A vállalkozásom elindítása és bővítése

ÖNELLÁTÁS

BEVEZETÉS

SEGÍTHET EZ A CSOPORT ELINDÍTANOM VAGY BŐVÍTENEM A VÁLLALKOZÁSOMAT?

Egy vállalkozást elindítani vagy fejleszteni nem könnyű, de ezen önellátási csoport segítségével megtanulhatsz bölcs üzleti döntéseket hozni. A csoport gyűlésein bizonyos konkrét feladatokra fogsz kötelezettséget vállalni. A csoport új ötletekkel és biztatással fog szolgálni számodra. A csoport célja nemcsak az, hogy segítsen neked a vállalkozásodban, hanem az is, hogy segítsen az Úr iránti nagyobb engedelmességgel és hittel cselekedned, és elnyerned a fizikai és lelki önellátás Őáltala megígért áldásait.

MI AZ AZ ÖNELLÁTÁSI CSOPORT?

Az önellátási csoport különbözik a legtöbb egyházi osztálytól, tanítástól és műhelyfoglalkozástól. Nincsenek benne tanítók, vezetők vagy trénerek. A csoport tagjai együtt tanulnak, valamint támogatják és biztatják egymást. Felelősséggel tartozunk egymásnak a felvállalt kötelezettségeinkért, és együtt tanácskozunk a gondok megoldásáért.

MIT TESZNEK A CSOPORTTAGOK?

A gyűléseken a csoporttagok elkötelezik magukat a cselekvésre. Nemcsak *megtanuljuk*, hanem meg is *tesszük* mindazt, amitől önellátóvá válunk. Kötelezettségeket vállalunk, segítünk egymásnak betartani a vállalásokat, illetve beszámolunk a haladásunkról. Mivel a csoport tanácsként működik, ezért fontos rendszeresen részt venni a gyűléseken, és időben érkezni azokra. Mindig hozd magaddal ezt a munkafüzetet, valamint *Az alapjaim: Tantételek, készségek, szokások* és az *Utam az önellátás felé* című kiadványokat. Mindegyik csoportgyűlés előreláthatólag két órán át tart majd, a kötelezettségeink végrehajtása pedig napi egy-két órát vesz igénybe.

MI A MODERÁTOR FELADATA?

A moderátorok nem vállalkozási vagy tanulmányi szakértők. Nem vezetik és nem tanítják a csoportot. Egyszerűen csak segítenek a csoportnak, hogy pontosan kövesse a leírt anyagot. Rendszerint egy önellátási szakértő moderálja a csoportgyűléseket, de szükség esetén a csoport tagjait is ki lehet jelölni moderálásra néhány hét elteltével. További tudnivalókért lásd a *Vezetői útmutatót*, illetve a rövidfilmeket az srs.lds.org oldalon.

ELVÉGZÉST IGAZOLÓ BIZONYÍTVÁNY

Azok a csoporttagok, akik járnak a gyűlésekre, és teljesítik a vállalt kötelezettségeiket, jogosulttá válnak arra, hogy két bizonyítványt kapjanak az LDS Business College (UNSZ Üzleti Főiskola) részéről: egy üzleti vállalkozói bizonyítványt (a követelményekért lásd 197–198. oldal) és egy önellátási bizonyítványt (lásd *Az alapjaim*, 29. oldal).

„Nincsen olyan családi, egyházközségi vagy cöveki gond, amelyet ne lehetne megoldani úgy, hogy az Úr módján keressük erre a lehetőségeket, vagyis az egymással való tanácskozás – a valódi tanácskozás – útján.”

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

TARTALOMJEGYZÉK

1. Hogyan indítsam el vagy fejlesszem a vállalkozásomat? 1
2. Mit szeretnének vásárolni az emberek? 15
3. Hogyan szerzem be a termékemet, és hogyan határozom meg az eladási árat? 31
4. Honnan tudhatom, hogy nyereséges-e a vállalkozásom? 45
5. Hogyan válasszam külön a vállalkozásom pénzét a családi kasszától? 63
6. Hogyan fejlődik a vállalkozásom? 81
7. Hogyan fogom bővíteni a vállalkozásomat? 91
8. Mekkora befektetést engedhetek meg magamnak a vállalkozásom bővítése érdekében? 105
9. Honnan tudhatom, hogy érdemes-e hitelből bővítenem a vállalkozásomat? 125
10. Hogyan tehetek szert több ügyfélre és köthetek meg több üzletet? 145
11. Hogyan fogom növelni a nyereségemet? 165
12. Hogyan folytassam a vállalkozásom fejlesztését? 181

Teljesítési nyilatkozat 198

Üzleti sikertérkép 199

Kiadja Az Utolsó Napok Szentjeinek Jézus Krisztus Egyháza
Utah, Salt Lake City

© Intellectual Reserve, Inc., 2014.
Minden jog fenntartva.

Az angol eredeti jóváhagyva: 8/14
A fordítás jóváhagyva: 8/14
A *Starting and Growing My Business* fordítása
Hungarian
12376 135

1

Hogyan indítsam el vagy fejlesszem a vállalkozásomat?

A vállalkozásom elindítása és bővítése

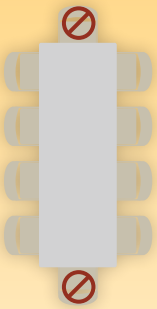
MODERÁTOROK SZÁMÁRA

A gyűlés napján:

- Ha megvan az elérhetőségük, akkor küldj SMS-t a csoport tagjainak, vagy hívd fel őket. Kérdezd meg, hogy jönnek-e a gyűlésre. Kérd meg őket, hogy a jelenléti ív aláírása miatt 10 perccel korábban érkezzenek.
- Készítsd elő az anyagokat a gyűlésre:
  - Hozz annyi példányt ebből a munkafüzetből és *Az alapjaim: Tantételek, készségek, szokások* című kiadványból, hogy mindenkinek jusson egy-egy.
  - Hozz 5 tartalék példányt az *Utam az önellátás felé* című füzetből, hátha nem minden csoporttag kapott belőle.
  - Készülj elő a rövidfilmek levetítésére, amennyiben az lehetséges.
  - Nincsenek meg a könyvek vagy a filmek? Megtalálod őket az srs.lds.org oldalon.

Fél órával a gyűlés előtt:

- Egy asztal köré helyezd el a székeket, hogy a résztvevők közel lehessenek egymáshoz.
  - A moderátor nem áll a gyűlés alatt, és nem ül az asztalfőre. A moderátor ne legyen a figyelem középpontjában; segítse a csoport tagjait abban, hogy egymásra figyeljenek.



Tíz perccel a gyűlés előtt:

- Fogadd szívélyesen a csoport tagjait, amint sorra megérkeznek. Jegyezd meg a nevüket.
- Adj körbe egy lapot, amelyre a csoport minden tagja írja fel a teljes nevét, egyházközségét vagy gyülekezetét, és a születési idejét (csak a hónapot és napot, *az évet ne*).
  - A csoportgyűlés után nyisd meg az srs.lds.org/report oldalt, és kövesd az ott található utasításokat az összes tag regisztrálásához.
  - Az első gyűlést követően készíts egy listát a tagok elérhetőségeivel, hogy megoszthasd azt a csoporttal.
- Jelölj ki valakit, aki ügyel arra, hogy a csoport ne fusson ki az időből. Kérd meg, hogy mindig a leírtak szerint állítsa be a stopperét.
  - Például olyan utasításokat olvashattok majd, hogy „Időtartam: A Tanulás szakaszhoz állítsátok be a stoppert 60 percre.” Aki az időt figyeli, beállítja a telefonját, óráját vagy egyéb időmérő eszközét a megadott időtartamra, és szól a csoportnak, amikor lejár az idő. Akkor a csoport eldöntheti, hogy elkezdi-e a következő szakaszt, vagy folytatja még néhány percig a beszélgetést.

Kezdéskor:

- Mondd azt, hogy „Üdvözlünk mindenkit ebben az önellátási csoportban!”
- Kérj meg mindenkit a telefonjuk és egyéb készülékeik kikapcsolására.
- Mondd a következőket:
  - „Ez egy önellátási csoport, amely A vállalkozásom elindítása és bővítése nevet viseli. Mindannyian azért jöttetek, hogy elindítsatok vagy bővítsetek egy vállalkozást?”
  - „Az Állandó Oktatási Alap nem nyújt üzleti kölcsönöket, viszont e gyűlések után felkészültebben tudtok majd dönteni a helyi hitelnyújtóktól felvehető kölcsönökkel kapcsolatban.”
  - „Tizenkét alkalommal fogunk találkozni. Mindegyik gyűlés körülbelül két órán át tart majd. Ezenkívül mindennap egy-két órát azzal fogunk tölteni, hogy eleget teszünk a vállalt kötelezettségeinknek, melyek a vállalkozásunkat segítik. Készen álltok rá, hogy elkötelezzétek magatokat, és ráfordítsátok ezt az időt?”
- Kezdjetek nyitóimával (és, ha szeretnétek, egy himnusszal).
- Mondd a következőket:
  - „Minden gyűlésen *Az alapjaim: Tantételek, készségek, szokások* című füzetből vett egyik témával fogunk indítani. Ez segít, hogy elsajátítsuk és gyakoroljuk a lelki és fizikai önellátáshoz vezető tantételeket, készségeket és szokásokat.”
  - „A Szentlélek gondolatokat fog sugalmazni nektek a hét során. Írjátok le a gondolataitokat, és cselekedjetek azok szerint. Amikor ezt teszitek, az Úr meg fog áldani benneteket, és csodákat fog véghezvinni a vállalkozásotokban.”
- ***Az alapjaim* szakaszhoz állítsátok be a stoppert 20 percre.**
- Olvassátok el az Első Elnökség bevezető levelét *Az alapjaim* 2. oldalán, majd végezzétek el az 1. tantétel feladatait abban a füzetben, és térjetek vissza ehhez a munkafüzethez.

TANULÁS

„AZ ÚR TÁRHÁZÁNAK” RÉSZEI VAGYUNK

Időtartam: **A Tanulás szakaszhoz állítsátok be a stoppert 60 percre.**

Gyakorlás: Alkossatok háromfős csoportokat, és fordítsátok a székeiteket egymás felé.

1. Az egyikőtök említsen meg a másik két embernek egy általa elért eredményt. Például ilyeneket mondhatsz: „A munkahelyemen a hónap dolgozója lettem”; „Missziót szolgáltam” (de lehet más elhívás is); „Édesanya vagyok”.
2. Most pedig a másik két résztvevő mondja el neked, amilyen gyorsan csak tudják, hogy milyen készségekre és képességekre volt szükség ennek az eredménynek az eléréséhez. Erre egy percet szánjanak. Ha például azt mondtad, hogy „Missziót szolgáltam”, akkor ők ketten gyorsan rávághatnak valami ilyesmit: „Akkor te bátor vagy, tanulékony, keményen dolgozol, vezető vagy, szociális munkás vagy, célokat tűzöl ki, jól bánsz az emberekkel, tanító vagy, jól tudsz tervezni, és nem riadsz vissza a nehézségektől.”
3. Ismételjétek el mindhárom résztvevővel.

Beszélgetés: Mit éreztetek, amikor a többiek a tehetségeitekről és a készségeitekről beszéltek?

Olvasás: Minden készség és képesség, melyekkel rendelkezünk, az Úr tárházának része.

Beszélgetés: Olvassátok el a jobb oldalon található szentírásverset. Képes lehet a csoportunk együtt munkálkodva a csoport tagjainak javára törekedni?

Gyakorlás: Végezzük el az első csoportos feladatunkat. Szánjunk öt percet arra, hogy nevet találjunk a csoportunknak.

Írjátok ide a csoport nevét:

_____

„És mindez az élő Isten egyházának jóléte miatt, hogy minden ember gyarapíthassa a tálentumát, hogy minden ember szert tehessen más tálentumokra, igen, méghozzá százszor annyira, hogy ezeket az Úr tárházába lehessen vetni… Minden ember arra törekedve, ami felebarátja javára van, és minden dol[got] egyedül Isten dicsőségére tekintő szemmel [téve].”

TAN ÉS A SZÖVETSÉGEK 82:18–19

MIT FOGUNK CSINÁLNI EBBEN A CSOPORTBAN?

Olvasás: Azon fogunk csoportként együtt dolgozni, hogy segítsünk egymásnak elindítani és bővíteni a vállalkozásunkat. Van továbbá egy tágabb célunk is: önellátóvá válni, hogy jobban tudjunk másokat szolgálni. Amikor képesek vagyunk magunkról gondoskodni, akkor jobban tudunk másokon is segíteni.

Rövidfilm: Nézzétek meg a Samuel számítógépszervize című sikertörténetet. (Ha a film nem érhető el, olvassatok tovább.)

Gyakorlás: A következő 12 hét során a következő üzleti kérdésekre fogtok választ adni. Közösen olvassátok el azokat az üzleti kérdéseket, amelyeket ez az önellátási csoport meg fog válaszolni.

HÉT	HOGYAN INDÍTSAM EL A VÁLLALKOZÁSOMAT?	HÉT	HOGYAN BŐVÍTSEM A VÁLLALKOZÁSOMAT?
1	Hogyan indítsam el vagy fejlesszem a vállalkozásomat?	7	Hogyan fogom bővíteni a vállalkozásomat?
2	Mit szeretnének vásárolni az emberek?	8	Mekkora befektetést engedhetek meg magamnak a vállalkozásom bővítése érdekében?
3	Hogyan szerzem be a termékemet, és hogyan határozom meg az eladási árat?	9	Honnan tudhatom, hogy érdemes-e hitelből bővítenem a vállalkozásomat?
4	Honnan tudhatom, hogy nyereséges-e a vállalkozásom?	10	Hogyan tehetek szert több ügyfélre és köthetek meg több üzletet?
5	Hogyan válasszam külön a vállalkozásom pénzét a családi kasszától?	11	Hogyan fogom növelni a nyereségemet?
6	Hogyan fejlődik a vállalkozásom?	12	Hogyan folytassam a vállalkozásom bővítését?

Olvasás: Minden héten kötelezettségeket vállalunk, cselekszünk, időben érkezünk a gyűléseinkre, és beszámolunk a csoport előtt. A csoporttal együtt munkálkodva, közösen sikerülni fog! Íme az e heti kérdés és feladat:

Olvasás: **HETI KÉRDÉS – Mire összpontosítsam az erőfeszítéseimet a vállalkozásom indításakor vagy bővítésekor?**

HETI FELADAT – Az Üzleti sikertérkép napi szintű használatával kiderítem, mire összpontosítsam a vállalkozásom elindítását és bővítését célzó erőfeszítéseimet.

A gyűlés hátralévő része segítségünkre lesz e kérdés megválaszolásában és e feladat elvégzésében.

HOGYAN KEZELHETEM BÖLCSEN A PÉNZÜGYEIMET?

Olvasás: Az önellátásnak az is része, hogy kevesebbet költünk, mint amennyit keresünk, és vannak megtakarításaink. A megtakarítások segíthetnek fedezni a váratlan kiadásokat, vagy gondoskodni magunkról és a családunkról, amikor a jövedelmünk alacsonyabb a vártnál. A csoport tagjaiként azt a kötelezettséget is vállaljuk, hogy minden héten félreteszünk valamennyit, még ha csak egy kis aprópénzt is.

Beszélgetés: Egyes térségekben érdemes mindig bankszámlára helyezni a megtakarításainkat. Máshol, például a magas inflációjú országokban, vagy ahol a bankok nem elég stabilak, ez nem olyan jó ötlet. Vajon a ti országotokban megfelelőek a feltételek ahhoz, hogy bankba tegyétek a pénzeteket? Mely bankok kínálják a legjobb kamatot a megtakarításaitokra?

Olvasás: Az önellátás másik része, hogy mentesek legyünk a személyes adósságtól. A személyi kölcsönök célja az, hogy többet költsünk, mint amennyit ki tudunk fizetni. A prófétáik már régóta azt tanácsolják nekünk, hogy kerüljük az eladósodást; amint egyre önellátóbbá válunk, a személyes adósságaink csökkentésén és megszüntetésén fogunk dolgozni. Az üzleti kölcsön ugyanakkor bölcs döntés lehet egyes esetekben. A csoport tagjaiként megtanuljuk, hogyan ismerhetjük fel, hogy mikor segíthet egy kölcsön a vállalkozásunk bővítésében.

Az egészségügyi szükséghelyzetek gyakran járnak óriási költségekkel. A biztosítás és az államilag finanszírozott egészségügyi programok gyakran jelenthetnek segítséget e költségekkel szemben. Az önellátás felé vezető utunk fontos része lehet egy biztosítás megkötése vagy egy állami egészségügyi programban való részvétel.

Beszélgetés: A biztosítások egyes fajtái (például a beteg- vagy az életbiztosítás) könnyebben elérhetők és hasznosabbak, mint más biztosítási fajták. Egyes biztosítók jók, mások viszont tisztességtelenek. Mely biztosítási megoldások a legjobbak a ti környéketeken?

HOGYAN VÁLHATOK SIKERES VÁLLALKOZÓVÁ?

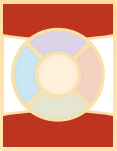
Gyakorlás: Az Üzleti sikertérkép felsorolja, mit tesznek a sikeres vállalkozók. Álljatok össze párba. Lapozzatok az Üzleti sikertérképhez a munkafüzet utolsó oldalán.

Felváltva olvassátok fel, hogyan válaszolják meg a sikeres vállalkozók a kérdést: Mit szeretnének vásárolni az emberek?

Beszélgetés: Hogyan segíthet az Üzleti sikertérkép abban, hogy sikeres vállalkozóvá váljatok?

Olvasás: Amikor ezt a jelet látjuk a munkafüzetben, az azt jelzi, hogy ez az alapelv szerepel az Üzleti sikertérképen.

Az Üzleti sikertérkép nemcsak a gyűléseinkhez kell, hanem rendszeresen használjuk azt a hét folyamán is. Amikor csak valamilyen gonddal vagy lehetőséggel szembesülünk, fellapozzuk az Üzleti sikertérképet, hogy lássuk, mit tenne egy sikeres vállalkozó.



HOGYAN FOGOM FEJLESZTENI A VÁLLALKOZÁSOMAT?

Olvasás: A sikeres vállalkozók képesek világosan ismertetni a vállalkozásukat. Ez segít nekik abban, hogy pontosan lássák, mi hoz pénzt és mi nem. Abban is segít, hogy segítséget kapjanak másoktól, mint például más vállalkozóktól vagy a hitelnyújtóktól. A sikeres vállalkozók nyomon követik a vállalkozásuk fejlődését.

Ezen a héten szerezzetek be egy üres noteszt a vállalkozásotok számára. Arra fogjátok használni, hogy leírjátok a vállalkozásotokkal kapcsolatos gondolataitokat és ötleteiteket, illetve vezessétek az üzleti ügyleteitek feljegyzéseit. Ezt az üzleti noteszt a gyűléseinken és a hét során is fogjuk használni.

Amikor ilyen jelet látunk ebben a munkafüzetben, az arra emlékeztet bennünket, hogy írjunk az üzleti noteszünkbe.

MIKÉNT FIGYELHETEK MEG EGY VÁLLALKOZÁST, ÉS GONDOLKODHATOK AZ ÜZLETI SIKERRŐL?

Olvasás: Az e heti feladatvállalás részeként megtanuljuk az Üzleti sikertérkép használatával megfigyelni egy vállalkozás tevékenységét, és kideríteni, hogy vajon alkalmazza-e a siker alapelveit.

Gyakorlás: Alkossatok háromfős csoportokat, és fordítsátok a székeiteket egymás felé. Az Üzleti sikertérképet használva kövessétek ezeket az utasításokat:

1. Nevezzetek meg egy helyi vállalkozást, amelyet valamilyen szinten mindannyian ismertek. Azután az egyik csoporttag feltesz egy kérdést a térképről. Például: „Mit gondoltok, a bútorbolt tulaja tisztában van azzal, hogy mit akarnak venni az emberek?” Vagy: „Szerintetek tudja, hogyan kell értékesíteni?”
2. A másik két ember 1-2 percben válaszolja meg a kérdést annak alapján, amit az adott vállalkozásról tudnak, illetve a térkép alapelvei alapján. Például: „Igen, a tulaj tudja, mi számít az embereknek.” Vagy: „Nem, a tulaj nem igazán tud ügyesen megkötni egy-egy üzletet.”
3. Ismételjétek ezt meg háromszor vagy négyszer.
4. Most pedig beszéljetek a saját vállalkozásotokról. Azt teszitek, amit a sikeres vállalkozók szoktak?

Gyakorlás: Egyik társatokkal lapozzatok a 13–14. oldalra. Olvassátok el és beszéljétek meg, hogyan fogjátok a héten megfigyelni a vállalkozásokat.

MIÉRT AKARJA AZ ÚR, HOGY ÖNELLÁTÓAK LEGYÜNK?

Beszélgetés: Miért akarja az Úr, hogy önellátóak legyünk?

Olvasás: Olvassátok el a jobb oldalon található idézetet.

Beszélgetés: Hogyan szolgálhatnak – Christofferson elder szavaival szólva – „szent célt” egy vállalkozás elindítására vagy fejlesztésére tett erőfeszítéseink?

Olvasás: Az Úrnak hatalmában áll segíteni nekünk, hogy önellátóvá váljunk. Azt mondta, hogy „íme, én Isten vagyok; és a csodák Istene vagyok” (2 Nefi 27:23). Amikor az önellátóvá válás szent céljának szenteljük – vagy ajánljuk fel – a vállalkozói erőfeszítéseinket, az Úr sugalmazás által irányt fog mutatni nekünk. Amikor tanúságot teszünk a hitünkről azáltal, hogy várjuk és követjük a sugalmazásokat, akkor az Úr megteszi a csodáit, és többet hoz ki az erőfeszítéseinkből, mint amennyire magunktól bármikor is képesek lennénk.

„A [megszentelt felajánlás] azt jelenti, hogy valamit szent célok érdekében elválasztunk vagy szentnek nyilvánítunk.”

D. TODD CHRISTOFFERSON: EGY SZOLGÁLATNAK SZENTELT ÉLET. *LIAHÓNA,* 2010. nov. 16.

ELMÉLKEDÉS

MIT TEGYEK, HOGY FEJLŐDJEK?

Időtartam: **Az Elmélkedés szakaszhoz állítsátok be a stoppert 10 percre.**

Gyakorlás: Olvasd el a jobb oldalon lévő szentírásrészt, vagy találj egy hasonlót. Elmélkedj egy kicsit azon, amit éppen tanulunk. Az alábbi helyre vagy az üzleti noteszedbe írd le a benyomásaidat.

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Gyakorlás: Mit tehetnél ezen a héten, amivel elindíthatnád vagy fejleszthetnéd a vállalkozásodat?

Tedd ezt az ötletet a heti üzleti céloddá. Ezzel létrehozol egy kötelezettségvállalást.

Add hozzá a heti üzleti célodat a következő oldalon található kötelezettségekhez.

Beszélgetés: Van valaki, aki szeretné megosztani a heti üzleti célját, vagy egyéb benyomásait?

„[A]z Úr képes minden dolgot megtenni, akarata szerint az emberek gyermekeiért, ha úgy lészen, hogy hitet gyakorolnak benne…”

1 NEFI 7:12

KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS

HOGYAN FOGOK NAPRÓL NAPRA FEJLŐDNI?

Időtartam: **A Kötelezettségvállalás szakaszhoz állítsátok be a stoppert 10 percre.**

Olvasás: Minden héten választunk egy „cselekvőtársat”. Ez egy olyan csoporttag, aki segíteni fog nekünk a felvállalt kötelezettségeink betartásában. A cselekvőtársak a hét folyamán tartják a kapcsolatot egymással, és kölcsönösen beszámolnak a fejlődésükről. A cselekvőtársak rendszerint azonos neműek, és nem családtagjai egymásnak.

Gyakorlás: Válaszd ki a cselekvőtársadat. Döntsétek el, mikor és hogyan tartjátok majd a kapcsolatot egymással.

_____ _____

Cselekvőtárs neve *Elérhetőségek*

Olvass fel minden egyes kötelezettségvállalást a cselekvőtársadnak. Ígérd meg, hogy eleget teszel a vállalt kötelezettségeidnek! Írd alá.

VÁLLALT KÖTELEZETTSÉGEIM

Elvégzem az Üzleti sikertérkép napi tevékenységeinek mindegyikét *(lásd 13–14. oldal).*

Szerzek egy üzleti noteszt és magammal hozom azt a következő gyűlésre.

Meg fogom valósítani a heti üzleti célomat: _____

_____

Gyakorolni fogom *Az alapjaim* mai tantételét, és megtanítom azt a családomnak is.

Növelni fogom a megtakarításaimat, még ha csak egy kis aprópénzzel is.

Beszámolok a cselekvőtársamnak.

_____ _____

Aláírásom *Cselekvőtárs aláírása*

HOGYAN FOGOK SZÁMOT ADNI A FEJLŐDÉSEMRŐL?

Rövidfilm: Cselekvés és elköteleződés (Nincs film? Olvassátok el a 12. oldalt.)

Gyakorlás: A fejlődésed nyomon követéséhez a következő gyűlésig töltsd ki ezt a kötelezettségvállalási táblázatot. Írj „igen”-t vagy „nem”-et az alábbi rovatokba, vagy azt a számot, ahányszor eleget tettél a vállalt kötelezettségnek.

Üzleti siker-térkép napi tevékeny-ségeit elvégeztem (hány napon át?)	*Üzleti noteszt elhoztam (igen/nem)*	*Heti üzleti célt megva-lósítottam (igen/nem)*	*Az alapjaim tantételt gyakoroltam, családomnak tanítottam (igen/nem)*	*Megtaka-rításaimat növeltem (igen/nem)*	*Cselekvő-társamnak beszámoltam (igen/nem)*

Olvasás: Ne feledkezzetek meg arról sem, hogy az *Utam az önellátás felé* füzet végében vezessétek a személyes kiadásaitokat.

Olvasás: A csoportunk következő gyűlésén a moderátor egy kötelezettségvállalási táblázatot fog felrajzolni a táblára (mint itt fentebb). A gyűlés kezdete előtt 10 perccel már itt leszünk, és beírjuk a táblázatba a fejlődésünket.

Válasszatok ki valakit, aki a jövő héten moderálni fogja *Az alapjaim* témáját. Olvassa el e munkafüzet belső borítóján, hogy mi egy moderátor feladata. Ugyanúgy végezze majd a moderálást, ahogyan azt a mai moderátor tette:

- Hívja meg a Lelket! Kérje meg a résztvevőket, hogy törekedjenek a Lélekre!
- Bízzon a forrásanyagokban; ne tegyen hozzá semmit, csak kövesse, ami abban szerepel!
- Ossza be jól az időt!
- Vigyen bele lendületet; tegye élvezetessé!

Gyakorlás: Ki szeretné megkapni a Salt Lake City-i LDS Business College (UNSZ Üzleti Főiskola) üzleti vállalkozói bizonyítványát? Lapozzatok a 197–198. oldalra, és egymást váltva olvassátok fel a követelményeket.

Olvasás: Kérjetek fel valakit záróimára.

„Amikor mérik a teljesítményt, a teljesítmény javul. Amikor mérik a teljesítményt és számot is adnak róla, a javulás mértéke felgyorsul.”

THOMAS S. MONSON, in Conference Report, Oct. 1970, 107

Megjegyzés a moderátornak:

Ne felejts el másolatokat készíteni a csoporttagok elérhetőségeiről a következő gyűlésre.

Ne felejtsd el továbbá regisztrálni a csoport tagjait az srs.lds.org/report oldalon.

Források

CSELEKVÉS ÉS KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS

Válasszatok szerepeket, és játsszátok el a következő jelenetet.

1. BESZÉLŐ: *Hiszünk a kötelezettségek vállalásában és betartásában. Minden, amit az önellátási csoportunkban teszünk, a kötelezettségvállalásra és a beszámolásra épül.*

2. BESZÉLŐ: *A csoportgyűlés végén áttekintjük a következő hétre kitűzött feladatokat, és az aláírásunkkal erősítjük meg a kötelezettségvállalásunkat. Minden héten választunk egy „cselekvőtársat" is. A cselekvőtárs a támogatásra tett ígérete jeleként aláírja a munkafüzetünket. Hét közben pedig mindennap kapcsolatba lépünk a cselekvőtársunkkal, hogy beszámoljunk a feladatainkról, és szükség szerint segítséget kapjunk tőle.*

3. BESZÉLŐ: *Hét közben a munkafüzetbe jegyezzük fel a fejlődésünket, és használjuk a rendelkezésünkre bocsátott eszközöket, úgymint a munkalapokat vagy más űrlapokat. Ha pedig további segítségre van szükségünk, akkor megkérjük a családtagjainkat, a barátainkat vagy a moderátort.*

4. BESZÉLŐ: *A következő gyűlésünk elején beszámolunk a kötelezettségvállalásainkról. Ennek mindenki számára nyugodt, mélyreható élménynek kell lennie. Gondoljátok át, hogyan segítette a kötelezettségek vállalása és a beszámolás ezeket az embereket.*

1. CSOPORTTAG: *Amikor először adtam számot a vállalt kötelezettségeimről, azt gondoltam: „Ez fura." Miért érdekelné a csoportom tagjait, hogy mit csináltam? Azután viszont rájöttem, hogy igenis érdekli őket. Ez pedig a segítségemre volt.*

2. CSOPORTTAG: *Rájöttem, hogy nem akarom cserbenhagyni a csoportomat. Így hát tényleg keményen igyekeztem eleget tenni a kötelezettségvállalásaimnak. Nem vagyok benne biztos, hogy bármilyen más módszerrel képes lettem volna fejlődést elérni. A heti beszámolási kötelezettség tényleg segített a fontossági sorrendem felállításában.*

3. CSOPORTTAG: *Amikor az önellátáshoz vezető utamra gondoltam, megijedtem, mert ez olyan nagy dolog. Viszont a csoportgyűlések segítettek abban, hogy lebontsam kisebb lépésekre, és minden egyes lépésről beszámoltam a csoportomnak. Ezután érzékelhetően fejlődtem. Szerintem ez a siker abból fakadt, hogy új szokásokat alakítottam ki.*

Vissza a 11. oldalra

HOGYAN HASZNÁLJAM AZ ÜZLETI SIKERTÉRKÉPET?

Ezen a héten mindennap figyeld meg és gondold át az üzleti siker alapelveit, és töprengj el azokon. Látogass el különböző helyi vállalkozásokhoz napi egy-két órára, és figyeld meg őket. Vidd magaddal a noteszedet ezekre a látogatásokra, hogy segítségedre lehessenek a következő kérdések és az Üzleti sikertérkép (e munkafüzet utolsó oldalán).

NAPI TEVÉKENYSÉGEK:

1. nap

Ügyfelek

Figyeld meg, hogy mit, mikor és mennyit vásárolnak az emberek. Tekintsd át az ügyfelekre vonatkozó alapelveket a térképen. Írd le a gondolataidat ide:

.....

.....

.....

2. nap

Értékesítés

Hogyan adják el a vállalkozások a termékeiket vagy a szolgáltatásaikat? Lenne miben fejlődniük? Tekintsd át az értékesítésre vonatkozó alapelveket a térképen. Írd le a gondolataidat ide:

.....

.....

.....

3. nap

Költségek

Gondold át, milyen költségei vannak a vállalkozásoknak. Hogyan csökkentik ezeket? Tekintsd át a költségekre vonatkozó alapelveket a térképen. Írd le a gondolataidat ide:

.....

.....

.....

4. nap

Nyereség

Nyomon követték ezek a vállalkozások a bevételeiket vagy a költségeiket? Ha a te vállalkozásodról lenne szó, hogyan követnéd nyomon a pénzmozgást? Tekintsd át a nyereségre vonatkozó alapelveket a térképen. Írd le a gondolataidat ide:

.....

.....

.....

A következő két napban elmélkedj, és imádkozz bizonyosságért, hogy az Úr meg fogja áldani az arra irányuló erőfeszítéseidet, hogy a saját vállalkozásod révén egy szent célt szolgálj. Mindennap jegyezd fel azokat a benyomásokat, melyek az Üzleti sikertérkép egyes szakaszainak tanulmányozása közben érnek.

NAPI TEVÉKENYSÉGEK:

5. nap

Ügyfelek

.....

.....

.....

Értékesítés

.....

.....

.....

6. nap

Nyereség

.....

.....

.....

Költségek

.....

.....

.....

Vissza a 8. oldalra

2
Mit szeretnének vásárolni az emberek?

A vállalkozásom elindítása és bővítése

MODERÁTOROK SZÁMÁRA

A gyűlés napján:

- Küldj SMS-t a csoport minden tagjának, vagy hívd fel őket. Kérd meg őket, hogy 10 perccel korábban érkezzenek, hogy beszámolhassanak a kötelezettségvállalásaikról.
- Készítsd elő az anyagokat a gyűlésre. Nincsenek meg a könyvek vagy a filmek? Megtalálod őket az srs.lds.org oldalon.

Fél órával a gyűlés előtt:

- Egy asztal köré helyezd el a székeket, hogy a résztvevők közel lehessenek egymáshoz.

ÚJ!

- Rajzold fel ezt a kötelezettségvállalási táblázatot a táblára, és írd bele a csoportodban lévő emberek nevét (lásd az alábbi példát).

Csoporttag neve	Üzleti sikertérkép napi tevékenységeit elvégeztem (hány napon át?)	Üzleti noteszt elhoztam (igen/nem)	Heti üzleti célt megvalósítottam (igen/nem)	Az alapjaim tantételt gyakoroltam, családomnak tanítottam (igen/nem)	Megtakarításaimat növeltem (igen/nem)	Cselekvőtársamnak beszámoltam (igen/nem)
Gabi	6	I	I	I	I	I

Tíz perccel a gyűlés előtt:

- Fogadd szívélyesen az érkezőket.

ÚJ!

- Amint az egyes csoporttagok megérkeznek, kérd meg őket, hogy töltsék ki a táblán lévő táblázatot. Arra is emlékeztesd őket, hogy lapozzanak a 197. oldalra, és jelöljék be, hogy mennyivel jutottak közelebb a bizonyítvány megszerzéséhez.
- Jelölj ki valakit, aki figyeli az időt.

Kezdéskor:

ÚJ!

- Oszd ki a csoporttagok elérhetőségeit (az előző gyűlésről).
- Kérj meg mindenkit a telefonjuk és egyéb készülékeik kikapcsolására.
- Kezdjetek nyitóimával (és, ha szeretnétek, egy himnusszal).
- A késve érkezőket halkan kérd meg, hogy kapcsolják ki a telefonjaikat, és töltsék ki a kötelezettségvállalási táblázatot, miközben a csoport folytatja a megbeszélést.
- *Az alapjaim* szakaszhoz állítsátok be a stoppert 20 percre.
- Végezzétek el a 2. tantétel feladatait *Az alapjaim* füzetben, majd térjetek vissza ehhez a munkafüzethez, és olvassátok el a következő oldalt.

BESZÁMOLÓ

ELEGET TETTEM A VÁLLALT KÖTELEZETTSÉGEIMNEK?

Időtartam: A Beszámoló szakaszhoz állítsátok be a stoppert 20 percre.

Beszélgetés: Olvassátok el a jobb oldalon található idézetet. Miként vonatkozik ez a mi csoportunkra?

Olvasás: Számoljunk be a felvállalt kötelezettségeinkről! Akik minden vállalásuknak eleget tettek, kérjük, álljanak fel. (Tapsoljátok meg azokat, akik minden vállalásuknak eleget tettek.)

Most mindenki álljon fel. Igyekeznünk kell minden kötelezettségvállalásunknak eleget tenni. Ez az önellátó emberek egyik kulcsfontosságú szokása.

Maradjunk állva, és ismételjük el együtt a mottóinkat. E kijelentések a csoportunk céljára emlékeztetnek bennünket.

„És az a célom, hogy gondoskodjam szentjeimről, mert minden dolog az enyém."

Tan és a szövetségek 104:15

Az Úrba vetett hittel, közösen dolgozunk azon, hogy önellátóvá váljunk.

„Amikor mérik a teljesítményt, a teljesítmény javul. Amikor mérik a teljesítményt és számot is adnak róla, a javulás mértéke felgyorsul."

THOMAS S. MONSON, in Conference Report, Oct. 1970, 107

Olvasás: Üljünk le.

Mindenki elhozta az üzleti noteszét? Akik nem, azok kérjenek pár lapot, hogy ma arra jegyzetelhessenek. A következő gyűléseinkre pedig legyetek szívesek beszerezni egy noteszt.

Amikor ezt a jelet látjuk, az arra emlékeztet bennünket, hogy fontos feljegyezni a megbeszélteket az üzleti noteszünkbe. Ezeket nem muszáj azonnal leírni, de akár a gyűlés alatt, akár a hét folyamán mindenképpen írjuk le mindazt, ami segíteni fog elindítani és bővíteni a vállalkozásunkat.

Írjátok le az üzleti noteszetekbe, hogy mit tanultatok a felvállalt kötelezettségeitek betartásából.

Beszélgetés: Tanácskozzunk együtt, és segítsünk egymásnak a vállalkozásunkban. Ez a legfontosabb beszélgetés ezen a gyűlésen!

