи у цьому?

МАРІЯ: Досить добре. Але до мене просто не приходять достатньо людей. Хочеш почати продавати для мене?

НАДІЯ: Тільки не я. Наш бізнес зростає і ми насправді зайняті. У мене є друг, який допомагав нам з деякими ідеями щодо маркетингу, і продажі зросли майже удвічі!

МАРІЯ: Маркетинг?

НАДІЯ: Точно. Ми почали більше думати про наших клієнтів і про те, як знайти більше клієнтів. Потім ми протестували кілька ідей і знайшли три, які дійсно працювали. Ми продовжуємо пробувати і перевіряти.

МАРІЯ: Я спробувала один спосіб.

НАДІЯ: Який?

МАРІЯ: До мене зайшов один хлопець і переконав мене купити візитні картки.

НАДІЯ: Це допомогло?

МАРІЯ: Не мені. Але це точно допомогло хлопцеві, який продав мені картки!

НАДІЯ: Послухай, я могла б допомогти тобі попрацювати над певними маркетинговими ідеями, якщо хочеш ... і я не продаватиму тобі нічого.

МАРІЯ: Добре, звучить непогано!

Поверніться на с. 152

БУДЬ ЛАСКА, КУПІТЬ ЩО-НЕБУДЬ!

Виберіть ролі і розіграйте вказану далі сценку.

ОПОВІДАЧ: В кіоск Марії заходить клієнт.

МАРІЯ: [Подумки] Нарешті зайшов клієнт. Будь ласка, купіть що-небудь! Будь ласочка.

СЕРГІЙ: [Подумки] Чому ця жінка витріщилася на мене? Хіба я не можу просто купити щось, щоб на мене не дивилися так пильно?

МАРІЯ: [Подумки] Будь ласка, купіть ці яйця! Мені потрібні гроші.

СЕРГІЙ: [Подумки] Це вже якось надто дивно. Йду звідси.

МАРІЯ: [Подумки] Що? Ні! Я могла б заробити непогані гроші.

[Вголос вона вигукує] Я можу допомогти вам?

СЕРГІЙ: Ні, дякую.

ОПОВІДАЧ: В кіоск Марії заходить ще один клієнт.

ЛЮДМИЛА: [Подумки] У цьому місці можливо є те, що мені потрібно. Треба подивитися.

МАРІЯ: [Подумки] Добре, ще один клієнт. Схоже у неї є гроші. Будь ласка, будь ласка, купіть щось!

[Вголос] Я можу допомогти вам?

ЛЮДМИЛА: Я просто дивлюсь.

МАРІЯ: Вам потрібні яйця? Ці яйця не-суть найкращі кури ... і у мене також є свіже молоко.

[Подумки] Вона може собі це дозволити. Можливо вона купить все це.

ЛЮДМИЛА: Ні. Це ... е ... не зовсім те, що я шукаю.

МАРІЯ: У мене є багато молока.

ЛЮДМИЛА: Ні, дякую.

МАРІЯ: Вам дійсно потрібно купити це. Воно свіже й чисте і найкраще в ...

ЛЮДМИЛА: Не треба. Дякую; я вже йду.

Поверніться на с. 154

ЗАПИТУЙТЕ, ПРИСЛУХАЙТЕСЯ, ПРОПОНУЙТЕ

Виберіть ролі і розіграйте вказану далі сценку:

МАРІЯ: Привіт, я Марія. Як вас звати?

МАРІЯ: Привіт, я Світлана.

МАРІЯ: Ви зайшли на розпродаж? Ми пропонуємо одне яйце безкоштовно, якщо ви купуєте п'ять штук!

СВІТЛАНА: Так, дякую.

МАРІЯ: Як ви почули про розпродаж?

СВІТЛАНА: Моя подруга розповіла мені про це. Вона сказала, що вчора ви давали яйця й молоко безкоштовно. І вона сказала, що вони були свіжими!

МАРІЯ: Чудово. Я рада, що вони їй сподобалися. Наш товар завжди свіжий і смачний. Тож, скільки вам потрібно яєць?

СВІТЛАНА: Мені потрібно ... гм ... можливо п'ять.

МАРІЯ: Добре, зараз я підготую їх для вас. ... Але я помітила, що ви сумніваєтеся. Не визначитеся скільки взяти?

СВІТЛАНА: Взагалі-то, так. Сім'я мого брата переїжджає до нас завтра. Я не знаю, як нагодувати всіх. Але у нього немає інших варіантів.

МАРІЯ: Я розумію вас. Але ви отримаєте благословення за допомогу. Що ви будете готувати?

СВІТЛАНА: Я точно не знаю. Я думала використати наші заощадження, щоб купити трохи м'яса і приготувати його з яйцями. Мені доведеться економити.

МАРІЯ: Я розумію. Ми теж не можемо собі дозволити їсти багато м'яса, отже я використовую лише наші яйця. Я розмішую їх з овочами і додаю трохи молока. У мене є трохи молока тут, а у моєї подруги через вулицю є свіжі овочі. У цьому разі ви можете нагодувати більше людей за меншу суму. Чи не хотіли б ви придбати ще яєць і трохи молока? Це буде коштувати трохи більше, ... але все ж дешевше, ніж м'ясо!

СВІТЛАНА: Що ж, гарна ідея. Дякую! Треба нагодувати одинадцять ротів! Так, я б хотіла придбати ще кілька яєць і трохи молока.

МАРІЯ: Для одинадцятьох людей я б запропонувала вісім яєць ... і ще одне ви отримаєте безкоштовно!

СВІТЛАНА: О, можливо я повернуся завтра.

МАРІЯ: Звичайно. Я буду тут, коли ви прийдете. Але ви вже не отримаєте одне яйце безкоштовно. Чи можу я покласти їх у пакет для вас зараз?

СВІТЛАНА: Добре, ви праві. Це того варте. Дякую.

Поверніться на с. 154

НОТАТКИ

Lined writing area consisting of multiple horizontal lines for notes.



11

*Як мені
збільшити мої
прибутки?*

**Започаткування і
розвиток мого бізнесу**

ДЛЯ КООРДИНАТОРІВ

У день зборів:

- Розішліть усім членам групи повідомлення або подзвоніть їм. Просіть їх приходити на 10 хвилин раніше, щоб звітувати про виконання своїх зобов'язань.
- Підготуйте матеріали для зборів.

За 30 хвилин до зборів:

- Поставте стільці навколо столу так, щоб усі сиділи близько один до одного.
- Намалюйте на дошці цю таблицю зобов'язань, вказавши імена людей з вашої групи (див. приклад далі).

Ім'я члена групи	Поговорив/ла щонайменше з п'ятьма клієнтами (Напишіть кількість)	Протестував/ла принаймні дві маркетингові ідеї і відстежив/ла результати.	Попрактикував/ла закриття продажів принаймні 10 разів (Напишіть кількість)	Досяг/ла бізнес-ціль цього тижня (Так/Ні)	Застосовував/ла на практиці принцип з брошури Фундамент і навчав/ла йому свою сім'ю (Так/Ні)	Зробив/ла внесок до заощаджень (Так/Ні)	Звітував/ла своєму партнеру-помічнику (Так/Ні)
Галина	8	3	15	Так	Так	Так	Так

За 10 хвилин до початку зборів:

- Тепло вітайте людей, коли вони приходять.
- Коли члени групи підходять, просіть їх заповнювати таблицю зобов'язань на дошці. Також нагадайте їм відкрити с. 197 і оновити їхній прогрес у виконанні вимог для отримання сертифіката. Спитайте, хто наближається до завершення виконання вимог для отримання сертифіката. Після зборів повідомте комітету колу із самозабезпечення хто ймовірно, виконає вимоги.
- Призначте людину, яка буде відслідковувати час.

Коли настане час почати заняття:

- Попросіть людей вимкнути мобільні телефони та інші пристрої.
- Нехай хтось промовить вступну молитву (можна, за бажанням, заспівати гімн).
- Тихенько просіть тих, хто запізнився, вимкнути їхні телефони і заповнити таблицю із зобов'язаннями, інші члени групи нехай в цей час продовжують обговорення.
- Виставте таймер на 20 хвилин для роботи над принципом з брошури *Мій фундамент*.
- Виконайте принцип 11 з брошури *Мій фундамент*. Потім поверніться до цього робочого зошита і продовжуйте читати з наступної сторінки.



ЗВІТУЙТЕ

ЧИ Я ВИКОНАВ/ЛА СВОЇ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ?

Час: Виставте таймер на 20 хвилин для опрацювання підрозділу Звітуйте.

Прочитайте: Давайте відзвітуємо про наші зобов'язання. Ті, хто дотримався всіх своїх зобов'язань, будь ласка, підведіться. (Аплодуйте тим, хто виконав усі свої зобов'язання).

Тепер підведіться всі. Давайте разом повторимо основні положення нашої теми:

“І Моя мета---забезпечити Моїх святих, бо все є Моїм”.

Учення і Завіти 104:15

З вірою в Господа ми працюємо разом над тим, щоб стати самозабезпеченими.

Прочитайте: Давайте сядемо.

Обговоріть: Про що ви дізналися, коли говорили з клієнтами?

Про що ви дізналися, тестуючи свої маркетингові ідеї?

Про що ви дізналися, практикуючи закриття продажу?

Про що ви дізналися, працюючи над своєю щотижневою бізнес-ціллю?



У своєму бізнес-записнику запишіть, про що ви дізналися, дотримуючись своїх зобов'язань.



НАВЧАЙТЕСЯ

ЯК МЕНІ ПРОДАВАТИ БІЛЬШЕ?

Час: Виставте таймер на 60 хвилин для опрацювання підрозділу Навчайтеся.

Подивіться: “Made the Sale, Missed the Sale!” (Немає відео? Див. с. 178).

Прочитайте: То було легко. Марії вдалося здійснити продаж. Світлана отримала те, що хотіла. Вони обидві щасливі. Та Марії не вдалося здійснити більший продаж---додатковий продаж послуги доставки. Додавши послугу доставки, Марія змогла б продати більше, тобто здійснити “додатковий продаж” Світлані.

Здійснити “додатковий продаж”---це дати нашим клієнтам можливість купити більше товару чи кращий товар, ніж той, який вони збиралися купити спочатку.

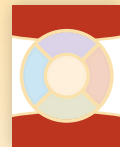
Наприклад:

- **Більше:** Запропонуйте клієнту, який замовив смажену рибу, напій або хліб
- **Краще:** Запропонуйте швейну машинку кращої якості клієнтці, яка думає придбати швейну машинку гіршої якості

Подивіться: “The Upsell” (Немає відео? Див. с. 178).

Обговоріть: Як Марія змогла здійснити додатковий продаж послуги доставки Світлані? Які ви бачили приклади додаткових продажів?

Прочитайте: ЗАПИТАННЯ ТИЖНЯ---Як мені збільшити мої прибутки?
ЗАВДАННЯ ТИЖНЯ—Я спробую два способи здійснити додатковий продаж. Я спробую два способи зменшити свої витрати.



Успішні власники бізнесу завжди здійснюють додатковий продаж.

ЩО МЕНІ ПРОДАТИ ДОДАТКОВО?

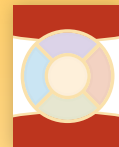
Прочитайте: Клієнти не будуть купувати більше, лише тому, що ми це запропонували. Це має бути щось, що вони бажають більше, ніж попередньо вибраний товар.

Вони можуть бути готові заплатити більше за такі речі, як:

- Економія часу
- Економія коштів
- Якість
- Кількість
- Сервіс
- Стосунки
- Швидкість
- Надійність
- Краса
- Репутація

Попрактикуйтеся: За що б ваші клієнти заплатили більше? Як ви можете про це дізнатися? Об'єднайтеся з помічником й обговоріть, що, на вашу думку, цінують ваші клієнти.

За допомогою таблиці, наведеної внизу, напишіть три способи, за допомогою яких ви дізнаєтеся, що цінують ваші клієнти (прикладі надано).



Успішні власники бізнесу знають, що цінують їхні клієнти.

МОЇ ПРИПУЩЕННЯ СТОСОВНО ТОГО, ЩО ЦІНУЮТЬ МОЇ КЛІЄНТИ	ЩО Я ЗАПИТАЮ АБО ЗРОБЛЮ, АБИ ДІЗНАТИСЯ
Я гадаю, що мої клієнти можуть цінувати надійність.	Запитайте клієнтів, "Якби я гарантував/ла регулярну доставку до 17:00, чи ви б зацікавилися?"
Я думаю, що мої клієнти можуть цінувати свіжу продукцію.	Напишіть на одній коробці з фруктами "свіжі, зібрані цього ранку", а на іншій "зібрані цього тижня". Поспостерігайте, що виберуть ваші клієнти.

Записавши свої ідеї, поділіться ними з групою.

ЯКОЮ МАЄ БУТИ ЦІНА МОГО ДОДАТКОВОГО ПРОДАЖУ?

Прочитайте: Клієнт може хотіти купити щось ще, але яку ціну він чи вона готові заплатити?

За якою ціною ми готові продавати? Нам треба мати прибуток.

Наприклад, Надія протестувала своє припущення, що її клієнти цінують якість. Вони зазвичай вибирали фрукти, які були “свіжі, зібрані цього ранку”. Проблема полягала в тому, що вартість її свіжих фруктів була вища. Насправді вона втрачала гроші.

Вона вирішила продавати свої фрукти, “зібрані цього тижня” за 10 (прибуток = 1), а свої фрукти “свіжі, зібрані цього ранку” за 13 (прибуток = 3). Вона буде намагатися продавати своїм клієнтам свіжіші фрукти за вищою ціною, тобто здійснювати додатковий продаж.

Попрактикуйтеся: Розділіться на пари. Подивіться на попередній сторінці, що цінують ваші клієнти. Напишіть список ваших товарів або послуг, які ви хочете продавати додатково. У таблиці внизу запишіть свої ціни.