Mit tanultatok, miközben elvégeztétek az Üzleti sikertérkép napi tevékenységeit? Hogyan segíti majd ez a vállalkozásotokat?

Mit tanultatok abból, hogy a heti üzleti célotokon dolgoztatok?

TANULÁS

MIT SZERETNÉNEK VÁSÁROLNI AZ EMBEREK?

Időtartam: A Tanulás szakaszhoz állítsátok be a stoppert 60 percre.

Olvasás: Hogyan fogjuk kiválasztani a sikerrel kecsegtető vállalkozási tevékenységeket? Ha már van vállalkozásunk, honnan tudhatjuk, hogy az a megfelelő?

Ez a lecke az Üzleti sikertérkép Ügyfelek szakaszára összpontosít.

Rövidfilm: Pálcára szúrt üzlet (Nincs meg a film? Olvassátok el a 26. oldalt.)

Beszélgetés: Mit tanultatok ebből a filmből?

Olvasás: **HETI KÉRDÉS – Mit szeretnének vásárolni az emberek?**

HETI FELADATOK – Beszélni fogok vállalkozókkal és ügyfelekkel, és kiválasztok egy olyan terméket vagy szolgáltatást, amely megoldást kínál az ügyfelek valamilyen gondjára.

A gyűlés hátralevő részében olyan készségeket fogtok elsajátítani és gyakorolni, amelyek segítenek megválaszolni ezt a kérdést és elvégezni ezeket a feladatokat. Ez a film segítségetekre lesz az indulásnál, hogy megfelelő kérdéseket tehessetek fel.

Rövidfilm: A megfelelő vállalkozás kiválasztása (Nincs meg a film? Olvassátok el a 28. oldalt.)

Olvasás: Nézzük meg ezt az ábrát, majd végezzük el a gyakorlatot a következő oldalon.

A MEGFELELŐ VÁLLALKOZÁS KIVÁLASZTÁSA

1 ***Mit szeretnének vásárolni az emberek?***
ÜGYFELEK, TERMÉKEK

2 ***...amit én is árulhatnék?***
KÉSZSÉGEK, ÉRDEKLŐDÉS, TAPASZTALATOK

JÓ VÁLLALKOZÁS SZÁMOMRA!

3 ***...amivel könnyű lehet „piacra lépni"?***
KONKURENCIA, BESZÁLLÍTÓK, TŐKE

4 ***...ami növelné a jövedelmemet?***
MEGFELELŐ BEVÉTEL/NYERESÉG

HOGYAN VÁLASSZAM KI A MEGFELELŐ VÁLLALKOZÁSI TEVÉKENYSÉGET?

Gyakorlás: Milyen tevékenységeket vettetek számításba? Élelmezés, vendéglátás, egészségügyi ellátás, karbantartás, építkezés, gyártás, szolgáltatások vagy valami egyéb?

Használjátok az előző oldalon található ábra négy kérdését a lehetőségek leszűkítésére. **Figyeljétek meg a jobb oldalon megadott példákat.** Írjatok le egy vagy két olyan vállalkozási tevékenységet, amelyek érdekelnek benneteket:

_____

A mellettetek ülő személlyel tegyétek fel egymásnak konkrétan a következő kérdések mindegyikét. Írjátok le a válaszaitokat.

1. Milyen *konkrét* ügyféligényt tapasztaltál a vállalkozásodban vagy a téged érdeklő vállalkozási területen? Mit szeretnének venni az ügyfelek?

_____

_____

2. Mely igényeket tudja kielégíteni a te vállalkozásod? Mi az, amiben jó vagy, illetve mi az a tevékenység, amely érdekel?

_____

_____

3. Milyen konkrét vállalkozási tevékenységbe vághatnál bele könnyen, illetve hogyan tudnád úgy fejleszteni vagy megváltoztatni a jelenlegi vállalkozásodat, hogy az nyereségesebb legyen? Gondold át a konkurenciát, a beszállítókat és a szükséges pénzt.

_____

_____

4. Hogyan fogja lehetővé tenni a vállalkozásod, hogy növeld a jövedelmedet és önellátóbbá válj? Miből tehetsz szert nyereségre?

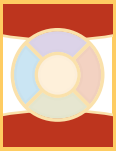
_____

_____

Most sorolj fel néhány konkrét vállalkozási tevékenységet, amelyeket szeretnél megismerni:

_____

_____



A sikeres vállalkozók nagyban gondolkodnak, de kicsiben kezdenek.

Például:

Élelmezés, értékesítés

Desszert vagy harapnivaló

Olcsó finomság délutánra, estére

Szeretek ételt készíteni

Jól tudok értékesíteni

Egyszerű termék

Alacsony indulási költség

Kis konkurencia

Apró nasi?

Fagylalt? Gyümölcs?

Valami mókás?

Sok ügyfél

HOGYAN TANULHATOK MÁS VÁLLALKOZÓKTÓL?

Olvasás: Most, hogy már van pár ötletünk a saját vállalkozásunkat illetően, piackutatást fogunk végezni az ötleteink tesztelése és a további tanulás céljából. Meg fogjuk figyelni az embereket, beszélni fogunk a vásárlókkal és a versenytársakkal, valamint termékeket fogunk kipróbálni. Valódi szükségletekre és válaszokra fogunk lelni.

Rövidfilm: Beszélgetés vállalkozókkal (Nincs meg a film? Olvassatok tovább.)

Gyakorlás: A mellettetek ülő személlyel gyakoroljátok azokat a kérdéseket, amelyeket a héten fel fogtok tenni a vállalkozóknak. Magyarázzátok el egymásnak a saját vállalkozási profilotokat vagy azt, hogy milyen vállalkozás elindításában gondolkodtok. Felváltva mutatkozzatok be, és tegyétek fel az alábbi kérdéseket. A végén értékeljétek ki egymást, majd próbáljátok újra.

BEMUTATKOZÁS: Üdvözlöm! ___ (név) vagyok. Önt hogy hívják? Egy vállalkozói tanfolyamra járok, és azt próbáljuk megtanulni, hogyan válnak sikeressé a vállalkozások. Feltehetnék néhány kérdést?

ÜGYFÉLIGÉNYEK, TERMÉK

- Mi az, amit a leginkább vesznek az ügyfelei?
- Ön szerint miért veszik meg az ügyfelei, amit önök kínálnak?
- Kik a versenytársaik? Mi teszi az önök vállalkozását az övékénél jobbá?

BESZÁLLÍTÓK, NYERESÉG

- Honnan szerzik be a termékeiket? Vannak más beszállítóik is?
- Elképzelhetőnek tartja, hogy nagyobb tételben olcsóbban tudná beszerezni?
- Milyen áron adja? Hogy határozta meg ezt az árat? Nyereséges a vállalkozása?
- Mi történne, ha növelné vagy csökkentené az árat?

ÉRTÉKESÍTÉS

- Mennyit ad el napi átlagban?
- Hogy talál új ügyfeleket?
- Mennyire fontos a vállalkozás megközelíthetősége?
- Mondana néhány tényezőt, amelyek alapvető fontosságúak voltak a sikerhez? Mik a legnagyobb gondok?

Beszélgetés: Miután mindenki elgyakorolta legalább egyszer, beszéljétek meg a csoporttal, hogy mit fogtok kérdezni, amikor vállalkozókkal találkoztok. Írjátok ide, amit tanultatok:

_____

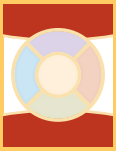
_____

Olvasás: Ezen a héten mindennap, amikor a vállalkozókkal beszéltek, írjátok le az üzleti noteszetekbe, amit tanultatok.

Rövidfilm: Figyeljétek meg, hogyan kezdett vállalkozásba Joseph és John, a Joseph és John: Gyógykészítmények című filmben. (Nincs meg a film? Lapozzatok a következő oldalra.)

HOGYAN TANULHATOK AZ ÜGYFELEKTŐL?

Olvasás: A sikeres vállalkozók mindennap tanulnak az ügyfelektől. Sokat tanulhatunk abból, ha megfigyeljük az ügyfeleinket, és elbeszélgetünk velük. Rajtuk múlik a vállalkozásunk sikere vagy bukása. Figyeljünk oda és tanuljunk!



A sikeres vállalkozók mindennap tanulnak az ügyfelektől.

Rövidfilm: Beszélgetés ügyfelekkel (Nincs meg a film? Olvassatok tovább.)

Gyakorlás: Most egy másik csoporttaggal gyakoroljátok el azokat a kérdéseket, amelyeket az ügyfeleknek fogtok a héten feltenni. Képzeljétek el, hogy a csoporttag az ügyfeletek. Beszéljétek meg az alábbi kérdések némelyikét a saját vállalkozásotokra vagy üzleti elképzelésetekre vonatkoztatva. Jegyzeteljetek! A végén cseréljetek szerepet. Adjatok egymásnak hasznos visszajelzést, és gyakoroljátok az esetleges gyengébb részeket.

BEMUTATKOZÁS: Üdvözlöm! ___ (név) vagyok. Önt hogy hívják? Egy vállalkozói tanfolyamra járok, és az ügyfelekről tanulunk. Feltehetnék néhány kérdést?

ÜGYFÉLIGÉNYEK, TERMÉK

- Mit vesz ettől a vállalkozástól?
- Mi az, amit megváltoztatna ezen a terméken, ha tehetné? És a vállalkozáson?
- Máshol is vásárolt már ilyen terméket? Az jobb volt vagy rosszabb? Miért?

ÉRTÉKESÍTÉS, NYERESÉG

- Miért pont itt szereti megvenni ezt a terméket?
- Mi késztethetné önt arra, hogy többet akarjon venni belőle?
- Az ára nagyjából rendben van? Ha olcsóbb lenne, többet venne belőle?
- Ha emelkedne az ára, akkor is ennyit venne belőle?
- Fontos a vállalkozás megközelíthetősége?

MEGFIGYELÉSEK (Ezeket a kérdéseket nem kell feltenni, hanem az ügyfeleket figyelve kell választ találni rájuk.)

- Főleg nők vagy férfiak vásárolnak, vagy mindkettő?
- Fiatalabbak vagy idősebbek?
- Pénzesebbnek tűnnek vagy inkább kispénzűnek?
- Melyik napszakban vásárolnak?
- Mennyit vásárolnak?

Olvasás: Ezen a héten mindennap, amikor az ügyfelekkel beszéltek, írjátok le az üzleti noteszetekbe, amit tanultatok.

Beszélgetés: Mit fogtok kérdezni ezen a héten az ügyfelektől? Írjátok le a gondolataitokat ide vagy az üzleti noteszetekbe:

_____

_____

HOGYAN HASZNOSÍTSAM A PIACKUTATÁST?

Olvasás: Miután piackutatást végeztünk, ki kell értékelnünk a tanultakat. Gyakoroljuk ezt a kiértékelési folyamatot!

Gyakorlás: Válasszatok magatok mellé valakit a csoporttagok közül. Röviden nézzétek át a következő két vállalkozás nyereségét, versenytársait és beszállítóit.

ZÖLDSÉGES	
eladott darabszám (napi átlag)	200
eladási ár	50/db. (átlag)
beszerzési költség	40/db. (átlag)
versenytársak	6 zöldséges
beszállítók	2 beszállító, távolról

KIÉRTÉKELÉS	
egység / hó	5000
eladás / hó	250 000
költség / hó	(202 000)
NYERESÉG	48 000

GYERMEKRUHÁZAT	
eladott darabszám (napi átlag)	20
eladási ár	1000/db. (átlag)
beszerzési költség	800/db. (átlag)
versenytársak	a közelben nincs
beszállítók	3 beszállító a közelben

KIÉRTÉKELÉS	
egység / hó	500
eladás / hó	500 000
költség / hó	(400 000)
NYERESÉG	100 000

Beszélgetés: Melyik vállalkozást választanátok? Miért?

A ma megbeszéltek alapján milyen kérdéseket tennétek még fel ezekről a vállalkozásokról vagy a vásárlóikról?

Olvasás: A hét folyamán felkészülünk arra, hogy döntést hozzunk a vállalkozásunkat illetően! Ennek során áttekintjük a tanultakat, és a következő gyűlésre már egy vállalkozási elképzeléssel érkezünk (ez lehet új tevékenység, de lehet továbbfejlesztett tevékenység is). Ha már van vállalkozásunk, akkor azt fogjuk eldönteni, hogy az-e a legmegfelelőbb választás számunkra.

ELMÉLKEDÉS

MIT TEGYEK, HOGY FEJLŐDJEK?

Időtartam: Az Elmélkedés szakaszhoz állítsátok be a stoppert 10 percre.

Gyakorlás: Olvasd el a jobb oldalon lévő szentírásrészt, vagy találj egy hasonlót. Elmélkedj egy kicsit azon, amit éppen tanulunk. Az alábbi helyre vagy az üzleti noteszedbe írd le a benyomásaidat.

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Melyik ötlet segítheti leginkább a vállalkozásodat ezen a héten? Tedd ezt az ötletet a heti üzleti céloddá.

Add hozzá a heti üzleti célodat a következő oldalon található kötelezettségekhez.

Beszélgetés: Van valaki, aki szeretné megosztani a heti üzleti célját, vagy egyéb benyomásait?

„És ha úgy lészen, hogy az emberek gyermekei betartják Isten parancsolatait, ő táplálja őket, és megerősíti őket, és eszközöket biztosít, melyek által végrehajthatják azt a dolgot, amit megparancsolt nekik…”

1 NEFI 17:3

KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS

HOGYAN FOGOK NAPRÓL NAPRA FEJLŐDNI?

Időtartam: A Kötelezettségvállalás szakaszhoz állítsátok be a stoppert 10 percre.

Gyakorlás: Válaszd ki a cselekvőtársadat. Döntsétek el, mikor és hogyan tartjátok majd a kapcsolatot egymással.

_____ _____

Cselekvőtárs neve *Elérhetőségek*

Olvass fel minden egyes kötelezettségvállalást a cselekvőtársadnak. Ígérd meg, hogy eleget teszel a vállalt kötelezettségeidnek! Írd alá.

VÁLLALT KÖTELEZETTSÉGEIM

Megfigyelek és kikérdezek legalább 10 vállalkozót és ügyfelet. ***(Lásd a 29–30. oldalon lévő kérdéseket.)***

Kiválasztok egy új vállalkozási tevékenységet, vagy eldöntöm, miként fejlesszem a vállalkozásomat.

Meg fogom valósítani a heti üzleti célomat: _____

_____

Gyakorolni fogom *Az alapjaim* mai tantételét, és megtanítom azt a családomnak is.

Növelni fogom a megtakarításaimat, még ha csak egy kis aprópénzzel is.

Beszámolok a cselekvőtársamnak.

_____ _____

Aláírásom *Cselekvőtárs aláírása*

HOGYAN FOGOK SZÁMOT ADNI A FEJLŐDÉSEMRŐL?

Gyakorlás: A fejlődésed nyomon követéséhez a következő gyűlésig töltsd ki ezt a kötelezettségvállalási táblázatot. Írj „igen”-t vagy „nem”-et az alábbi rovatokba, vagy azt a számot, ahányszor eleget tettél a vállalt kötelezettségnek.

Legalább 10 vállalkozót és ügyfelet megfigyeltem, kikérdeztem (db.)	*Új tevékenységet választottam, vagy a meglévő fejlesztésének módját meghatároztam (igen/nem)*	*Heti üzleti célt megvalósítottam (igen/nem)*	*Az alapjaim tantételt gyakoroltam, családomnak tanítottam (igen/nem)*	*Megtakarításaimat növeltem (igen/nem)*	*Cselekvőtársamnak beszámoltam (igen/nem)*

Olvasás: Ne feledkezzetek meg arról sem, hogy az *Utam az önellátás felé* füzet végében vezessétek a személyes kiadásaitokat.

Olvasás: A csoportunk következő gyűlésén a moderátor egy kötelezettségvállalási táblázatot fog felrajzolni a táblára (mint itt fentebb). A gyűlés kezdete előtt 10 perccel már itt leszünk, és beírjuk a táblázatba a fejlődésünket.

Válasszatok ki valakit, aki a jövő héten moderálni fogja *Az alapjaim* témáját. Emlékeztessétek, hogy kövesse a meglévő anyagot, és ne hozzon külön semmit. (Nem világos, hogyan kell moderálni *Az alapjaim* egy-egy témáját? Olvasd el a 11. oldalon és a belső borítón.)

Kérjetek fel valakit záróimára.

Szívesen vesszük a visszajelzéseket

Ötleteidet, visszajelzéseidet, javaslataidat és tapasztalataidat az srsfeedback@ldschurch.org címre küldd.

Források

PÁLCÁRA SZÚRT ÜZLET

Válasszatok szerepeket, és játsszátok el a következő jelenetet.

HELYZET: *Három lehangolt ember ül egy padon. Odalép hozzájuk egy negyedik.*

BESZÉLŐ: *Mi jellemez tehát egy sikeres vállalkozást? Az egész arról szól, hogy segítsen az embereknek megoldani a gondjaikat. Az ügyfelek megértéséről szól. Ha valakinek szüksége van valamire, és ti segíteni tudtok neki ebben, FIZETNI fog nektek. Az pedig jó dolog! De mégis hogyan derítsük ki, mire van szüksége az ügyfeleknek?*

4. SZEMÉLY: *Helló! Figyeljetek, szeretnék belevágni egy vállalkozásba. Van itt olyan, aki vállalkozott már?*

TÖBBIEK: *Aha. Aha. Aha.*

4. SZEMÉLY: *Na, az tök jó! És mivel foglalkoztatok?*

1. SZEMÉLY: *Hát, nézd, én imádom a denevéreket, szóval denevéreket árulok pálcikán. Amolyan háziállatféle. Imádni valóak. Legyekkel etetheted őket.*

4. SZEMÉLY: *Ez komoly?*

1. SZEMÉLY: *Ja.*

4. SZEMÉLY: *És hogy megy a bolt?*

1. SZEMÉLY: *Hát, nem túl jól. Az emberek valahogy nem értik a koncepciót. Meg aztán a denevérek néha harapnak is.*

4. SZEMÉLY: *Értem. Na és te?*

2. SZEMÉLY: *Ja, én nagyon jól főzök.*

4. SZEMÉLY: *Főzöl?*

2. SZEMÉLY: *Bizony. Úgyhogy megcsináltam ezt a pálcikás vajat.*

4. SZEMÉLY: *Vaj, pálcikán?*

2. SZEMÉLY: *Aha. Hidegen tortillába tekerve. Ebben nagyon jó vagyok.*

4. SZEMÉLY: *Hogy megy a bolt?*

2. SZEMÉLY: *Eladtam már párat… na jó, igazából egyet.*

4. SZEMÉLY: *És te?*

3. SZEMÉLY: *Ja, szóval, én megfigyeltem az embereket az utcán a nap különböző szakában. Kérdezgettem őket. Megnéztem, hogy mit vásárolnak, mikor és mennyiért. Beszélgettem az árusokkal, hogy mi jött be nekik és mi nem. Az ételkészítés érdekelt, mert abba könnyű belevágni, ráadásul szeretem az ételeket és az embereket is.*

4. SZEMÉLY: *Komolyan? Ennyi mindent csináltál?*

3. SZEMÉLY: *Igen, több napon át. Kifejezetten érdekes volt.*

4. SZEMÉLY: *Ebben biztos vagyok. Mit derítettél ki?*

Folytatás a következő oldalon

3. SZEMÉLY: *Hát, meglepődtem. Rájöttem, hogy délután és este az emberek valami nem túl bonyolult édességre vágynak, ami nem drága, de ötletes – valami olyan ennivalóra, ami feldobja őket, és amit a barátaikkal vagy a családtagjaikkal is fogyaszthatnak. Úgyhogy kipróbáltam pár ötletet és még több emberrel beszéltem.*

4. SZEMÉLY: *És megtaláltad a választ?*

3. SZEMÉLY: *Aha. Rájöttem, hogy ha pálcikára szúrsz egy banánt, bevonod egy kevés jóféle csokival, majd meghinted dekorcukorral, azt egyszerűen imádják az emberek – főleg, ha a megfelelő helyen és időben árulod.*

4. SZEMÉLY: *Komolyan?*

3. SZEMÉLY: *Aha. A haverommal 400-at adtunk el az első pár napban, és egy csomót kerestünk rajta. Pont erre volt szükség; egyszerű volt és jövedelmező.*

4. SZEMÉLY: *Hű! És mi lesz a következő lépés?*

3. SZEMÉLY: *Abbahagyom.*

4. SZEMÉLY: *Abbahagyod?*

3. SZEMÉLY: *Aha. Rengeteg munkával jár a meleg napokon.*

4. SZEMÉLY: *Hmm… Ugye nem bánnád, ha lényegében átvenném az ötletedet?*

3. SZEMÉLY: *Á, dehogy. Vidd csak, legyen a tied.*

BESZÉLŐ: *Figyeljetek. Kérdezzetek.*

Ismerjétek meg az ügyfeleket.

Dolgozzatok keményen, keressetek pénzt.

Jó étvágyat a banánhoz!

Vissza a 18. oldalra

A MEGFELELŐ VÁLLALKOZÁS KIVÁLASZTÁSA

Felváltva olvassátok fel a következő bekezdéseket.

Hogyan fogjátok kiválasztani azt a vállalkozási tevékenységet, amelyik pont nektek való? Vagy ha már van vállalkozásotok, honnan tudhatjátok, hogy az a megfelelő? Íme négy alapvető kérdés, amelyek segíteni fognak a legjobb döntés meghozatalában.

(1) Mit szeretnének vásárolni az emberek, (2) amit én is árulhatnék, és (3) amivel elég könnyű elindulni, valamint (4) ami növelni fogja a jövedelmemet, és segít önellátóbbá válnom?

Másképpen fogalmazva, a döntésem alapjául (1) az ügyfelek és a termékek, (2) a saját hozzáértésem, érdeklődési köröm és tapasztalataim, (3) az üzleti környezet, beleértve a versenytársakat, a beszállítókat és az anyagiakat, valamint (4) a lehetséges bevétel és nyereség kell, hogy szolgáljon.

Íme egy példa. Marika évekig dolgozott felszolgálóként éttermekben és szállodákban, de a jövedelme nagyon ingadozott, és nem keresett annyit, hogy segíthessen a családja szükségleteinek kielégítésében. Ezért úgy döntött, hogy a pincérnői munkája mellett vállalkozásba fog. De mi legyen az?

Marika az első kérdéssel kezdte, és eszébe jutott, hogy több étteremben is arra panaszkodtak a szakácsok, hogy nem jutnak elegendő jó minőségű friss tojáshoz. Tudta tehát, hogy ez gondot jelent. Másodszor, az apja régebben tyúkokat tartott, így Marika is ellesett néhány szakmai titkot a tojáshozam növelésével kapcsolatosan. Azzal is tisztában volt, hogy ehhez kemény munkára van szükség! Harmadszor, nem sokat tudott a konkurenciáról, de azt tudta, hogy induláskénti kicsiben is árusíthat az otthona közelében, és az úgy nem fog sokba kerülni. Negyedszer, azt is tudta, hogy mennyit fizetnek az éttermek a tojásért, így kiszámolta, hogy ha elég tojást ad el, akkor nagy nyereségre tehet szert.

Látjátok már, hogyan segített neki ez a négy kérdés abban, hogy a megfelelő vállalkozási tevékenységet válassza?

Persze Marikának további kérdésekre is választ kellett találnia. Sokkal többet kellett megtudnia a lehetséges vevőiről, a versenytársakról, a beszállítókról, az árazásról, de még a vállalkozás működtetéséhez szükséges tudásról is. Hova fordulhatna segítségért? Hogyan tehetné meg a következő lépést a döntési folyamatban?

Ti mit fogtok tenni azért, hogy szert tegyetek a jó döntések meghozatalához szükséges tudnivalókra?

Vissza a 18. oldalra

MEGISMERNI A HASONLÓ VÁLLALKOZÁSOKAT

A vállalt kötelezettségeitek betartása érdekében látogassatok el olyan vállalkozásokhoz, amelyekhez hasonlóban ti is gondolkodtok (ezek a versenytársaitok), és figyeljétek meg azokat. Mi az, ami nekik bevált? Mi az, ami nem annyira vált be? Beszélgessetek azokkal, akik működtetik az adott vállalkozást. Elkerülhetitek a kínos pillanatokat, ha nem a közvetlen versenytársaitokat, hanem a környéketektől távolabb fekvő vállalkozásokat keresitek fel.

Használjátok az alábbi kérdéseket, további kérdésekkel kiegészítve. Beszélgessetek. Ne felejtsétek el kifejezni a köszöneteteket.

Ismételjétek ezt meg mindennap ezen a héten (kivéve vasárnap). Írjátok le a válaszaikat és a leszűrt következtetéseiteket a noteszetekbe.

BEMUTATKOZÁS: Üdvözlöm! ___ (név) vagyok. Önt hogy hívják? Egy vállalkozói tanfolyamra járok, és azt próbáljuk megtanulni, hogyan válnak sikeressé a vállalkozások. Feltehetnék néhány kérdést?

ÜGYFÉLIGÉNYEK, TERMÉK

- Mi az, amit a leginkább vesznek az ügyfelek?
- Ön szerint miért veszik meg az ügyfelek, amit önök kínálnak?
- Kik a versenytársaik? Mi az, ami csak önökre jellemző?

BESZÁLLÍTÓK, NYERESÉG

- Honnan szerzik be a termékeiket? Vannak más beszállítóik is?
- Elképzelhetőnek tartja, hogy nagyobb tételben olcsóbban tudná beszerezni?
- Milyen áron adja? Hogy határozta meg ezt az árat? Nyereséges a vállalkozás?
- Mi történne, ha növelné vagy csökkentené az árat?

ÉRTÉKESÍTÉS

- Mennyit ad el napi átlagban?
- Hogy talál új ügyfeleket?
- Mennyire fontos a vállalkozás megközelíthetősége?
- Mondana néhány tényezőt, amelyek alapvető fontosságúak voltak a sikerhez? Mik okoztak leginkább fejfájást?

MEGISMERNI A HASONLÓ ÜGYFELEKET

Beszélgessetek azokkal, akik olyan vállalkozások ügyfelei, mint amilyennek az elindításán ti is gondolkodtok. Figyeljétek meg őket, és tanuljatok minél többet.

Használjátok az alábbi kérdéseket, további kérdésekkel kiegészítve. Beszélgessetek. Ne felejtsétek el kifejezni a köszöneteteket.

Ismételjétek ezt meg mindennap ezen a héten (kivéve vasárnap). Írjátok le a válaszaikat és a leszűrt következtetéseiteket a noteszetekbe.

BEMUTATKOZÁS: Üdvözlöm! ___ (név) vagyok. Önt hogy hívják? Egy vállalkozói tanfolyamra járok, és az ügyfelekről tanulunk. Feltehetnék néhány kérdést?

ÜGYFÉLIGÉNYEK, TERMÉK

- Mit vesz ettől a vállalkozástól?
- Mi az, amit megváltoztatna ezen a terméken, ha tehetné? És a vállalkozáson?
- Máshol is vásárolt már ilyet? Az jobb volt vagy rosszabb? Miért?

ÉRTÉKESÍTÉS, NYERESÉG

- Miért pont itt szereti megvenni ezt a terméket?
- Mi késztethetné önt arra, hogy többet akarjon venni belőle?
- Az ára nagyjából rendben van? Ha olcsóbb lenne, többet venne belőle?
- Ha emelkedne az ára, akkor is ennyit venne belőle?
- Fontos a vállalkozás megközelíthetősége?

MEGFIGYELÉSEK (Ezeket a kérdéseket nem kell feltenni, hanem az ügyfeleket megfigyelve kell választ találni rájuk.)

- Főleg nők vagy férfiak vásárolnak, vagy mindkettő?
- Fiatalabbak vagy idősebbek?
- Pénzesebbnek tűnnek vagy inkább kispénzűnek?
- Melyik napszakban vásárolnak?
- Mennyit vásárolnak?

3

Hogyan szerzem be a termékemet, és hogyan határozom meg az eladási árat?

A vállalkozásom elindítása és bővítése

MODERÁTOROK SZÁMÁRA

A gyűlés napján:

- Küldj SMS-t a csoport minden tagjának, vagy hívd fel őket. Kérd meg őket, hogy 10 perccel korábban érkezzenek, hogy beszámolhassanak a kötelezettségvállalásaikról.
- Készítsd elő az anyagokat a gyűlésre.

Fél órával a gyűlés előtt:

- Egy asztal köré helyezd el a székeket, hogy a résztvevők közel lehessenek egymáshoz.
- Rajzold fel ezt a kötelezettségvállalási táblázatot a táblára, és írd bele a csoportodban lévő emberek nevét (lásd az alábbi példát).

Csoporttag neve	Legalább 10 vállalkozót és ügyfelet megfigyeltem, kikérdeztem (db.)	Új tevékenységet választottam, vagy a meglévő fejlesztésének módját meghatároztam (igen/nem)	Heti üzleti célt megvalósítottam (igen/nem)	Az alapjaim tantételt gyakoroltam, családomnak tanítottam (igen/nem)	Megtakarításaimat növeltem (igen/nem)	Cselekvőtársamnak beszámoltam (igen/nem)
Gabi	15	I	I	I	I	I

Tíz perccel a gyűlés előtt:

- Fogadd szívélyesen az érkezőket.
- Amint az egyes csoporttagok megérkeznek, kérd meg őket, hogy töltsék ki a táblán lévő táblázatot. Arra is emlékeztesd őket, hogy lapozzanak a 197. oldalra, és jelöljék be, hogy mennyivel jutottak közelebb a bizonyítvány megszerzéséhez.
- Jelölj ki valakit, aki figyeli az időt.

Kezdéskor:

- Kérj meg mindenkit a telefonjuk és egyéb készülékeik kikapcsolására.
- Kezdjetek nyitóimával (és, ha szeretnétek, egy himnusszal).
- A késve érkezőket halkan kérd meg, hogy kapcsolják ki a telefonjaikat, és töltsék ki a kötelezettségvállalási táblázatot, miközben a csoport folytatja a megbeszélést.
- *Az alapjaim* szakaszhoz állítsátok be a stoppert 20 percre.
- Végezzétek el a 3. tantétel feladatait *Az alapjaim* füzetben, majd térjetek vissza ehhez a munkafüzethez, és olvassátok el a következő oldalt.

BESZÁMOLÓ

ELEGET TETTEM A VÁLLALT KÖTELEZETTSÉGEIMNEK?

Időtartam: A Beszámoló szakaszhoz állítsátok be a stoppert 20 percre.

Olvasás: Számoljunk be a felvállalt kötelezettségeinkről! Akik minden vállalásuknak eleget tettek, kérjük, álljanak fel. (Tapsoljátok meg azokat, akik minden vállalásuknak eleget tettek.)

Most mindenki álljon fel, és ismételjük el együtt a mottóinkat.

„És az a célom, hogy gondoskodjam szentjeimről, mert minden dolog az enyém."

Tan és a szövetségek 104:15

Az Úrba vetett hittel, közösen dolgozunk azon, hogy önellátóvá váljunk.

Olvasás: Üljünk le.

Beszélgetés: Mit tanultatok abból, hogy vállalkozókat és ügyfeleket figyeltetek meg és kérdeztetek ki? Hogyan segíti majd ez a vállalkozásotokat?

Ha még nem döntöttétek el, hogy milyen vállalkozásba fogjatok, milyen üzleti ötleteitek vannak? Ha már döntöttetek, mit választottatok?

Ha már folytattok valamilyen vállalkozói tevékenységet, milyen fejlesztések mellett döntöttetek?

Mit tanultatok abból, hogy a heti üzleti célotokon dolgoztatok?

Írjátok le az üzleti noteszetekbe, hogy mit tanultatok a felvállalt kötelezettségeitek betartásából.

TANULÁS

SZERETNÉM-E EZT A VÁLLALKOZÁST CSINÁLNI?

Időtartam: A Tanulás szakaszhoz állítsátok be a stoppert 60 percre.

Rövidfilm: Nagyobb teherautó? (Nincs meg a film? Olvassátok el a 42. oldalt.)

Olvasás: Ha ez a két ember 200 dinnyét tudna elszállítani egy fuvarral, akkor a számok így néznének ki:

Eladási ár:	200 000 (200 dinnye x 1000)
Beszerzési ár:	-200 000 (200 dinnye x 1000)
Nyereség:	**0**

Beszélgetés: Segítene egy nagyobb teherautó? Ha igen vagy nem, akkor miért?

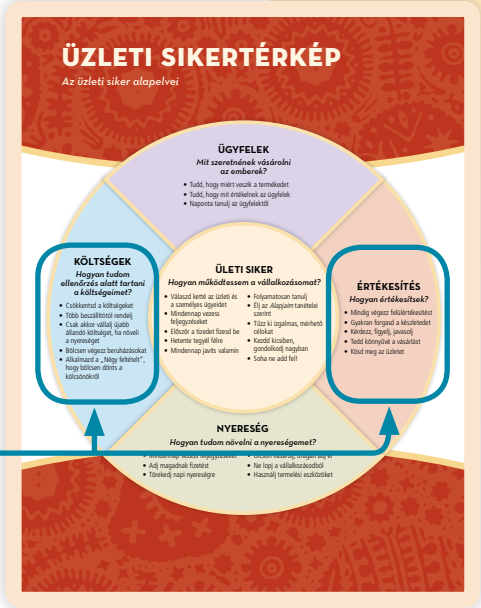
Olvasás: **HETI KÉRDÉSEK – Hogy szerezzem be és árazzam be a termékemet?**

HETI FELADATOK – Találni fogok egy beszerzési forrást a termékemhez, és meghatározok egy árat.

Olvasás: E gyűlés során olyan készségeket fogunk elsajátítani és gyakorolni, amelyek segítenek megválaszolni ezen kérdéseket és elvégezni ezen feladatokat.

Gyakorlás: Az elkövetkező hét folyamán azután megtanuljátok, hogyan tárgyaljatok a beszállítókkal, hogy „olcsón vegyetek”, vagyis alacsony áron vásároljatok. Azt is megtanuljátok majd, hogyan határozzátok meg az árat úgy, hogy „drágán adjatok”, vagyis nyereségesek legyetek.

Olvassuk el az Üzleti sikertérkép Költségek és Értékesítés szakaszait.



HOGYAN LEHETEK NYERESÉGES?

Olvasás: A dinnyés srácoknak el kellene kezdeniük pénzt keresni a vállalkozásukon.

Eladási ár:	200 000 (200 dinnye x 1000)
Beszerzési ár:	-200 000 (200 dinnye x 1000)
Nyereség:	**0**

Két útja van a nyereségképzésnek.

Eladási ár:	200 000 (200 dinnye x 1000)
Beszerzési ár:	-100 000 (200 dinnye x **500**)
Nyereség:	**100 000**

A beszerzési ár (a beszállítónak fizetett ár) csökkentésével.

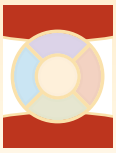
Eladási ár:	300 000 (200 dinnye x **1500**)
Beszerzési ár:	-200 000 (200 dinnye x 1000)
Nyereség:	**100 000**

Az eladási ár (a vevők által fizetendő ár) növelésével.

Olykor mindkettőt megtehetitek: olcsón vesztek *és* drágán adtok!

Eladási ár:	300 000 (200 dinnye x **1500**)
Beszerzési ár:	-100 000 (200 dinnye x **500**)
Nyereség:	**200 000**

Olvasás: Az eladási ár vagy a költségeink feletti befolyásunk nem korlátlan, de valamennyi azért van. A sikeres vállalkozók igyekeznek növelni az eladási árat és csökkenteni a beszerzési árat.



A sikeres vállalkozók olcsón vesznek és drágán adnak.

Beszélgetés: Szerintetek nyereségesek-e azok a vállalkozások, ahol ételt és ruhát vesztek, vagy tankoltok?

Olvasás: Íme, egy újabb ok, amiért olcsón kell venni és drágán kell eladni. Minden vállalkozásnak vannak költségei a termékek beszerzésén túl is.

Gondoljatok a dinnyés srácokra. Tegyük fel, hogy megtanulnak olcsón venni és drágán eladni. Akkor is lesznek még egyéb költségeik, úgymint a szállítás vagy a bérek. Nézzétek át ezt.

300 000	(200 dinnye x 1500)
-100 000	(200 dinnye x 500)
-20 000	(teherautó-bérlés)
-20 000	(tankolás)
-150 000	(a két ember bére)
10 000	NYERESÉG

Olvasás: Azáltal, hogy olcsón vettek és drágán adtak el, a fiúk fedezni tudták a költségeiket, bért tudtak fizetni maguknak, és még egy kis nyereségre is szert tettek. Ez már kezd hasonlítani egy valódi vállalkozásra!

Beszélgetés: Hogyan tarthatjátok ellenőrzésetek alatt a költségeket, és tehettek szert nagyobb nyereségre, ha szolgáltatásban utaztok?

HOGYAN CSÖKKENTSEM A KÖLTSÉGEKET?

Rövidfilm: Ne zárd be a vállalkozásodat! (I. és II. rész) (Nincs meg a film? Olvassátok el a 43. oldalt.)

Beszélgetés: Ti mit tettetek volna? Hány beszállítótok legyen?

HOGYAN KEZELJÜK A BESZÁLLÍTÓKAT?

Olvasás: Létfontosságú, hogy beszéljünk a beszállítóinkkal.

Rövidfilm: Beszélgetés a beszállítókkal (Nincs meg a film? Olvassatok tovább.)

Olvasás: Ezen a héten beszélgessetek el azokkal, akik elláthatnak benneteket a terméketekkel vagy a terméketek összetevőivel. Ha szolgáltatást kínáltok, beszélgessetek el azokkal, akik segíteni fognak nektek a szolgáltatás elvégzésében. Írjátok le az üzleti noteszetekbe, amit megtudtok.

Gyakorlás: Egy társatokkal gyakoroljátok el azokat a kérdéseket, amelyeket a héten fel fogtok tenni a beszállítóknak. Magyarázzátok el a társatoknak, hogy milyen típusú beszállítóval kell tárgyalnotok a vállalkozásotok kapcsán. Felváltva tegyetek fel kérdéseket és adjatok hasznos visszajelzést. Jegyzeteljetek az üzleti noteszetekbe. Tegyetek fel olyan konkrét kérdéseket, amelyek segíteni fognak jobbá tenni a vállalkozásotokat.

BEMUTATKOZÁS: Üdvözlöm! ___ (név) vagyok. Önt hogy hívják? Azt tervezem, hogy egy olyan vállalkozásba fogok, ahol szükségem lenne az önök által kínált termékekre. Feltehetnék néhány kérdést?

TERMÉK

- Melyik termék fogy a legjobban önöknél?
- Ön szerint miért veszik meg a vállalkozók, amit önök kínálnak?
- Hogyan ellenőrzik a minőséget? (Próbáljátok megállapítani a minőséget.)
- Mennyit tudnak szállítani? Van felső határa az előállítási mennyiségnek?

ÁR

- Mennyit kérnek érte? Kínálnak engedményt?
- Hogy határozták meg ezeket az árakat?
- Ön szerint mi történne, ha változtatnának az áraikon?

ÉRTÉKESÍTÉS, KONKURENCIA

- Segítenek a vevőknek a termék eladásában is?
- Ki veszi a legtöbbet a termékükből? Ők vajon mitől sikeresek?
- Kik az önök versenytársai? Ők miben mások?

Ezekhez írjatok még hozzá annyi kérdést, amennyi eszetekbe jut. Mindenképpen köszönjétek meg a beszélgetést, és írjátok le, amit leszűrtetek belőle!

Beszélgetés: Miután mindenki gyakorolt legalább egyszer, beszéljétek meg közösen:

Mit fogtok tenni, amikor ezen a héten a beszállítókkal beszéltek? Vannak még további kérdéseitek hozzájuk? Írjátok le a gondolataitokat ide vagy az üzleti noteszetekbe:

_____

_____

_____

HOGYAN HATÁROZZAM MEG AZ ÁRAT ÚGY, HOGY NYERESÉGET KÉPEZZEK?

Olvasás: Minden vállalkozásnak több pénzt kell behoznia, mint amennyit kiad. Azt már tudjuk, hogyan beszéljünk a beszállítóinkkal, hogy alacsony áron találjunk minőségi termékeket, vagyis olcsón vegyünk. És hogyan határozzuk meg az árat, hogy drágán adjunk? Amint a hét során meghozzuk ezt a döntést, mindannyian megkérdezhetjük magunktól:

- Mi az a legjobb ár, amennyiért be tudom szerezni a beszállítóimtól?
- Milyen egyéb költségeim vannak? (Rezsi, irodaszerek, bérleti díj stb.)
- Mekkora bért kell fizessek magamnak és másoknak?
- Hogyan adhatok hozzá valami többletet, hogy az én termékem más legyen? Kényelem, kiszolgálás, barátságosság és minőség – ezek mind egy kis többletet adhatnak hozzá, és ez majd megkülönböztet engem.
- Mennyit kérnek a versenytársak? Kérhetek-e többet a hozzáadott érték alapján?
- Mindezeket figyelembe véve mekkora nyereséget termelhetek ki, hogy a vállalkozásom növekedhessen és sikeres lehessen? A több jobb!

Gyakorlás: Egy társatokkal olvassátok el a következőket, és beszéljétek meg, mennyit lennének hajlandóak fizetni Anna vásárlói a vízért.

Anna úgy véli, hogy az ő palackozott vize értékesebb – kitalálta, hogyan tartsa hidegen, és jó helyen árusítja. A versenytársai nem kínálnak hideg vizet, és nem is árusítanak jól megközelíthető helyeken.

Anna beszerzési költsége:	50 / palack
Bérek, szállítás és rakodás:	20 / palack
A versenytársak eladási árai:	80–100 / palack
A lehető legnagyobb nyereséget kell kitermelnie:	? / palack

Közöljétek a csoporttal, hogy szerintetek mennyiért kellene Annának árusítania a vizet. Indokoljátok meg.

Beszélgetés: Hogyan deríthetné ki Anna, hogy mennyit hajlandóak fizetni a vevők?

Hogyan tarthatjátok ellenőrzés alatt a költségeket, adhattok hozzá valami többletet, és árazhatjátok be megfelelően a terméket úgy, hogy a vállalkozásotok nyereséges legyen?

ELMÉLKEDÉS

MIT TEGYEK, HOGY FEJLŐDJEK?

Időtartam: Az Elmélkedés szakaszhoz állítsátok be a stoppert 10 percre.

Gyakorlás: Olvasd el a jobb oldalon lévő szentírásrészt, vagy találj egy hasonlót. Elmélkedj egy kicsit azon, amit éppen tanulunk. Az alábbi helyre vagy az üzleti noteszedbe írd le a benyomásaidat.

_____

_____

_____

_____

_____

Melyik ötlet segítheti leginkább a vállalkozásodat ezen a héten? Tedd ezt az ötletet a heti üzleti céloddá.

Add hozzá a heti üzleti célodat a következő oldalon található kötelezettségekhez.

Beszélgetés: Van valaki, aki szeretné megosztani a heti üzleti célját, vagy egyéb benyomásait?

„És én, Nefi gyakran felmentem a hegyre és gyakran imádkoztam az Úrhoz; az Úr tehát nagyszerű dolgokat mutatott meg nekem."

1 NEFI 18:3

KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS

HOGYAN FOGOK NAPRÓL NAPRA FEJLŐDNI?

Időtartam: A Kötelezettségvállalás szakaszhoz állítsátok be a stoppert 10 percre.

Gyakorlás: Válaszd ki a cselekvőtársadat. Döntsétek el, mikor és hogyan tartjátok majd a kapcsolatot egymással.

_____ _____

Cselekvőtárs neve *Elérhetőségek*

Olvass fel minden egyes kötelezettségvállalást a cselekvőtársadnak. Ígérd meg, hogy eleget teszel a vállalt kötelezettségeidnek! Írd alá.

VÁLLALT KÖTELEZETTSÉGEIM

Kikérdezek legalább 4 beszállítót, és beszerzési forrásokat keresek a termékemhez. *(Lásd a 37. oldalon lévő kérdéseket.)*

Írd ide, hogy hány beszállítót fogsz kikérdezni: _____

Meghatározom az induló eladási árat.

Meg fogom valósítani a heti üzleti célomat: _____

_____

Gyakorolni fogom *Az alapjaim* mai tantételét, és megtanítom azt a családomnak is.

Növelni fogom a megtakarításaimat, még ha csak egy kis aprópénzzel is.

Beszámolok a cselekvőtársamnak.

_____ _____

Aláírásom *Cselekvőtárs aláírása*

HOGYAN FOGOK SZÁMOT ADNI A FEJLŐDÉSEMRŐL?

Gyakorlás: A fejlődésed nyomon követéséhez a következő gyűlésig töltsd ki ezt a kötelezettségvállalási táblázatot. Írj „igen”-t vagy „nem”-et az alábbi rovatokba, vagy azt a számot, ahányszor eleget tettél a vállalt kötelezettségnek.

Legalább 4 beszállítót kikérdeztem (írj számot)	*Induló eladási árat meghatároztam (igen/nem)*	*Az alapjaim tantételt gyakoroltam, családomnak tanítottam (igen/nem)*	*Megtakarításaimat növeltem (igen/nem)*	*Cselekvőtársamnak beszámoltam (igen/nem)*

Olvasás: Ne feledkezzetek meg arról sem, hogy az *Utam az önellátás felé* füzet végében vezessétek a személyes kiadásaitokat.

Olvasás: Válasszatok ki valakit, aki a jövő héten moderálni fogja *Az alapjaim* témáját. Emlékeztessétek, hogy kövesse a meglévő anyagot, és ne hozzon külön semmit. (Nem világos, hogyan kell moderálni *Az alapjaim* egy-egy témáját? Olvasd el a 11. oldalon és a belső borítón.)

Kérjetek fel valakit záróimára.

Szívesen vesszük a visszajelzéseket

Ötleteidet, visszajelzéseidet, javaslataidat és tapasztalataidat az srsfeedback@ldschurch.org címre küldd.

Források

NAGYOBB TEHERAUTÓ?

Felváltva olvassátok fel a következő bekezdéseket.

Két férfi társulást alapított. Építettek egy kis bódét egy forgalmas út mentén. Szereztek egy teherautót, és elmentek vele egy gazda földjére, ahol vásároltak egy rakomány dinnyét, darabját 1 dollárért.

A megrakott teherautóval visszahajtottak az út menti bódéjukhoz, és eladták a dinnyéiket, darabját egy dollárért.

Visszamentek a gazda földjére, és vásároltak még egy rakomány dinnyét, darabját egy dollárért.

Visszavitték az út szélére és újból eladták őket, darabját egy dollárért.

Amikor visszafelé tartottak a gazda földjére egy újabb rakományért, az egyik társ azt mondta a másiknak: „Nem keresünk túl sokat ezen az üzleten, mi?”

„Tényleg nem – felelte a társa.

– Gondolod, hogy nagyobb kocsi kéne?” (Dallin H. Oaks: Fókusz és a fontossági sorrend. Liahóna, *2001. júl. 99.)*

Vissza a 34. oldalra

NE ZÁRD BE A VÁLLALKOZÁSODAT!

Válasszatok szerepeket, és játsszátok el a következő jelenetet.

JÁZMIN: *Mi a gond, Anna? Nem tűnsz valami vidámnak.*

ANNA: *Nem tudom, mihez kezdjek. Már éppen kezdett bejönni egy kis pénz a vállalkozásomból, aztán meg ez történt.*

CSILLA: *Mi történt?*

ANNA: *A srác, akitől a palackozott vizet veszem, tegnap árat emelt. Így lehúzhatom a rolót.*

CSILLA: *Jaj, Anna, ezt olyan rossz hallani. Miért kell bezárnod?*

ANNA: *Hát, egy palack vízért nem kérhetek egy százasnál többet. Nem fizetnek többet a vevők. Én eddig 70-et fizettem érte.*

Eladási ár:	100
Beszerzési ár:	-70
Nyereség:	**30**

ANNA: *De a beszállítóm most felemelte az árat 100-ra, úgyhogy a nyereségemnek annyi. Most mit csináljak?*

Eladási ár:	100
Új beszerzési ár:	-100
Nyereség:	**0**

CSILLA: *Beszéltél már a beszállítóval? Te vagy az egyik legfontosabb vevője.*

ANNA: *Nem beszéltem. Minek beszéljek vele? Az ő árai, az ő döntése.*

CSILLA: *Dehogy is! Beszélj csak vele! Tudnia kell, hogy el fog veszíteni egy fontos ügyfelet. Ha meg akar tartani téged, akkor változtathat az árain. Mindig tárgyalnod kell a beszállítókkal, hogy a lehető legalacsonyabb beszerzési árat alkudhasd ki.*

ANNA: *Hát, rendben. Megpróbálom.*

JÁZMIN: *És keress más megoldásokat is. Ismerek valakit, aki 50-ért is tud vizet szerezni neked. Bocs, hogy nem szóltam korábban, de fogalmam sem volt, hogy 70-et fizetsz, a 100-ról nem is beszélve! Be foglak mutatni neki.*

Eladási ár:	100
Jobb ár:	-50
Nyereség:	**50**

ANNA: *Tényleg? Hű, Jázmin, köszi szépen! Igen, légyszi, hozz minket össze. Ja, és Csilla, köszi. Megpróbálok keményebben tárgyalni, hogy a lehető legalacsonyabb árat fizessem a vízért.*

Vissza a 36. oldalra

JEGYZETEK

4

Honnan tudhatom, hogy nyereséges-e a vállalkozásom?

A vállalkozásom elindítása és bővítése

MODERÁTOROK SZÁMÁRA

A gyűlés napján:

- Küldj SMS-t a csoport minden tagjának, vagy hívd fel őket. Kérd meg őket, hogy 10 perccel korábban érkezzenek, hogy beszámolhassanak a kötelezettségvállalásaikról.
- Készítsd elő az anyagokat a gyűlésre.

Fél órával a gyűlés előtt:

- Egy asztal köré helyezd el a székeket, hogy a résztvevők közel lehessenek egymáshoz.
- Rajzold fel ezt a kötelezettségvállalási táblázatot a táblára, és írd bele a csoportodban lévő emberek nevét (lásd az alábbi példát).

Csoporttag neve	Legalább 4 beszállítót kikérdeztem (írj számot)	Induló eladási árat meghatároztam (igen/nem)	Az alapjaim tantételt gyakoroltam, családomnak tanítottam (igen/nem)	Megtakarításaimat növeltem (igen/nem)	Cselekvőtársamnak beszámoltam (igen/nem)
Gabi	6	I	I	I	I

Tíz perccel a gyűlés előtt:

- Fogadd szívélyesen az érkezőket.
- Amint az egyes csoporttagok megérkeznek, kérd meg őket, hogy töltsék ki a táblán lévő táblázatot. Arra is emlékeztesd őket, hogy lapozzanak a 197. oldalra, és jelöljék be, hogy mennyivel jutottak közelebb a bizonyítvány megszerzéséhez.
- Jelölj ki valakit, aki figyeli az időt.

Kezdéskor:

- Kérj meg mindenkit a telefonjuk és egyéb készülékeik kikapcsolására.
- Kezdjetek nyitóimával (és, ha szeretnétek, egy himnusszal).
- A késve érkezőket halkan kérd meg, hogy kapcsolják ki a telefonjaikat, és töltsék ki a kötelezettségvállalási táblázatot, miközben a csoport folytatja a megbeszélést.
- *Az alapjaim* szakaszhoz állítsátok be a stoppert 20 percre.
- Végezzétek el a 4. tantétel feladatait *Az alapjaim* füzetben, majd térjetek vissza ehhez a munkafüzethez, és olvassátok el a következő oldalt.

BESZÁMOLÓ

ELEGET TETTEM A VÁLLALT KÖTELEZETTSÉGEIMNEK?

Időtartam: A Beszámoló szakaszhoz állítsátok be a stoppert 20 percre.

Olvasás: Számoljunk be a felvállalt kötelezettségeinkről! Akik minden vállalásuknak eleget tettek, kérjük, álljanak fel. (Tapsoljátok meg azokat, akik minden vállalásuknak eleget tettek.)

Most mindenki álljon fel, és ismételjük el együtt a mottóinkat.

> **„És az a célom, hogy gondoskodjam szentjeimről, mert minden dolog az enyém."**
>
> *Tan és a szövetségek 104:15*
>
> **Az Úrba vetett hittel, közösen dolgozunk azon, hogy önellátóvá váljunk.**

Olvasás: Üljünk le.

Beszélgetés: Mit tanultatok abból, hogy kikérdeztétek a beszállítókat a legjobb beszerzési árak és források megtalálásáért (hogy olcsón vehessetek)? Hogyan segíti majd ez a vállalkozásotokat?

Mit tanultatok abból, amikor megállapítottátok az induló eladási áratokat (hogy drágán adhassatok el)? Hogyan segíti majd ez a vállalkozásotokat?

Mit tanultatok abból, hogy a heti üzleti célotokon dolgoztatok?

Írjátok le az üzleti noteszetekbe, hogy mit tanultatok a felvállalt kötelezettségeitek betartásából.

TANULÁS

HONNAN TUDHATOM, HOGYAN ÁLL A VÁLLALKOZÁSOM?

Időtartam: A Tanulás szakaszhoz állítsátok be a stoppert 60 percre.

Rövidfilm: Nem tudom (Nincs meg a film? Olvassátok el a 60. oldalt.)

Beszélgetés: Honnan tudnátok feljegyzések nélkül, hogy a vállalkozásotok nyereségesen működik-e? Honnan tudnátok, hogy minden ügyfeletek fizetett-e már? Honnan látnátok az összesített költségeiteket?

Olvasás: **HETI KÉRDÉS – Honnan tudhatom, hogy nyereséges-e a vállalkozásom?**

HETI FELADAT – Ezután mindennap vezetni fogom a bevételeimet és a kiadásaimat egy naplóban.

E gyűlés során olyan készségeket fogunk elsajátítani, amelyek segítenek megválaszolni ezt a kérdést és elvégezni ezt a feladatot.

A hét folyamán pedig a gyakorlatban is nyomon fogjuk követni az üzleti bevételeinket és kiadásainkat, hogy kiderítsük, nyereségesek vagyunk-e. Olvassuk el az Üzleti sikertérkép Nyereség szakaszát.

MIÉRT VEZESSEK ÍROTT FELJEGYZÉSEKET?

Gyakorlás: **Ennél a gyakorlatnál ne írjatok le semmit.** Válasszatok egy társat, és egy percben olvassátok el Dani bútorüzemének történetét a 61. oldalon. Ne írjatok le semmit! Azután lapozzatok vissza ide.

Beszélgetés: Próbáljátok emlékezetből megválaszolni ezeket a kérdéseket:

- Mennyit költött a vállalkozás ezen a héten?
- Mennyi volt a vállalkozás bevétele ezen a héten?
- Mekkora volt a vállalkozás nyeresége vagy vesztesége ezen a héten?

Fel tudjátok idézni a bevételt, a kiadást és a nyereséget anélkül, hogy lesnétek? Miért fontosak az írott feljegyzések?

Gyakorlás: Most a társatokkal lapozzatok vissza Dani bútorüzemének összefoglaló ábrájához a 61. oldalon, és számítsátok ki a kiadásokat, a bevételt és a nyereséget. Vajon egyszerűbb dolgotok lenne, ha a tulaj vezette volna ezeket a számokat egy naplóban?

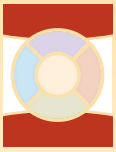
HOGYAN ALAKÍTHATOM KI A FELJEGYZÉSEK VEZETÉSÉNEK SZOKÁSÁT?

Beszélgetés: A sikeres vállalkozók napi feljegyzéseket vezetnek. Ti szívesen készítetek feljegyzéseket? Szokásotokká vált? Ha nem, mi akadályoz benneteket ebben?

Olvasás: Néha nehéz új szokást felvenni, még ha tudjuk is, hogy fontos lenne. Felsorolunk öt stratégiát a feljegyzések sikeres vezetéséhez:

1. Emlékezzetek a miértekre! – Ösztönzőleg hathat rátok, ha felidézitek azokat, akiknek majd javára válik, ha vezetitek a feljegyzéseket, például a gyermekeiteket.
2. Fejlesszétek a készségeiteket! – Lehet, hogy új készségekre lesz szükségetek ahhoz, hogy jók legyetek a feljegyzések vezetése terén. A mai beszélgetésünk segíteni fog ezek elsajátításában.
3. Barátokat válasszatok, ne cinkosokat! – A barát olyan ember, aki segít, hogy helyesen cselekedj. A cinkos az, aki segít helytelenül cselekedned. Kérjétek meg a körülöttetek lévőket, beleértve a házastársatokat is, hogy segítsenek a feljegyzések további vezetésében.
4. Bölcsen és mértékkel alkalmazzátok a jutalmazást és a büntetést! – Jutalmazzátok meg magatokat a feljegyzések napi vezetéséért.
5. Szerezzétek be a szükséges eszközöket! – El tudjátok képzelni, hogy szerszámok nélkül ássatok kutat? Gondoskodjatok róla, hogy mindig meglegyenek az eszközeitek az elvégzendő munkához. Milyen eszközöket fogtok használni a feljegyzések vezetéséhez? A gyűlés későbbi részében szót ejtünk majd néhány eszközről.

Beszélgetés: Miként fogjuk alkalmazni ezeket a stratégiákat, hogy kialakítsuk a megfelelő feljegyzések készítésének fontos szokását?



A sikeres vállalkozók napi feljegyzéseket vezetnek.

ESZKÖZÖK A FELJEGYZÉSEK VEZETÉSÉHEZ:

- *Másolatok a bevételi és a kiadási naplóról, illetve az eredménykimutatásról az 55. oldalon*
- *Főkönyv*
- *Notesz az árusítás helyszínén*

HOGYAN VEZETHETEK BEVÉTELI ÉS KIADÁSI NAPLÓT?

Olvasás: A bevételi és kiadási napló egy teljesen átlagos üzletviteli táblázat. Célszerű naponta használnunk azt a vállalkozásunkba bejövő és az abból kimenő pénzek feljegyzésére.

Emlékeztek Danira a Nem tudom című rövidfilmből? Nos, ő elkezdte nyomon követni a bevételeit és kiadásait a következő lépések alkalmazásával.

Gyakorlás: Egyik társatokkal közösen párosítsátok össze az e táblázatban szereplő számokat a következő oldalon lévő bevételi és kiadási napló számaival.

BEVÉTELI ÉS KIADÁSI NAPLÓ LÉTREHOZÁSÁNAK LÉPÉSEI	
	1 Dani vállalkozásának pénztárában **150 000** készpénz van. A hét elején ezt az összeget írja be nyitóegyenlegnek.
Hétfő	2 Elad 4 széket. A bevételi oszlopba beírja: **20 000.** 3 Hozzáad 20 000-et a készpénzegyenleghez. Új egyenleg = **170 000.** 4 Kifizet 10 000-et bérleti díjra A kiadási oszlopba beírja: **-10 000.** 5 Kivon 10 000-et a készpénzegyenlegből. Új egyenleg = **160 000.**
Kedd	6 Kifizetett 50 000-et Márknak. A kiadási oszlopba beírja: **-50 000.** 7 Kivon 50 000-et a készpénzegyenlegből. Új egyenleg = **110 000.**
Szerda	8 Elad egy asztalt székekkel. A bevételi oszlopba beírja: **40 000.** 9 Hozzáad 40 000-et a készpénzegyenleghez. Új egyenleg = **150 000.**
Csütörtök	10 Elad egy hálószobabútort. A bevételi oszlopba beírja: **100 000.** 11 Hozzáad 100 000-et a készpénzegyenleghez. Új egyenleg = **250 000.**
Péntek	12 Anyagot vesz. A kiadási oszlopba beírja: **-150 000.** 13 Kivon 150 000-et a készpénzegyenlegből. Új egyenleg = **100 000.**
Szombat	14 Elad egy asztalt. A bevételi oszlopba beírja: **40 000.** 15 Hozzáad 40 000-et a készpénzegyenleghez. Új egyenleg = **140 000.**
	16 Dani úgy zárja a hetet, hogy vállalkozásának pénztárában **140 000** készpénz van.

Olvasás: Dani mindennap feljegyezte a bevételeit és a kiadásait. A bevételi és kiadási naplója a hét végére így nézett ki.

DANI BÚTORÜZEME, BEVÉTELI ÉS KIADÁSI NAPLÓ: AUGUSZTUS 14–20

Dátum	Megnevezés	Kiadás	Bevétel	Készpénzegyenleg
Dani vállalkozásának **nyitóegyenlege**				*150 000* 1
08.14., hétfő	*4 szék eladva*		*20 000* 2	*170 000* 3
08.14., hétfő	*Bérleti díj fizetve*	*-10 000* 4		*160 000* 5
08.15., kedd	*Márknak bér fizetve*	*-50 000* 6		*110 000* 7
08.16., szerda	*Asztal székekkel eladva*		*40 000* 8	*150 000* 9
08.17., csütörtök	*Hálószobabútor eladva*		*100 000* 10	*250 000* 11
08.18., péntek	*Anyagok kifizetve*	*-150 000* 12		*100 000* 13
08.19., szombat	*Asztal eladva*		*40 000* 14	*140 000* 15
Dani vállalkozásának **záróegyenlege**				*140 000* 16

Beszélgetés: A filmben Dani alkalmazottja, Márk azt állítja, hogy nem kapta meg a fizetését. Hogy segít ez a napló a vita rendezésében?

MI AZ AZ EREDMÉNYKIMUTATÁS?

Olvasás: Az eredménykimutatás egy másik fontos üzletviteli táblázat. Emlékeztek, milyen nehéz volt a gyakorlat során emlékezetből kiszámolni a nyereséget? Az eredménykimutatás ebben segít! Összesíti egy adott időszak – úgymint egy hét, hónap, negyedév vagy év – minden ügyletét. Az összesítés elárulja nekünk, hogy nyereséges volt-e a vállalkozás az adott időszakban.

Az eredménykimutatás a következőket mutatja:

- Bevétel.
- Kiadások.
- Nyereség (vagy veszteség).

Gyakorlás: Egyik társatokkal közösen párosítsátok az e táblázatban szereplő számokat a következő oldalon lévő eredménykimutatás számaival.

EREDMÉNYKIMUTATÁS LÉTREHOZÁSÁNAK LÉPÉSEI	
Bevétel	1 Összes eladott székhez beírja: 20 000. 2 Összes eladott asztalhoz beírja: 40 000. 3 Összes eladott étkezőbútorhoz beírja: 40 000. 4 Összes eladott hálószobabútorhoz beírja: 100 000. 5 Összesíti a bevételeit. A heti összbevétele: 200 000.
Kiadások	6 Bérleti díjhoz beírja: -10 000. 7 Anyagköltséghez beírja: -150 000. 8 Alkalmazottak béréhez beírja: -50 000. 9 Összesíti a kiadásait. A heti összkiadása: **-210 000.**
Nyereség (vagy veszteség)	10 Kivonja az összbevételből az összkiadást: 200 000-210 000= **-10 000.**

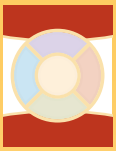
Beszélgetés: Mit árul el ez az eredménykimutatás Dani vállalkozásáról?

Milyen időszakot fed le ez az eredménykimutatás?

Nyereséges volt Dani vállalkozása az adott héten?

Tovább tudja Dani működtetni a vállalkozását hétről hétre ilyen módon? Miért igen vagy miért nem?

Dani bútorüzeme, **VÁLLALKOZÁSI** eredménykimutatás (hétfő – szombat)		
Bevétel		
Székek eladása	*20 000*	1
Asztal eladása	*40 000*	2
Étkezőbútor eladása	*40 000*	3
Hálószobabútor eladása	*100 000*	4
Összes bevétel	***200 000***	5
Kiadások		
Bérleti díj	*-10 000*	6
Anyagok	*-150 000*	7
Alkalmazottak bére	*-50 000*	8
Összes kiadás	***-210 000***	9
Nyereség (vagy veszteség)	***-10 000***	10



A sikeres vállalkozók napi nyereségre törekszenek.

HOGYAN HOZHATOK LÉTRE EGY BEVÉTELI ÉS KIADÁSI NAPLÓT, ILLETVE EGY EREDMÉNYKIMUTATÁST?

Olvasás: Eredménykimutatásra van szükségünk, hogy tudhassuk, nyereséges-e a vállalkozásunk. Az eredménykimutatás létrehozásához a bevételi és kiadási naplóra van szükségünk.

Gyakorlás: Láthattátok, hogyan vezette Dani a bevételi és kiadási naplót, és hogyan készített ennek felhasználásával eredménykimutatást. Most pedig válasszatok egy társat, és közösen készítsetek egy eredménykimutatást Józsinak. Töltsétek ki a bevételi és kiadási naplót, valamint az eredménykimutatást a következő oldalon.

1. Készítsetek egy bevételi és kiadási naplót Józsi építőipari vállalkozásához.
2. Készítsetek egy eredménykimutatást Józsi építőipari vállalkozásához.
3. Ha megpróbáltátok, és segítségre van szükségetek a bevételi és kiadási napló vagy az eredménykimutatás létrehozásához, lapozzatok az 56. oldalra a megoldásért.

Hétfő	Munkára 50% előleg beszedve: 200 000
Kedd	Anyagokra kiadva: 150 000.
Szerda	Munkavégzés.
Csütörtök	Munkavégzés.
Péntek	Anyagokra megint kiadva: 100 000.
Szombat	Munka befejezése. Munkás kifizetve: 50 000. Maradék beszedve: 200 000.

Bevételi és kiadási napló, hétfő – szombat

Dátum	Megnevezés	Kiadás	Bevétel	Egyenleg
Üzleti *készpénz nyitóegyenleg*				*300 000*
Összes kiadás és bevétel				

Józsi építőipari vállalkozása,
VÁLLALKOZÁSI eredménykimutatás
(hétfő – szombat)

Bevétel

Összes bevétel _____

Kiadások

Összes kiadás _____

Nyereség (vagy veszteség) _____

Beszélgetés: Mit tudtatok meg Józsi vállalkozásáról az eredménykimutatása láttán?

A kisvállalkozók mindenütt e táblázatok hathatós segítségére támaszkodnak. Vannak köztetek olyanok, akik már vezetnek bevételi és kiadási naplót vagy eredménykimutatást? Ha igen, hogyan segített ez nektek?

Gyakorlás: Ha még nem vezettek feljegyzéseket, másoljátok le a fenti bevételi és kiadási naplót, illetve eredménykimutatást az üzleti noteszetekbe.

Olvasás: Mindennap jegyezzétek fel a bevételeiteket és a kiadásaitokat, a hét végén pedig készítsetek eredménykimutatást. Folytassátok ezt napról napra és hétről hétre, ahogy a vállalkozásotok fejlődik. Szükségetek lesz ezekre az üzleti feljegyzésekre a 7. és a 8. gyűlésünk során.

Rövidfilm: Figyeljétek meg, hogyan segített Vangelisnek a feljegyzések vezetése fellendíteni a vállalkozását. Nézzétek meg a Vangelis: az utcai bűvész című sikertörténetet. (Nincs meg a film? Olvassatok tovább.)

Bevételi és kiadási napló, hétfő – szombat

Dátum	Megnevezés	Kiadás	Bevétel	Egyenleg
Üzleti *készpénz nyitóegyenleg*				*300 000*
21.	*Előleg*		(1) *200 000*	*500 000*
22.	*Anyagok*	(2) *-150 000*		*350 000*
25.	*Anyagok*	(3) *-100 000*		*250 000*
26.	*Alkalmazott kifizetve*	(4) *-50 000*		*200 000*
26.	*Utolsó részlet*		(5) *200 000*	*400 000*
Összes kiadás és bevétel				*400 000*

Józsi minden alkalommal kiszámolja az új egyenlegét, amikor újabb tételt ad a naplóhoz.

1. Hétfőn Józsi előleget kapott, így az a bevételi oszlopba kerül.
2. Kedden az anyagokra elköltött összeget a kiadási oszlopba írja.
3. Szerdán és csütörtökön Józsi a kivitelezéssel volt elfoglalva.
4. Pénteken ismét anyagot vett, az erre költött összeg a kiadási oszlopba kerül.
5. Szombaton a munkásának fizetett összeg a kiadási oszlopba kerül. A munka befejezéséért átvett összeg a bevételi oszlopba kerül.

Józsi építéőipari vállalkozása,
VÁLLALKOZÁSI eredménykimutatás
(hétfő – szombat)

Bevétel	
Előleg	*200 000*
Utolsó részlet	*200 000*
Összes bevétel	*400 000*
Kiadások	
Anyagok	*-250 000*
Alkalmazottak bére	*-50 000*
Összes kiadás	*-300 000*
Nyereség (vagy veszteség)	*100 000*

A munka végeztével Józsi átvezeti az összegeket egy eredménykimutatásba, hogy lássa, mennyit keresett a munkán.

ELMÉLKEDÉS

MIT TEGYEK, HOGY FEJLŐDJEK?

Időtartam: Az Elmélkedés szakaszhoz állítsátok be a stoppert 10 percre.

Gyakorlás: Olvasd el a jobb oldalon lévő szentírásrészt, vagy találj egy hasonlót. Elmélkedj egy kicsit azon, amit éppen tanulunk. Az alábbi helyre vagy az üzleti noteszedbe írd le a benyomásaidat.

_____

_____

_____

_____

_____

Melyik ötlet segítheti leginkább a vállalkozásodat ezen a héten? Tedd ezt az ötletet a heti üzleti céloddá.

Add hozzá a heti üzleti célodat a következő oldalon található kötelezettségekhez.

Beszélgetés: Van valaki, aki szeretné megosztani a heti üzleti célját, vagy egyéb benyomásait?

„Bölcscsé teszlek és megtanítlak téged az útra, a melyen járj; szemeimmel tanácsollak téged. ”

ZSOLTÁROK 32:8

KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS

HOGYAN FEJLŐDHETEK NAPRÓL NAPRA?

Időtartam: A Kötelezettségvállalás szakaszhoz állítsátok be a stoppert 10 percre.

Gyakorlás: Válaszd ki a cselekvőtársadat. Döntsétek el, mikor és hogyan tartjátok majd a kapcsolatot egymással.

_____ _____

Cselekvőtárs neve *Elérhetőségek*

Olvass fel minden egyes kötelezettségvállalást a cselekvőtársadnak. Ígérd meg, hogy eleget teszel a vállalt kötelezettségeidnek! Írd alá.

VÁLLALT KÖTELEZETTSÉGEIM

Mindennap vezeti fogom a bevételi és kiadási naplót.

A hét végén üzleti eredménykimutatást fogok készíteni.

Meg fogom valósítani a heti üzleti célomat: _____

_____

Gyakorolni fogom *Az alapjaim* mai tantételét, és megtanítom azt a családomnak is.

Növelni fogom a megtakarításaimat, még ha csak egy kis aprópénzzel is.

Beszámolok a cselekvőtársamnak.

_____ _____

Aláírásom *Cselekvőtárs aláírása*

HOGYAN FOGOK SZÁMOT ADNI A FEJLŐDÉSEMRŐL?

Gyakorlás: A fejlődésed nyomon követéséhez a következő gyűlésig töltsd ki ezt a kötelezettségvállalási táblázatot. Írj „igen”-t vagy „nem”-et az alábbi rovatokba, vagy azt a számot, ahányszor eleget tettél a vállalt kötelezettségnek.

Bevételi és kiadási naplót mindennap vezettem (írd be a napok számát)	*Eredmény-kimutatást elkészítettem (igen/nem)*	*Heti üzleti célt megvalósítottam (igen/nem)*	*Az alapjaim tantételt gyakoroltam, családomnak tanítottam (igen/nem)*	*Megtaka-rításaimat növeltem (igen/nem)*	*Cselekvő-társamnak beszámoltam (igen/nem)*

Olvasás: Ne feledkezzetek meg arról sem, hogy az *Utam az önellátás felé* füzet végében vezessétek a személyes kiadásaitokat.

Olvasás: Válasszatok ki valakit, aki a jövő héten moderálni fogja *Az alapjaim* témáját. (Nem világos, hogyan kell moderálni *Az alapjaim* egy-egy témáját? Olvasd el a 11. oldalon és a belső borítón.)

Kérjetek fel valakit záróimára.

Szívesen vesszük a visszajelzéseket

Ötleteidet, visszajelzéseidet, javaslataidat és tapasztalataidat az srsfeedback@ldschurch.org címre küldd.

Források

NEM TUDOM!

Válasszatok szerepeket, és játsszátok el a következő jelenetet.

1. rész

MÁRK: Dani, jöttem, hogy kifizesd a múlt szerdai munkámat.

DANI: Nem adtam még oda? Biztos vagyok benne, hogy már kifizettelek.

MÁRK: Nem, még nem fizettél. Amúgy a másik srác, akinek dolgozni szoktam, mindig felírja. Te felírtad, hogy kifizettél engem?

DANI: Azt nem, de úgy emlékszem, mintha már kifizettelek volna.

MÁRK: Honnan tudhatod, ha nem írod fel?

DANI: Végül is… nem tudom.

2. rész

LACI: Dani! De jó, hogy látlak! Hogy megy a bolt?

DANI: Lefoglal rendesen.

LACI: Na, az jó, ha van munka. Nyereséges is?

DANI: Igen… azt hiszem.

LACI: Azt hiszed? Ezt hogy érted?

DANI: Hát, nem igazán írom fel a dolgokat, mert elég sok időt elvesz a bútorok elkészítése. Inkább fejben tartom, aztán remélhetőleg minden oké lesz.

LACI: Tényleg? Nem írod le a bevételeidet és a kiadásaidat, és nem számolod ki a nyereségedet vagy a veszteségedet?

DANI: Á! Nem vagyok én könyvelő. Én bútort készítek.

LACI: Minden vállalkozónak vezetnie kell feljegyzéseket, másképp nem tudhatod, hogy jól áll-e a vállalkozásod, vagy sem. Na jó, hadd kérdezzem meg megint: nyereséges vagy?

DANI: Öööö… Nem tudom.

LACI: Több vagy kevesebb pénz jön be most, mint a múlt hónapban?

DANI: Nem tudom.