ДОДАТКОВИЙ ПРОДАЖ	МОЇ ЦІНИ ДЛЯ ДОДАТКОВОГО ПРОДАЖУ
Я продаватиму фрукти “свіжі, зібрані цього ранку”.	Фрукти, “зібрані цього тижня” ціна = 10 (прибуток 1) Фрукти “свіжі, зібрані цього ранку” ціна = 13 (прибуток 3)
Я гарантую, що прання буде завершено до 17:00.	Звичайна ціна прання “на наступний день” = 20 (прибуток 4) Гарантоване прання на певний час = 27 (прибуток 8).
Я буду продавати мило з ефектом догляду за шкірою.	Ціна звичайного мила = 12 (прибуток 2) Ціна мила з ефектом догляду за шкірою = 18 (прибуток 6)

Обговоріть: Записавши свої ідеї, поділіться ними з групою.

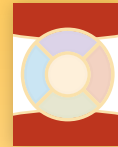
ЯК Я БУДУ ЗДІЙСНЮВАТИ ДОДАТКОВІ ПРОДАЖІ?

Прочитайте: Що викличе у наших клієнтів бажання купувати більше? Нам потрібна “фраза для додаткових продажів”. Фраза для додаткових продажів може бути така: “Це трохи дорожче, але ____”. Тут ми називаємо цінність, яка, як ми знаємо, є важливою для клієнта.

Наприклад, коли клієнти Надії дивляться на фрукти, “зібрані цього тижня”, вона каже: “У мене є свіжі фрукти, зібрані цього ранку”.

А потім вона додає фразу, яка сприяє додатковим продажам: “Вони коштують трохи дорожче, але свіжіші”.

Попрактикуйтеся: Подумайте про свій бізнес. Подумайте про свій товар, який може створювати додаткові продажі. Що ви казатимете, щоб здійснювати додатковий продаж своїм клієнтам? За допомогою таблиці внизу створіть свої фрази для додаткових продажів (приклади надано).



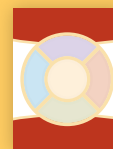
Успішні власники бізнесу роблять процес купівлі у них легким.

НАПИШІТЬ ФРАЗУ ДЛЯ ДОДАТКОВИХ ПРОДАЖІВ

Початковий товар чи послуга	Товар чи послуга для додаткового продажу	Що цінують мої клієнти	Фраза, яка сприятиме додатковим продажам
Фрукти “зібрані цього тижня”	Фрукти “свіжі, зібрані цього ранку”	Якість (свіжість)	Це коштує трохи дорожче, але вони свіжіші.
Півлітра молока за 3	Літр молока за 5	Економія коштів	Це коштує трохи більше, але ви отримаєте вдвічі більше, заплативши лише на 2 більше.
Звичайне мило	Мило з ефектом догляду за шкірою	Якість	Це коштує трошки більше, але воно набагато краще для вашої шкіри.
Служба прання	Прасування сорочок	Економія часу	Це коштує трохи більше, але економить багато часу.

ЯК МЕНІ ПРОДАТИ СВІЙ ТОВАР ШВИДШЕ?

- Прочитайте:** Успішні власники бізнесу продають більше кожному клієнту, щоб мати змогу швидко “реалізувати товар”. “Реалізувати товар” означає продати усі товари, придбані у нашого постачальника. Ми можемо скористатися прийомами додаткових продажів для того, щоб продавати більше кожному клієнту.
- Подивіться:** “Turn Inventory Quickly” (Немає відео? Прочитайте с. 179).
- Обговоріть:** Як могла Марія ще швидше реалізовувати свій товар? Як це могло збільшити її прибутки?



Успішні бізнесмени швидко розпродують свій товар.

ДО	ЩО РОБИЛА МАРІЯ	ПІСЛЯ
Марія платила своїм постачальникам за літр молока 17.	Вона попросила у свого постачальника знижку за придбання оптом.	Зараз вона платить за літр 15.
Марія збільшила свої запаси наявного товару завдяки оптовим закупівлям. Вона не змінила свої ціни. Розпродаж закупленого займав більше часу, і певна кількість її молока псувалася.	Вона скористалася прийомом додаткових продажів: якщо хтось купував два літра чи більше, то отримував знижку.	Зараз вона розпродує свій товар за два дні. Молоко не псується. У неї є гроші на більші закупівлі. І вона заробляє більше.

- Прочитайте:** Продаж певного особливого товару займає довший час, і це нормально. Але якщо у нас є товар, який просто не продається, це означає, що наші цінні для бізнесу кошти простоюють у цьому запасі наявних товарів, доки ми їх не розпродамо.
- Обговоріть:** Обговоріть з партнером два наступних запитання. Запишіть свої ідеї.
1. Як я можу швидше поновлювати свій товар?
 2. Як я можу зменшити кількість товару, який просто не продається?

ЯК Я БУДУ ЗМЕНШУВАТИ ВИТРАТИ?

Прочитайте: Швидкий розпродаж товару збільшує наші прибутки. Ми також можемо зробити наш бізнес більш прибутковими, якщо знизимо витрати.

Попрактикуйтеся: Розділіться на пари. По черзі прочитайте способи зменшення витрат, вказані внизу. Напишіть інші варіанти способів зменшити витрати.

ПОСТІЙНІ	ЗМІННІ
Задовольнятися тим, що є Оренда	Домовитися з постачальниками Використовувати кількох постачальників
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Поверніться до всієї групи і поділіться своїми ідеями.

11: Як мені збільшити мої прибутки?

Прочитайте: Ми також можемо подумати про способи уникати витрат.

Попрактикуйтеся: Надія думає про те, щоб скористатися допомогою двох помічників: Сергія і Йосипа.

Вона б найняла Сергія продавати її фрукти в кіоску по чотири години щодня (постійні витрати). Вона б не наймала Йосипа, але просто дзвонила б йому, якби була потрібна доставка (змінні витрати).

Зберіться у групу з двома іншими особами й обговоріть способи, якими Надія може уникнути постійних та змінних витрат або зменшити їх.

Попрактикуйтеся: Тепер ваша черга. Перелічіть змінні та постійні витрати вашого бізнесу. Розділіться на пари й обговоріть способи зменшення цих витрат.

ПОСТІЙНІ	ЗМІННІ
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....



РОЗМІРКОВУЙТЕ

ЩО МЕНІ СЛІД РОБИТИ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ?

Час: Виставте таймер на 10 хвилин для опрацювання підрозділу Розмірковуйте.

Попрактикуйтеся: Прочитайте уривок з Писань праворуч або подумайте про інший уривок з Писань. Спокійно обміркуйте те, про що ви дізналися. Напишіть про будь-які свої враження нижче або у своєму бізнес-записнику.

Яка ідея найкраще допоможе вашому бізнесу цього тижня?
Нехай ця ідея буде вашою бізнес-ціллю цього тижня.