LACI: Kérlek, fogadd meg a tanácsomat, és vezess feljegyzést ezekről, hogy tudhasd.

Vissza a 48. oldalra

EGY HÉT DANI BÚTORÜZEMÉBEN

Olvasás: Olvassátok el a következő példát Dani bútorüzemével kapcsolatosan.

Miután versenytársakkal és vásárlókkal beszélgetve elvégzett egy kis kutatást, Dani rájött, hogy (1) az emberek nem szeretik a fémbútort, mert nyáron nagyon felforrósodik, (2) a fémbútort nehezebb előállítani, és (3) a fém elemek többe kerülnek, mint a fa. Úgy döntött, hogy fémbútorok helyett fabútorokat fog árusítani.

A vásárlói imádják ezeket! Rengeteg fabútort ad el, és elsőre úgy tűnik, hogy jól megy az üzlet.

Hétfő	Eladva 4 szék, darabja 5000. Bérleti díj kifizetve: 10 000.
Kedd	Alkalmazottnak 50 000 kifizetve.
Szerda	Eladva egy asztal székekkel: 40 000.
Csütörtök	Eladva egy hálószobabútor: 100 000.
Péntek	Anyagra kifizetve 150 000.
Szombat	Eladva egy asztal: 40 000.

Vissza a 49. oldalra

JEGYZETEK

5

Hogyan válasszam külön a vállalkozásom pénzét a családi kasszától?

A vállalkozásom elindítása és bővítése

MODERÁTOROK SZÁMÁRA

A gyűlés napján:

- Küldj SMS-t a csoport minden tagjának, vagy hívd fel őket. Kérd meg őket, hogy 10 perccel korábban érkezzenek, hogy beszámolhassanak a kötelezettségvállalásaikról.
- Készítsd elő az anyagokat a gyűlésre.

Fél órával a gyűlés előtt:

- Egy asztal köré helyezd el a székeket, hogy a résztvevők közel lehessenek egymáshoz.
- Rajzold fel ezt a kötelezettségvállalási táblázatot a táblára, és írd bele a csoportodban lévő emberek nevét (lásd az alábbi példát).

Csoporttag neve	Bevételi és kiadási naplót használtam (írd be a napok számát)	Eredmény-kimutatást elkészítettem (igen/nem)	Heti üzleti célt megvalósítottam (igen/nem)	Az alapjaim tantételt gyakoroltam, családomnak tanítottam (igen/nem)	Megtaka-rításaimat növeltem (igen/nem)	Cselekvő-társamnak beszámoltam (igen/nem)
Gabi	6	I	I	I	I	I

Tíz perccel a gyűlés előtt:

- Fogadd szívélyesen az érkezőket.
- Amint az egyes csoporttagok megérkeznek, kérd meg őket, hogy töltsék ki a táblán lévő táblázatot. Arra is emlékeztesd őket, hogy lapozzanak a 197. oldalra, és jelöljék be, hogy mennyivel jutottak közelebb a bizonyítvány megszerzéséhez.
- Jelölj ki valakit, aki figyeli az időt.

Kezdéskor:

- Kérj meg mindenkit a telefonjuk és egyéb készülékeik kikapcsolására.
- Kezdjetek nyitóimával (és, ha szeretnétek, egy himnusszal).
- A késve érkezőket halkan kérd meg, hogy kapcsolják ki a telefonjaikat, és töltsék ki a kötelezettségvállalási táblázatot, miközben a csoport folytatja a megbeszélést.
- *Az alapjaim* szakaszhoz állítsátok be a stoppert 20 percre.
- Végezzétek el az 5. tantétel feladatait *Az alapjaim* füzetben, majd térjetek vissza ehhez a munkafüzethez, és olvassátok el a következő oldalt.

BESZÁMOLÓ

ELEGET TETTEM A VÁLLALT KÖTELEZETTSÉGEIMNEK?

Időtartam: A Beszámoló szakaszhoz állítsátok be a stoppert 20 percre.

Olvasás: Számoljunk be a felvállalt kötelezettségeinkről! Akik minden vállalásuknak eleget tettek, kérjük, álljanak fel. (Tapsoljátok meg azokat, akik minden vállalásuknak eleget tettek.)

Most mindenki álljon fel, és ismételjük el együtt a mottóinkat.

„És az a célom, hogy gondoskodjam szentjeimről, mert minden dolog az enyém."

Tan és a szövetségek 104:15

Az Úrba vetett hittel, közösen dolgozunk azon, hogy önellátóvá váljunk.

Olvasás: Üljünk le.

Beszélgetés: Mit tanultatok abból, hogy a bevételi és kiadási naplót vezettétek? Hogyan segíti majd ez a vállalkozásotokat?

Mit tanultatok abból, hogy eredménykimutatást készítettetek? Hogyan segíti majd ez a vállalkozásotokat?

Mit tanultatok abból, hogy a heti üzleti célotokon dolgoztatok?

Írjátok le az üzleti noteszetekbe, hogy mit tanultatok a felvállalt kötelezettségeitek betartásából.

TANULÁS

HOGYAN SEGÍTHETEM A VÁLLALKOZÁSOMAT ÉS A CSALÁDOMAT IS?

Időtartam: A Tanulás szakaszhoz állítsátok be a stoppert 60 percre.

Olvasás: Remélhetőleg már vezetjük a feljegyzéseket a vállalkozásunk bejövő és kimenő pénzeiről. Kiváló! Mi történik azonban akkor, ha pénz kell a személyes vagy családi szükségletek fedezésére?

Rövidfilm: Ne vágd le a tyúkokat: I. rész (Nincs meg a film? Olvassátok el a 76. oldalt.)

Beszélgetés: Marika öccse azt szeretné, ha Marika a vállalkozásából adna neki pénzt. Ő szeretne is segíteni az öccsén, de ez a lépés ártana a vállalkozásának, sőt akár be is döntheti azt. Ráadásul annak szenteli az üzleti erőfeszítéseit, hogy annak segítségével önellátóvá váljon. Mit tegyen Marika?

Olvasás: **HETI KÉRDÉS – Hogyan válasszam külön a vállalkozásom pénzét a családi kasszától?**

HETI FELADATOK – Külön bankszámlákat és napi feljegyzéseket fogok vezetni az üzleti és a személyes pénzeimről, és bért fogok fizetni magamnak.

E gyűlés során olyan készségeket fogunk elsajátítani, amelyek segítenek megválaszolni ezt a kérdést és elvégezni ezeket a feladatokat.

A hét folyamán pedig a gyakorlatban is megtesszük az üzleti és a családi pénzügyeink szétválasztásához szükséges lépéseket. Ez nagy áldást hoz majd ránk és a családunkra is! Olvassuk el az Üzleti sikertérkép Üzleti siker című szakaszát.

MIÉRT VÁLASSZAM SZÉT A VÁLLALKOZÁSOM PÉNZÉT A CSALÁDI KASSZÁTÓL?

Rövidfilm: Ne vágd le a tyúkokat: II. rész (Nincs meg a film? Olvassátok el a 77. oldalt.)

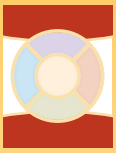
Beszélgetés: A filmből tanultak alapján miért fontos különválasztani a vállalkozás pénzügyeit a személyes pénzügyeinktől, illetve bért fizetni magunknak?

Olvasás: Egy vállalkozó egyszerre tulajdonos és alkalmazott is. Ez érdekes kérdéseket vethet fel.

Tudjuk, hogy nagyszerű áldások származnak abból, ha tizedet fizetünk a jövedelmünkből. Ha a vállalkozásunk pénzét külön kezeljük a személyes pénzünktől, könnyebb kiszámolni a tizedünket.

Ne feledjétek ezeket a lépéseket:

1. Tartsátok a vállalkozásotok pénzét és a személyes pénzeteket különálló bankszámlákon vagy helyeken.
2. Abból a személyes jövedelemből (bérből vagy jutalékból) fizetünk tizedet, melyet a vállalkozásból kapunk.
3. A vállalkozásban lévő pénz nem tizedköteles. A vállalkozásban lévő pénz az üzleti költségek, a bérek és a fejlesztések fedezetéül szolgál.



A sikeres vállalkozók a tizedet fizetik be először.

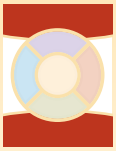
Beszélgetés: Mi van akkor, ha a barátainknak vagy a családtagjainknak – Marika öccséhez hasonlóan – pénzre van szükségük?

A csoportból valaki olvassa fel vagy foglalja össze saját szavaival a tíz szűz példázatát (Máté 25:1–13). Előfordulhatnak-e olyan alkalmak, amikor nem lehet vagy nem jó ötlet adni annak, aki a segítségünket kéri?

Rövidfilm: Ne vágd le a tyúkokat: III. rész (Nincs meg a film? Olvassátok el a 78. oldalt.)

Beszélgetés: Helyesen cselekedett Marika?

Olvasás: A sikeres vállalkozók nem lopnak a vállalkozásukból.



A sikeres vállalkozók nem lopnak a vállalkozásukból.

HOGYAN TUDOK KÜLÖN FELJEGYZÉSEKET VEZETNI?

Olvasás: Hogyan választjuk tehát külön az üzleti és a személyes pénzeket? Külön feljegyzéseket vezetünk! Marika mindennap feljegyzést vezet a vállalkozásába bejövő és az onnan kimenő pénzekről. Ezen kívül azonban mindennap feljegyzést vezet a családjához bejövő és az onnan kimenő pénzekről is. Ezeket a feljegyzéseket „bevételi és kiadási naplóknak” nevezik. Marika két teljesen különálló naplót vezet: az egyiket a vállalkozás pénzügyeiről, a másikat a személyes pénzügyeiről.

A hitelnyújtók gyakran várják el, hogy betekinthessenek egy vállalkozás bevételi és kiadási naplójába, mielőtt hitelt biztosítanának. A gondosan vezetett feljegyzések segítenek felkészülni, ha úgy döntünk, hogy kölcsönből bővítjük a vállalkozásunkat.

Gyakorlás: Nézzétek meg Marika vállalkozásának példaként itt szereplő bevételi és kiadási naplóját. Láthatjátok, hogy augusztus 16-án (azon a napon, amikor az öccse pénzt kért tőle), Marika vállalkozásának bankszámláján 320 000 volt az egyenleg.

Marika VÁLLALKOZÁSI bevételi és kiadási naplója: augusztus 14–20.

Dátum	Megnevezés	Kiadás	Bevétel	Készpénzegyenleg
Marika ***üzleti*** készpénzegyenlege				*260 000*
augusztus 14.	*tápbeszerzés*	*-30 000*		*230 000*
augusztus 15.	*tojáseladás*		*50 000*	*280 000*
augusztus 16.	*tojáseladás*		*40 000*	*320 000*
augusztus 17.	*Marika bére*	*-300 000*		*20 000*
augusztus 18.	*tojáseladás*		*60 000*	*80 000*
augusztus 19.	*tápbeszerzés*	*-60 000*		*20 000*
augusztus 20.	*tojáseladás*		*70 000*	*90 000*

Beszélgetés: Mi történne Marika üzleti pénztőkéjével, ha a vállalkozásából adna az öccsének 100 000-et? Képes lenne kifizetni másnap a saját bérét, vagyis 300 000-et?

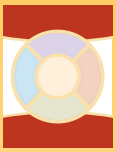
Rosszul kellene-e éreznie magát Marikának, ha a vállalkozása nem ad pénzt az egyik szükséget látó családtagjának?

Keressétek meg az üzleti és a személyes naplóiban azt a sort, amelyik a bérét tartalmazza. Látjátok, hogy a bére kiadás a vállalkozásnak és bevétel a személyes pénzügyeiben?

Olvasás: Ahogyan azt korábban olvastuk, Marika helyesen teszi, hogy tizedet fizet a személyes jövedelméből.

Bér vagy jutalék?

Ha Marika vállalkozásában nincs elég pénz, hogy rendszeres bért vegyen ki belőle, akkor fizethet magának jutalékot az eladások után.



A sikeres vállalkozók napi feljegyzéseket vezetnek.

Marika SZEMÉLYES bevételi és kiadási naplója: augusztus 14–20.

Dátum	Megnevezés	Kiadás	Bevétel	Készpénzegyenleg
Marika ***személyes*** készpénzegyenlege				*60 000*
augusztus 14.	*élelmiszer*	*-10 000*		*50 000*
augusztus 15.	*ruházat*	*-20 000*		*30 000*
augusztus 16.	*buszbérlet*	*-20 000*		*10 000*
augusztus 17.	*bér*		*300 000*	*310 000*
augusztus 17.	*tized*	*-30 000*		*280 000*
augusztus 19.	*élelmiszer*	*-150 000*		*130 000*
augusztus 20.	*bérlünk*	*-60 000*		*70 000*

HOGYAN TUDOM KÜLÖNVÁLASZTANI A PÉNZEIMET?

Olvasás: Gyakoroljuk az üzleti és a személyes pénzünk különválasztását! A következő példa kedvéért képzeljétek el, hogy egy ivóvizet árusító vállalkozásotok van.

Rövidfilm: A te vízkereskedésed (Nincs meg a film? Haladjatok tovább.)

Gyakorlás: Kövessétek az itt leírt öt lépést, és használjátok a következő oldalon található táblázatokat az üzleti és a személyes pénzetek különválasztásához.

1. A hét minden egyes napjánál nézzétek meg a vállalkozás bevételét és kiadásait, illetve a személyes jövedelmet és kiadásokat.
2. Jegyezzétek fel a vállalkozásotok pénzmozgását a vállalkozásotok bevételi és kiadási naplójába.
3. Jegyezzétek fel a személyes pénzügyeiteket személyes bevételi és kiadási naplótokba.
4. Hozzatok létre eredménykimutatást a vállalkozás naplójában lévő adatokból.
5. Hozzatok létre jövedelemkimutatást a személyes bevételi és kiadási naplótokban lévő adatokból.

Hasonlítsátok össze a munkátokat a 79. oldalon megadott megoldással.

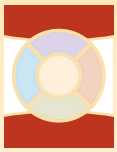
Beszélgetés: Mit tanultatok ebből a gyakorlatból? Ha valamit esetleg rosszul oldottatok meg, most már értitek az okát? Akik értik, segíthetnek azoknak, akik nem értik.

Olvasás: A sikeres vállalkozók napi feljegyzéseket vezetnek, és ezek segítségével hoznak bölcs üzleti döntéseket.

Bár Marika nem igazán élvezi a feljegyzések vezetését, mégis ráveszi magát, hogy mindennap külön feljegyzéseket készítsen a vállalkozása és a személyes pénzügyei részére. Ilyen az okos üzletvitel!

Ráadásul azt is tudja, hogy ha bármikor üzleti hitelre lenne szüksége, a hitelnyújtók látni akarják majd a napi feljegyzéseket.

Rövidfilm: Figyeljétek meg, hogyan tette jobbá Dani a vállalkozását azzal, hogy elkezdte alkalmazni az önellátás tantételeit, köztük a feljegyzések vezetését is. Nézzétek meg a Daniel és Christiana: A vegyesbolt című sikertörténetet. (Nincs meg a film? Lapozzatok a következő oldalra.)



A sikeres vállalkozók különválasztják az üzleti és a személyes feljegyzéseiket.

09. 02., hétfő 100 palackot eladtam: 100/db. Ételt vettem a családnak: 3000.

09. 03., kedd Kifizettem 8000-et üzleti felszerelésre. 30 palackot eladtam: 100/db.

09. 04., szerda Gyerekek után kifizettem az iskolában 5000-et. Bért fizettem magamnak: 10 000. Tizeded befizettem: 1000.

09. 05., csütörtök Lakbért fizettem: 5000. 10 jégtömböt eladtam: 100/db.

09. 06., péntek 100 palackot eladtam: 100/db. Üzleti költségeket fizettem: 2000.

09. 07., szombat 20 palackot eladtam: 100/db. Új ruhát vettem: 1000.

VÁLLALKOZÁSOM bevételei és kiadásai: 09. 02. – 09. 07.

Dátum	Megnevezés	Kiadás	Bevétel	Egyenleg
Üzleti *készpénzegyenleg*				*10 000*
Összes kiadás és bevétel				

***VÁLLALKOZÁSOM* eredménykimutatása (09. 02. – 09. 07.)**

Bevétel

Palackozott víz eladása _____

Jégtömbök eladása _____

Üzleti bevételek összesen _____

Kiadások

Felszerelések _____

Üzleti költségek _____

Bérek _____

Üzleti költségek összesen _____

Üzleti nyereség (vagy veszteség)
(Bevétel – Kiadások =) _____

SZEMÉLYES bevételeim és kiadásaim: 09. 02. – 09. 07.

Dátum	Megnevezés	Kiadás	Bevétel	Egyenleg
Személyes *készpénzegyenleg*				*10 000*
Összes kiadás és bevétel				

SZEMÉLYES jövedelemkimutatásom (09. 02. – 09. 07.)

Bevétel

Bér _____

Személyes jövedelem összesen _____

Kiadások

Tized _____

Lakbér _____

Étel _____

Egyéb _____

Személyes költségek összesen _____

Személyes többlet (vagy hiány)
(Jövedelem – Kiadások =) _____

Olvasás: Ma elsajátítottunk pár fontos készséget, amelyek segíteni fognak abban, hogy sikerrel járjunk. Ezen a héten dolgozzunk keményen azon, hogy ezeket a készségeket szokássá tegyük. Vezessünk külön bankszámlákat és napi feljegyzéseket!

Beszélgetés: Ki vagy mi nehezítheti meg a különálló feljegyzések napi szintű vezetését? Eltervezhetitek, hogyan könnyítsétek ezt meg. Csinálhatjátok mindennap ugyanabban az időben. Tarthatjátok a feljegyzéseket egy meghatározott helyen. Készíthettek magatoknak emlékeztetőket. Írjátok le alább a terveteket.

_____

_____

_____

HOGYAN MUTATHATOM BE A VÁLLALKOZÁSOMAT?

Olvasás: Jövő héten bemutatjuk a vállalkozásunkat a csoportunknak. Meg kell tanulnunk, hogyan ismertessük másokkal a vállalkozásunkat. Szeretnénk a vállalkozásunkra vonatkozó javaslatokat hallani.

Olvasás: Kövessétek ezeket az utasításokat, vagy tartsatok olyan előadást, amilyen a legközelebb áll hozzátok.

A VÁLLALKOZÁSOM HÁROM PERCBEN – UTASÍTÁSOK	
1. rész	Ismertessétek a vállalkozásotokat **kevesebb mint egy percben**.
2. rész	Ismertessétek **kevesebb mint egy percben**, hogyan segítette a vállalkozásotokat az alábbi kérdések egyikének megválaszolása: 1. Mit szeretnének vásárolni az emberek? 2. Hogyan értékesítsek? 3. Hogyan tartsam ellenőrzés alatt a költségeket? 4. Hogyan növeljem a nyereségemet? 5. Hogyan működtessem a vállalkozásomat?
3. rész	Ismertessetek **kevesebb mint egy percben** valami olyat, aminek a segítségével folyamatosan fejlesztitek majd a vállalkozásotokat.

Olvasás: A hét folyamán gondolkodjatok azon, hogy mit szeretnétek megosztani. Írásban ismertessétek a vállalkozásotokat az üzleti noteszetekben. Ha szeretnétek, a családotok, ismerőseitek előtt gyakoroljátok az előadásotokat. Készüljetek fel, hogy a jövő héten bemutatót tartsatok a vállalkozásotokról.

ELMÉLKEDÉS

MIT TEGYEK, HOGY FEJLŐDJEK?

Időtartam: Az Elmélkedés szakaszhoz állítsátok be a stoppert 10 percre.

Gyakorlás: Olvasd el a jobb oldalon lévő szentírásrészt, vagy találj egy hasonlót. Elmélkedj egy kicsit azon, amit éppen tanulunk. Az alábbi helyre vagy az üzleti noteszedbe írd le a benyomásaidat.

_____

_____

_____

_____

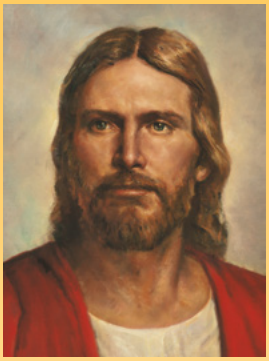
_____

_____

Melyik ötlet segítheti leginkább a vállalkozásodat ezen a héten? Tedd ezt az ötletet a heti üzleti céloddá.

Add hozzá a heti üzleti célodat a következő oldalon található kötelezettségekhez.

Beszélgetés: Van valaki, aki szeretné megosztani a heti üzleti célját, vagy egyéb benyomásait?



„Közeledjetek hozzám, és én közeledni fogok hozzátok; keressetek engem szorgalmasan, és meg fogtok találni; kérjetek, és adatik nektek; kopogtassatok, és megnyittatik nektek.”

TAN ÉS A SZÖVETSÉGEK 88:63

KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS

HOGYAN FOGOK NAPRÓL NAPRA FEJLŐDNI?

Időtartam: A Kötelezettségvállalás szakaszhoz állítsátok be a stoppert 10 percre.

Gyakorlás: Válaszd ki a cselekvőtársadat. Döntsétek el, mikor és hogyan tartjátok majd a kapcsolatot egymással.

_____ _____

Cselekvőtárs neve *Elérhetőségek*

Olvass fel minden egyes kötelezettségvállalást a cselekvőtársadnak. Ígérd meg, hogy eleget teszel a vállalt kötelezettségeidnek! Írd alá.

VÁLLALT KÖTELEZETTSÉGEIM

Külön feljegyzéseket fogok vezetni az üzleti és a személyes pénzügyeimben.

Rendszeresen fogok bért vagy jutalékot fizetni magamnak, a személyes pénzemet pedig az üzleti pénzemtől eltérő helyen vagy bankszámlán fogom tartani.

Készítek egy 3 perces bemutatkozást a vállalkozásomról.

Meg fogom valósítani a heti üzleti célomat: _____

_____

Gyakorolni fogom *Az alapjaim* mai tantételét, és megtanítom azt a családomnak is.

Növelni fogom a megtakarításaimat, még ha csak egy kis aprópénzzel is.

Beszámolok a cselekvőtársamnak.

_____ _____

Aláírásom *Cselekvőtárs aláírása*

HOGYAN FOGOK SZÁMOT ADNI A FEJLŐDÉSEMRŐL?

Gyakorlás: A fejlődésed nyomon követéséhez a következő gyűlésig töltsd ki ezt a kötelezettségvállalási táblázatot. Írj „igen”-t vagy „nem”-et az alábbi rovatokba, vagy azt a számot, ahányszor eleget tettél a vállalt kötelezettségnek.

Külön feljegyzéseket vezettem (igen/nem)	*Magamnak az üzleti tőkétől független bért fizettem (igen/nem)*	*Bemutatkozásomat elkészítettem (igen/nem)*	*Heti üzleti célt megvalósítottam (igen/nem)*	*Az alapjaim tantételt gyakoroltam, családomnak tanítottam (igen/nem)*	*Megtakarításaimat növeltem (igen/nem)*	*Cselekvőtársamnak beszámoltam (igen/nem)*

Olvasás: A következő gyűlésünkön újra kitöltjük az önellátási felmérőket, hogy lássuk, vajon önellátóbbá kezdünk-e válni, s ehhez magunkkal kell hoznunk az *Utam az önellátás felé* című füzetet.

Olvasás: Válasszatok ki valakit, aki a jövő héten moderálni fogja *Az alapjaim* témáját. (Nem világos, hogyan kell moderálni *Az alapjaim* egy-egy témáját? Olvasd el a 11. oldalon és a belső borítón.)

Kérjetek fel valakit záróimára.

Szívesen vesszük a visszajelzéseket

Ötleteidet, visszajelzéseidet, javaslataidat és tapasztalataidat az srsfeedback@ldschurch.org címre küldd.

Megjegyzés a moderátornak:

A jövő héten hozz 5 tartalék példányt az Utam az önellátás felé *című kiadványból.*

Források

NE VÁGD LE A TYÚKOKAT: I. RÉSZ

Válasszatok szerepeket, és játsszátok el a következő jelenetet.

HELYZET: *Marikának több tyúkja is van. A tojásokat eladja a helyi boltoknak és éttermeknek, ebből segít eltartani a családját. Marika öccse, Máté érkezik látogatóba.*

MÁTÉ: *Marcsi!*

MARIKA: *Szia, Máté! Hogy vagy?*

MÁTÉ: *Jól mennek a dolgok. Hű! Oda nézz, mennyi tojás! Ha egy üzlet beindul…!*

MARIKA: *Igaz, ami igaz. Hálát is adok ezért. Elkezdtem alkalmazni, amit a vállalkozói csoportomban tanultam. Betartom a vállalt kötelezettségeimet, és ez bevált! Az Úr valóban megáldott bennünket. Van látszata a sok kemény munkának.*

MÁTÉ: *Hát ez tök jó. Lehet, hogy nekem is csatlakoznom kellene egy csoporthoz. Lényeg a lényeg, nekem is jó híreim vannak! Találtam egy lakást, ahová beköltözhetünk a családommal! Lesz végre folyóvíz – és ablak! Éppen csak annyi a bibi, hogy jelenleg nincs elég pénzem. Beköltözéskor százezret kell letenni kauci-óba. Marcsi, nagyon gáz lenne, ha ez az albérlet most elúszna. Annyira tökéletes lenne nekünk. Segítesz?*

MARIKA: *Máté, én szeretnék segíteni. Talán adhatnék is százezret, de ahhoz el kellene adnom a tyúkjaimat.*

Vissza a 66. oldalra

NE VÁGD LE A TYÚKOKAT: II. RÉSZ

Felváltva olvassátok fel a következő bekezdéseket.

Képzeljétek el, hogy egy szállodában dolgoztok. Vajon elvehettek-e pénzt a szállodától, amikor csak akartok? Elvehetne-e pénzt a testvéretek, amikor csak szüksége van rá? Valószínűleg még börtönbe is csuknák!

Most akkor gondoljatok a saját vállalkozásotokra. A vállalkozásotoknak növekednie és gyarapodnia kell, hogy megtarthassátok az önellátásra vonatkozó parancsolatot. A vállalkozásotok egy eszköz, melynek segítségével az Úr megáldhat benneteket. Ha sikeresek vagytok, sokakat áldhattok majd ti is meg. Hogyan óvjátok meg tehát a vállalkozásotokat, hogy sikeres lehessen? Csak úgy tetszés szerint vehettek ki pénzt belőle a személyes szükségletek fedezésére? Hát a testvéretek vagy a szomszéd?

Ez itt a kulcs: a vállalkozásod nem te vagy! Külön helyen kell tartani a vállalkozás pénzét a sajátotoktól. Használhattok külön dobozokat vagy eltérő bankszámlákat. Külön feljegyzéseket is kell vezetnetek a vállalkozásotok pénzügyeit és a saját pénzügyeiteket illetően – külön hely, külön feljegyzés.

Rendben, de akkor hogy vesztek ki pénzt a vállalkozásotokból a családotok számára? Nos, vajon hogy zajlana mindez, ha valaki másnak dolgoznátok? Az az illető vagy cég bért fizetne nektek, nem igaz? Vagy ha értékesítők lennétek, akkor a cég esetleg jutalékot fizetne nektek. A béretek vagy a jutalékotok képezné a jövedelmeteket. Ebből fizetnétek tizedet, a maradékot pedig a személyes szükségleteitekre fordíthatnátok: ételre, ruhára vagy akár a testvéretek kisegítésére.

Vállalkozóként bért kell fizetnetek magatoknak, például egy meghatározott havi összeget. Ha nincs elég pénze a vállalkozásotoknak, hogy rendszeres bért fizessetek belőle, még mindig fizethettek magatoknak jutalékot, amely az eladások utáni meghatározott százalékot jelent. Akárhogy is, ez a bér vagy jutalék lesz a személyes jövedelmetek. Ebből a jövedelemből fizettek tizedet, a maradékot pedig ételre, lakbérre, orvosságra és megtakarításokra fordíthatjátok.

Ez az egyszerű lépés, vagyis az üzleti és a személyes pénzügyeitek szétválasztása egyaránt véd majd titeket és a vállalkozásotokat. A vállalkozásotok növekedhet és sikeres lehet, ti pedig tisztában lesztek vele, hogy mekkora az az összeg a személyes számlátokon, amelyet felhasználhattok.

Vissza a 67. oldalra

NE VÁGD LE A TYÚKOKAT: III. RÉSZ

Válasszatok szerepeket, és játsszátok el a következő jelenetet.

MARIKA: *Máté, nyilván tisztában vagy vele, hogy mi lesz a vállalkozásommal, ha eladom az összes tyúkomat, igaz? Nem lesz tojás, amit eladjak. Azután pedig bedől a vállalkozásom. Akkor miből veszek ételt a családomnak? Sajnálom, de remélem megérted, hogy nem vehetek ki pénzt a vállalkozásból bármikor, amikor csak szükségem van rá. Magamnak is csak rendszeres bért fizetek. A többi pénz arra megy el, hogy működtesse a vállalkozást, és segítsen növekedni, hogy önellátóvá válhassunk. Azért válunk önellátókká, hogy megáldhassunk másokat.*

MÁTÉ: *Oké, megértem.*

MARIKA: *Annyit tudok csinálni, hogy adok húszezret a félretett pénzemből, ha az segít.*

MÁTÉ: *Igazából az is rengeteget segítene. Köszönöm, Marcsi.*

MARIKA: *Szívesen. Örülök, hogy legalább egy kicsit segíthettem.*

Vissza a 67. oldalra

A TE VÍZKERESKEDÉSED – MEGOLDÁS

09. 02., hétfő 1 100 palackot eladtam: 100/db. 2 Ételt vettem a családnak: 3000.
09. 03., kedd 3 Kifizettem 8000-et üzleti felszerelésre. 4 30 palackot eladtam: 100/db.
09. 04., szerda 5 Gyerekek után kifizettem az iskolában 5000-et. 6 Bért fizettem magamnak: 10 000. 7 Tizedet befizettem: 1000.
09. 05., csütörtök 8 Lakbért fizettem: 5000. 9 10 jégtömböt eladtam: 100/db.
09. 06., péntek 10 100 palackot eladtam: 100/db. 11 Üzleti költségeket fizettem: 2000.
09. 07., szombat 12 20 palackot eladtam: 100/db. 13 Új ruhát vettem: 1000.

VÁLLALKOZÁSOM bevételei és kiadásai: 09. 02. – 09. 07.

Dátum	Megnevezés	Kiadás	Bevétel	Egyenleg
Üzleti *készpénzegyenleg* →				10 000
09. 02.	100 palackot eladtam 1		10 000	20 000
09. 03.	üzleti felszerelés 3	-8000		12 000
09. 03.	30 palackot eladtam 4		3000	15 000
09. 04.	bérek 6	-10 000		5000
09. 05.	10 jégtömböt eladtam 9		1000	6000
09. 06.	100 palackot eladtam 10		10 000	16 000
09. 06.	üzleti költségek 11	-2000		14 000
09. 07.	20 palackot eladtam 12		2000	16 000
Összes kiadás és bevétel		20 000	26 000	16 000

VÁLLALKOZÁSOM **eredménykimutatása (09. 02. – 09. 07.)**

Bevétel	
Palackozott víz eladása 1 4 10 12	25 000
Jégtömbök eladása 9	1000
Üzleti bevételek összesen	26 000
Kiadások	
Felszerelés 3	8000
Üzleti költségek 11	2000
Bérek 6	10 000
Üzleti költségek összesen	20 000
Üzleti nyereség (vagy veszteség) (Jövedelem – Kiadások =)	6000

SZEMÉLYES bevételeim és kiadásaim: 09. 02. – 09. 07.

Dátum	Megnevezés	Kiadás	Bevétel	Egyenleg
Személyes *készpénzegyenleg* →				10 000
09. 02.	élelmiszer 2	-3000		7000
09. 04.	iskolai befizetések 5	-5000		2000
09. 04.	bér 6		10 000	12 000
09. 04.	tized 7	-1000		11 000
09. 05.	lakbér 8	-5000		6000
09. 07.	blúz 13	-1000		5000
Összes kiadás és bevétel		15 000	10 000	5000

SZEMÉLYES jövedelemkimutatásom (09. 02. – 09. 07.)

Bevétel	
Bér 6	10 000
Személyes jövedelem összesen	10 000
Kiadások	
Tized 7	1000
Lakbér 8	5000
élelmiszer 2	3000
Egyéb 5 13	6000
Személyes költségek összesen	15 000
Személyes többlet (vagy hiány) (Jövedelem – Kiadások =)	-5000

Vissza a 70. oldalra

JEGYZETEK

6

Hogyan fejlődik a vállalkozásom?

A vállalkozásom elindítása és bővítése

MODERÁTOROK SZÁMÁRA

A gyűlés napján:

- Küldj SMS-t a csoport minden tagjának, vagy hívd fel őket. Kérd meg őket, hogy 10 perccel korábban érkezzenek, hogy beszámolhassanak a kötelezettségvállalásaikról.
- Készítsd elő az anyagokat a gyűlésre.

ÚJ!

- Hozz 5 tartalék példányt az *Utam az önellátás felé* című kiadványból.

Fél órával a gyűlés előtt:

- Egy asztal köré helyezd el a székeket, hogy a résztvevők közel lehessenek egymáshoz.
- Rajzold fel ezt a kötelezettségvállalási táblázatot a táblára, és írd bele a csoportodban lévő emberek nevét (lásd az alábbi példát).

Csoporttag neve	Külön feljegyzéseket vezettem (igen/nem)	Magamnak az üzleti tőkétől független bért fizettem (igen/nem)	Bemutatkozásomat elkészítettem (igen/nem)	Heti üzleti célt megvalósítottam (igen/nem)	Az alapjaim tantételt gyakoroltam, családomnak tanítottam (igen/nem)	Megtakarításaimat növeltem (igen/nem)	Cselekvőtársamnak beszámoltam (igen/nem)
Gabi	I	I	I	I	I	I	I

Tíz perccel a gyűlés előtt:

- Fogadd szívélyesen az érkezőket.
- Amint az egyes csoporttagok megérkeznek, kérd meg őket, hogy töltsék ki a táblán lévő táblázatot. Arra is emlékeztesd őket, hogy lapozzanak a 197. oldalra, és jelöljék be, hogy mennyivel jutottak közelebb a bizonyítvány megszerzéséhez.
- Jelölj ki valakit, aki figyeli az időt.

Kezdéskor:

- Kérj meg mindenkit a telefonjuk és egyéb készülékeik kikapcsolására.
- Kezdjetek nyitóimával (és, ha szeretnétek, egy himnusszal).
- A késve érkezőket halkan kérd meg, hogy kapcsolják ki a telefonjaikat, és töltsék ki a kötelezettségvállalási táblázatot, miközben a csoport folytatja a megbeszélést.
- *Az alapjaim* szakaszhoz állítsátok be a stoppert 20 percre.
- Végezzétek el a 6. tantétel feladatait *Az alapjaim* füzetben, majd térjetek vissza ehhez a munkafüzethez, és olvassátok el a következő oldalt.

BESZÁMOLÓ

ELEGET TETTEM A VÁLLALT KÖTELEZETTSÉGEIMNEK?

Időtartam: A Beszámoló szakaszhoz állítsátok be a stoppert 20 percre.

Olvasás: Számoljunk be a felvállalt kötelezettségeinkről! Akik minden vállalásuknak eleget tettek, kérjük, álljanak fel. (Tapsoljátok meg azokat, akik minden vállalásuknak eleget tettek.)

Most mindenki álljon fel, és ismételjük el együtt a mottóinkat.

> **„És az a célom, hogy gondoskodjam szentjeimről, mert minden dolog az enyém."**
>
> *Tan és a szövetségek 104:15*
>
> **Az Úrba vetett hittel, közösen dolgozunk azon, hogy önellátóvá váljunk.**

Olvasás: Üljünk le.

Beszélgetés: Mit tanultatok azáltal, hogy külön feljegyzéseket vezettetek az üzleti és a személyes pénzügyeitekről? Hogyan segíti majd ez a vállalkozásotokat?

Mit tanultatok abból, hogy bért fizettetek magatoknak, és azt a pénzt azután a vállalkozásotoktól külön kezeltétek? Hogyan segíti majd ez a vállalkozásotokat?

Mit tanultatok, miközben a heti üzleti célotokon dolgoztatok?

Írjátok le az üzleti noteszetekbe, hogy mit tanultatok a felvállalt kötelezettségeitek betartásából.

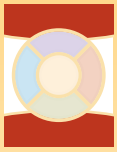
TANULÁS

HOGYAN ISMERTESSEM A VÁLLALKOZÁSOMAT?

Olvasás: Ma elkészítjük az üzleti bemutatkozásunkat. Amikor másoknak bemutatjuk a vállalkozásunkat, akkor olyan dolgokat tanulhatunk, amelyek segíthetnek nekünk fejlődni. Jegyezzük fel az üzleti noteszünkbe a különböző gondolatainkat, melyek a bemutató alatt és után támadnak.

Olvasás: **HETI KÉRDÉS – Hogyan magyarázhatom el a vállalkozásom lényegét másoknak?**

HETI FELADAT – Igyekszem ötleteket kapni másoktól a vállalkozásom fejlődésére vonatkozóan.



A sikeres vállalkozók mindennap javítanak valamin.

Időtartam: Minden egyes előadóhoz állítsátok a stoppert három percre. Figyelmeztessétek a bemutatkozást tartó csoporttagot, amikor már csak egy perce maradt.

Olvasás: Most pedig megtartjuk az első bemutatkozást. Ki szeretné kezdeni? Ne feledjétek, hogy három perc áll rendelkezésetekre a bemutatóra, utána pedig kettő a beszélgetésre.

Olvasás: Kövessétek a következő oldalon lévő utasításokat.

A VÁLLALKOZÁSOM HÁROM PERCBEN – UTASÍTÁSOK	
1. rész	Ismertessétek a vállalkozásotokat **kevesebb mint egy percben**.
2. rész	Ismertessétek **kevesebb mint egy percben**, hogyan segítette a vállalkozásotokat az alábbi kérdések egyikének megválaszolása: 1. Mit szeretnének vásárolni az emberek? 2. Hogyan értékesítsek? 3. Hogyan tartsam ellenőrzés alatt a költségeket? 4. Hogyan növeljem a nyereségemet? 5. Hogyan működtessem a vállalkozásomat?
3. rész	Ismertessetek **kevesebb mint egy percben** valami olyat, aminek a segítségével folyamatosan fejlesztitek majd a vállalkozásotokat.

Időtartam: Most pedig a beszélgetéshez állítsátok be a stoppert két percre.

Beszélgetés: Tegyetek fel egymásnak kérdéseket. Tanácskozzatok közösen. Segítsetek ennek a csoporttársatoknak jobbá tenni a vállalkozását.

Olvasás: Most pedig ismételjétek meg ezeket a lépéseket minden egyes csoporttagnál, amíg mind meg nem tartották a bemutatkozásukat.

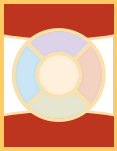
MIT TANULTUNK MA?

Beszélgetés: A sikeres vállalkozók folyamatosan tanulnak. Mit tanultatok a csoport többi tagjától, ami segíteni fog jobbá tenni a ti vállalkozásotokat?

Olvasás: A következő hat gyűlésünk során megtanuljuk, hogyan bővítsük a vállalkozásunkat. A legközelebbi gyűlésre el kell hoznunk a vállalkozásunk bevételi és kiadási naplóját, továbbá a vállalkozásunk két legfrissebb heti eredménykimutatását.

Ha még nem indítottátok el a vállalkozásotokat, akkor segíteni fogtok a többieknek a bevételi és kiadási naplójukkal, illetve az eredménykimutatásukkal. Ez a gyakorlás mindannyiunk számára hasznos lesz.

Rövidfilm: Figyeljétek meg, hogyan tette jobbá Felix a vállalkozását azzal, hogy elkezdte alkalmazni az önellátás tantételeit. Nézzétek meg a Felix: Hűtőalkatrészek című filmet. (Nincs meg a film? Haladjatok tovább.)



A sikeres vállalkozók folyamatosan tanulnak.

EGYRE ÖNELLÁTÓBBÁ VÁLOK?

Olvasás: Célunk az önellátás, mind fizikai, mind lelki értelemben. A vállalkozásunk sikeressé tétele csak az egyik részét képezi ennek a célnak.

Beszélgetés: Milyen változásokat vettetek észre az életetekben, miközben *Az alapjaim* tantételeit gyakoroltátok és tanítottátok?

Gyakorlás: Nyissátok ki az *Utam az önellátás felé* füzetet az egyik kitöltetlen önellátási felmérőnél (hátul). Menjetek végig a lépéseken.

Miután elkészültetek, három percben gondoljátok át a következő kérdéseket:

Tisztábban átlátod már a kiadásaidat? Tudnád most már több kérdésre a „gyakran” vagy a „mindig” választ adni? Biztosabb vagy abban, hogy megfelelő összegű jövedelmet tűztél ki célul az önellátásod fedezeteként? Közelebb kerültél már az önellátásodhoz szükséges jövedelem eléréséhez? Mit tehetsz azért, hogy fejlődj ebben?

ELMÉLKEDÉS

MIT TEGYEK, HOGY FEJLŐDJEK?

Időtartam: Az Elmélkedés szakaszhoz állítsátok be a stoppert 10 percre.

Gyakorlás: Olvasd el a jobb oldalon lévő szentírásrészt, vagy találj egy hasonlót. Elmélkedj egy kicsit azon, amit éppen tanulunk. Az alábbi helyre vagy az üzleti noteszedbe írd le a benyomásaidat.

_____

_____

_____

_____

_____

Melyik ötlet segítheti leginkább a vállalkozásodat ezen a héten? Tedd ezt az ötletet a heti üzleti céloddá.

Add hozzá a heti üzleti célodat a következő oldalon található kötelezettségekhez.

Beszélgetés: Van valaki, aki szeretné megosztani a heti üzleti célját, vagy egyéb benyomásait?

„Kutassatok szorgalmasan, mindig imádkozzatok, és higgyetek, és minden dolog összefog a javatokért…”

TAN ÉS A SZÖVETSÉGEK 90:24

KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS

HOGYAN FOGOK NAPRÓL NAPRA FEJLŐDNI?

Időtartam: A Kötelezettségvállalás szakaszhoz állítsátok be a stoppert 10 percre.

Gyakorlás: Válaszd ki a cselekvőtársadat. Döntsétek el, mikor és hogyan tartjátok majd a kapcsolatot egymással.

_____ _____

Cselekvőtárs neve *Elérhetőségek*

Olvass fel minden egyes kötelezettségvállalást a cselekvőtársadnak. Ígérd meg, hogy eleget teszel a vállalt kötelezettségeidnek! Írd alá.

VÁLLALT KÖTELEZETTSÉGEIM

A következő gyűlésünkre elhozom az üzleti noteszemet, valamint a bevételi és kiadási naplóimat.

Meg fogom valósítani a heti üzleti célomat: _____

_____

Gyakorolni fogom *Az alapjaim* mai tantételét, és megtanítom azt a családomnak is.

Növelni fogom a megtakarításaimat, még ha csak egy kis aprópénzzel is.

Beszámolok a cselekvőtársamnak.

_____ _____

Aláírásom *Cselekvőtárs aláírása*

HOGYAN FOGOK SZÁMOT ADNI A FEJLŐDÉSEMRŐL?

Gyakorlás: A fejlődésed nyomon követéséhez a következő gyűlésig töltsd ki ezt a kötelezettségvállalási táblázatot. Írj „igen”-t vagy „nem”-et az alábbi rovatokba, vagy azt a számot, ahányszor eleget tettél a vállalt kötelezettségnek.

Bevételi és kiadási naplókat elhoztam (igen/nem)	*Heti üzleti célt megvalósítottam (igen/nem)*	*Az alapjaim tantételt gyakoroltam, családomnak tanítottam (igen/nem)*	*Megtakarításaimat növeltem (igen/nem)*	*Cselekvőtársamnak beszámoltam (igen/nem)*

Olvasás: Válasszatok ki valakit, aki a jövő héten moderálni fogja *Az alapjaim* témáját. (Nem világos, hogyan kell moderálni *Az alapjaim* egy-egy témáját? Olvasd el a 11. oldalon és a belső borítón.)

Kérjetek fel valakit záróimára.

Szívesen vesszük a visszajelzéseket

Ötleteidet, visszajelzéseidet, javaslataidat és tapasztalataidat az srsfeedback@ldschurch.org címre küldd.

Források

JEGYZETEK

7

Hogyan fogom bővíteni a vállalkozásomat?

A vállalkozásom elindítása és bővítése

MODERÁTOROK SZÁMÁRA

A gyűlés napján:

- Küldj SMS-t a csoport minden tagjának, vagy hívd fel őket. Kérd meg őket, hogy 10 perccel korábban érkezzenek, hogy beszámolhassanak a kötelezettségvállalásaikról.
- Készítsd elő az anyagokat a gyűlésre.

Fél órával a gyűlés előtt:

- Egy asztal köré helyezd el a székeket, hogy a résztvevők közel lehessenek egymáshoz.
- Rajzold fel ezt a kötelezettségvállalási táblázatot a táblára, és írd bele a csoportodban lévő emberek nevét (lásd az alábbi példát).

Csoporttag neve	Bevételi és kiadási naplókat elhoztam (igen/nem)	Heti üzleti célt megvalósítottam (igen/nem)	Az alapjaim tantételt gyakoroltam, családomnak tanítottam (igen/nem)	Megtakarításaimat növeltem (igen/nem)	Cselekvőtársamnak beszámoltam (igen/nem)
Gabi	I	I	I	I	I

Tíz perccel a gyűlés előtt:

- Fogadd szívélyesen az érkezőket.
- Amint az egyes csoporttagok megérkeznek, kérd meg őket, hogy töltsék ki a táblán lévő táblázatot. Arra is emlékeztesd őket, hogy lapozzanak a 197. oldalra, és jelöljék be, hogy mennyivel jutottak közelebb a bizonyítvány megszerzéséhez.
- Jelölj ki valakit, aki figyeli az időt.

Kezdéskor:

- Kérj meg mindenkit a telefonjuk és egyéb készülékeik kikapcsolására.
- Kezdjetek nyitóimával (és, ha szeretnétek, egy himnusszal).
- A késve érkezőket halkan kérd meg, hogy kapcsolják ki a telefonjaikat, és töltsék ki a kötelezettségvállalási táblázatot, miközben a csoport folytatja a megbeszélést.
- *Az alapjaim* szakaszhoz állítsátok be a stoppert 20 percre.
- Végezzétek el a 7. tantétel feladatait *Az alapjaim* füzetben, majd térjetek vissza ehhez a munkafüzethez, és olvassátok el a következő oldalt.

BESZÁMOLÓ

ELEGET TETTEM A VÁLLALT KÖTELEZETTSÉGEIMNEK?

Időtartam: A Beszámoló szakaszhoz állítsátok be a stoppert 20 percre.

Olvasás: Számoljunk be a felvállalt kötelezettségeinkről! Akik minden vállalásuknak eleget tettek, kérjük, álljanak fel. (Tapsoljátok meg azokat, akik minden vállalásuknak eleget tettek.)

Most mindenki álljon fel, és ismételjük el együtt a mottóinkat.

> **„És az a célom, hogy gondoskodjam szentjeimről, mert minden dolog az enyém."**
>
> *Tan és a szövetségek 104:15*
>
> **Az Úrba vetett hittel, közösen dolgozunk azon, hogy önellátóvá váljunk.**

Olvasás: Üljünk le.

Beszélgetés: Mely ötleteket próbáltátok ki a saját vállalkozásotokban?

Mit tanultatok ezen ötletek kipróbálásából?

Mit tanultatok, miközben a heti üzleti célotokon dolgoztatok?

Írjátok le az üzleti noteszetekbe, hogy mit tanultatok a felvállalt kötelezettségeitek betartásából.

TANULÁS

MI FOGJA TÖBB BEVÉTELHEZ SEGÍTENI A VÁLLALKOZÁSOMAT?

Időtartam: A Tanulás szakaszhoz állítsátok be a stoppert 60 percre.

Rövidfilm: Kerékpár vagy tyúkok? (Nincs meg a film? Olvassátok el a szöveget a 102. oldalon.)

Olvasás: Eszköznek nevezünk mindent, ami értékes és a vállalkozás tulajdonát képezi. Eszközöket lehet venni és eladni. Például Marika vehetne egy széket, hogy azon üljön, amikor tojást árul, vagy például eladhatna egy tyúkot. Ezek eszközök.

A termelési eszköz (vagy termelőeszköz) bevételt termel a vállalkozásnak. Marika tyúkjai termelési eszközök, mivel tojást termelnek, és ezek eladásából van Marikának bevétele. A szék is eszköz, de nem termelési eszköz. Nem termel bevételt.

Beszélgetés: A sikeres vállalkozók termelési eszközök igénybevételével bővítik a vállalkozásukat. Hogyan lehet termelési eszköz egy varrógép vagy egy kerékpár?

Gyakorlás: Válasszatok egy társat. Soroljátok fel a vállalkozásotok már meglévő termelési eszközeit:

_____

_____

_____

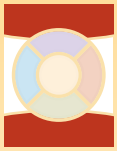
_____

_____

_____

_____

_____



A sikeres vállalkozók termelési eszközök igénybevételével bővítik a vállalkozásukat.

Olvasás: **HETI KÉRDÉS – Hogyan bővítsem a vállalkozásomat termelési eszközök igénybevételével?**

HETI FELADAT – Beazonosítom a már meglévő eszközeimet, és kitalálom, hogyan használhatnám azokat jövedelmezőbben. Meghatározom, hogy milyen eszközökre van még szükségem, és milyen fontossági sorrendben.

HOGYAN HASZNÁLHATOM AZ ESZKÖZEIMET JÖVEDELMEZŐBBEN?

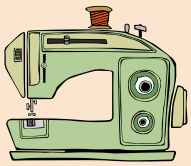
„Legyél szorgalmas annak megőrzésében, amid van, hogy bölcs sáfár lehess…”

TAN ÉS A SZÖVETSÉGEK 136:27

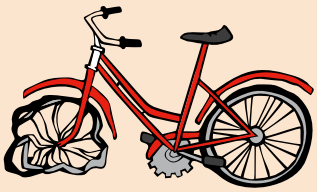
Olvasás: Olvassátok el a jobb oldalon található szentírásverset. Bölcsen kell bánnunk az eszközeinkkel. Vigyázunk rájuk, hogy sok bevételt termelhessenek.

Beszélgetés: Mi történne Marika vállalkozásával, ha nem viselné alaposan gondját a termelési eszközeinek (vagyis a tyúkjainak)?

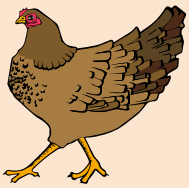
Gyakorlás: Most pedig nézzük meg ezeket az eszközöket, és állapítsuk meg, hogy közülük melyek számítanak termelési eszköznek.



VARRÓGÉP
Gabi ma sok inget fog megvarrni.



ELROMLOTT KERÉKPÁR
Dávid hamarosan meg szeretné javítani a kerékpárját, hogy használhassa azt.



NEM TOJÓ TYÚK
Marika azt figyeli, elkezd-e tojni a tyúkja.

Olvasás: A lehető legjövedelmezőbb módon kell használnunk az eszközeinket. Olvassátok el a következő történetet egy bölcs sáfárról.

GABI VARRODÁJA:

Gabinak volt egy varrógépe. Gondosan vigyázott rá. Naponta öt inget tudott megvarrni vele. A vásárlói több inget is vettek volna.

Arra gondolt, hogy felvesz maga mellé valakit, és vesz még egy varrógépet. Ehelyett azonban felvette az ismerősét, hogy éjszaka dolgozzon Gabi meglévő gépével. Mostanra Gabi vállalkozása napi 10 inget tud megvarrni egyetlen varrógéppel.

Beszélgetés: Miért mondhatjuk, hogy Gabi bölcsen sáfárkodott a termelési eszközével? Hogyan használhatjátok a saját eszközeiteket jövedelmezőbben?

HOGYAN TEHETÜNK SZERT TOVÁBBI TERMELÉSI ESZKÖZÖKRE?

Gyakorlás: Gondoljátok át, hogy milyen eszközök beszerzésével bővíthetnétek a vállalkozásotokat. Soroljátok fel ezeket alább.

ESZKÖZ TÍPUSA	MEGLÉVŐ ESZKÖZEIM	LEHETSÉGES ÚJ ESZKÖZÖK A VÁLLALKOZÁSOM BŐVÍTÉSÉHEZ
szerszám/gép		
jármű		
épület		
jószág		
egyéb		

Gyakorlás: Alkossatok háromfős csoportokat. Beszéljétek meg, miért segítenék ezek az eszközök a vállalkozásotok bővülését, növekedését.

Gyakorlás: Hogyan tehetnétek szert az előző oldalon felsorolt eszközökre? Alább felsoroljuk néhány módját annak, ahogyan az üzletemberek szert tesznek új eszközökre. Háromfős csoportokban beszéljétek meg az egyes megoldások előnyeit és hátrányait. Írjátok is le ezeket.

HOGYAN SZEREZHETŐ BE EGY ESZKÖZ	ELŐNYÖK	HÁTRÁNYOK
megtakarítás, majd vétel		
társulás olyannal, akinek már van		
bérlés, kölcsönzés		
kölcsönkérés		
megvétel hitelből		
egyéb		

Gyakorlás: Most pedig ugyanebben a kis csoportban beszéljétek meg a következőket:

Jelen pillanatban melyik eszköz lenne a leghasznosabb a vállalkozásotok számára? Mekkora bevételhez segítene benneteket? Mennyire lenne könnyű beszerezni? Milyen módokon fizethetnétek ezért az új eszközért?

Rövidfilm: Nézzétek meg a Susy: Magániskolabusz című sikertörténetet, és figyeljétek meg, hogyan tette máris jobbá a vállalkozását Susy, és hogyan tervez beszerezni egy újabb termelési eszközt. (Nincs meg a film? Lapozzatok a következő oldalra.)

HOGYAN TARTHATOM ELLENŐRZÉS ALATT A KÖLTSÉGEKET?

Olvasás: A termelési eszközök segítenek a vállalkozásunknak bevételt termelni. A vállalkozásunk bővítéséhez a költségekre is oda kell figyelnünk, azonban nem minden kiadás egyforma!

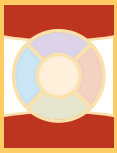
Rövidfilm: Óvatosan az állandó költségekkel! (Nincs meg a film? Olvassátok el a 103. oldalt.)

Olvasás: A **változó költségek** az eladásoktól függően növekednek vagy csökkennek.

Az **állandó költségeket** az eladott mennyiségtől függetlenül ki kell fizetnünk.

A sikeres vállalkozók csak akkor vállalnak újabb állandó költséget, ha tudják, hogy azzal növelni fogják a vállalkozásuk bevételét.

Gyakorlás: Nézzétek meg Dani üzleti kiadásait. Karikázzátok be minden egyes kiadásnál, hogy *állandó* vagy *változó* költségről van-e szó.



A sikeres vállalkozók csak akkor vállalnak újabb állandó költséget, ha az növeli a nyereséget.

DANI ÜZLETI KIADÁSAI		
Műhely bérleti díja	állandó	változó
Faanyag a bútorhoz	állandó	változó
Kiszállítás költségei	állandó	változó
Dani bére	állandó	változó

Gyakorlás: Soroljátok fel a saját üzleti kiadásaitokat. Karikázzátok be minden egyes kiadásnál, hogy *változó* vagy *állandó* költségről van-e szó.

ÜZLETI KIADÁSAIM		
	állandó	változó
	állandó	változó
	állandó	változó
	állandó	változó
	állandó	változó
	állandó	változó
	állandó	változó
	állandó	változó

Olvasás: A hét folyamán fel fogjuk jegyezni a bevételeinket és a kiadásainkat, feltüntetve, hogy melyek állandóak és melyek változóak, valamint elhozzuk az eredménykimutatásunkat a legközelebbi gyűlésre.

ELMÉLKEDÉS

MIT TEGYEK, HOGY FEJLŐDJEK?

Időtartam: Az Elmélkedés szakaszhoz állítsátok be a stoppert 10 percre.

Gyakorlás: Olvasd el a jobb oldalon lévő szentírásrészt, vagy találj egy hasonlót. Elmélkedj egy kicsit azon, amit éppen tanulunk. Az alábbi helyre vagy az üzleti noteszedbe írd le a benyomásaidat.

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Melyik ötlet segítheti leginkább a vállalkozásodat ezen a héten? Tedd ezt az ötletet a heti üzleti céloddá.

Add hozzá a heti üzleti célodat a következő oldalon található kötelezettségekhez.

Beszélgetés: Van valaki, aki szeretné megosztani a heti üzleti célját, vagy egyéb benyomásait?

„Bizodalmad legyen az Úrban teljes elmédből; a magad értelmére pedig ne támaszkodjál. Minden te útaidban megismered őt; akkor ő igazgatja a te útaidat.”

PÉLDABESZÉDEK 3:5–6

KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS

HOGYAN FOGOK NAPRÓL NAPRA FEJLŐDNI?

Időtartam: A Kötelezettségvállalás szakaszhoz állítsátok be a stoppert 10 percre.

Gyakorlás: Válaszd ki a cselekvőtársadat. Döntsétek el, mikor és hogyan tartjátok majd a kapcsolatot egymással.

_____ _____

Cselekvőtárs neve *Elérhetőségek*

Olvass fel minden egyes kötelezettségvállalást a cselekvőtársadnak. Ígérd meg, hogy eleget teszel a vállalt kötelezettségeidnek! Írd alá.

VÁLLALT KÖTELEZETTSÉGEIM

Írok egy tervet arra, hogyan tegyem jövedelmezőbbé a meglévő eszközeimet.

Meghatározom azokat a legfontosabb új termelési eszközöket, amelyekre szükségem van a vállalkozásomban.

Elhozom a következő gyűlésre az eredménykimutatásaimat, feltüntetve bennük az állandó és a változó költségeket.

Meg fogom valósítani a heti üzleti célomat: _____

_____

Gyakorolni fogom *Az alapjaim* mai tantételét, és megtanítom azt a családomnak is.

Növelni fogom a megtakarításaimat, még ha csak egy kis aprópénzzel is.

Beszámolok a cselekvőtársamnak.

_____ _____

Aláírásom *Cselekvőtárs aláírása*

HOGYAN FOGOK SZÁMOT ADNI A FEJLŐDÉSEMRŐL?

Gyakorlás: A fejlődésed nyomon követéséhez a hét során töltsd ki ezt a kötelezettségvállalási táblázatot. Írj „igen”-t vagy „nem”-et az alábbi rovatokba, vagy azt a számot, ahányszor eleget tettél a vállalt kötelezettségnek.

Eszközök jövedelmezőbbé tételére tervet írtam (igen/nem)	*Legfontosabb új eszközöket meghatároztam (igen/nem)*	*Eredménykimutatásaimat elhoztam (igen/nem)*	*Heti üzleti célt megvalósítottam (igen/nem)*	*Az alapjaim tantételt gyakoroltam, családomnak tanítottam (igen/nem)*	*Megtakarításaimat növeltem (igen/nem)*	*Cselekvőtársamnak beszámoltam (igen/nem)*

Olvasás: Válasszatok ki valakit, aki a jövő héten moderálni fogja *Az alapjaim* témáját.

Kérjetek fel valakit záróimára.

Szívesen vesszük a visszajelzéseket

Ötleteidet, visszajelzéseidet, javaslataidat és tapasztalataidat az srsfeedback@ldschurch.org címre küldd.

Források

KERÉKPÁR VAGY TYÚKOK?

Válasszatok szerepeket, és játsszátok el a következő jelenetet.

NOÉMI: *Szia, Marika! Hogy megy az üzlet? Fejlődik?*

MARIKA: *Azzal nincs gond, de nagyon kimerült vagyok. Keményen dolgozom, de nem keresek eleget.*

NOÉMI: *Úgy tűnik, mintha több termelési eszközre lenne szükséged.*

MARIKA: *Mi az a „termelési eszköz”?*

NOÉMI: *Olyan dolog, amivel több bevételt termelhet a vállalkozásod.*

MARIKA: *Na, ez már tetszik. Jól jönne még ilyen „termelési eszköz”… De várjál, szerintem nekem egyáltalán nincs ilyenem!*

NOÉMI: *Jaj, dehogy nincs! A tyúkjaid is termelési eszközök. Több pénzt tudnál keresni, ha több tyúkod lenne?*

MARIKA: *Persze, többet. Ezek szerint több tyúkot kell vennem.*

NOÉMI: *Mi az, ami még megkönnyítené számodra az üzletvitelt?*

MARIKA: *Jó lenne egy bicikli a tojások kiszállításához és a táp fuvarozásához, mert most térdig járom a lábaimat.*

NOÉMI: *Hát, akkor talán venned kellene egy kerékpárt. Több pénzt tudnál keresni, ha lenne egy kerékpárod?*

MARIKA: *Igen, mert azzal gyorsabban menne a kiszállítás, és így több időm maradna árusítani. Na, de akkor mit vegyek: biciklit vagy tyúkokat?*

NOÉMI: *Mi most a legfontosabb a vállalkozásodnak? Egy kerékpár vagy újabb tyúkok?*

MARIKA: *Nem tudom. Hogy lehetne eldönteni?*

Vissza a 94. oldalra

ÓVATOSAN AZ ÁLLANDÓ KÖLTSÉGEKKEL!

Válasszatok szerepeket, és játsszátok el a következő jelenetet:

MARIKA: *Noémi, úgy gondolom, a termelési eszközök valóban több bevételt fognak hozni a vállalkozásomnak, de aggasztanak a költségek.*

NOÉMI: *Az nem baj, Marika, ha mindig a költségek csökkentésére törekszel.*

MARIKA: *De honnan tudhatom, hogy mekkorák lesznek a költségeim? Állandóan változnak!*

NOÉMI: *Először is külön kell választanod az állandó és a változó költségeidet.*

MARIKA: *Bocs, de nem értem, miről beszélsz.*

NOÉMI: *Hadd fogalmazzam meg másképpen. Ismered Danit?*

MARIKA: *A bútoros srácot?*

NOÉMI: *Igen. Amikor Dani legyárt egy széket, szerinted fizet valakinek az ahhoz szükséges faanyagért?*

MARIKA: *Nyilván.*

NOÉMI: *Pontosan. Dani szereti megvárni, amíg beérkezik egy megrendelés, és csak utána veszi meg hozzá a fát.*

Ha egy hónapban csak egy széket ad el, akkor csak az ahhoz szükséges anyagot veszi meg. Ha a rákövetkező hónapban tízet ad el, akkor tízszer annyit fog kifizetni faanyagra.

MARIKA: *De az nem gond, mert el is ad tízszer annyi széket!*

NOÉMI: *Pontosan. Dani anyagköltsége változó költség. Attól függően nő vagy csökken, hogy mennyit ad el.*

Na mármost, Dani bérleti díjat fizet a műhelyért. Tegyük fel, hogy a bérleti díja havi 100 000. Mennyi lesz a bérleti díja, ha tíz széket ad el?

MARIKA: *Nyilván 100 000.*

NOÉMI: *Mennyit fog fizetni, ha csak egy széket ad el?*

MARIKA: *Akkor is 100 000-et. Ez nem változik.*

NOÉMI: *Így van. Dani bérleti díja állandó költség. Nem számít, hogy milyen sokat vagy keveset ad el, akkor is meg kell fizetnie.*

MARIKA: *Hű, nem igazán csípem az állandó költségeket.*

NOÉMI: *A lényeg, hogy legyünk óvatosak az állandó költségekkel. Ám ha ezek a termelési eszközök költségei, akkor hasznosak is lehetnek.*

MARIKA: *És ha eleget adunk el ahhoz, hogy fedezzük ezeket!*

NOÉMI: *Így van!*

MARIKA: *Noémi, segítenél megállapítani, hogy mely költségeim állandóak és melyek változóak?*

Vissza a 98. oldalra

JEGYZETEK

8

Mekkora befektetést engedhetek meg magamnak a vállalkozásom bővítése érdekében?

A vállalkozásom elindítása és bővítése

MODERÁTOROK SZÁMÁRA

A gyűlés napján:

- Küldj SMS-t a csoport minden tagjának, vagy hívd fel őket. Kérd meg őket, hogy 10 perccel korábban érkezzenek, hogy beszámolhassanak a kötelezettségvállalásaikról.
- Készítsd elő az anyagokat a gyűlésre.

Fél órával a gyűlés előtt:

- Egy asztal köré helyezd el a székeket, hogy a résztvevők közel lehessenek egymáshoz.
- Rajzold fel ezt a kötelezettségvállalási táblázatot a táblára, és írd bele a csoportodban lévő emberek nevét (lásd az alábbi példát).

Csoporttag neve	Jelenlegi eszközök jövedelmezőbbé tételére tervet írtam (igen/nem)	Legfontosabb új eszközöket meghatároztam (igen/nem)	Eredménykimutatásaimat elhoztam (igen/nem)	Heti üzleti célt megvalósítottam (igen/nem)	Az alapjaim tantételt gyakoroltam, családomnak tanítottam (igen/nem)	Megtakarításaimat növeltem (igen/nem)	Cselekvőtársamnak beszámoltam (igen/nem)
Gabi	I	I	I	I	I	I	I

Tíz perccel a gyűlés előtt:

- Fogadd szívélyesen az érkezőket.
- Amint az egyes csoporttagok megérkeznek, kérd meg őket, hogy töltsék ki a táblán lévő táblázatot. Arra is emlékeztesd őket, hogy lapozzanak a 197. oldalra, és jelöljék be, hogy mennyivel jutottak közelebb a bizonyítvány megszerzéséhez.
- Jelölj ki valakit, aki figyeli az időt.

Kezdéskor:

- Kérj meg mindenkit a telefonjuk és egyéb készülékeik kikapcsolására.
- Kezdjetek nyitóimával (és, ha szeretnétek, egy himnusszal).
- A késve érkezőket halkan kérd meg, hogy kapcsolják ki a telefonjaikat, és töltsék ki a kötelezettségvállalási táblázatot, miközben a csoport folytatja a megbeszélést.
- *Az alapjaim* szakaszhoz állítsátok be a stoppert 20 percre.
- Végezzétek el a 8. tantétel feladatait *Az alapjaim* füzetben, majd térjetek vissza ehhez a munkafüzethez, és olvassátok el a következő oldalt.

BESZÁMOLÓ

ELEGET TETTEM A VÁLLALT KÖTELEZETTSÉGEIMNEK?

Időtartam: A Beszámoló szakaszhoz állítsátok be a stoppert 20 percre.

Olvasás: Számoljunk be a felvállalt kötelezettségeinkről! Akik minden vállalásuknak eleget tettek, kérjük, álljanak fel. (Tapsoljátok meg azokat, akik minden vállalásuknak eleget tettek.)

Most mindenki álljon fel, és ismételjük el együtt a mottóinkat.

„És az a célom, hogy gondoskodjam szentjeimről, mert minden dolog az enyém."

Tan és a szövetségek 104:15

Az Úrba vetett hittel, közösen dolgozunk azon, hogy önellátóvá váljunk.

Olvasás: Üljünk le.

Beszélgetés: Hogyan fogjátok jövedelmezőbben használni az eszközeiteket? Hogyan fogjátok karbantartani az eszközeiteket?

Melyik új termelési eszköz a legfontosabb számotokra? Miért?

Milyen állandó és változó költségeitek vannak? Miben segít az, ha különbséget tudtok tenni közöttük?

Mit tanultatok, miközben a heti üzleti célotokon dolgoztatok?

Írjátok le az üzleti noteszetekbe, hogy mit tanultatok a felvállalt kötelezettségeitek betartásából.

TANULÁS

TELIK-E ÚJABB ESZKÖZÖKRE?

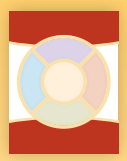
Időtartam: A Tanulás szakaszhoz állítsátok be a stoppert 60 percre.

Olvasás: Vállalkozásunk bővítésének egyik módja a termelési eszközök beszerzése. Mielőtt azonban termelési eszközökkel bővítenénk a vállalkozásunkat, tudnunk kell, hogy telik-e nekünk ezekre.

Rövidfilm: Vehetek újabb eszközöket? (I. rész) (Nincs meg a film? Olvassátok el a 122. oldalt.)

Beszélgetés: Hogyan tudná Marika kideríteni, hogy lesz-e elég pénze a kölcsön visszafizetésére?

Olvasás: A sikeres vállalkozók meggyőződnek róla, még mielőtt belekezdenének, hogy van miből fejleszteni a vállalkozásukat.



A sikeres vállalkozók bölcsen választják meg befektetéseiket.

Olvasás: **HETI KÉRDÉS – Megengedhetem-e magamnak, hogy kölcsönből vegyek eszközt?**

HETI FELADAT – Készpénzáramlási (cash flow) kimutatásokat fogok készíteni, hogy jobban átlássam a vállalkozásom jövőjét.

Olvasás: A készpénzáramlási (cash flow) kimutatás olyan eszköz, amely segít áttekintenetek a vállalkozásotokat, és meglátni a növekedés lehetséges irányait. A készpénzáramlási kimutatás elkészítése három lépésben történik:

- 1. lépés: A korábbi eredménykimutatásaitok segítségével tekintsétek át a vállalkozásotok eddigi teljesítményét.
- 2. lépés: Vizsgáljátok meg a vállalkozásotok jövőjét azáltal, hogy felteszitek magatoknak a kérdést: „Mekkora bevételeim és kiadásaim lesznek a jövőben?”
- 3. lépés: Számítsátok ki, hogy mennyi készpénz fog a rendelkezésetekre állni a jövőben.

A készpénzáramlási kimutatás segíthet választanotok a vállalkozásotok bővítésének különböző módjai között – ami lehet többek között a választék bővítése, a költségek csökkentése vagy a bevételetek növelése –, illetve a szóba jöhető kölcsönök kiértékelésében.

Rövidfilm: Nézzétek meg a Rosanny: Meleg étel című sikertörténetet, és figyeljétek meg, hogyan segített a főszereplőnek egy kölcsön a vállalkozása bővítésében. (Nincs meg a film? Lapozzatok a következő oldalra.)

MENNYI A JELENLEG RENDELKEZÉSETEKRE ÁLLÓ KÉSZPÉNZ?

Rövidfilm: Mennyi készpénz áll rendelkezésre? (Nincs meg a film? Haladjatok tovább.)

A film megtekintését követően nézzétek át ezt az oldalt, hogy az emlékezetetekbe véssétek a tanultakat.

Olvasás: Ahhoz, hogy Marika kiderítse, vajon elegendő pénze van-e a vállalkozása bővítéséhez, három dolgot kell ismernie: **a múltat, a jövőt** és **a készpénzáramlást.**

E három dologra úgy vethet fényt, ha készít egy készpénzáramlási kimutatást.

1. LÉPÉS: A múlt

Az eredménykimutatásai felhasználásával Marika leírja az elmúlt két hónap bevételeit, állandó költségeit, változó költségeit, illetve nyereségét vagy veszteségét.

	2 hónappal ezelőtti	Múlt havi	E havi	Jövő havi	3. hó	4. hó	5. hó	6. hó
Bevétel	*440 000*	*440 000*						
Állandó költségek	*-330 000*	*-330 000*						
Változó költségek	*-100 000*	*-100 000*						
Nyereség (vagy veszteség)	*10 000*	*10 000*						
Kezdeti készpénz								
Rendelkezésre álló készpénz								

Beszélgetés: Nézzétek meg Marika készpénzáramlási kimutatását itt fentebb. Mit árulnak el az utolsó két hónap bevételei Marikának a saját vállalkozásáról?

2. LÉPÉS: A jövő

Az elmúlt két hónap számai alapján Marika leírja a jövőben várható bevételeit, állandó költségeit, változó költségeit, illetve nyereségét vagy veszteségét.

	2 hónappal ezelőtti	Múlt havi	E havi	Jövő havi	3. hó	4. hó	5. hó	6. hó
Bevétel	440 000	440 000	440 000	440 000	440 000	440 000	440 000	440 000
Állandó költségek	-330 000	-330 000	-330 000	-330 000	-330 000	-330 000	-330 000	-330 000
Változó költségek	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000
Nyereség (vagy veszteség)	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Kezdeti készpénz								
Rendelkezésre álló készpénz								

Marika nem tervez változtatásokat a vállalkozásában, ezért úgy gondolja, hogy a bevételei és kiadásai a következő hat hónap során megegyeznek majd az elmúlt két hónappal.

Beszélgetés: Nézzétek meg Marika készpénzáramlási kimutatását itt fentebb. Változik Marika havi nyeresége?

3. LÉPÉS: Rendelkezésre álló készpénz

Kezdeti készpénznek azt nevezzük, ami Marika bankszámláján található a hónap elején. Ebben az esetben ez 5000.

	2 hónapp ezelőtt	Múlt havi	E havi	Jövő havi	3. hó	4. hó	5. hó	6. hó
Bevétel	440 0[illegible]	440 000	440 000	440 000	440 000	440 000	440 000	440 000
Állandó költségek	-330 [illegible]	-330 000	-330 000	-330 000	-330 000	-330 000	-330 000	-330 000
Változó költségek	-100 [illegible]	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000
Nyereség (vagy veszteség)	10 [illegible]	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Kezdeti készpénz	5 000	15 000	25 000	35 000	45 000	55 000	65 000	75 000
	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Rendelkezésre álló készpénz	15 000	25 000	[illegible]	45 000	55 000	65 000	75 000	85 000

A havi nyereséget minden hónapban hozzáteszi a kezdeti készpénzhez, így jön ki a rendelkezésre álló készpénz (5000+10000=15000).

A rendelkezésre álló készpénz lesz azután a következő hónap kezdeti készpénze (15000).

Beszélgetés: Nézzétek meg a fenti készpénzáramlási kimutatást. Mekkora összeg lesz majd a Marika rendelkezésére álló készpénz a hatodik hónap végén?

Olvasás: Most, hogy Marika már tudja, mennyi készpénzzel számolhat a következő hat hónapban, választhat a vállalkozása bővítésének különböző módozatai között.