Додайте свою бізнес-ціль цього тижня до ваших зобов'язань на наступній сторінці.

Обговоріть: Чи бажає хтось розповісти про свою бізнес-ціль тижня або поділитися іншими думками?

“Радься з Господом в усіх своїх діяннях, і Він направлятиме тебе на добре”.

АЛМА 37:37



БЕРІТЬ НА СЕБЕ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

ЯК МЕНІ РОЗВИВАТИСЯ ЩОДНЯ?

Час: Виставте таймер на 10 хвилин для опрацювання підрозділу Беріть на себе зобов'язання.

Попрактикуйтеся: Виберіть для себе партнера-помічника. Вирішіть, коли і як ви будете контактувати між собою.

Ім'я партнера-помічника

Контактна інформація

Прочитайте вголос кожне зобов'язання своєму партнеру-помічнику. Пообіцяйте виконувати свої зобов'язання! Поставте внизу свій підпис.

МОЇ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

Я застосую принаймні два підходи, щоб додатково щось продати 10-ти або більше клієнтам.

Я спробую принаймні два варіанти зменшення своїх постійних та змінних витрат.

Я виконаю свою бізнес-ціль тижня: _____

Я буду практикуватися в дотриманні принципу з брошури *Мій фундамент*, засвоєному сьогодні, і навчати цього принципу свою сім'ю.

Я буду поповнювати свої заощадження хоча б на одну чи дві монети.

Я буду звітувати своєму партнеру-помічнику.

Мій підпис

Підпис партнера-помічника

ЯК Я БУДУ ЗВІТУВАТИ ПРО СВІЙ ПРОГРЕС?

Попрактикуйтеся: До наступних зборів використайте цю таблицю зобов'язань, щоб відобразити свій прогрес. У клітинках внизу напишіть "Так", "Ні" або скільки разів ви виконували це зобов'язання.

Спробував/ла два способи додатково продати щось принаймні 10-ти клієнтам (Напишіть кількість)	Спробував/ла принаймні два способи знизити ціни (Напишіть кількість)	Виконав/ла поставлену щотижневу бізнес-ціль (Так/Ні)	Застосував/ла на практиці принцип з брошури <i>Фундамент і навчав/ла йому свою сім'ю</i> (Так/Ні)	Поповнив/ла заощадження (Так/Ні)	Звітував/ла партнеру-помічнику (Так/Ні)

Прочитайте: На наших наступних зборах ми знову виконаємо оцінювання свого рівня самозабезпеченості, щоб подивитися, чи стаємо ми більше самозабезпеченими. Нам потрібно буде принести особисті брошури *Мій шлях до самозабезпечення*.

Прочитайте: Виберіть когось координувати опрацювання теми з брошури *Мій фундамент* під час зустрічі наступного тижня.
Попросіть когось промовити заключну молитву.

Запрошуємо давати відгуки

Будь ласка, надсилайте свої ідеї, відгуки, пропозиції та пишіть про свій досвід на електронну адресу: srsfeedback@ldschurch.org.

Примітка для координатора:

Для наступних зборів принесіть п'ять додаткових примірників брошури *Мій шлях до самозабезпечення*.

Матеріали

ПРОДАНО, НЕ ПРОДАНО!

Виберіть ролі і розіграйте вказану далі сценку.

МАРІЯ: Привіт, Світлано. Як справи сьогодні?

СВІТЛАНА: Добре, дякую. Хто вам допомагає сьогодні?

МАРІЯ: Моя племінниця, Софія.

СВІТЛАНА: Яка хороша дівчинка! Мій брат знайшов якусь роботу. Він все ще живе у моєму домі, але тепер допомогатиме платити за їжу.

МАРІЯ: Коли він почав працювати?

СВІТЛАНА: Тільки сьогодні!

МАРІЯ: Яке полегшення для нього і для вас! Отже, що привело вас сюди сьогодні?

СВІТЛАНА: Я хотіла б ще трохи яєць. Усім вони дуже сподобалися і вони

прямо врятували нас. Я хотіла б ще вісім яєць і дві банки молока.

МАРІЯ: Добре. Дякую, що купуєте у мене сьогодні, Світлано. Гарного вам дня!

СОФІЯ: Вона несла так багато товарів. Чому ти не попросила її дозволити мені допомогти їй нести яйця і молоко?

МАРІЯ: О, Софіє. Ти маєш рацію. Я мала подумати про це. У мене була можливість заробити на додатковій послугі доставки. Я могла б заробити на 10 більше на тій продажі.

Поверніться на с. 168

ПРОДАЖ ДОДАТКОВИХ ПОСЛУГ АБО ТОВАРУ

Виберіть ролі і розіграйте вказану далі сценку.

СВІТЛАНА: Я знову повернулася по яйця! І мені потрібно 10 яєць сьогодні, оскільки я не зможу повернутися протягом кількох днів.

МАРІЯ: Чудово. Я думала про вас. Нам потрібно годувати приблизно стільки ж ротів, і ми споживаємо принаймні 12 яєць. Вони такі корисні.

СВІТЛАНА: Проблема у тому, як донести їх додому. Минулого разу я розбила два яйця.

МАРІЯ: Я хвилювалася про це. Я можу послати Софію до вас додому, щоб

вона віднесла яйця. Ми беремо лише 10 за доставку. Ціна буде трохи вищою, але це позбавить вас проблем з доставкою. Крім того, якщо Софія поб'є якісь яйця під час доставки, ми замінимо їх безкоштовно.

СВІТЛАНА: М-м-м. Знаєш, а це допоможе. Давайте так і зробимо. Дякую.

МАРІЯ: Чудово. Софіє, дякую, що допомагаєш Світлані. Швидко повертайся назад!

Поверніться на с. 168

ШВИДКО РЕАЛІЗОВУЙТЕ ТОВАР

Виберіть ролі і розіграйте вказану далі сценку.

МАРІЯ: Привіт, Надіє. Що тобі потрібно сьогодні?

НАДІЯ: Мені потрібне молоко.

МАРІЯ: Чудово. У нас його достатньо.

НАДІЯ: Маріє, це молоко має поганий запах. Скільки днів йому?

МАРІЯ: О, ні! Вибач. Я точно не знаю. Я купила багато, щоб воно не закінчилося.

НАДІЯ: Важливо, щоб молока було достатньо для клієнтів, але тобі також потрібно швидко реалізовувати товар.

МАРІЯ: Реалізовувати товар? Що це означає?

НАДІЯ: Реалізовувати товар---означає продавати все, що ти закупив у постачальника.

МАРІЯ: Я намагаюся реалізувати свій товар. Але іноді на це іде забагато часу і мені доводиться викидати молоко, яке скисло.

НАДІЯ: Тож, саме тому тобі потрібно швидко реалізувати товар. Якщо ти викидаєш молоко, яке швидко не продаєш, то марнуєш свої гроші. Але це не єдина причина, чому тобі потрібно швидко реалізувати товар.

МАРІЯ: Справді?

НАДІЯ: Маріє, звідки ти береш гроші на те, щоб платити твоєму постачальнику молока?