MENNYI KÉSZPÉNZ ÁLL RENDELKEZÉSRE EGY ESETLEGES KÖLCSÖN TÖRLESZTÉSÉHEZ?

Gyakorlás: Most pedig nézzük meg, mi történik Marika készpénzáramlásával, ha felvesz 150 000-et 6 hónapra, hogy azon 15 tyúkot vegyen. Nézzétek meg Marika készpénzáramlási kimutatását a túloldalon. Elegendő lesz Marika készpénzáramlása a 27 500-as törlesztőrészletekre? Ellenőrizzétek a Marika rendelkezésére álló készpénzt az egyik társatokkal.

Beszélgetés: A csoporttal közösen beszéljétek meg a következő kérdéseket: Mit tegyen Marika? Próbálkozzon más összegű kölcsönnel? Tegyen inkább félre, és akkor vegyen tyúkokat, ha összegyűlt a pénz?

Marika készpénzáramlási kimutatása

1. Mivel több lesz a tojás, Marika arra számít, hogy havonta mintegy 90 000 többletbevétele fog keletkezni (tyúkonként 6000 többlet, szorozva 15-tel). A 90 000 plusz a jelenlegi 440 000, az 530 000.

2. Úgy számol, hogy az állandó költségei is fel fognak menni 350 000-re (20 000-ért kerékpárt bérel, plusz a jelenlegi 330 000).

3. Ha felveszi a kölcsönt, akkor lesz további 27 500 állandó költsége (az első részlet pedig 35 000).

	2 hónappal ezelőtti	Múlt havi	E havi	Jövő havi	3. hó	4. hó	5. hó	6	7. hó	8. hó
Bevétel	440 000	440 000	530 000	530 000	530 000	530 000	530 000	5 000	530 000	530 000
Állandó költségek	-330 000	-330 000	-350 000	-350 000	-350 000	-350 000	-350 000	-350 000	-350 000	-350 000
Törlesztőrészlet			-35 000	-27 500	-27 500	-27 500	-27 500	-27 500		
Változó költségek	-100 000	-100 000	-160 000	-160 000	-160 000	-160 000	-160 000	-160 000	-160 000	-160 000
Nyereség (vagy veszteség)	10 000	10 000	-15 000	-7 500	-7 500	-7 500	-7 500	-7 500	20 000	20 000
Kezdeti készpénz	5 000	1 00	25 000	10 000	2 500	-5 000	-12 500	-20 000	-27 500	-7 500
	10 000	0 000	-15 000	-7 500	-7 500	-7 500	-7 500	-7 500	20 000	0 000
Rendelkezésre álló készpénz	15	25 000	10 000	2 500	-5 000	-12 500	-20 000	-27 500	-7 500	2 500

4. Marika úgy számolja, hogy a változó költségei 160 000-re emelkednek majd, mert további 50 000 fog elmenni tápra, és 10 000-et ad az unokahúgának a házhoz szállításért.

5. Az első két hónapban Marikának elég készpénz áll rendelkezésére a törlesztőrészletek fizetéséhez.

6. Nézzétek meg ugyanakkor a futamidő utolsó négy hónapját (3–6. hónap)! Elég pénze lesz Marikának az összes törlesztőrészletre?

7. Miután Marika letörlesztette a kölcsönt, a nyeresége beáll egy magasabb szintre. De már túl késő lesz?

Rövidfilm: Vehetek újabb eszközöket? (II. rész) (Nincs meg a film? Olvassátok el a 123. oldalt.)

Gyakorlás: Most pedig lássuk, mi történik, ha Marika kisebb kölcsönt vesz fel: 6 hónapra 80 000-et, hogy abból 8 tyúkot vegyen. Nézzétek meg Marika készpénzáramlási kimutatását a túloldalon. Elegendő lesz Marika készpénzáramlása egy 80 000-es kölcsönre? Ellenőrizzétek a Marika rendelkezésére álló készpénzt az egyik társatokkal.

Beszélgetés: A csoporttal közösen beszéljétek meg a következő kérdéseket: Elbírna Marika egy ennél nagyobb kölcsönt is? Vegyen fel nagyobb kölcsönt?

Olvasás: Ebben a példában Marika a készpénzáramlási kimutatását használva dönt arról, hogy telik-e neki új tyúkokra. A készpénzáramlási kimutatását használva dönthetne egyéb, a vállalkozását érintő változtatásokról is, úgymint egy kerékpár bérléséről, egy új cégtábla megvételéről, vagy másfajta táp beszerzéséről.

Marika készpénzáramlási kimutatása

1. Marika arra számít, hogy a 8 tyúkkal a többletbevétele mintegy 48 000 lesz (tyúkonként 6000 többlet, szorozva 8-cal). A 48 000 plusz a jelenlegi 440 000, az 488 000.

2. Úgy számol, hogy az állandó költségei nem növekednek majd, mert nem bérel kerékpárt.

3. Ha felveszi a kölcsönt, akkor lesz még 15 000 állandó költsége (az első részlet pedig 25 000).

	2 hónap-pal ezelőtti	Múlt havi	E havi	Jövő havi	3. hó	4. hó	5. hó	6. hó	7. hó	8. hó
Bevétel	440 000	440 000	488 000	488 000	488 000	488 000	488 000	488 000	488 000	488 000
Állandó költségek	-330 000	-330 000	-330 000	-330 000	-330 000	-330 000	-330 000	-330 000	-330 000	-330 000
Törlesztőrészlet			-25 000	-15 000	-15 000	-15 000	-15 000	-15 000		
Változó költségek	-100 000	-100 000	-130 000	-130 000	-130 000	-130 000	-130 000	-130 000	-130 000	-130 000
Nyereség (vagy veszteség)	10 000	10 000	3 000	13 000	13 000	13 000	13 000	13 000	28 000	28 000
Kezdeti készpénz	5 000	[illegible]	25 000	28 000	41 000	54 000	67 000	80 000	93 000	121 000
	10 000	10 000	3 000	13 000	13 000	13 000	13 000	13 000	28 000	28 000
Rendelkezésre álló készpénz	15 [illegible]	25 000	28 000	41 000	54 000	67 000	80 000	93 [illegible]	121 000	149 000

4. Marika úgy számolja, hogy a változó költségei 130 000-re emelkednek majd, mert további 25 000 fog elmenni tápra, és 5000-et ad az unokahúgának a házhoz szállításért.

5. Nézzétek meg a rendelkezésére álló készpénzt. Elég pénze lesz Mariká-nak az összes törlesztő-részletre?

6. Nézzétek meg Marika nyereségeit és veszteségeit. Láthatjátok, hogy a nyereségei alacsonyabbak a törlesztés idején, viszont utána magasabbak, mint a kölcsön felvétele előtt voltak.

MENNYI KÉSZPÉNZ ÁLL AZ ÉN VÁLLALKOZÁSOM RENDELKEZÉSÉRE?

Gyakorlás: Most pedig készítsetek egy készpénzáramlási kimutatást a saját vállalkozásotokra vonatkozóan. Találjatok egy társat, és végezzétek el a következő lépéseket a túloldalon található készpénzáramlási kimutatásban. (Segítségért lásd 109–117. oldal.) A 118. oldalon vannak még üres táblázatok. Ezt bemásolhatjátok az üzleti noteszetekbe is.

Gondolkodjatok el azon, hogy milyen termelési eszközt szerezhetnétek be a vállalkozásotok részére. Gondoljátok át, hogy milyen többletbevételeitek és többletkiadásaitok lennének.

Ha nem tudjátok, milyen számokat írjatok be, vagy nincs vállalkozásotok, segítsetek valakinek, akinek van. Ez csak gyakorlás.

Olvasás: A következő gyűlésünk után hitelnyújtókkal fogunk beszélni, és kiderítjük, mekkora törlesztőrészletekkel számoljunk. Azokat azután beírhatjuk a készpénzáramlási kimutatásunkba.

Beszélgetés: Hogyan segít nektek az üzleti döntéseitek meghozatalában a rendelkezésetekre álló készpénz összegének ismerete? A törlesztőrészleteken kívül a készpénzáramlásotok ismerete miként segíthet még a vállalkozásotok fejlesztésében?

A ti készpénzáramlási kimutatásotok.

1. Az eredmény-kimutatásaitok felhasználásával írjátok be az elmúlt két hónapban keletkezett bevételeiteket és kiadásaitokat.

2. Írjátok le, hogy mekkora jövőbeni bevételekkel számoltok a következő hat hónap során (korábbi bevétel, plusz az új eszköz hozta bevétel).

3. Írjátok le, hogy mekkora jövőbeni kiadásokkal számoltok a következő hat hónap során (korábbi kiadások, plusz az új eszközzel kapcsolatos kiadások).

4. Ide fogjátok beírni a törlesztőrészleteket, de ha most még nem tudjátok, akkor ezt hagyjátok üresen.

	2 hónappal ezelőtti	Múlt havi	E havi	Jövő havi	3. hó	4. hó	5. hó	6. hó
Bevétel								
Állandó költségek								
Törlesztőrészlet								
Változó költségek								
Nyereség (vagy veszteség)								
Kezdeti készpénz								
Rendelkezésre álló készpénz								

5. Számítsátok ki a nyereségeiteket és a veszteségeiteket, kivonva a kiadásokat a bevételekből.

6. Hogy kiderítsétek a rendelkezésetekre álló készpénzt, adjátok hozzá a nyereségeteket a kezdeti készpénzhez (vagy vonjátok ki a veszteségeteket).

7. Amikor majd megtudjátok a törlesztőrészleteket, akkor ezt a kimutatást felhasználva megállapíthatjátok, hogy elegendő összeg áll-e rendelkezésetekre az összes törlesztőrészlet fedezésére.

HAT HÓNAPOS KÉSZPÉNZÁRAMLÁSI KIMUTATÁSOK

Készítsetek a vállalkozásotok jelenlegi állapotát tükröző készpénzáramlási kimutatást. Segítségért lásd 109–117. oldal.

1. KÉSZPÉNZÁRAMLÁS – JELENLEGI HELYZET								
	2 HÓNAPPAL EZELŐTTI	MÚLT HAVI	E HAVI	JÖVŐ HAVI	3. HÓ	4. HÓ	5. HÓ	6. HÓ
Összes bevétel								
Állandó költségek								
Törlesztőrészlet								
Változó költségek								
Összes nyereség/veszteség								
Kezdeti készpénz								
Rendelkezésre álló készpénz								

Ezután készítsetek egy olyan készpénzáramlási kimutatást, amely figyelembe veszi egy új eszköz beszerzésének valamilyen módját is.

2. KÉSZPÉNZÁRAMLÁS – ÚJ ESZKÖZ								
	2 HÓNAPPAL EZELŐTTI	MÚLT HAVI	E HAVI	JÖVŐ HAVI	3. HÓ	4. HÓ	5. HÓ	6. HÓ
Összes bevétel								
Állandó költségek								
Törlesztőrészlet								
Változó költségek								
Összes nyereség/veszteség								
Kezdeti készpénz								
Rendelkezésre álló készpénz								

ELMÉLKEDÉS

MIT TEGYEK, HOGY FEJLŐDJEK?

Időtartam: Az Elmélkedés szakaszhoz állítsátok be a stoppert 10 percre.

Gyakorlás: Olvasd el a jobb oldalon lévő szentírásrészt, vagy találj egy hasonlót. Elmélkedj egy kicsit azon, amit éppen tanulunk. Az alábbi helyre vagy az üzleti noteszedbe írd le a benyomásaidat.

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Melyik ötlet segítheti leginkább a vállalkozásodat ezen a héten? Tedd ezt az ötletet a heti üzleti céloddá.

Add hozzá a heti üzleti célodat a következő oldalon található kötelezettségekhez.

Beszélgetés: Van valaki, aki szeretné megosztani a heti üzleti célját, vagy egyéb benyomásait?

„Hagyjad az Úrra a te útadat, és bízzál benne, majd ő teljesíti.”

ZSOLTÁROK 37:5

KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS

HOGYAN FOGOK NAPRÓL NAPRA FEJLŐDNI?

Időtartam: A Kötelezettségvállalás szakaszhoz állítsátok be a stoppert 10 percre.

Gyakorlás: Válaszd ki a cselekvőtársadat. Döntsétek el, mikor és hogyan tartjátok majd a kapcsolatot egymással.

_____ _____

Cselekvőtárs neve *Elérhetőségek*

Olvass fel minden egyes kötelezettségvállalást a cselekvőtársadnak. Ígérd meg, hogy eleget teszel a vállalt kötelezettségeidnek! Írd alá.

VÁLLALT KÖTELEZETTSÉGEIM

Elkészítek egy készpénzáramlási kimutatást a vállalkozásom jelenlegi helyzetéről.

Elkészítek egy olyan készpénzáramlási kimutatást is, amely figyelembe veszi egy új eszköz beszerzésének valamilyen módját.

Meg fogom valósítani a heti üzleti célomat: _____

_____

Gyakorolni fogom *Az alapjaim* mai tantételét, és megtanítom azt a családomnak is.

Növelni fogom a megtakarításaimat, még ha csak egy kis aprópénzzel is.

Beszámolok a cselekvőtársamnak.

_____ _____

Aláírásom *Cselekvőtárs aláírása*

HOGYAN FOGOK SZÁMOT ADNI A FEJLŐDÉSEMRŐL?

Gyakorlás: A fejlődésed nyomon követéséhez a hét során töltsd ki ezt a kötelezettségvállalási táblázatot. Írj „igen”-t vagy „nem”-et az alábbi rovatokba, vagy azt a számot, ahányszor eleget tettél a vállalt kötelezettségnek.

Jelenlegi helyzetre készpénzáramlási kimutatást készítettem (igen/nem)	*Új eszköz beszerzésére készpénzáramlási kimutatást készítettem (igen/nem)*	*Heti üzleti célt megvalósítottam (igen/nem)*	*Az alapjaim tantételt gyakoroltam, családomnak tanítottam (igen/nem)*	*Megtakarításaimat növeltem (igen/nem)*	*Cselekvőtársamnak beszámoltam (igen/nem)*

Olvasás: Válasszatok ki valakit, aki a jövő héten moderálni fogja *Az alapjaim* témáját.

Kérjetek fel valakit záróimára.

Szívesen vesszük a visszajelzéseket

Ötleteidet, visszajelzéseidet, javaslataidat és tapasztalataidat az srsfeedback@ldschurch.org címre küldd.

Megjegyzés a moderátornak:

A következő gyűlésre hozd magaddal a környéketen található hitelnyújtók listáját. Ehhez látogass el az srs.lds.org/lenders oldalra, vagy kérj egy listát a cöveki önellátási bizottságtól, esetleg egy önellátási szolgáltatások vezetőtől.

Források

VEHETEK ÚJABB ESZKÖZÖKET? (I. RÉSZ.)

Válasszatok szerepeket, és játsszátok el a következő jelenetet:

MARIKA: *Noémi, úgy döntöttem, veszek még tyúkokat. Több termelési eszközre van szükségem a vállalkozásom fejlesztéséhez.*

NOÉMI: *Nekem jó döntésnek tűnik. Telik a tyúkokra?*

MARIKA: *Telik? Persze, kölcsönt veszek fel rá.*

NOÉMI: *Mekkora összeget gondoltál felvenni?*

MARIKA: *150 000-et.*

NOÉMI: *Miért pont annyit?*

MARIKA: *Hát, ismerek valakit, aki 15 tyúkot árul 150 000-ért. Ez jó ár.*

NOÉMI: *De miért pont 15 tyúkot?*

MARIKA: *Hát, mert annyit ad el.*

NOÉMI: *Lesz elég készpénzed a 15 tyúkkal járó költségekre?*

MARIKA: *Igen… hát… talán. Nem tudom.*

NOÉMI: *Mennyi a törlesztőrészlet?*

MARIKA: *Beszéltem egy hitelezővel, és azt mondta, hogy havi 27 500 lenne.*

NOÉMI: *Elég készpénz áll majd a rendelkezésedre minden hónapban, hogy kifizesd a törlesztést?*

MARIKA: *Remélem.*

NOÉMI: *Marika, remélni nem elég. Tudnod kell, hogy elég pénzed lesz-e a törlesztésre.*

MARIKA: *Jó, de hát honnan tudhatnám?*

Vissza a 108. oldalra

VEHETEK ÚJABB ESZKÖZÖKET? (II. RÉSZ)

Válasszatok szerepeket, és játsszátok el a következő jelenetet.

MARIKA: *Noémi, köszi, hogy megmutattad, hogyan derítsem ki, mennyi is a rendelkezésemre álló készpénz. A havi 27 500-as törlesztőrészlet nagyon rossz lett volna nekem. A harmadik hónapban elfogyott volna a pénzem, és nem tudtam volna fizetni a részleteket. Rámehetett volna a vállalkozásom!*

NOÉMI: *Jaj, Marika, annyira örülök, hogy átnéztük a rendelkezésedre álló készpénzt, mielőtt felvetted volna a kölcsönt!*

MARIKA: *Én is örülök, de honnan tudhatom, hogy mégis mennyit vehetek fel?*

NOÉMI: *Hát, fussuk át még egyszer, ezúttal egy kisebb kölcsönnel.*

MARIKA: *Rendben. Kiszámolom, hogy bevállalhatok-e 15 000-es részleteket.*

Vissza a 113. oldalra

JEGYZETEK

9

Honnan tudhatom, hogy érdemes-e hitelből bővítenem a vállalkozásomat?

A vállalkozásom elindítása és bővítése

MODERÁTOROK SZÁMÁRA

A gyűlés napján:

ÚJ!

- Állítsd össze a környéketeken található hitelnyújtók listáját, melyet majd kiosztasz a csoport tagjainak. Ezt megtalálhatod az srs.lds.org/lenders oldalon, vagy elkérheted a cöveki önellátási bizottságtól, esetleg a helyi önellátási szolgáltatások vezetőtől.
- Küldj SMS-t a csoport minden tagjának, vagy hívd fel őket. Kérd meg őket, hogy 10 perccel korábban érkezzenek, hogy beszámolhassanak a kötelezettségvállalásaikról.
- Készítsd elő az anyagokat a gyűlésre.

Fél órával a gyűlés előtt:

- Egy asztal köré helyezd el a székeket, hogy a résztvevők közel lehessenek egymáshoz.
- Rajzold fel ezt a kötelezettségvállalási táblázatot a táblára, és írd bele a csoportodban lévő emberek nevét (lásd az alábbi példát).

Csoporttag neve	Jelenlegi helyzetre készpénzáramlási kimutatást készítettem (igen/nem)	Új eszköz beszerzésére készpénzáramlási kimutatást készítettem (igen/nem)	Heti üzleti célt megvalósítottam (igen/nem)	Az alapjaim tantételt gyakoroltam, családomnak tanítottam (igen/nem)	Megtakarításaimat növeltem (igen/nem)	Cselekvőtársamnak beszámoltam (igen/nem)
Gabi	I	I	I	I	I	I

Tíz perccel a gyűlés előtt:

- Fogadd szívélyesen az érkezőket.
- Amint az egyes csoporttagok megérkeznek, kérd meg őket, hogy töltsék ki a táblán lévő táblázatot. Arra is emlékeztesd őket, hogy lapozzanak a 197. oldalra, és jelöljék be, hogy mennyivel jutottak közelebb a bizonyítvány megszerzéséhez.
- Jelölj ki valakit, aki figyeli az időt.

Kezdéskor:

- Kérj meg mindenkit a telefonjuk és egyéb készülékeik kikapcsolására.
- Kezdjetek nyitóimával (és, ha szeretnétek, egy himnusszal).
- A késve érkezőket halkan kérd meg, hogy kapcsolják ki a telefonjaikat, és töltsék ki a kötelezettségvállalási táblázatot, miközben a csoport folytatja a megbeszélést.
- *Az alapjaim* szakaszhoz állítsátok be a stoppert 20 percre.
- Végezzétek el a 9. tantétel feladatait *Az alapjaim* füzetben, majd térjetek vissza ehhez a munkafüzethez, és olvassátok el a következő oldalt.

BESZÁMOLÓ

ELEGET TETTEM A VÁLLALT KÖTELEZETTSÉGEIMNEK?

Időtartam: A Beszámoló szakaszhoz állítsátok be a stoppert 20 percre.

Olvasás: Számoljunk be a felvállalt kötelezettségeinkről! Akik minden vállalásuknak eleget tettek, kérjük, álljanak fel. (Tapsoljátok meg azokat, akik minden vállalásuknak eleget tettek.)

Most mindenki álljon fel, és ismételjük el együtt a mottóinkat.

„És az a célom, hogy gondoskodjam szentjeimről, mert minden dolog az enyém."

Tan és a szövetségek 104:15

Az Úrba vetett hittel, közösen dolgozunk azon, hogy önellátóvá váljunk.

Olvasás: Üljünk le.

Beszélgetés: Mit tudtatok meg a vállalkozásotokról a készpénzáramlásotokból?

Elég készpénz fog rendelkezésetekre állni a törlesztőrészletekhez vagy más, a vállalkozásotok bővítését célzó lépésekhez?

Mit tanultatok, miközben a heti üzleti célotokon dolgoztatok?

Írjátok le az üzleti noteszetekbe, hogy mit tanultatok a felvállalt kötelezettségeitek betartásából.

TANULÁS

KÖLCSÖNFELVÉTEL: JÓ VAGY ROSSZ?

Időtartam: A Tanulás szakaszhoz állítsátok be a stoppert 60 percre.

Beszélgetés: Gondoljatok valakire az ismerőseitek közül, aki már vett fel kölcsönt. Segített rajta a kölcsön, vagy ártott neki?

Olvasás: Különbség van a személyes, családi kölcsönök és a vállalkozások kölcsönfelvétele között.

A személyi kölcsönöket arra használjuk, hogy többet költsünk, mint amennyit máskülönben megengedhetnénk magunknak. Az üzleti kölcsönöket arra használjuk, hogy többet termeljünk, mint amennyire máskülönben képesek lennék.

Olvassátok el a jobb oldalon található idézeteket. A próféták régen is és ma is azt tanácsolják nekünk, hogy kerüljük az eladósodást.

Az üzleti kölcsön segíthet fejleszteni a vállalkozásunkat, azonban az üzleti kölcsönfelvétel nem mindig bölcs választás. Benson elnök szavai szerint tudnunk kell, hogy az mikor „megalapozott”.

Olvasás: **HETI KÉRDÉS – Honnan tudhatom, hogy érdemes-e hitelből bővítenem a vállalkozásomat?**

HETI FELADATOK – (1) Beszélek legalább 10 ügyféllel, hogy megtudjam, vásárolnának-e többet, ha többet árusítanék, és (2) felkeresek legalább négy hitelnyújtót, hogy feltegyem nekik a Hitelfeltételek munkalapon lévő kérdéseket.

E gyűlés során olyan készségeket fogunk elsajátítani és gyakorolni, amelyek segítenek eldönteni, hogy jó ötlet-e kölcsönt felvenni a vállalkozásunkhoz.

„Vannak olyan adósságok, melyeket szükséges lehet magunkra vállalni: például egy szerény otthon vásárlása, az oktatásra kiadott pénz… De soha ne vállaljuk a fogyasztói hitelek okozta anyagi kötöttségeket anélkül, hogy ne mérlegelnénk alaposan a költségeket.”

JOSEPH B. WIRTHLIN: FÖLDI ADÓSSÁGOK, mennyei adósságok. *Liahóna,* 2004. máj. 41.

„Mármost én nem azt mondom, hogy minden hitel rossz; természetesen nem. A megalapozott üzleti kölcsön… a növekedés egyik összetevője.”

EZRA TAFT BENSON, “Pay Thy Debt, and Live” [Brigham Young University devotional, Feb. 28, 1962]; speeches.byu.edu

HOGYAN LESZ SEGÍTSÉGÜNKRE A DÖNTÉSBEN A „NÉGY FELTÉTEL”?

Rövidfilm: Vegyek-e fel hitelt? (Nincs meg a film? Olvassátok el a 136. oldalt.)

Beszélgetés: Honnan tudhatjátok, hogy segítene-e nektek egy hitel, vagy tönkretenne titeket?

Olvasás: Olvassátok fel és röviden beszéljétek meg mind a négy feltételt.

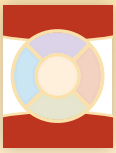
A NÉGY FELTÉTEL	
1. Megfelelő ok	Csak akkor veszek fel kölcsönt, ha az segít a vállalkozásomnak több bevételt termelni.
2. Megfelelő időzítés	Csak akkor veszek fel kölcsönt, ha már elég régóta viszem a vállalkozásomat ahhoz, hogy alaposan ismerjem ezt az üzletágat, és ki tudom mutatni, hogy elég ember meg fogja venni, amit árusítok.
3. Megfelelő feltételek	Csak akkor veszek fel kölcsönt, ha jó hitelnyújtót találok.
4. Megfelelő összeg	Csak akkor veszek fel kölcsönt, ha ki tudom mutatni, hogy vissza is fogom tudni azt fizetni.

Gyakorlás: Miközben a következő rövidfilmeket nézitek, döntsétek el, hogy szerintetek meg tudná-e válaszolni Marika és Karcsi a „négy feltétel” mindegyik kérdését.

Jelöljétek be mindkettőjüknél az „igen”, „nem” vagy „nem biztos” válaszokat.

Rövidfilm: Megfelelő ok? (Nincs meg a film? Olvassátok el a 137. oldalt.)

Beszélgetés: Megfelelő okból vesz fel kölcsönt Marika és Karcsi? Ha igen vagy nem, akkor miért?



A sikeres vállalkozók a „négy feltétel” alkalmazásával, bölcsen vesznek fel kölcsönt.

KÖLCSÖNFELVÉTEL OKAI	MARIKA			KARCSI		
	igen	nem	nem biztos	igen	nem	nem biztos
A termelékenység növelése céljából (és nem személyes kiadásokra) veszem fel?						
A kölcsönből vásárolni szándékozott eszközök által azonnali bevételre tehetek szert?						
Jobb döntés kölcsönből bővíteni a vállalkozásomat most, mint megtakarításokból később?						
Minden kockázatot figyelembe vettem?						

Rövidfilm: Megfelelő időzítés? (Nincs meg a film? Olvassátok el a 138. oldalt.)

Beszélgetés: Megfelelő időzítéssel vesz fel kölcsönt Marika és Karcsi? Ha igen vagy nem, akkor miért?

KÖLCSÖNFELVÉTEL IDŐZÍTÉSE	MARIKA			KARCSI		
	igen	nem	nem biztos	igen	nem	nem biztos
Elég régóta viszem a vállalkozásomat ahhoz, hogy alaposan ismerjem ezt az üzletágat?						
Része ez a vállalkozásom bővítését célzó tervemnek?						
Ki tudom mutatni, hogy a vevők többet vásárolnának, ha többet tudnék eladni?						
Ha beszerzek egy eszközt (pl. tyúkot vagy teherautót), annak hosszabb lesz az élettartama, mint a kölcsön futamideje?						

Rövidfilm: Megfelelő feltételek? (Nincs meg a film? Olvassátok el a 139. oldalt.)

Beszélgetés: Megfelelő feltételekkel vesz fel kölcsönt Marika és Karcsi? Ha igen vagy nem, akkor miért?

KÖLCSÖNFELTÉTELEK	MARIKA			KARCSI		
	igen	nem	nem biztos	igen	nem	nem biztos
Fel tudok sorolni három-öt jó hitelnyújtót?						
Ismerem a kölcsön tényleges költségét?						
El tudom magyarázni a kölcsön feltételeit?						
El tudom magyarázni, mitől jobb az egyik vagy a másik hitelnyújtó?						

Rövidfilm: Megfelelő összeg? (Nincs meg a film? Olvassátok el a 140. oldalt.)

Beszélgetés: Megfelelő összegben vesz fel kölcsönt Marika és Karcsi? Ha igen vagy nem, akkor miért?

KÖLCSÖNKÉNT FELVETT ÖSSZEG	MARIKA			KARCSI		
	igen	nem	nem biztos	igen	nem	nem biztos
Elkészítettem a hat hónapos készpénzáramlási kimutatásomat?						
Marad pénzem a törlesztőrészletek befizetése után?						
Akkor is tudok majd törleszteni, ha nem növekednek az eladásaim?						

Olvasás: Megtanultuk, hogyan használjuk a készpénzáramlási kimutatást annak eldöntésére, hogy elég pénz áll-e majd rendelkezésünkre a törlesztéshez. Ez segít annak megállapításában, hogy a megfelelő összegű kölcsönt vesszük-e fel.

Gyakorlás: Miután a héten találkoztatok a hitelnyújtókkal, a 143. oldalon található készpénzáramlási munkalap segítségével győződjetek meg arról, hogy telik majd a törlesztőrészletekre. (Nézzétek át a múlt héten tanultakat, ha segítségre van szükségetek a készpénzáramlási kimutatás elkészítéséhez.)

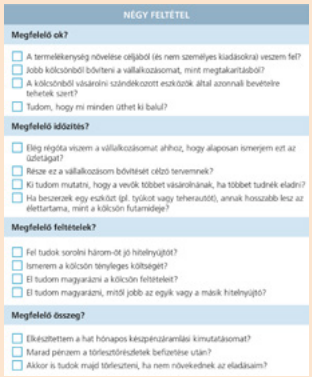
Amikor Marika bizonytalan a „négy feltétel” bármelyik kérdésének megválaszolásában, mindig megtervezi, hogyan derítse ki a választ.

Mielőtt kölcsönt veszünk fel, nekünk is ki kell derítenünk az összes választ, ha bármiben bizonytalanok vagyunk. Szükség esetén kérjetek segítséget a csoport tagjaitól vagy másoktól.

VEGYEK-E FEL KÖLCSÖNT A VÁLLALKOZÁSOM SZÁMÁRA?

Gyakorlás: Íme, néhány eszköz, amelyeket a hét folyamán használva tájékozódhattok és dönthettek. Lapozzatok a 141–143. oldalra. Öt percben nézzétek át a „Négy feltétel” ellenőrzőlistát és a Hitelfeltételek munkalapot, majd pedig beszéljétek meg azok helyes használatát.

„NÉGY FELTÉTEL” ELLENŐRZŐLISTA



NÉGY FELTÉTEL

Megfelelő ok?

- ☐ A termelékenység növelése céljából (és nem személyes kiadásokra) veszem fel?
- ☐ Jobb kölcsönből bővíteni a vállalkozásomat, mint megtakarításból?
- ☐ A kölcsönből vásárolni szándékozott eszközök által azonnali bevételre tehetek szert?
- ☐ Tudom, hogy mi minden üthet ki balul?

Megfelelő időzítés?

- ☐ Elég régóta viszem a vállalkozásomat ahhoz, hogy alaposan ismerjem ezt az üzletágat?
- ☐ Része ez a vállalkozásom bővítését célzó tervemnek?
- ☐ Ki tudom mutatni, hogy a vevők többet vásárolnának, ha többet tudnék eladni?
- ☐ Ha beszerzek egy eszközt (pl. tyúkot vagy teherautót), annak hosszabb lesz az élettartama, mint a kölcsön futamideje?

Megfelelő feltételek?

- ☐ Fel tudok sorolni három-öt jó hitelnyújtót?
- ☐ Ismerem a kölcsön tényleges költségét?
- ☐ El tudom magyarázni a kölcsön feltételeit?
- ☐ El tudom magyarázni, miért jobb az egyik vagy a másik hitelnyújtó?

Megfelelő összeg?

- ☐ Elkészítettem a hat hónapos készpénzáramlási kimutatásomat?
- ☐ Marad pénzem a törlesztőrészletek befizetése után?
- ☐ Akkor is tudok majd törleszteni, ha nem növekednek az eladásaim?

Lásd 141. oldal.

A hét folyamán nézzétek át ezeket a kérdéseket, és pipáljátok ki azokat, amelyekre már igennel tudtok felelni.

HITELFELTÉTELEK MUNKALAP

1. HITELNYÚJTÓ:	2. HITELNYÚJTÓ:	3. HITELNYÚJTÓ:	4. HITELNYÚJTÓ:
1. Hitelképesség: Mi kell önöknek beadnom vagy bemutatnom ahhoz, hogy hitelt kapjak?			
2. Törlesztési gyakoriság: Mikor kell az első részletet fizetni? Milyen gyakisággal kell törlesztenem? Kaphatok egy pótlékot a törlesztési ütemenből?			
3. Díjak: Van bármilyen díj vagy bírság, ha korán a törlesztőtől?			
4. Közvetlen költségek: Ha mondjuk felveszek 100 000-et, mennyi lesz a végén a teljes visszafizetett pénz, beleszámítva az összes kamatot, díjat stb.? Ha egyetlen eszközre (például egyetlen fejkivel elegendő) kölcsönt veszek fel, mennyi lesz a többletkiadásom azzal, hogy kölcsönt vettem fel rá? Mennyit kell előre fizetni (pl. hitelbírálati díj, kezelési költség)? Vannak a Tőke-ben nem jelölt plusz költségek, amelyekkel számolnom kell? Mekkorák lesznek az egyes törlesztőrészletek? Annuitásos vagy lineáris a törlesztés?			
5. Közvetett költségek: Mennyi időt vesz igénybe alkalmanként a törlesztés befizetése? Mennyibe kerül, hogy bemenjek a hitelnyújtóhoz a törlesztőrészletet befizetni? Milyen egyéb fontos módokra van lehetőség?			
6. A hitel valós költsége: Mennyire jön ki a közvetlen és közvetett költségek összege? (Adjátok össze a 4. és 5. kérdésben szereplő költségeket.)			

Lásd 142. oldal.

A hét folyamán használjátok ezt a Hitelfeltételek munkalapot legalább négy hitelnyújtó kiértékelésére.

HITELNYÚJTÓK ADATAI

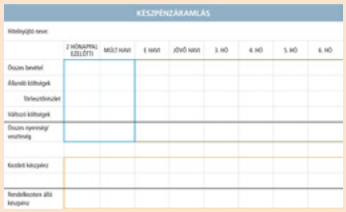
Possible Lenders

_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____

Lásd a moderátor által kiosztott anyagot. Ha ilyen nem áll rendelkezésre, akkor kérdezzetek meg más vállalkozókat a környéketeken található jó hitelnyújtókról.

Az így kapott tájékoztatást felhasználva a hét folyamán keressétek fel a hitelnyújtókat.

HAT HÓNAPOS KÉSZPÉNZÁRAMLÁS



KÉSZPÉNZÁRAMLÁS

Hitelnyújtó neve:

	2 HÓNAPPAL EZELŐTTI	MÚLT HAVI	E HAVI	JÖVŐ HAVI	3. HÓ	4. HÓ	5. HÓ	6. HÓ
Összes bevétel								
Állandó költségek								
Törlesztőrészlet								
Változó költségek								
Összes nyereség/veszteség								
Kezdő-készpénz								
Rendelkezésre álló készpénz								

Lásd 143. oldal.

Használjátok ezt a munkalapot készpénzáramlási kimutatások létrehozására, melyek megmutatják a számotokra megfizethető kölcsönöket.

ELMÉLKEDÉS

MIT TEGYEK, HOGY FEJLŐDJEK?

Időtartam: Az Elmélkedés szakaszhoz állítsátok be a stoppert 10 percre.

Gyakorlás: Olvasd el a jobb oldalon lévő szentírásrészt, vagy találj egy hasonlót. Elmélkedj egy kicsit azon, amit éppen tanulunk. Az alábbi helyre vagy az üzleti noteszedbe írd le a benyomásaidat.

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Melyik ötlet segítheti leginkább a vállalkozásodat ezen a héten? Tedd ezt az ötletet a heti üzleti céloddá.

Add hozzá a heti üzleti célodat a következő oldalon található kötelezettségekhez.

Beszélgetés: Van valaki, aki szeretné megosztani a heti üzleti célját, vagy egyéb benyomásait?

„[H]allgassatok az Úr szavaira… Ne kételkedjetek, inkább higgyetek…”

MORMON 9:27

KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS

HOGYAN FOGOK NAPRÓL NAPRA FEJLŐDNI?

Időtartam: A Kötelezettségvállalás szakaszhoz állítsátok be a stoppert 10 percre.

Gyakorlás: Válaszd ki a cselekvőtársadat. Döntsétek el, mikor és hogyan tartjátok majd a kapcsolatot egymással.

_____ _____

Cselekvőtárs neve *Elérhetőségek*

Olvass fel minden egyes kötelezettségvállalást a cselekvőtársadnak. Ígérd meg, hogy eleget teszel a vállalt kötelezettségeidnek! Írd alá.

VÁLLALT KÖTELEZETTSÉGEIM

A Hitelfeltételek munkalap felhasználásával beszélni fogok legalább négy hitelnyújtóval.

Használni fogom a „Négy feltétel" ellenőrzőlista kérdéseit, hogy lássam, megfelelő lenne-e számomra most egy kölcsön.

A készpénzáramlási kimutatások használatával kiértékelem a kínált hiteleket.

Meg fogom valósítani a heti üzleti célomat: _____

_____

Gyakorolni fogom *Az alapjaim* mai tantételét, és megtanítom azt a családomnak is.

Növelni fogom a megtakarításaimat, még ha csak egy kis aprópénzzel is.

Beszámolok a cselekvőtársamnak.

_____ _____

Aláírásom *Cselekvőtárs aláírása*

HOGYAN FOGOK SZÁMOT ADNI A FEJLŐDÉSEMRŐL?

Gyakorlás: A fejlődésed nyomon követéséhez a hét során töltsd ki ezt a kötelezettségvállalási táblázatot. Írj „igen”-t vagy „nem”-et az alábbi rovatokba, vagy azt a számot, ahányszor eleget tettél a vállalt kötelezettségnek.

Legalább 4 hitelnyújtóval beszéltem (Írj számot)	*Hitellehetőségek kiértékeléséhez készpénzáramlási kimutatást alkalmaztam (igen/nem)*	*„Négy feltétel” ellenőrzőlistát használtam (igen/nem)*	*Heti üzleti célt megvalósítottam (igen/nem)*	*Az alapjaim tantételt gyakoroltam, családomnak tanítottam (igen/nem)*	*Megtakarításaimat növeltem (igen/nem)*	*Cselekvőtársamnak beszámoltam (igen/nem)*

Olvasás: Válasszatok ki valakit, aki a jövő héten moderálni fogja *Az alapjaim* témáját.

Kérjetek fel valakit záróimára.

Szívesen vesszük a visszajelzéseket

Ötleteidet, visszajelzéseidet, javaslataidat és tapasztalataidat az srsfeedback@ldschurch.org címre küldd.

Források

VEGYEK-E FEL HITELT?

Válasszatok szerepeket, és játsszátok el a következő jelenetet.

KARCSI: *Nagy nap ez a mai! Üzleti kölcsönt veszek fel!*

NOÉMI: *Kölcsönt veszel fel? Mire?*

KARCSI: *Mindenre. Nagyobb helyiséget húzok fel a raktárkészletemnek, és veszek otthonra új tévét, meg más cuccokat is. Már alig várom!*

NOÉMI: *Hű, ez egy kicsit ijesztően hangzik. Még csak egy hete kezdted a vállalkozásodat. Karcsikám, szerintem nem kellene kölcsönt felvenned. Marika, neked hogy megy a bolt?*

MARIKA: *Jól megy. Gyorsan fogy a tojás. Általában kilencre már el is adom mindet, aztán a nap hátralevő részében már hiába jönnek a vevők tojásért, mert nincs.*

NOÉMI: *Marika, neked tényleg több tyúk kellene. Mi a helyzet a kölcsönnel? Felvetted már?*

MARIKA: *Még nem. Kicsit félek tőle. Talán mégsem kéne kölcsönt felvennem. Most mondtad Karcsinak is, hogy ne vegyen fel kölcsönt!*

KARCSI: *Én attól még felveszem! Minden gondomat megoldom vele!*

NOÉMI: *Vagy csinálsz magadnak egy csomó új gondot. Karcsikám, attól félek, hogy nagyon hamar akkora adósságod lesz, ami agyonnyom.*

Viszont a te estedben, Marika, egy kölcsön segíthetne rajtad.

MARIKA: *Honnan tudhatom, hogy segít-e rajtam egy kölcsön, vagy inkább tönkretesz?*

NAOMI: *A sikeres vállalkozók a „négy feltétel" alkalmazásával döntik el, hogy jó ötlet-e üzleti kölcsönt felvenni a vállalkozásuk fejlesztésére.*

MARIKA: *„Négy feltétel"?*

NOÉMI: *Igen. Csak akkor vegyél fel kölcsönt, ha megfelelő az ok, megfelelő az időzítés, megfelelő az összeg és megfelelőek a hitelfeltételek.*

KARCSI: *Engem nem izgat semmilyen „négy feltétel". Kölcsönt veszek fel, és kész!*

MARIKA: *Engem viszont érdekel. Szeretném bővíteni a vállalkozásomat, de nem akarok adóssághegyeket. Mesélj még erről a „négy feltételről"!*

Vissza a 129. oldalra

MEGFELELŐ OK?

Válasszatok szerepeket, és játsszátok el a következő jelenetet.

NOÉMI: *A kölcsönfelvétel oka üzleti kell legyen, nem személyes.*

KARCSI: *Miért ne lehetne mindkettő? Otthon nézem az új tévémet, a boltom meg nagyobb lesz.*

NOÉMI: *Karcsikám, Karcsikám… Nézd, Marika, kölcsönt olyasmire érdemes felvenni, amit azonnal el tudsz adni, például egy rekesz tejre; vagy olyasmire, ami azonnal termelésbe vonható, például egy tojóra. Ne feledd, hogy a kölcsönt azonnal el kell kezdened törleszteni!*

MARIKA: *Oké. Szóval, vehetek tojókat, és akkor azonnal lesznek eladható tojásaim.*

MARIKA: *Pontosan! Gondoltál már arra, hogy kölcsön helyett inkább a vállalkozásod meglévő pénzéből veszel tyúkokat?*

MARIKA: *Várjál! Az előbb nem azt mondtad, hogy vegyek fel kölcsönt?*

NOÉMI: *Készpénzes vásárlásnál most megtakarítasz és később vásárolsz – kisebb a növekedés, de kisebb a kockázat is. Kölcsönfelvételnél most vásárolsz és később fizetsz – nagyobb a növekedés, de a kockázat is.*

KARCSI: *Igen! Ez a „később fizetsz” nagyon bejön nekem!*

MARIKA: *A vevők állandóan több tojást akarnak. Minél hamarabb több tojás kell!*

NOÉMI: *Megéri a kölcsön a kockázatot? Gondoltál arra, hogy mi minden sülhet el rosszul?*

MARIKA: *Tényleg, arra nem gondoltam! Mondjuk, a tyúkok egyszer csak nem tojnak többet. Esetleg elpusztulnak vagy ellopják őket. Vagy a vevők nem vesznek több tojást.*

NOÉMI: *Hogyan csökkenthetnéd ezeket a kockázatokat?*

MARIKA: *Hmmm. Adhatnék a tyúkoknak minőségi tápot, és jobban odafigyelhetnék rájuk. Bezárhatnám őket, hogy ne tudják őket ellopni.*

NOÉMI: *Mit gondolsz, megfelelő okból akarsz kölcsönt felvenni, Marika?*

MARIKA: *Szerintem igen.*

Vissza a 129. oldalra

MEGFELELŐ IDŐZÍTÉS?

Válasszatok szerepeket, és játsszátok el a következő jelenetet.

NOÉMI: *Marika, mennyi ideje csinálod ezt a vállalkozást?*

MARIKA: *Most már nyolc hete árulok tojást, és jól megy az üzlet.*

NOÉMI: *Nagyon jó! Egyesek olyan vállalkozásokra vesznek fel kölcsönt, amit épphogy elindítottak. Az nagyon kockázatos!*

KARCSI: *Hé! Rólam beszéltek? Tudom, hogy mit csinálok!*

NOÉMI: *Marika, egy ideje ugyan már csinálod ezt a vállalkozást, de hadd kérdezzem meg: ez a kölcsönfelvétel egy kidolgozott bővítési terv része?*

KARCSI: *Elmondom az én tervemet: Ha a boltom nagyobb lesz, minden vevő többet vesz!*

MARIKA: *Karcsi, ez nekem nem igazán tűnik tervnek. Az én tervem az, hogy felveszem a kölcsönt, veszek rajta tyúkokat, több tojást adok el hetente, és visszafizetem a kölcsönt.*

NOÉMI: *Kezdésnek jó lesz ez a terv, Marika. Viszont pontosan meg kell határoznod a tyúkok és a tojások számát. Mennyire vagy benne biztos, hogy a vevők többet fognak vásárolni tőled, ha többet hozol eladni?*

MARIKA: *Hát, szerintem minden tojást meg fognak venni tőlem, de nem tudhatom biztosra.*

NOÉMI: *Érdemes lehet először ezt kiderítened!*

MARIKA: *Rendben, beszélek a vevőimmel, és összeírom, hogy kik azok, akik többet vennének. Beszélek legalább tízzel.*

NOÉMI: *Kiváló! Ha úgy döntesz, hogy kölcsönt veszel fel, az ilyen ügyfélllista segít meggyőzni a hitelnyújtót, hogy pontosan tisztában vagy azzal, hogyan akarod felhasználni a kölcsönt.*

NOÉMI: *Hadd kérdezzek még valamit! Ha kölcsönt veszel fel a tyúkok megvételére, azok még azután is fognak tojni, hogy a kölcsönt már visszafizetted?*

MARIKA: *Naná! A tyúkok még legalább két évig fognak tojni, én pedig hat hónapra szeretnék kölcsönt felvenni.*

Vissza a 130. oldalra

MEGFELELŐ FELTÉTELEK?

Válasszatok szerepeket, és játsszátok el a következő jelenetet.

KARCSI: *Hahó! Megkaptam a kölcsönt! 100 000, havi 3% fix kamatra.*

NOÉMI: *Karcsikám, Karcsikám… Aggódom miattad. Hány hitelnyújtóval beszéltél?*

KARCSI: *Természetesen eggyel. Nem vesztegettem az időmet. Látnotok kellett volna engem! Bementem, aztán mondom: „Hitelt akarok – most!" Ők meg erre: „Igen, uram." Úgy bántak velem, mint egy királlyal. Imádtak engem, na.*

NOÉMI: *Aha, biztos vagyok benne, hogy imádnak téged. Azok ott a hitel papírjai? Belenézhetek?*

KARCSI: *Csak nyugodtan. Készülj fel, hogy leesik az állad! Kiváló üzletet kötöttem.*

NOÉMI: *Karcsi, ezek a feltételek riasztóak. 20 000 a hitelbírálati díj? Heti törlesztőrészletek? Te egyáltalán elolvastad ezeket a feltételeket?*

KARCSI: *Micsoda? Az nem lehet. Ilyesmiről nem volt szó. Lehet, hogy nem olvastam el elég alaposan?*

NOÉMI: *Marika, te milyen feltételeket találtál?*

MARIKA: *Hát, eddig három helyen voltam. Köszi, hogy ideadtad a hitelnyújtók munkalapot az önellátási csoportodból. Az sokat segít abban, hogy jó kérdéseket tegyek fel. Örülök, hogy ki tudtam deríteni a lehetséges késedelmi bírságokat, kamatokat, díjakat és jutalékokat.*

Két hitelnyújtó annuitásos hitelt kínált, egy viszont lineáris törlesztésűt.

KARCSI: *Mi a különbség?*

MARIKA: *Azt én sem értem pontosan, csak annyit tudok, hogy ha a kamat egyforma, akkor a lineáris jobb, mint az annuitásos.*

NOÉMI: *Így van, Marika. Úgy tűnik, hogy lassan megtalálod a megfelelő kölcsönfeltételeket.*

Vissza a 130. oldalra

MEGFELELŐ ÖSSZEG?

Válasszatok szerepeket, és játsszátok el a következő jelenetet.

NOÉMI: *Jól vagy, Karcsi? Olyan lehangoltnak tűnsz.*

KARCSI: *Á, igazad volt, Noémi. A bírságok egyre halmozódnak, közben meg agyonnyom az adósság.*

NOÉMI: *Sajnálom, Karcsi.*

KARCSI: *Jött a hitelező, elvitte a tévémet. Azt mondta, hogy ha elmaradok még egy törlesztőrészlettel, akkor viszi a vállalkozás készleteit és berendezéseit is.*

MARIKA: *Karcsi, nagyon úgy tűnik, hogy nem megfelelő a készpénzáramlásod.*

KARCSI: *A micsodám?*

NOÉMI: *Így hívják a vállalkozásodba bejövő és onnan kimenő pénzt. Jelenleg nem jön be elég pénzed ahhoz, hogy kifizesd a törlesztőrészleteket.*

KARCSI: *Nem volt akkora forgalmam, mint amire számítottam. Megcsúsztam néhány részlettel. Egyre több a késedelmi bírság, ami miatt még nehezebb fizetnem a részleteket.*

NOÉMI: *Karcsikám, ezért kell hat hónapos készpénzáramlási kimutatást készítened, mielőtt egy kölcsönről döntesz. Készítettél már valaha ilyet?*

KARCSI: *Soha.*

NOÉMI: *A készpénzáramlási kimutatás segít kiderítened, hogy ki tudod-e majd fizetni a havi törlesztéseket. Van eredménykimutatásod az elmúlt két hónapról?*

KARCSI: *Nem, nincs.*

MARIKA: *Elhozom ez enyémet, meg a készpénzáramlási kimutatásokat, amiken dolgoztam. Megmutatjuk, hogyan csináld.*

NOÉMI: *Az jó lesz! Segítünk neked összeállítani egy készpénzáramlási kimutatást. Onnantól tudni fogod, hogy a megfelelő összeget veszed-e fel.*

Vissza a 131. oldalra

„NÉGY FELTÉTEL" ELLENŐRZŐLISTA

Tegyétek fel magatoknak ezeket a kérdéseket. Pipáljátok ki azokat, amelyekre igennel tudtok felelni.

NÉGY FELTÉTEL
Megfelelő ok?
☐ A termelékenység növelése céljából (és nem személyes kiadásokra) veszem fel?
☐ Jobb kölcsönből bővíteni a vállalkozásomat, mint megtakarításból?
☐ A kölcsönből vásárolni szándékozott eszközök által azonnali bevételre tehetek szert?
☐ Tudom, hogy mi minden üthet ki balul?
Megfelelő időzítés?
☐ Elég régóta viszem a vállalkozásomat ahhoz, hogy alaposan ismerjem ezt az üzletágat?
☐ Része ez a vállalkozásom bővítését célzó tervemnek?
☐ Ki tudom mutatni, hogy a vevők többet vásárolnának, ha többet tudnék eladni?
☐ Ha beszerzek egy eszközt (pl. tyúkot vagy teherautót), annak hosszabb lesz az élettartama, mint a kölcsön futamideje?
Megfelelő feltételek?
☐ Fel tudok sorolni három-öt jó hitelnyújtót?
☐ Ismerem a kölcsön tényleges költségét?
☐ El tudom magyarázni a kölcsön feltételeit?
☐ El tudom magyarázni, mitől jobb az egyik vagy a másik hitelnyújtó?
Megfelelő összeg?
☐ Elkészítettem a hat hónapos készpénzáramlási kimutatásomat?
☐ Marad pénzem a törlesztőrészletek befizetése után?
☐ Akkor is tudok majd törleszteni, ha nem növekednek az eladásaim?

HITELFELTÉTELEK MUNKALAP

Vigyétek magatokkal a Hitelfeltételek munkalapot, amikor hitelnyújtókhoz mentek.

- Tegyétek fel a hitelnyújtóknak az 1–4. kérdéseket.
- Tegyétek fel magatoknak az 5–6. kérdéseket

1. HITELNYÚJTÓ:	2. HITELNYÚJTÓ:	3. HITELNYÚJTÓ:	4. HITELNYÚJTÓ:
1. Hitelképesség: Mit kell önöknek beadnom vagy bemutatnom ahhoz, hogy hitelt kapjak?			
2. Törlesztési gyakoriság: Mikor kell az első részletet fizetni? Milyen gyakorisággal kell törlesztenem? Kaphatok egy példányt a törlesztési ütemtervből?			
3. Bírságok: Van bármiféle díj vagy bírság, ha kések a törlesztéssel?			
4. Közvetlen költségek: Ha mondjuk felveszek 100 000-et, mennyi lesz a végén a teljes visszafizetett pénz, beleszámítva az összes kamatot, díjat stb.? Ha egyetlen eszközre (például egyetlen tyúkra) elegendő kölcsönt veszek fel, mennyi lesz a többletkiadásom azzal, hogy kölcsönt vettem fel rá? Mennyit kell előre fizetni (pl. hitelbírálati díj, kezelési költség)? Vannak a THM-ben nem jelölt plusz költségek, amelyekkel számolnom kell? Mekkorák lesznek az egyes törlesztőrészletek? Annuitásos vagy lineáris a törlesztés?			
5. Közvetett költségek: Mennyi időt vesz igénybe alkalmanként a törlesztés befizetése? Mennyibe kerül, hogy bemenjek a hitelnyújtóhoz a törlesztőrészletet befizetni? Milyen egyéb fizetési módokra van lehetőség?			
6. A hitel valós költsége: Mennyire jön ki a közvetlen és közvetett költségek összege? (Adjátok össze a 4. és 5. kérdésben szereplő költségeket.)			

HAT HÓNAPOS KÉSZPÉNZÁRAMLÁSI KIMUTATÁS

Másoljátok be ezt a készpénzáramlási munkalapot az üzleti noteszetekbe. Használjatok egy-egy ilyen munkalapot az egyes hitelnyújtóknál, hogy lássátok, megengedhetitek-e magatoknak azokat a kölcsönfeltételeket, melyeknek a héten utánajártok.

KÉSZPÉNZÁRAMLÁS								
Hitelnyújtó neve:								
	2 HÓNAPPAL EZELŐTTI	MÚLT HAVI	E HAVI	JÖVŐ HAVI	3. HÓ	4. HÓ	5. HÓ	6. HÓ
Összes bevétel								
Állandó költségek								
Törlesztőrészlet								
Változó költségek								
Összes nyereség/ veszteség								
Kezdeti készpénz								
Rendelkezésre álló készpénz								

JEGYZETEK

10

Hogyan tehetek szert több ügyfélre és köthetek meg több üzletet?

A vállalkozásom elindítása és bővítése

MODERÁTOROK SZÁMÁRA

A gyűlés napján:

- Küldj SMS-t a csoport minden tagjának, vagy hívd fel őket. Kérd meg őket, hogy 10 perccel korábban érkezzenek, hogy beszámolhassanak a kötelezettségvállalásaikról.
- Készítsd elő az anyagokat a gyűlésre.

Fél órával a gyűlés előtt:

- Egy asztal köré helyezd el a székeket, hogy a résztvevők közel lehessenek egymáshoz.
- Rajzold fel ezt a kötelezettségvállalási táblázatot a táblára, és írd bele a csoportodban lévő emberek nevét (lásd az alábbi példát).

Csoporttag neve	Legalább 4 hitelnyújtóval beszéltem (Írj számot)	Hitellehetőségek kiértékeléséhez készpénzáramlásikimutatást alkalmaztam (igen/nem)	„Négy feltétel" ellenőrzőlistát használtam (igen/nem)	Heti üzleti célt megvalósítottam (igen/nem)	Az alapjaim tantételt gyakoroltam, családomnak tanítottam (igen/nem)	Megtakarításaimat növeltem (igen/nem)	Cselekvőtársamnak beszámoltam (igen/nem)
Gabi	4	I	I	I	I	I	I

Tíz perccel a gyűlés előtt:

- Fogadd szívélyesen az érkezőket.

ÚJ!

- Amint az egyes csoporttagok megérkeznek, kérd meg őket, hogy töltsék ki a táblán lévő táblázatot. Arra is emlékeztesd őket, hogy lapozzanak a 197. oldalra, és jelöljék be, hogy mennyivel jutottak közelebb a bizonyítvány megszerzéséhez. Kérdezd meg, ki áll már közel ahhoz, hogy teljesítse a bizonyítvány követelményeit. A gyűlés után tájékoztasd a cöveki önellátási bizottságot, hogy ki az, aki valószínűleg teljesíteni fogja a követelményeket.
- Jelölj ki valakit, aki figyeli az időt.

Kezdéskor:

- Kérj meg mindenkit a telefonjuk és egyéb készülékeik kikapcsolására.
- Kezdjetek nyitóimával (és, ha szeretnétek, egy himnusszal).
- A késve érkezőket halkan kérd meg, hogy kapcsolják ki a telefonjaikat, és töltsék ki a kötelezettségvállalási táblázatot, miközben a csoport folytatja a megbeszélést.
- *Az alapjaim* szakaszhoz állítsátok be a stoppert 20 percre.
- Végezzétek el a 10. tantétel feladatait *Az alapjaim* füzetben, majd térjetek vissza ehhez a munkafüzethez, és olvassátok el a következő oldalt.

BESZÁMOLÓ

ELEGET TETTEM A VÁLLALT KÖTELEZETTSÉGEIMNEK?

Időtartam: A Beszámoló szakaszhoz állítsátok be a stoppert 20 percre.

Olvasás: Számoljunk be a felvállalt kötelezettségeinkről! Akik minden vállalásuknak eleget tettek, kérjük, álljanak fel. (Tapsoljátok meg azokat, akik minden vállalásuknak eleget tettek.)

Most mindenki álljon fel, és ismételjük el együtt a mottóinkat.

„És az a célom, hogy gondoskodjam szentjeimről, mert minden dolog az enyém."

Tan és a szövetségek 104:15

Az Úrba vetett hittel, közösen dolgozunk azon, hogy önellátóvá váljunk.

Olvasás: Üljünk le.

Beszélgetés: Mit tanultatok a hitelnyújtókkal folytatott beszélgetésekből?

Megfelelő lenne-e számotokra most egy hitel? (Jó-e az indokotok, az időzítés, a feltételek és az összeg?)

Mit tanultatok, miközben a heti üzleti célotokon dolgoztatok?

Írjátok le az üzleti noteszetekbe, hogy mit tanultatok a felvállalt kötelezettségeitek betartásából.

TANULÁS

MIÉRT AKARNÁNAK AZ ÜGYFELEK TŐLEM VÁSÁROLNI?

Időtartam: A Tanulás szakaszhoz állítsátok be a stoppert 60 percre.

Olvasás: A vállalkozásunk növekedéséhez több ügyfelet kell bevonzanunk, és több értékesítést kell végeznünk! Az emberek olyasmire adnak ki pénzt, aminek értéket tulajdonítanak. Minél nagyobb értéket tulajdonítanak valaminek, annál többet fizetnek érte.

A sikeres értékesítéshez tudnunk kell, mit tartanak értékesnek az ügyfeleink, be kell vonzanunk ezeket az ügyfeleket, és el kell nekik adnunk ezt az értéket! Ráadásul nagyobb értéket kell kínálnunk, mint a versenytársaink.

Rövidfilm: Eladni, eladni, eladni (I. és II. rész) (Nincs meg a film? Olvassátok el a 160. oldalt.)

Beszélgetés: Mit tudott meg Krisz arról, hogy az ügyfelek minek tulajdonítanak értéket?

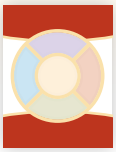
Olvasás: **HETI KÉRDÉS – Hogyan tehetek szert ügyfelekre és köthetek meg több üzletet?**

HETI FELADATOK – Kipróbálom a marketingötleteimet, és nyomon követem az eredményeket. Tanulni fogok az ügyfeleimtől, és kipróbálom, milyen módokon oldhatom meg a gondjaikat.

Gyakorlás: Valamelyik csoporttaggal beszéljétek meg a következőket:

1. Beszéljetek egymásnak arról, hogy milyen ügyfeleitek vannak. Legyetek konkrétak. Milyen idősek? Milyen neműek? Milyen a jövedelmi helyzetük? Mikor vásárolják a termékeiteket? Hol?
2. Miért vásárolják a termékeiteket? Milyen értéket nyújt számukra? Soroljatok fel annyi mindent, amennyit csak tudtok. Például:
   - A vizem be van hűtve.
   - A vizem szűrt.
   - Könnyen lehet nálam vizet venni.
   - Barátságos vagyok, mindenkit a nevén szólítok.
3. Milyen értéket nyújtotok, amelyet a versenytársaitok nem nyújtanak? Jobb nálatok az ár, a megközelíthetőség vagy a választék? Ezt versenyelőnynek nevezik. Ez az, aminek köszönhetően az ügyfeleitek titeket választanak a versenytársaitok helyett.

Olvasás: A sikeres vállalkozók értik az ügyfeleiket, mert a megfelelő kérdések feltevése által többet tudnak meg a gondjaikról és arról, hogy hogyan tudnának ezeken segíteni.



A sikeres vállalkozók tisztában vannak azzal, hogy miért veszik az ügyfelek a terméküket.

Gyakorlás: Álljatok össze párba, majd olvassátok el közösen ezt a helyzetet:

Martin kerékpárokat javít. Alkatrészeket és kellékeket is árusít, hogy a tulajdonosok maguk is megjavíthassák a kerékpárjaikat. Belép a boltjába Félix. Olajosak a kezei, és mérgesnek tűnik.

Használjátok az alábbi táblázatot, és írjatok össze ötleteket arra, hogyan tehetné fel Martin a megfelelő kérdéseket Félixnek (megadtunk egy példát).

MEGFELELŐ KÉRDÉSEK FELTEVÉSE	
1. Mit szeretnék megtudni az ügyfélről?	**2. Mit kérdezhetek ahhoz, hogy megtudjam?**
Milyen megoldandó gonddal fordult hozzám?	*Úgy látom, hogy valami gondja adódott szerelés közben. Miben segíthetek?*

Osszátok meg az egész csoporttal, hogy szerintetek milyen kérdéseket tegyen fel Martin Félixnek.

Gyakorlás: Most pedig gondoljatok a saját ügyfeleitekre. Az első oszlopba írjátok le, hogy mi mindent kellene megtudnotok az ügyfeleitekről (megadtunk egy példát). A második oszlopba azokat a kérdéseket írjátok, amelyek segíthetnek ezt kideríteni.

MEGFELELŐ KÉRDÉSEK FELTEVÉSE	
1. Mit szeretnék megtudni az ügyfélről?	**2. Mit kérdezhetek ahhoz, hogy megtudjam?**
Mikor lesz készen az ügyfél arra, hogy vásároljon?	*Valamilyen különleges alkalomra lesz? Ez mikor esedékes?*

Egy másik csoporttaggal kölcsönösen osszatok meg egymással néhány olyan dolgot, amit meg kellene tudnotok az ügyfeleitekről. Osszátok meg az ezeknek a kiderítését célzó kérdéseiteket.

Beszélgetés: A csoporttal közösen beszélgessetek arról, hogy milyen módokon tudhattok meg többet az ügyfeleitekről, és hogy mit tehettek ezen a héten azért, hogy elkezdjétek megismerni őket.

HOGYAN SZEREZHETEK TÖBB ÜGYFELET?

Beszélgetés: Idézzetek fel olyan eseteket, amikor vásároltatok valamit egy olyan helyen, ahol addig még soha nem jártatok. Mi vonzott be titeket arra a helyre? Hogyan vonzzák be az ügyfeleket a környéketeken található vállalkozások?

Gyakorlás: Az alábbi táblázat üres soraiba írjátok be az általatok ott vásárolt termékeket vagy szolgáltatásokat. Azután írjátok be, hogy mi vonzott be titeket arra a helyre (lásd a példákat).

MI VONZOTT ENGEM? MIT VETTEM?					
Általam vásárolt termék/ szolgáltatás	**Személyes kapcsolat**	**Ajánlás**	**Hirdetés**	**Akció**	**Egyéb**
Édesség	*A tulajdonos szólt róla*	*A szomszédom mondta, hogy próbáljam ki*		*20% engedmény*	*Ingyen kóstolás*
Ruha	*Az eladó említette, hogy akció lesz*		*Láttam egy kiragasztott hirdetést*	*1-et fizet, a 2. féláron*	
Zöldségek		*Egy barátom javasolta, hogy próbáljam ki*	*Újságban láttam*		*Ingyen kóstolás*

Beszélgetés: Osszátok meg egy másik csoporttaggal, amit leírtatok. A ti vállalkozásotok esetében mely módszerek működnének?

Olvasás: Az imént felsorolt vállalkozások nem véletlenül vonzzák az ügyfeleket, hanem mivel a termékük vagy szolgáltatásuk népszerűsítését célzó ötletekkel álltak elő.

Beszélgetés: Honnan szedték ezeket az ötleteket?

Rövidfilm: Marketing? (Nincs meg a film? Olvassátok el a 161. oldalt.)

Olvasás: A marketing részét képezik…
- az ügyfelek megtalálására és befolyásolására vonatkozó ötletek.
- az ügyfelek várható lépéseire vonatkozó reményeink.

Marketingötletek

Ötlet	Várt eredmény
Ha termékmintákat osztogatok…	az emberek több cukorkát vesznek.

Gyakorlás: Gyakoroljatok a mellettetek ülővel.
1. Segítsetek egymásnak olyan ötleteket kitalálni, amelyek több ügyfélnek segítenek rátalálni a vállalkozásotokra, és megvenni azt, amit árusítotok. Beszélgessetek a környéketeken alkalmazott leghatékonyabb módszerekről.
2. Írjatok le legalább egy új ötletet alább, azután segítsetek egymásnak az általatok várt eredmények megírásában (egy példát beírtunk).

MARKETINGÖTLETEK	
Ötlet	**Várt eredmény**
Ha hangosbeszélőn keresztül tudatom az emberekkel, hogy 40% engedményt adok a székeimből…	*az ügyfelek bejönnek a boltomba, és székeket fognak venni.*

HOGYAN PRÓBÁLHATOM KI A MARKETINGTERVEMET?

Olvasás: Honnan fogjuk tudni, hogy beváltak-e az ötleteink? Kell valamilyen mód a kipróbálásukra. Kell valamilyen mód az eredmények mérésére.

Gyakorlás: Gyakoroljatok a mellettetek ülővel. Beszéljetek meg és írjatok le több marketingötletet, illetve a vállalkozásotokban várt eredményeket. Vegyétek bele azokat az ötleteket is, amelyek szerintetek már most is jól működnek nálatok. Minden egyes ötlet mellé írjátok oda, hogyan mérnétek az eredményt. Idővel az ötleteitek változni és fejlődni fognak, ahogy sorra kipróbáljátok és méritek azokat.

MARKETINGÖTLETEIM KIPRÓBÁLÁSA

Ötlet	Várt eredmény	Mérés
Ha hangosbeszélőn tudatom az emberekkel, hogy 40% engedményt adok a székeimből…	*az ügyfelek bejönnek a boltomba, és székeket fognak venni.*	*Amikor az ügyfelek bejönnek, megkérdezem őket, hogy honnan hallottak a 40%-os engedményről. Minden választ leírok egy naplóba.*

Olvasás: Gyerünk, próbáljuk ki az ötleteinket ezen a héten! Nem kell, hogy az összes ötletünket egyszerre próbáljuk ki. Az is lehet, hogy néhány ötlet nem válik majd be – ez rendjén is van. Mi csak próbálgassuk tovább a marketingötleteinket, és mérjük az eredményeket. Előbb vagy utóbb megtaláljuk a legjobb módszereket, amelyek segítenek az embereknek felfedezni bennünket, és megvenni, amit árusítunk.

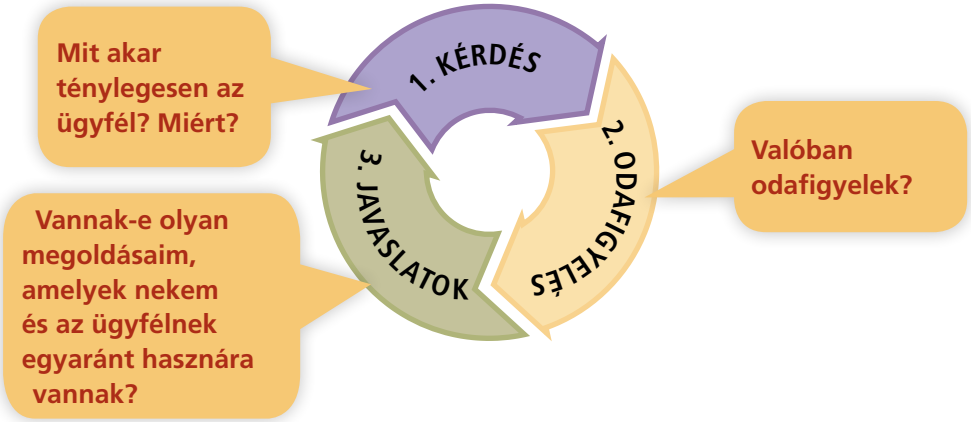
HOGYAN VEGYEM RÁ AZ ÜGYFELEKET, HOGY VÁSÁROLJANAK?

Olvasás: Miért döntenek egyes ügyfelek a vásárlás mellett, mások pedig nem? Ennek sok oka van. Mi azonban befolyásolhatjuk ezt a döntést!

Rövidfilm: Kérlek, vegyél valamit! (Nincs meg a film? Olvassátok el a 162. oldalt.)

Beszélgetés: Miért nem tudta Marika meggyőzni a vásárlókat, hogy vegyenek nála tojást? Kire gondolt Marika: magára vagy a vevőkre?

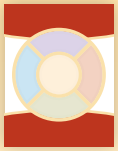
Olvasás: Hogy az ügyfeleket vásárlásra bírjuk, muszáj kérdeznünk, odafigyelnünk és javasolnunk.



A sikeres vállalkozók ezeket a lépéseket alkalmazzák, hogy még több ügyfelet győzzenek meg a termékük vagy szolgáltatásuk megvásárlása felől.

Rövidfilm: Kérdezz, figyelj, javasolj (Nincs meg a film? Olvassátok el a 163. oldalt.)

Beszélgetés: Előzőleg Marika csak egyetlen kérdést tett fel Sándornak és Lillának: „Segíthetek?” Mit csinált ezúttal másképpen Marika, hogy jobb eredményt érjen el? Hogyan mutatta ki Szilvia felé, hogy valóban odafigyel rá?



A sikeres vállalkozók kérdeznek, odafigyelnek és javasolnak.

Beszélgetés: Idézzetek fel olyan alkalmakat, amikor valaki meggyőzött benneteket, hogy vásároljatok – még ha eredetileg nem is terveztétek. Mit mondott az az illető, amitől a vásárlás mellett döntöttetek?

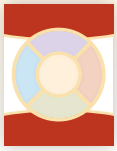
Olvasás: A lenti táblázat öt olyan megközelítést mutat be, példákkal, amelyek segítségével meggyőzhetjük az ügyfeleinket, hogy vásárolják meg a termékeinket. Ezt úgy nevezik, hogy az „üzlet megkötése".

Gyakorlás: Álljatok össze hárman a csoportból. Gyakoroljátok egymással az üzlet megkötésének mindegyik módját. Próbáljátok meg eladni egymásnak a termékeiteket. Használjátok az alábbi táblázatot, és írjátok le az üzlet megkötésének azt a módját, melynek segítségével a legjobban tudtok értékesíteni az ügyfeleitek részére. Írjatok le legalább egy javaslatot mindegyik típushoz.

AZ ÜZLET MEGKÖTÉSE				
1. Két jó választás	**2. „Ha"**	**3. Fontos esemény**	**4. Termékminta**	**5. Egyéb**
Almát vagy körtét szeretne?	*Ha be tudom szerezni ebben az árban, akkor megrendeljem önnek?*	*Be tudom szerezni a felesége születésnapjáig.*	*Kóstolja meg ezt. Szerintem ez jobban fog ízleni önnek.*	*Mit szólna hozzá, ha mindkét pár cipőt odaadnám, és adnék rá engedményt?*

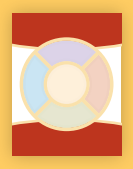
Most mindenki álljon fel. Menjetek oda egymáshoz, és gyakoroljatok különböző megközelítéseket. Két percen át végezzétek ezt a feladatot.

Beszélgetés: A csoporttal közösen beszéljétek meg, hogy szerintetek melyik megközelítés bírhatja rá leginkább az ügyfeleiteket, hogy vásároljanak a vállalkozásotoktól. Miért ez a legjobb megközelítés a ti ügyfeleiteket illetően?



A sikeres vállalkozók megkötik az üzletet.

HOGYAN FOGOM MEGKÖNNYÍTENI SZÁMUKRA, HOGY ÚJRA ÉS ÚJRA VÁSÁROLJANAK?



A sikeres vállalkozók egyszerűvé teszik a vásárlást.

Olvasás: A sikeres vállalkozók egyszerűvé és élvezetessé teszik a vásárlást az ügyfeleik számára.

Gyakorlás: Az egyik társatokkal párban tekintsétek át a következő példát.

Olvassátok el Paula tapasztalatait az 1-es boltban, majd a 2-es boltban. Azután olvassátok el az ismerősének adott válaszait. Beszéljétek meg a társatokkal, hogy szerintetek Paula miért az 1-es boltot ajánlja.

PAULA VÁSÁRLÁSI TAPASZTALATAI		
	1-es bolt	**2-es bolt**
Amit Paula tapasztalt	Paula már legalább 15-ször járt ebben a boltban. Kedveli az árakat, a választékot és a tulajt.	Paula csupán egyszer járt ebben a boltban. Úgy érzi, hogy nehezen találja meg azt, amit szeretne. Nem kapott segítséget, amikor kérdései voltak.
Paula válaszai az ismerősének	„Menjünk el az 1-es boltba. Állandóan odajárok. Nagyon könnyen megtalálom, ami éppen kell. Szeretem azt a helyet.”	„Nem szeretem a 2-es boltot. Annyira nehezen találom meg, amit szeretnék. Ráadásul nem is voltak segítőkészek az eladók, amikor kérdéseim voltak.”

Olvasás: Az ügyfelek akkor járnak vissza egy üzletbe, ha a tulajdonos és a dolgozók…

- név szerint ismerik az ügyfeleket
- mosolyognak az ügyfeleikre
- odafigyelnek az ügyfeleikre, és reagálnak a szükségleteikre

Beszélgetés: Mit kell tennetek a vállalkozásotokban, hogy az ügyfeleitek jobban visszajárjanak? Mit tennétek hozzá a fenti felsoroláshoz?

ELMÉLKEDÉS

MIT TEGYEK, HOGY FEJLŐDJEK?