МАРІЯ: Я відкладаю гроші з кожного продажу молока. Коли я назбираю достатньо, то купую іншу партію молока.

НАДІЯ: Маріє, чим більше часу у тебе йде на реалізацію товару, тим більше тобі доводиться чекати, щоб купити іншу партію молока.

Пам'ятай, ти заробляєш гроші лише на продажах. Тож, чим швидше ти реалізуєш свій товар, тим більше грошей заробиш.

Що було б якби ти змогла продати все своє молоко за три дні? Або за два? Чи навіть за один день?

МАРІЯ: Жодна пляшка молока не скисла б і я б змогла швидше купити іншу партію у мого постачальника. І у мене буде більше молока на продаж для моїх клієнтів, і я зароблю більше грошей. Я збираюся почати реалізувати свій товар швидше!

Поверніться на с. 172



12

*Як мені
продовжувати
покращувати
мій бізнес?*

**Започаткування і
розвиток мого бізнесу**

ДЛЯ КООРДИНАТОРІВ

У день зборів:

НОВЕ!

- Сьогодні група проведе додаткові 20 хвилин над опрацюванням підрозділу Беріть на себе зобов'язання. Будь ласка, прочитайте останнє завдання у брошурі *Мій фундамент* і будьте готові дати відповіді на запитання.
- Розішліть усім членам групи повідомлення або подзвоніть їм. Просіть їх приходити на 10 хвилин раніше, щоб звітувати про виконання своїх зобов'язань.
- Підготуйте матеріали для зборів.

За 30 хвилин до зборів:

- Поставте стільці навколо столу так, щоб усі сиділи близько один до одного.
- Намалюйте на дошці цю таблицю зобов'язань, вказавши імена людей з вашої групи (див. приклад далі).

Ім'я члена групи	Спробував/ла принаймні два способи здійснення продажу додаткових послуг або товару з як мінімум 10 клієнтами (Напишіть кількість клієнтів)	Спробував/ла принаймні два способи зменшити витрати (Напишіть кількість)	Виконав/ла поставлену бізнес-ціль тижня (Так/Ні)	Застосував/ла на практиці принцип з брошури <i>Фундамент</i> і навчав/ла йому свою сім'ю (Так/Ні)	Поповнив/ла заощадження (Так/Ні)	Звітував/ла своєму партнеру-помічнику (Так/Ні)
Галина	15	5	Так	Так	Так	Так

За 10 хвилин до початку зборів:

НОВЕ!

- Тепло вітайте людей, коли вони приходять.
- Коли члени групи приходитимуть, просіть їх заповнювати таблицю зобов'язань на дошці. Також нагадайте їм відкрити с. 197 та внести нову інформацію про свій прогрес у виконанні вимоги для отримання сертифіката. Запитайте, хто виконав вимоги для отримання сертифіката. Підпишіть примірник листа завершення на с. 198 для кожної людини, яка виконала вимоги. Після зборів надайте комітету самозабезпечення колу імена тих, хто виконав вимоги для отримання сертифіката.
- Призначте людину, яка буде відслідковувати час.

Коли настане час почати заняття:

- Попросіть людей вимкнути мобільні телефони та інші пристрої.
- Нехай хтось промовить вступну молитву (можна, за бажанням, заспівати гімн).
- Виставте таймер на 20 хвилин для роботи над принципом з брошури *Мій фундамент*.
- Виконайте принцип 12 з брошури *Мій фундамент*. Потім поверніться до цього робочого зошита і продовжуйте читати з наступної сторінки.



ЗВІТУЙТЕ

ЧИ ВИКОНАВ/ЛА Я СВОЇ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ?

Час: Виставте таймер на 30 хвилин для опрацювання підрозділу Беріть на себе зобов'язання.

Прочитайте: Давайте відзвітуємо про наші зобов'язання. Ті, хто дотримався всіх своїх зобов'язань, будь ласка, підведіться. (Аплодуйте тим, хто виконав усі свої зобов'язання).

Тепер підведіться всі. Давайте разом повторимо основні положення нашої теми:

"І Моя мета---забезпечити Моїх святих, бо все є Моїм".

Учення і Завіти 104:15

З вірою в Господа ми працюємо разом над тим, щоб стати самозабезпеченими.

Прочитайте: Давайте сядемо.

Обговоріть: Що ви засвоїли, намагаючись здійснити додатковий продаж?

Що ви засвоїли, намагаючись знизити ціни?

Про що ви дізналися, працюючи над бізнес-ціллю цього тижня?



У своєму бізнес-записнику напишіть, що ви дізналися, дотримуючись своїх зобов'язань.



НАВЧАЙТЕСЯ

ЯК УСЕ СТАЄ НА СВОЇ МІСЦЯ?

Час: Виставте таймер на 60 хвилин для опрацювання підрозділу Навчайтеся.

Подивіться: “We Can Do This!” (Немає відео? Прочитайте с. 192).

Попрактикуйтеся: Бізнес Марії йде краще зараз, ніж це було 12 тижнів тому. А в чому покращився ваш бізнес у порівнянні з тим, яким він був 12 тижнів тому? Розділіться на пари. Візьміть свою Карту успіху в бізнесі. Запитайте, “Як _____ (щось з карти) покращило ваш бізнес?”

Наприклад: “Як використання кількох постачальників покращило ваш бізнес?”

Протягом 2 хвилин по черзі ставте одне одному запитання.

Прочитайте: Ми можемо це зробити! Ми досягли успіхів. Ми започаткували наш бізнес і він зростає! Нам треба продовжувати вдосконалювати наш бізнес і збільшувати наші прибутки.

.....
Прочитайте: ЗАПИТАННЯ ТИЖНЯ---Як я збільшуватиму мої прибутки?
Як я продовжуватиму навчатися і вдосконалюватися?

ЗАВДАННЯ ТИЖНЯ---Я ставитиму цілі для свого бізнесу. Я підготую презентацію про мій бізнес.
.....

ЯК МЕНІ ДОСЯГТИ МОЇХ БІЗНЕС-ЦІЛЕЙ?

Обговоріть: Прочитайте цитату праворуч. Які цілі “запалюють [вашу] уяву і викликають захоплення в серці”?

Попрактикуйтеся: Напишіть три цілі для вашого бізнесу. Витратьте на це 2 хвилини.

Розділіться у групи по троє. Розгляньте дві цілі, наведені нижче.

Я хочу ефективніше управляти своїми коштами, оскільки мені часто їх не вистачає на покриття витрат, якщо не позичати у своєї сім'ї, що іноді буває складно, оскільки у них теж завжди не багато грошей.

Я хочу вдвічі збільшити свої прибутки наступного місяця.

Дайте відповіді на наведені нижче запитання. Обговоріть, чому ви вибрали кожен відповідь.

1. Яка ціль більш захоплююча?
2. Яка ціль краще запам'ятовується?
3. Яку ціль легше виміряти (знати, коли ви її досягли)?

Прочитайте: Успішні власники бізнесу ставлять захоплюючі цілі, які легко запам'ятати і виміряти.

Попрактикуйтеся: Самостійно переписіть три цілі для свого бізнесу. Протягом 2 хвилин зробіть свої цілі захоплюючими і такими, які легко запам'ятати і виміряти.

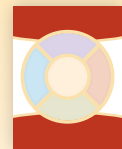
Тепер усі встаньте і закрийте свої робочі зошити. Поверніться до особи, яка стоїть поруч з вами, і скажіть тій людині про свою саму захоплюючу ціль. Швидко перейдіть до наступної людини, доки не поділитесь з усіма.

Знову зберіться великою групою. Розкажіть усій групі про чийсь ціль (не розповідайте про свою ціль).

Обговоріть: Чи були ваші цілі захоплюючими, такими, які легко пам'ятати і виміряти?

“Визначте, де ви є і що вам потрібно робити. ... Ставте надихаючі, шляхетні і праведні цілі, які запалюють уяву і викликають захоплення в серці. А тоді не відводьте від них очей. Працюйте неухильно, щоби досягти їх”.

ДЖОЗЕФ Б. ВІРТЛІН,
“Засвоєні уроки життя”,
Ensign або *Ліягона*, трав.
2007, с. 46



Успішні власники бізнесу ставлять захоплюючі цілі, які можна виміряти.

12: Як мені продовжувати покращувати мій бізнес?

Прочитайте: Цілі не досягаються самі по собі лише тому, що ми хочемо аби це сталося. Нам треба наполегливо працювати над досягненням своїх цілей. Прочитайте цитату Президента Монсона праворуч.

Попрактикуйтеся: Знову напишіть внизу три свої цілі. Напишіть, що ви плануєте робити, щоб досягти своїх цілей (приклади надано).

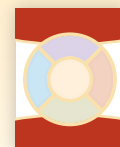
“Запишіть свої цілі і те, що ви плануєте робити для їх досягнення. Цільтеся високо, бо ви маєте здатність отримати вічні благословення”.

ТОМАС С. МОНСОН,
*“Your Celestial Journey”,
Ensign, May 1999, 97*

ЦІЛЬ	ЩО Я РОБИТИМУ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ СВОЄЇ ЦІЛІ
Я подвою свої прибутки наступного місяця, відкривши кіоск у місці, де багато перехожих.	Я попрошу свого сина вести мій бізнес, поки я буду шукати хороше місце для свого нового кіоску. Я роздаватиму зразки продукції, щоб люди хотіли купувати у мене.

Прочитайте: Дуже вірогідно, що у роботі над нашими цілями ми матимемо труднощі та розчарування. Успішні власники бізнесу ніколи не здаються і вони планують способи подолання труднощів. Прочитайте наведену далі історію.

Данило знав, що більшість членів його сім'ї будуть критикувати його цілі в бізнесі, і скажуть, що він не може їх досягти. Але він знав, що його дядько підтримав би його. Він планував попросити у свого дядька пораду і заохочення. Він планував молитися про силу, доброту і терпіння. Він планував, що коли його критикуватимуть, він залишатиметься веселим, але рішучим.



Успішні власники бізнесу ніколи не здаються.

Напишіть: Поділіться ідеями, як ви можете подолати труднощі у досягненні своїх цілей. Пам'ятайте, що вам може допомогти Господь, а також інші люди. Запишіть свої ідеї нижче.

ЯК МЕНІ ГОТУВАТИСЯ ДО ВИПУСКУ?

Прочитайте: Під час випускного заходу, кожен з нас встане і опише свій бізнес іншим власникам бізнесів, членам сім'ї і друзям. Під час перегляду відео, виконайте вказані нижче інструкції.

Подивіться: “My Business in Five Minutes” (Немає відео? Координатор може читати с. 193 у той час як усі інші будуть виконувати інструкції, вказані нижче).

МІЙ БІЗНЕС ЗА П'ЯТЬ ХВИЛИН: ІНСТРУКЦІЇ

Частина 1:	Менш ніж за 1 хвилину опишіть ваш бізнес.
Частина 2:	Менш ніж за 1 хвилину опишіть, як відповідь на одне з наведених нижче запитань може значно вдосконалити ваш бізнес: <ol style="list-style-type: none"> 1. Що люди хочуть купувати? 2. Як мені продавати? 3. Як мені контролювати витрати? 4. Як мені збільшити прибутки? 5. Як мені вести мій бізнес?
Частина 3:	Менш ніж за 1 хвилину , опишіть, як ви збільшили заощадження і вели фінансові записи. <ul style="list-style-type: none"> • Протягом скількох тижнів ви поповнювали свої заощадження? ____ • Скільки тижнів ви вели фінансові записи для бізнесу? ____ • Скільки тижнів ви вели особисті фінансові записи? ____
Частина 4:	Менш ніж за 1 хвилину опишіть одну річ, яку ви будете робити, щоб продовжувати покращувати свій бізнес.
Частина 5:	Менш ніж за 1 хвилину опишіть якусь одну свою бізнес-ціль, і як ви плануєте її досягати.

Попрактикуйтеся: Протягом тижня подумайте про те, чим би ви хотіли поділитися. Запишіть ці ідеї у свій бізнес-записник. Попрактикуйтеся, представляючи ваш план своїй сім'ї або друзям. Прийдіть готовими ділитися вашими бізнес-презентаціями. (Якщо ви захочете, ви можете використати нотатки, графіки чи інші наочні засоби).

ЩО Я РОБИТИМУ ПІСЛЯ ВИПУСКУ?

Прочитайте: Успішні власники бізнесу постійно шукають можливості для навчання. Ми можемо навчатися з книжок, від інших власників бізнесів та одне від одного.

Наприклад, ви можете подумати над тим, щоб легально зареєструвати ваш бізнес. Обговорення цього з членами вашої групи або членами бізнес-ради може допомогти вам знати, коли і як це робити.

Обговоріть: Чи хотіли б ви продовжувати зустрічатися групою? Чи хотіли б ви зустрічатися з іншими групами в колі?

Прочитайте: Якщо ми вирішимо продовжувати зустрічатися, ми можемо створити наш власний порядок денний або слідувати порядку, наведеному нижче:

Зразок порядку денного

Мій фундамент

Перегляньте принципи і теми.

Звітуйте

Звітуйте про розвиток і проблеми бізнесу.

Навчайтеся

Послухайте виступи місцевих бізнесменів, кредиторів та представників місцевого уряду.

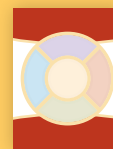
Подивіться відео або прочитайте щось на тему бізнесу.

Розмірковуюте

Обміркуюте те, про що ви дізнаєтеся.

Беріть на себе зобов'язання

Виберіть цілі та візьміть на себе зобов'язання.



Успішні власники бізнесу завжди навчаються.

ЧИ СТАЮ Я БІЛЬШ САМОЗАБЕЗПЕЧЕНИМ/ОЮ?

Прочитайте: Нашою метою є самозабезпечення, як у світських, так і в духовних справах. Досягнення успіху в бізнесі---це лише частина тієї мети.

Обговоріть: Які зміни ви побачили у вашому житті, коли ви практикували і викладали принципи з брошури *Мій фундамент*?

Попрактикуйтеся: Відкрийте свою брошуру *Мій шлях до самозабезпечення* на сторінці з бланком оцінювання рівня самозабезпеченості (в кінці). Виконайте кроки.

Коли ви завершите це завдання, протягом трьох хвилин обдумуйте наступне:

Чи краще ви зараз обізнані про свої витрати? Чи можете ви зараз дати відповіді “часто” або “завжди” на більшість з цих запитань? Чи стали ви більш впевненими щодо суми прибутку, визначеної вами, як достатньої для вашої самозабезпеченості? Чи ви наблизилися до досягнення прибутку, який допоможе вам стати самозабезпеченими? Що ви можете зробити для вдосконалення?



Мій шлях до самозабезпечення



РОЗМІРКОВУЙТЕ

ЩО Я МАЮ РОБИТИ, ЩОБ УДОСКОНАЛЮВАТИСЯ?

Час: Виставте таймер на 10 хвилин для опрацювання підрозділу Розмірковуюте.

Попрактикуйтеся: Прочитайте уривок з Писань праворуч або подумайте про інший уривок з Писань. Спокійно обміркуйте те, про що ви дізналися. Напишіть про будь-які свої враження нижче, або у вашому бізнес-записнику.

Яка ідея допоможе вашому бізнесу цього тижня найбільше? Зробіть цю ідею своєю бізнес-ціллю тижня.

Додайте свою бізнес-ціль тижня до своїх зобов'язань на наступній сторінці.

Обговоріть: Чи хоче хтось розказати про свою бізнес-ціль тижня або поділитися іншими думками?

"Істинно Я кажу, люди мають завзято займатися доброю справою, і робити багато чого за своєю власною вільною волею, і вершити багато праведності".

УЧЕННЯ І ЗАВІТИ 58:27



БЕРІТЬ НА СЕБЕ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

ЯК МЕНІ РОЗВИВАТИСЯ ЩОДНЯ?

Час: Виставте таймер на 10 хвилин для опрацювання лише цієї сторінки.

Прочитайте вголос кожне зобов'язання своєму партнеру-помічнику. Пообіцяйте виконувати свої зобов'язання! Поставте внизу свій підпис.

МОЇ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

Я підготую презентацію про мій бізнес.

Я ставитиму цілі для свого бізнесу.

Я виконаю свою бізнес-ціль тижня: _____

Я буду практикуватися в дотриманні принципу з брошури *Мій фундамент*, засвоєному сьогодні, і навчати цього принципу свою сім'ю.

Я буду поповнювати свої заощадження хоча б на одну чи дві монети.

Мій підпис

ЯК Я МОЖУ ПРОДОВЖУВАТИ БУТИ САМОЗАБЕЗПЕЧЕНИМ/ОЮ?

Час: Виставте таймер на 20 хвилин для опрацювання лише цієї сторінки.

Прочитайте: Відкрийте с. 28 брошури *Мій фундамент*, щоб виконати останнє завдання і запланувати проект служіння для всієї групи. Коли завершите, поверніться сюди.

Прочитайте: Вітаємо! Господь благословив вас новим знанням і навичками і ви багато чого досягли. Продовжуйте просуватися вперед!

Для того, щоб підтримувати темп розвитку вашого бізнесу, ви можете:

- Стати волонтером і служити у центрі самозабезпечення поблизу вас. (Одна з цілей самозабезпеченості---це мати змогу допомагати іншим. Служіння іншим---це велике благословення).
- Продовжуйте зустрічатися з вашою групою. Продовжуйте підтримувати і заохочувати одне одного.
- Продовжуйте відвідувати духовну частину зібрання з самозабезпечення.
- Підтримуйте зв'язок з вашим партнером-помічником. Підтримуйте і заохочуйте одне одного.

Я буду продовжувати розвиватися, беручи зобов'язання і виконуючи їх.

Мій підпис

Прочитайте: Зараз у нас буде заключна молитва.

Запрошуємо давати відгуки

Будь ласка, надсилайте свої ідеї, відгуки, пропозиції та пишіть про свій досвід на електронну адресу: srsfeedback@ldschurch.org.

Примітка для координатора:

Пам'ятайте надавати звіт щодо прогресу групи на srs.lds.org/report, щоб члени групи отримували свої сертифікати.

Матеріали

МИ МОЖЕМО ЗРОБИТИ ЦЕ!

Виберіть ролі і розіграйте вказану далі сценку.

МАРІЯ: Ого, це дійсно працює! Нараешті я це побачила.

ЧОЛОВІК МАРІЇ, ДМИТРО: Про що ти говориши? Що працює?

МАРІЯ: Усе стало на свої місця. Двадцять тижнів тому, коли ми почали відвідувати нашу групу самозабезпечення, я не мала навіть уявлення про те, як це допоможе вдосконалити наш бізнес. Зобов'язання, які ми брали, те, про що ми дізнавалися у нашій групі самозабезпечення,---це все має сенс!

ДМИТРО: Так, у мене був схожий досвід у групі самозабезпечення, коли я шукав роботу. Тепер у мене чудова робота в лікарні. Тепер, маючи доходи від моєї роботи і твого бізнесу з продажу яєць, ми наешті можемо забезпечувати нашу сім'ю. Усе стало на свої місця.

МАРІЯ: Дмитре, цей бізнес не тільки мій. Це наш бізнес. Дякую за те, що ти так наполегливо працював у себе на роботі і потім допомагав у нашому бізнесі з продажу яєць.

ДМИТРО: Це також і бізнес Господа. Ми присвятили наші зусилля з ведення бізнесу Йому, застосували віру в Спасителя і молилися про наш бізнес.

МАРІЯ: Нам треба було дуже уважно розглянути наш бізнес з продажу яєць. Ми говорили з клієнтами та іншими власниками бізнесу, щоб зрозуміти, що потрібне людям. Пам'ятаєш? Ми зрозуміли, що крім яєць нам слід продавати молоко.

ДМИТРО: Так, і ми досліджували, де нам брати яйця й молоко. Ми вирішили, що то була не дуже хороша

ідея---заводити козу для молока. Краще купувати свіже молоко у Петра, у якого вже було кілька кіз.

МАРІЯ: Потім ми навчалися, як заробляти щодня. Я вела записи усіх наших витрат і скільки люди платили нам. Ми почали заробляти набагато більше, коли почали доставляти товар людям додому.

ДМИТРО: І я також відслідковував, скільки ми витрачаємо і скільки заробляємо для нашої сім'ї. Тепер ми можемо заплатити за товари для школи для наших дітей.

МАРІЯ: Надія допомогла нам зрозуміти, як заробляти більше. Ми почали ставити нашим клієнтам запитання, прислухатися до них і пропонувати щось. Ми заохочували клієнтів купувати більше яєць і купувати молоко. То була чудова ідея---посилати Софію доставляти товар людям додому. Ми краще познайомилися з нашими клієнтами і здружилися з багатьма з них.

ДМИТРО: Потім нам, разом з усіма новими клієнтами, було потрібно більше яєць щодня, і ми дізналися, як позичати гроші, щоб купити більше курей. Я радий, що ми не взяли ту першу позику. Ми б не могли погашати її. Нам потрібна була лише невелика позика на придбання кількох нових курей.

МАРІЯ: Бачиш?! Усе стає на свої місця. Тепер нам лише треба продовжувати шукати способи зменшувати наші витрати і збільшувати продажі.

ДМИТРО: Так. Ми можемо це зробити!

Поверніться на с. 184

МІЙ БІЗНЕС ЗА П'ЯТЬ ХВИЛИН

Нехай координатор прочитає наступне, у той час, як інші члени групи слідкують за текстом на с. 187.

МАРІЯ: Я трохи нервуюся щодо цієї презентації, але я так добре з усіма вами познайомилася. У мене все вийде. Частина 1—Я маю описати свій бізнес. Мій бізнес---це продаж яєць і молока. Я почала кілька місяців тому лише з яєць. Я додала молоко після того, як дізналася, що мої клієнти хочуть його купувати. У мене також зараз є служба доставки товару клієнтам додому. Мої справи у бізнесі йдуть набагато краще з того часу, як я почала відвідувати цю групу самозабезпечення.

МАРІЯ: Частина 2---про запитання тижня. Усі запитання мені допомогли. Але якщо мені треба вибрати одне, яке вдосконалило мій бізнес найбільше,---це було відокремлення коштів для бізнесу від коштів для сім'ї. До цього гроші, які я заробляла на бізнесі, змішувалися з моїми особистими грошима і я їх витрачала. То було неправильно. Тепер я відокремлюю їх.

МАРІЯ: Частина 3—фінансові записи і заощадження. Я змогла заощаджувати протягом 9 з 12 тижнів. Я вела фінансові записи для свого бізнесу

безперервно протягом восьми останніх тижнів. Те саме було й з моїми особистими фінансовими записами. Я планую продовжувати вести фінансові записи. Мені дійсно дуже подобається знати, скільки я заробляю і скільки витрачаю. Я також дуже щаслива від того, що у мене є заощаджені гроші. Раніше я ніколи не заощаджувала гроші. Знання про те, що у мене є заощадження, втішає мене.

МАРІЯ: Добре, тепер частина 4—продовжувати вдосконалювати мій бізнес. Я так багато дізналася протягом останніх 12 тижнів. Я хочу продовжувати навчатися. Я хочу приєднатися до групи власників бізнесу нашого колу.

МАРІЯ: Остання частина. Частина 5---це бізнес-ціль. Я хочу, щоб через рік мій бізнес мав такий рух коштів, щоб я могла орендувати місце на самому людному місці базару. Це допоможе моєму бізнесу зростати ще більше.

Дякую всім. Ви дуже допомогли вдосконалити мій бізнес!

Поверніться на с. 187

ЧИ ПРОГРЕСУЮ Я У ВИКОНАННІ ВИМОГ ДЛЯ ОТРИМАННЯ СВОГО СЕРТИФІКАТА?

Щотижня відслідкуйте, як добре ви прогресуєте у виконанні вимог для отримання вашого сертифіката з бізнес-підприємництва. Ставте галочку у кожній клітинці після відвідування зборів групи і виконання зобов'язання.

ВИМОГИ ДЛЯ БІЗНЕС-ПІДПРИЄМНИЦТВА

ТИЖДЕНЬ	Відвідав/ла 10 занять групи	Протягом 8 тижнів вів/вела фінансовий облік, особистий та для бізнесу	Поповнював/ла особисті заощадження протягом 10-ти тижнів.	Досягав/ла щотижневої бізнес-цілі принаймні 10 тижнів.	Зробив/ла бізнес-презентацію
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
Всього					

ЛИСТ ПРО ЗАВЕРШЕННЯ

Усім, кого це може стосуватися:

_____ взяв/ла участь у групі самозабезпечення, яка називається “Започаткування і розвиток мого бізнесу”, організованій Церквою Ісуса Христа Святих Останніх Днів і виконав/ла необхідні вимоги для завершення, як зазначено далі:

Відвідував/ла принаймні 10 зборів _____ з 12

Протягом 8 тижнів вів/вела фінансовий облік, особистий і _____ з 8
для бізнесу

Поповнював/ла особисті заощадження протягом при- _____ з 12
наймні 10-ти тижнів.

Виконував/ла щотижневу бізнес-ціль принаймні 10 тижнів. _____ з 12

Зробив/ла бізнес-презентацію для групи (окресліть відповідь) Так чи Ні

Прізвище та ім'я координатора *Підпис координатора* *Дата*

Я практикував/ла і побудував/ла фундамент з навичок, принципів і звичок для самозабезпечення. Я буду продовжувати використовувати їх усе своє життя.

Ім'я члена групи *Підпис члена групи* *Дата*

Примітка: Сертифікат від Бізнес-коледжу СОД буде видано пізніше комітетом самозабезпечення колу чи округу.

КАРТА УСПІХУ В БІЗНЕСІ

Принципи успіху в бізнесі

КЛІЄНТИ

Що люди хочуть купувати?

- Знати, чому люди купують ваш товар
- Знати, що цінують клієнти
- Щодня навчатися у клієнтів

ВИТРАТИ

Як я можу контролювати свої витрати?

- Зменшувати витрати
- Використовувати кількох постачальників
- Збільшувати постійні витрати лише тоді, коли це збільшить прибутки
- Робити мудрі інвестиції
- Використовувати чотири правила для того, щоб позичати мудро

УСПІХ У БІЗНЕСІ

Як мені вести свій бізнес?

- Вести окремі фінансові обліки для себе і для бізнесу
- Вести облік щодня
- Спочатку сплачувати десятину
- Щотижня відкладати заощадження
- Щодня щось удосконалювати
- Постійно навчатися
- Жити за принципами брошури *Фундамент*
- Ставити цілі, які захоплюють і які можна виміряти
- Починати з маленьких кроків, мати великі плани
- Ніколи не здаватися!

ПРОДАЖ

Як мені продавати?

- Завжди робити додаткові продажі
- Часто розпродавати весь товар
- Запитувати, прислухатися, пропонувати
- Зробити так, щоб купувати було легко
- Закривати продаж

ПРИБУТОК

Як мені збільшити прибутки?

- Вести облік щодня
- Платити собі зарплатню
- Прагнути мати прибуток щодня
- Купувати дешево, продавати дорого
- Не обкрадати свій бізнес
- Використовувати активи, які приносять прибуток

ЦЕРКВА
ІСУСА ХРИСТА
СВЯТИХ
ОСТАННІХ ДНІВ

Служба самозабезпечення
ПОСТІЙНИЙ ФОНД ОСВІТИ