Időtartam: Az Elmélkedés szakaszhoz állítsátok be a stoppert 10 percre.

Gyakorlás: Olvasd el a jobb oldalon lévő szentírásrészt, vagy találj egy hasonlót. Elmélkedj egy kicsit azon, amit éppen tanulunk. Az alábbi helyre vagy az üzleti noteszedbe írd le a benyomásaidat.

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Melyik ötlet segítheti leginkább a vállalkozásodat ezen a héten? Tedd ezt az ötletet a heti üzleti céloddá.

Add hozzá a heti üzleti célodat a következő oldalon található kötelezettségekhez.

Beszélgetés: Van valaki, aki szeretné megosztani a heti üzleti célját, vagy egyéb benyomásait?

„Fohászkodjatok [Istenhez] mezeitek termésáért, hogy bővelkedjetek azokban. Fohászkodjatok mezeitek nyájaiért, hogy gyarapodjanak.”

ALMA 34:24–25

KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS

HOGYAN FOGOK NAPRÓL NAPRA FEJLŐDNI?

Időtartam: A Kötelezettségvállalás szakaszhoz állítsátok be a stoppert 10 percre.

Gyakorlás: Válaszd ki a cselekvőtársadat. Döntsétek el, mikor és hogyan tartjátok majd a kapcsolatot egymással.

_____ _____

Cselekvőtárs neve *Elérhetőségek*

Olvass fel minden egyes kötelezettségvállalást a cselekvőtársadnak. Ígérd meg, hogy eleget teszel a vállalt kötelezettségeidnek! Írd alá.

VÁLLALT KÖTELEZETTSÉGEIM

Legalább 5 ügyféllel fogok beszélni, hogy megtudjam, mit várnak a vállalkozásomtól.

Kipróbálok legalább két marketingötletet, és nyomon követem az eredményeket.

Gyakorolni fogom az üzlet megkötésének módjait legalább 10 ügyféllel, és rájövök, hogy melyik megközelítés működik a legjobban.

Meg fogom valósítani a heti üzleti célomat: _____

_____

Gyakorolni fogom *Az alapjaim* mai tantételét, és megtanítom azt a családomnak is.

Növelni fogom a megtakarításaimat, még ha csak egy kis aprópénzzel is.

Beszámolok a cselekvőtársamnak.

_____ _____

Aláírásom *Cselekvőtárs aláírása*

HOGYAN FOGOK SZÁMOT ADNI A FEJLŐDÉSEMRŐL?

Gyakorlás: A fejlődésed nyomon követéséhez a hét során töltsd ki ezt a kötelezettségvállalási táblázatot. Írj „igen”-t vagy „nem”-et az alábbi rovatokba, vagy azt a számot, ahányszor eleget tettél a vállalt kötelezettségnek.

Legalább 5 ügyféllel beszéltem (Írj számot)	*Legalább 2 marketingötletet kipróbáltam, az eredményeket nyomon követtem (Írj számot)*	*Üzlet megkötését legalább 10x gyakoroltam (Írj számot)*	*Heti üzleti célt megvalósítottam (igen/nem)*	*Az alapjaim tantételt gyakoroltam, családomnak tanítottam (igen/nem)*	*Megtakarításaimat növeltem (igen/nem)*	*Cselekvőtársamnak beszámoltam (igen/nem)*

Olvasás: Válasszatok ki valakit, aki a jövő héten moderálni fogja *Az alapjaim* témáját.

Kérjetek fel valakit záróimára.

Szívesen vesszük a visszajelzéseket

Ötleteidet, visszajelzéseidet, javaslataidat és tapasztalataidat az srsfeedback@ldschurch.org címre küldd.

Források

ELADNI, ELADNI, ELADNI

Felváltva olvassátok fel a következő szöveget.

BESZÉLŐ: *Emlékeztek Kriszre? Ő volt az a srác a pálcikás banánnal. Talált egy nagyon sikeresnek tűnő üzleti ötletet, ő maga pedig kiváló értékesítőként volt ismert. Akkor ez nyilván tökéletes párosítás volt, nem igaz?*

Elkészítette a banános édességeket, és úgy döntött, hogy haladéktalanul belevág. Azonnal kiment egy közeli sarokra és mindent beleadott. Azonban senki nem állt meg. Minél inkább próbálkozott, annál rosszabb lett a helyzet. Egy idő után már kiabált is az emberek után:

„Hahó! Itt egy nagyszerű édesség! Nagyon finom! Pont erre vágysz! Oké, egyet fizetsz, kettőt kapsz! Hahó…”

Ám az emberek rá sem hederítettek. Annyira elkeseredett, hogy még ebéd előtt hazament. Mi siklott félre?

Krisz ült és gondolkodott. Ő lenne ennyire béna? Vagy rossz a termék? Talán az a srác, aki az ötletet adta, hazudott? Azután eszébe jutott, amit a srác az ügyfelek körében folytatott piackutatásáról mondott: hogy mit szeretnek, a nap melyik részében, milyen helyszíneken, és hogy a barátaikkal vásárolnak – vagyis, hogy nekik mi a fontos! Krisz annyira el akarta adni a terméket, hogy elfelejtette a legfontosabbat: az ügyfelek gondjaira kell megoldást kínálni!

Így hát az egészet újrakezdte, így:

– Várt délutánig és estig, amikor az emberek édességre vágynak.

– Olyan helyszínt választott, ahol sokan töltik együtt az idejüket.

– Úgy döntött, hogy játszik egy kis vidám zenét a figyelem felkeltésére. Még énekelt is, ami tényleg egyedire sikeredett! De legalább mosolyra fakasztotta az embereket.

– Kiosztott néhány darabot ingyen olyan nőknek, akik a barátnőikkel voltak ott, majd hangosan megkérdezte tőlük, hogy mennyire ízlik nekik. Ez bejött!

Amikor beindult az üzlet, megpróbálkozott az ár emelésével – és senki sem panaszkodott! Azután mennyiségi kedvezménnyel próbálkozott, de ez csak a nyereségét csökkentette, az eladásokat pedig nem növelte, úgyhogy felhagyott vele. Azt is a saját bőrén tanulta meg, hogy mennyi ideig állnak el a fagyott édességek a hűtőládájában: a vásárlók nem szerették a lucskos banánt!

Amikor aznap este hazaért, mindenféle „Éneklő Banánember” plakátötlet kavargott a fejében. Árulhatna bulikon! Árulhatna ünnepi vásárokban! Vagy akár… nos, egy kicsit elszaladt vele a képzelete. De azt ugye látjátok, hogy megtanulta, miként teremtsen értéket a vásárlói számára?

Vissza a 148. oldalra

MARKETING?

Válasszatok szerepeket, és játsszátok el a következő jelenetet.

NOÉMI: *Szervusz, Marika! Csak be akartam ugrani, hogy elmondjam, milyen jó, hogy tőled vehetjük a tojást. Ez így nagyon kényelmes nekünk!*

MARIKA: *Köszönöm, Noémi! Fontos nekem, hogy a vevőim elégedettek maradjanak.*

NOÉMI: *Hogy megy a bolt?*

MARIKA: *Végül is jól. Beszélgettem a vevőimmel és néhány más árussal is, amiből sokat tanultam. Például azt, hogy tejet is adhatok el a tojásokkal együtt.*

NOÉMI: *Na, és hogy megy?*

MARIKA: *Hát, elmegy. De egyszerűen nem tudok elég embert rávenni, hogy errefelé jöjjenek. Nem akarsz nálam árulni?*

NOÉMI: *Én biztosan nem! Fejlődik a vállalkozásunk és nagyon el vagyunk havazva. Az egyik barátunk besegített pár marketing ötlettel, és szinte megdupláztuk az eladásokat!*

MARIKA: *Marketing?*

NOÉMI: *Hát, igen. Alaposabban elgondolkodtunk az ügyfeleinkről, és arról, hogyan találhatnánk több hozzájuk hasonlót. Azután kipróbáltunk pár ötletet, és találtunk hármat, ami bevált. Egyfolytában próbálkozunk, kísérletezünk.*

MARIKA: *Egyvalamit én is kipróbáltam.*

NOÉMI: *Mit?*

MARIKA: *Jött egy pasas, aki meggyőzött, hogy csináltassak nála névjegykártyákat.*

NOÉMI: *Hasznos volt?*

MARIKA: *Nekem nem, de a névjegyes pasasnak nagyon!*

NOÉMI: *Figyelj, ha szeretnéd, segíthetek neked néhány marketingötlet megfogalmazásában… és semmit nem kell venned tőlem!*

MARIKA: *Hát, ez jól hangzik!*

Vissza a 152. oldalra

KÉRLEK, VEGYÉL VALAMIT!

Válasszatok szerepeket, és játsszátok el a következő jelenetet.

BESZÉLŐ: *Egy vevő lép Marika standjához.*

MARIKA: *[Magában] Végre itt egy vevő. Kérlek, vegyél valamit! Légyszi!*

SÁNDOR: *[Magában] Nagyon bámul ez a nő. Mi van, már vásárolgatni sem lehet nyugodtan?*

MARIKA: *[Magában] Légyszi, vegyél a tojásokból! Kell a pénz.*

SÁNDOR: *[Magában] Oké, ez kezd kínossá válni. Na, én megyek.*

MARIKA: *[Magában] Mit csinálsz? Ne! Pedig ezen jó pénzt kereshettem volna.*

[Hangosan, a vevőnek] Segíthetek?

SÁNDOR: *Nem, köszönöm.*

BESZÉLŐ: *Egy másik vevő jön oda Marikához.*

LILLA: *[Magában] Lehet, hogy itt megtalálom, amit szeretnék. Szétnézek.*

MARIKA: *[Magában] Jól van, újabb vevő. Úgy néz ki, mint akinek van pénze. Légyszi, vegyél valamit.*

[Hangosan] Segíthetek?

LILLA: *Csak nézelődök.*

MARIKA: *Tojást szeretne venni? Ezeket a lehető legjobb tyúkok tojták… és van friss tej is.*

[Magában] Biztos, hogy telik rá neki. Lehet, hogy mindet megveszi.

LILLA: *Nem. Az… ö… nem pont az, amit keresek.*

MARIKA: *Van még több is a tejből.*

LILLA: *Nem, köszönöm.*

MARIKA: *Ebből tényleg vennie kellene. Friss, tiszta, és a legjobb a…*

LILLA: *Aha, köszönöm, de most mennem kell.*

Vissza a 154. oldalra

KÉRDEZZ, FIGYELJ, JAVASOLJ

Válasszatok szerepeket, és játsszátok el a következő jelenetet:

MARIKA: *Üdvözlöm, Marika vagyok. És maga?*

SZILVIA: *Szilvia vagyok.*

MARIKA: *Az akció miatt jött? Ma minden öt tojás mellé ingyen adjuk a hatodikat!*

SZILVIA: *Igen, köszönöm.*

MARIKA: *Honnan hallott az akcióról?*

SZILVIA: *Az egyik ismerősöm szólt róla. Azt mondta, hogy tegnap ingyen tojást és tejet lehetett kapni. Azt is mondta, hogy frissek voltak!*

MARIKA: *Remek! Örülök, hogy ízlett neki. Nálunk mindig friss és finom az áru. Akkor hány tojást adhatok?*

SZILVIA: *Hát… öööö… talán ötöt.*

MARIKA: *Rendben, már szedem is össze magának… Amúgy látom, egy kicsit bizonytalan volt. Nem biztos benne, hogy hányra lesz szüksége?*

SZILVIA: *Hát, igen. Az öcsém családja holnap hozzánk költözik. Nem is tudom, hogyan fogok tudni mindenkit etetni. De az öcsémnek nincs más választása.*

MARIKA: *Értem. Nos, maga áldott lesz, amiért segít. Mit készít nekik?*

SZILVIA: *Még nem tudom biztosan. Arra gondoltam, hogy a félretett pénzünkből vehetnék egy kis húst a tojás mellé. Tényleg sok embert kell etetnem kevésből.*

MARIKA: *Igen, értem. Nekünk se nagyon telik sok húsra, úgyhogy én a tojásainkat használom fel. Belekeverek némi zöldséget, és tejet öntök hozzá. Tej, az van is nálam, és szemközt, annál a szimpatikus fiatalasszonynál van friss zöldség. Így maga több emberre tud főzni kevesebből. Szeretne vinni még pár tojást és egy kis tejet? Így egy kicsit több lesz…, de még mindig olcsóbb, mint a hús!*

SZILVIA: *Hát, nem is rossz ötlet. Köszönöm! Tizenegy éhes szájat kell etetnem! Igen, vinnék még pár tojást és a tejet is.*

MARIKA: *Tizenegy emberre azt mondanám, hogy 8 darab… és megkapja mellé-jük az ingyenes tojást!*

SZILVIA: *Ó, talán inkább holnap visszajövök.*

MARIKA: *Úgy is jó lesz. Engem biztosan megtalál itt. Csak az ingyenes tojást nem. Ne csomagoljam be inkább most?*

SZILVIA: *Oké, igaza van, végül is megéri. Köszönöm.*

Vissza a 154. oldalra

JEGYZETEK

11

Hogyan fogom növelni a nyereségemet?

A vállalkozásom elindítása és bővítése

MODERÁTOROK SZÁMÁRA

A gyűlés napján:

- Küldj SMS-t a csoport minden tagjának, vagy hívd fel őket. Kérd meg őket, hogy 10 perccel korábban érkezzenek, hogy beszámolhassanak a kötelezettségvállalásaikról.
- Készítsd elő az anyagokat a gyűlésre.

Fél órával a gyűlés előtt:

- Egy asztal köré helyezd el a székeket, hogy a résztvevők közel lehessenek egymáshoz.
- Rajzold fel ezt a kötelezettségvállalási táblázatot a táblára, és írd bele a csoportodban lévő emberek nevét (lásd az alábbi példát).

Csoporttag neve	Legalább 5 ügyféllel beszéltem (Írj számot)	Legalább 2 marketingötletet kipróbáltam, az eredményeket nyomon követtem (Írj számot)	Üzlet megkötését legalább 10x gyakoroltam (Írj számot)	Heti üzleti célt megvalósítottam (igen/nem)	Az alapjaim tantételt gyakoroltam, családomnak tanítottam (igen/nem)	Megtakarításaimat növeltem (igen/nem)	Cselekvőtársamnak beszámoltam (igen/nem)
Gabi	8	3	15	I	I	I	I

Tíz perccel a gyűlés előtt:

- Fogadd szívélyesen az érkezőket.
- Amint az egyes csoporttagok megérkeznek, kérd meg őket, hogy töltsék ki a táblán lévő táblázatot. Arra is emlékeztesd őket, hogy lapozzanak a 197. oldalra, és jelöljék be, hogy mennyivel jutottak közelebb a bizonyítvány megszerzéséhez. Kérdezd meg, ki áll már közel ahhoz, hogy teljesítse a bizonyítvány követelményeit. A gyűlés után tájékoztasd a cöveki önellátási bizottságot, hogy ki az, aki valószínűleg teljesíteni fogja a követelményeket.
- Jelölj ki valakit, aki figyeli az időt.

Kezdéskor:

- Kérj meg mindenkit a telefonjuk és egyéb készülékeik kikapcsolására.
- Kezdjetek nyitóimával (és, ha szeretnétek, egy himnusszal).
- A késve érkezőket halkan kérd meg, hogy kapcsolják ki a telefonjaikat, és töltsék ki a kötelezettségvállalási táblázatot, miközben a csoport folytatja a megbeszélést.
- *Az alapjaim* szakaszhoz állítsátok be a stoppert 20 percre.
- Végezzétek el a 11. tantétel feladatait *Az alapjaim* füzetben, majd térjetek vissza ehhez a munkafüzethez, és olvassátok el a következő oldalt.

BESZÁMOLÓ

ELEGET TETTEM A VÁLLALT KÖTELEZETTSÉGEIMNEK?

Időtartam: A Beszámoló szakaszhoz állítsátok be a stoppert 20 percre.

Olvasás: Számoljunk be a felvállalt kötelezettségeinkről! Akik minden vállalásuknak eleget tettek, kérjük, álljanak fel. (Tapsoljátok meg azokat, akik minden vállalásuknak eleget tettek.)

Most mindenki álljon fel, és ismételjük el együtt a mottóinkat.

> **„És az a célom, hogy gondoskodjam szentjeimről, mert minden dolog az enyém."**
>
> *Tan és a szövetségek 104:15*
>
> **Az Úrba vetett hittel, közösen dolgozunk azon, hogy önellátóvá váljunk.**

Olvasás: Üljünk le.

Beszélgetés: Mit tanultatok az ügyfelekkel folytatott beszélgetésekből?

Mit tanultatok a marketingötleteitek kipróbálása közben?

Mit tanultatok, miközben az üzlet megkötését gyakoroltátok?

Mit tanultatok, miközben a heti üzleti célotokon dolgoztatok?

Írjátok le az üzleti noteszetekbe, hogy mit tanultatok a felvállalt kötelezettségeitek betartásából.

TANULÁS

HOGYAN TUDNÉK TÖBBET ELADNI?

Időtartam: A Tanulás szakaszhoz állítsátok be a stoppert 60 percre.

Rövidfilm: Megvalósult értékesítés, elszalasztott értékesítés (Nincs meg a film? Olvassátok el a 178. oldalt.)

Olvasás: Ez könnyű volt. Marika eladta az áruját. Szilvia beszerezte, amit akart. Mindketten elégedettek. Viszont Marika kihagyott egy nagyobb üzletet – a házhozszállítási kiegészítő szolgáltatás értékesítését. A házhozszállítási szolgáltatás hozzáadásával Marika jobb üzletet köthetett volna Szilviával – vagyis felülértékesíthetett volna neki.

Felülértékesítésnek (upsell) nevezzük azt, amikor megadjuk ügyfeleinknek a lehetőséget, hogy több vagy jobb terméket vásároljanak, mint azt eredetileg tervezték.

Például:

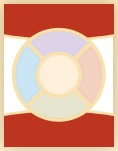
- **Több:** Italt vagy kenyeret ajánlotok a vevőnek a megrendelt sült hal mellé.
- **Jobb:** Magasabb kategóriájú varrógépet ajánlotok egy olyan ügyfél figyelmébe, aki alacsonyabb kategóriájút készült venni.

Rövidfilm: A felülértékesítés (upsell) (Nincs meg a film? Olvassátok el a 178. oldalt.)

Beszélgetés: Hogyan tudott Marika házhozszállítási szolgáltatást felülértékesíteni Szilviának? Ti milyen példákat láttatok már felülértékesítésre?

Olvasás: **HETI KÉRDÉS – Hogyan fogom növelni a nyereségemet?**

HETI FELADATOK – Kipróbálok két felülértékesítési módszert. Kipróbálok két költségcsökkentési módszert.



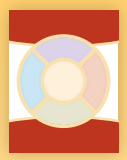
A sikeres vállalkozók mindig felülértékesítenek.

FELÜLÉRTÉKESÍTENÉK – DE MIT?

Olvasás: Az ügyfelek nem vesznek meg valamit pusztán azért, mert mi azt javasoljuk. Arra van szükség, hogy jobban akarják azt, mint az eredeti terméket.

Hajlandóak lehetnek többet fizetni:

- Ha időt takaríthatnak meg
- Ha pénzt takaríthatnak meg
- Minőségért
- Mennyiségért
- Szolgáltatásért
- Kapcsolatokért
- Sebességért
- Megbízhatóságért
- Küllemért
- Jó hírnévért



A sikeres vállalkozók tisztában vannak azzal, hogy mit értékelnek az ügyfeleik.

Gyakorlás: Mi az, amiért a ti ügyfeleitek többet fizetnének? Hogyan deríthetnétek ki? Az egyik társatokkal párban beszéljétek meg, hogy szerintetek mit értékelnek a ti ügyfeleitek.

Használjátok az alábbi táblázatot, és írjatok le három módszert, amelyekkel ki fogjátok deríteni, hogy mit értékelnek az ügyfeleitek (megadtunk egy példát).

SZERINTEM EZEKET ÉRTÉKELIK AZ ÜGYFELEIM	MIT FOGOK KÉRDEZNI VAGY TENNI, HOGY MEGTUDJAM
Szerintem az ügyfeleim számára érték a megbízhatóság.	Megkérdezem az ügyfeleket: „Mit szólna, ha garantálnám, hogy hajnali 5-re mindig ott van a kiszállított a termék?”
Szerintem az ügyfeleim számára érték lehet a friss termék.	Az egyik gyümölcsös ládára „ma reggel frissen szedett”, míg a másikra „ezen a héten szedett” címkét helyezek el, majd megfigyelem, hogy melyiket választják a vevők.

Miután leírtátok a válaszaitokat, osszátok meg a csoporttal is.

HOGYAN ÁRAZZAM BE A FELÜLÉRTÉKESÍTÉST?

Olvasás: Lehet, hogy az ügyfél valami többet szeretne, de mennyit hajlandó fizetni ezért?

Mi milyen áron vagyunk hajlandóak értékesíteni? Nyereségesnek kell lennünk.

Noémi például kipróbálta azt az elképzelését, hogy az ügyfelei értékelik a minőséget. Általában a „ma reggel frissen szedett" gyümölcsöket választották. A gond az, hogy a friss gyümölccsel kapcsolatos költségei magasabbak voltak, és emiatt vesztesége keletkezett.

Úgy döntött, hogy az „ezen a héten szedett" gyümölcsök kilójáért 1000-et kér (nyereség = 100), míg a „ma reggel frissen szedett" gyümölcsöket 1300-ért adja (nyereség = 300). Azon lesz, hogy a frissen szedett gyümölcsöket felülértékesítse a vevőinek.

Gyakorlás: Álljatok össze párba. Nézzétek meg az ügyfeleitek által értékelt dolgokat az előző oldalon. Soroljátok fel a felülértékesíteni kívánt termékeiteket vagy szolgáltatásaitokat. Az alábbi táblázatban soroljátok fel az áraitokat.

FELÜLÉRTÉKESÍTÉS	FELÜLÉRTÉKESÍTÉSI ÁRAIM
„Ma reggel frissen szedett" gyümölcsöket fogok eladni.	„Ezen a héten szedett" gyümölcsök ára = 1000 (nyereség: 100) „Ma reggel frissen szedett" gyümölcsök ára = 1300 (nyereség: 300)
Garantálom, hogy 5:00 órára kész a mosás.	Mosás másnapra, rendes ár = 2000 (nyereség: 400) Garantált mosás ára = 2700 (nyereség: 800)
Bőrápoló szappant fogok árusítani.	Hagyományos szappan ára = 1200 (nyereség: 200) Bőrápoló szappan ára = 1800 (nyereség: 600)

Beszélgetés: Miután leírtátok a válaszaitokat, osszátok meg a csoporttal is.

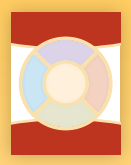
HOGYAN FOGOK FELÜLÉRTÉKESÍTENI?

Olvasás: Mi késztethetné az ügyfeleinket arra, hogy többet akarjanak vásárolni? Kell egy „felülértékesítési szöveg”. A felülértékesítési szöveg lehet például ilyen: „Egy kicsit többe kerül, de ____.” Az üres helyet azzal töltjük ki, amiről tudjuk, hogy fontos értéket jelent az ügyfél számára.

Amikor például Noémi vevői megnézik az „ezen a héten szedett” gyümölcsöket, ő ezt mondja nekik: „Van ám ma reggel frissen szedett gyümölcsöm is.”

Majd hozzáteszi a felülértékesítési szöveget: „Egy kicsit többe kerül, de frissebb.”

Gyakorlás: Gondoljatok a saját vállalkozásotokra. Gondoljatok a felülértékesítésre váró tételeitekre. Mit fogtok mondani, hogy felülértékesíthessetek az ügyfeleiteknek? Az alábbi táblázat segítségével készítsétek el a felülértékesítési szövegeiteket (megadtunk példákat).

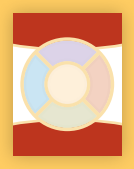


A sikeres vállalkozók egyszerűvé teszik a tőlük való vásárlást.

ÍRJ EGY FELÜLÉRTÉKESÍTÉSI SZÖVEGET

Eredeti termék vagy szolgáltatás	Felülértékesített termék vagy szolgáltatás	Ezt értékelik az ügyfeleim	Felülértékesítési szöveg
„Ezen a héten szedett” gyümölcs	„Ma reggel frissen szedett” gyümölcs	Minőség (frissesség)	Egy kicsit többe kerül, de frissebb.
Fél liter tej 90-ért	Egy liter tej 150-ért	Pénzmegtakarítás	Csak 60-nal kerül többe, de kétszer annyi tejet vihet haza.
Hagyományos szappan	Bőrápoló szappan	Minőség	Egy kicsit többe kerül, de sokkal jobban ápolja a bőrét.
Mosodai szolgáltatás	Ingek vasalása	Időmegtakarítás	Egy kicsit többe kerül, de rengeteg időt megspórol vele.

HOGYAN ÉRTÉKESÍTHETEM GYORSABBAN A TERMÉKEIMET?



A sikeres vállalkozóknál gyors a készletforgás.

Olvasás: A sikeres vállalkozók minden ügyfélnek többet értékesítenek, ezáltal gyorsan „forog” a készletük. A „készletforgás” azt jelenti, hogy eladjuk a beszállítóinktól vett összes terméket. A felülértékesítési módszerek segítségével többet értékesíthetünk minden egyes ügyfélnek.

Rövidfilm: Forogjon gyorsan a készleted! (Nincs meg a film? Olvassátok el a 179. oldalt.)

Beszélgetés: Hogyan érhetne el Marika gyorsabb készletforgást? Hogyan növelhetné ez a nyereségét?

ELŐTTE	MIT TETT MARIKA	UTÁNA
Marika 130-at fizetett a beszállítójának a tej literjéért.	Megbeszélte a beszállítóval, hogy adjon neki nagybani kedvezményt.	Most már csak 120-at fizet egy literért.
A nagybani beszerzéssel Marika megnövelte a készletét, az árain viszont nem változtatott. Így a készletforgás több időt vett igénybe, és a tej egy része megsavanyodott.	Ezután egy felülértékesítési módszert alkalmazott: aki két vagy több litert vesz, árengedményt kap.	Most már két nap alatt forog a készlete, és a tej nem savanyodik meg. A bevételeiből még több tejre telik, és több pénzt keres vele.

Olvasás: Egyes különleges termékek értékesítése sokáig tart, és ezzel nincs is semmi baj. Ha azonban a termékeink nem akarnak elkelni, akkor az értékes üzleti tőkénk addig áll ebben a készletben, amíg azt el nem adjuk.

Beszélgetés: Egy társsal beszéljétek meg az alábbi két kérdést. Írjátok le a saját gondolataitokat:

1. Hogyan forgathatom gyorsabban a készletemet?
2. Hogyan csökkenthetem azt a készletemet, amelyik sehogy nem akar elkelni?

_____

_____

_____

_____

HOGYAN CSÖKKENTSEM A KÖLTSÉGEIMET?

Olvasás: A gyors készletforgás növeli a nyereségünket. Vállalkozásunk nyereségét a költségek csökkentésével is növelhetjük.

Gyakorlás: Álljatok össze párba, Felváltva olvassátok el az alábbi költségcsökkentési módszereket. Írjatok további költségcsökkentési módszereket.

ÁLLANDÓ	VÁLTOZÓ
megoldjuk abból, amink van	tárgyalunk a beszállítókkal
bérlünk	különböző beszállítóktól rendelünk
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....

Térjetek vissza a csoporthoz, és osszátok meg az ötleteiteket.

Olvasás: Gondolkozhatunk olyan módszereken is, amelyekkel kiküszöböljük a költségeket.

Gyakorlás: Noémi arra gondolt, hogy felvesz két segítőt, Tomit és Jocót.

Tomit napi négy órában alkalmazná a gyümölcsös standján (állandó költség). Jocót nem venné fel állandóra, hanem csak olyankor hívná, amikor kiszállítás van (változó költség).

Két másik csoporttaggal beszéljétek meg, hogyan küszöbölhetné ki vagy csökkenthetné Noémi az állandó és a változó költségeket.

Gyakorlás: Most te jössz. Sorold fel a vállalkozásod állandó és változó költségeit. Az egyik csoporttársaddal beszéljétek meg, hogyan lehetne csökkenteni ezeket a költségeket.

ÁLLANDÓ	VÁLTOZÓ
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....

ELMÉLKEDÉS

MIT TEGYEK, HOGY FEJLŐDJEK?

Időtartam: Az Elmélkedés szakaszhoz állítsátok be a stoppert 10 percre.

Gyakorlás: Olvasd el a jobb oldalon lévő szentírásrészt, vagy találj egy hasonlót. Elmélkedj egy kicsit azon, amit éppen tanulunk. Az alábbi helyre vagy az üzleti noteszedbe írd le a benyomásaidat.

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Melyik ötlet segítheti leginkább a vállalkozásodat ezen a héten? Tedd ezt az ötletet a heti üzleti céloddá.

Add hozzá a heti üzleti célodat a következő oldalon található kötelezettségekhez.

Beszélgetés: Van valaki, aki szeretné megosztani a heti üzleti célját, vagy egyéb benyomásait?

„Minden dolgodban tanácskozz az Úrral, és ő jóra fog vezetni…”

ALMA 37:37

KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS

HOGYAN FOGOK NAPRÓL NAPRA FEJLŐDNI?

Időtartam: A Kötelezettségvállalás szakaszhoz állítsátok be a stoppert 10 percre.

Gyakorlás: Válaszd ki a cselekvőtársadat. Döntsétek el, mikor és hogyan tartjátok majd a kapcsolatot egymással.

_____ _____

Cselekvőtárs neve *Elérhetőségek*

Olvass fel minden egyes kötelezettségvállalást a cselekvőtársadnak. Ígérd meg, hogy eleget teszel a vállalt kötelezettségeidnek! Írd alá.

VÁLLALT KÖTELEZETTSÉGEIM

Kipróbálom 10 vagy több ügyfélen a felülértékesítés legalább két módját.

Kipróbálok legalább két módszert az állandó és a változó költségeim csökkentésére.

Meg fogom valósítani a heti üzleti célomat: _____

_____

Gyakorolni fogom *Az alapjaim* mai tantételét, és megtanítom azt a családomnak is.

Növelni fogom a megtakarításaimat, még ha csak egy kis aprópénzzel is.

Beszámolok a cselekvőtársamnak.

_____ _____

Aláírásom *Cselekvőtárs aláírása*

HOGYAN FOGOK SZÁMOT ADNI A FEJLŐDÉSEMRŐL?

Gyakorlás: A fejlődésed nyomon követéséhez a következő gyűlésig töltsd ki ezt a kötelezettségvállalási táblázatot. Írj „igen”-t vagy „nem”-et az alábbi rovatokba, vagy azt a számot, ahányszor eleget tettél a vállalt kötelezettségnek.

Tíz vagy több ügyfélen a felülértékesítés legalább két módját kipróbáltam (Írj számot)	*Legalább két költségcsökkentő módszert kipróbáltam (Írj számot)*	*Heti üzleti célt megvalósítottam (igen/nem)*	*Az alapjaim tantételt gyakoroltam, családomnak tanítottam (igen/nem)*	*Megtakarításaimat növeltem (igen/nem)*	*Cselekvőtársamnak beszámoltam (igen/nem)*

Olvasás: A következő gyűlésünkön újra kitöltjük az önellátási felmérőket, hogy lássuk, vajon önellátóbbá kezdünk-e válni, s ehhez magunkkal kell hoznunk az *Utam az önellátás felé* című füzetet.

Olvasás: Válasszatok ki valakit, aki a jövő héten moderálni fogja *Az alapjaim* témáját.

Kérjetek fel valakit záróimára.

Szívesen vesszük a visszajelzéseket

Ötleteidet, visszajelzéseidet, javaslataidat és tapasztalataidat az srsfeedback@ldschurch.org címre küldd.

Megjegyzés a moderátornak:

A következő gyűlésre hozz 5 tartalék példányt az Utam az önellátás felé *című kiadványból.*

Források

MEGVALÓSULT ÉRTÉKESÍTÉS, ELSZALASZTOTT ÉRTÉKESÍTÉS

Válasszatok szerepeket, és játsszátok el a következő jelenetet.

MARIKA: *Szervusz, Szilvia! Hogy vagy?*

SZILVIA: *Köszönöm, megvagyok. Látom, segítőd is akadt.*

MARIKA: *Az unokahúgom, Zsófi.*

SZILVIA: *De kis ügyes! Szóval, az öcsém talált munkát. Még nálunk lakik, de most már be tud szállni a költségekbe.*

MARIKA: *Mikor állt munkába?*

SZILVIA: *Ma van az első napja!*

MARIKA: *Azért ez nagy könnyebbség neki – meg neked is! Ma miben segíthetek?*

SZILVIA: *Vinnék még tojást. Mindenkinek ízlett, és sokat spóroltunk vele. Szeretnék még nyolc tojást és két liter tejet.*

MARIKA: *Rendben. Köszi, hogy ma is benéztél hozzám. További szép napot!*

ZSÓFI: *Olyan sok cuccot cipelt. Miért nem kérdezted meg, hogy elvigyem-e a tojásokat és a tejet?*

MARIKA: *Hú, Zsófi, igazad van. Eszembe juthatott volna. A házhozszállítással biztosan kereshettem volna még egy százast az üzleten.*

Vissza a 168. oldalra

A FELÜLÉRTÉKESÍTÉS (UPSELL)

Válasszatok szerepeket, és játsszátok el a következő jelenetet.

SZILVIA: *Jöttem még tojásért! Ma 10-et vinnék, mert pár napig nem tudok majd jönni.*

MARIKA: *Remek! Pont eszembe jutottál. Nálunk is nagyjából akkora a család, és mi legalább 12 tojást megeszünk. Ami finom, az finom.*

SZILVIA: *Igen, de annyit nem tudok elvinni. Múltkor el is törtem kettőt.*

MARIKA: *Aggódtam is, hogy ez lesz. Elküldhetem veled Zsófit, hogy vigye helyetted a tojásokat. A házhozszállítás csak egy százas. Egy kicsit többe kerül, de megspórolod vele a cipekedést. Ráadásul ingyen adunk másikat, ha Zsófi eltörne pár tojást kiszállítás közben.*

SZILVIA: *Végül is, az jó lenne. Rendben, legyen úgy. Köszönöm.*

MARIKA: *Kiváló. Köszi, Zsófi, hogy segítesz Szilviának. Siess vissza!*

Vissza a 168. oldalra

FOROGJON GYORSAN A KÉSZLETED!

Válasszatok szerepeket, és játsszátok el a következő jelenetet.

MARIKA: *Szia, Noémi! Mit adhatok ma?*

NOÉMI: *Kéne egy kis tej.*

MARIKA: *Remek! Van bőven.*

NOÉMI: *Marika, ennek a tejnek nem jó a szaga. Mikori ez?*

MARIKA: *Jaj, ne! Bocsánat. Nem tudom, mikori. Jó sokat vettem, hogy ne fogyjon el.*

NOÉMI: *Fontos, hogy jusson a vevőknek, de az is, hogy gyorsan forogjon a készleted.*

MARIKA: *Forogjon a készlet? Ez mit jelent?*

NAOMI: *A készletforgás azt jelenti, hogy eladsz mindent, amit a beszállítódtól vettél.*

MARIKA: *Én próbálom forgatni a készletemet, de néha túl sokáig tart, és olyankor ki kell öntenem a megsavanyodott tejet.*

NOÉMI: *Hát, ezért fontos, hogy gyorsan forogjon a készleted! Amikor ki kell öntened a tejet, mert nem adtad el elég gyorsan, azzal csak a pénzedet pazarlod. De nem csak ezért fontos, hogy gyorsan forogjon a készleted.*

MARIKA: *Hanem?*

NOÉMI: *Marika, honnan szerzel pénzt, hogy tejet vegyél a beszállítótól?*

MARIKA: *Mindig félreteszek az eladott tejek árából. Amikor elég pénz gyűlt össze, veszek még tejet.*

NOÉMI: *Marika, minél lassabban forog a készleted, annál tovább kell várnod, hogy vehess még tejet.*

Ne feledd, hogy csak az eladásból van pénzed. Vagyis minél gyorsabban forgatod a készletedet, annál több pénzed lesz.

Mi történne, ha az összes tejet el tudnád adni három nap alatt? Vagy két nap alatt? Vagy esetleg még aznap?

MARIKA: *Nem savanyodna meg a tej, és a beszállítótól is hamarabb, többet vehetnék. Több tejet tudnék eladni a vevőimnek, és több pénzt keresnék vele. Gyorsabban fogom forgatni a készletemet!*

Vissza a 172. oldalra

JEGYZETEK

12

Hogyan folytassam a vállalkozásom fejlesztését?

A vállalkozásom elindítása és bővítése

MODERÁTOROK SZÁMÁRA

A gyűlés napján:

ÚJ!

- A mai napon a csoport 20 perccel több időt fog eltölteni a Kötelezettségvállalás szakasszal. Kérünk, olvasd el *Az alapjaim* utolsó feladatát, és állj készen a felmerülő kérdések megválaszolására.
- Küldj SMS-t a csoport minden tagjának, vagy hívd fel őket. Kérd meg őket, hogy 10 perccel korábban érkezzenek, hogy beszámolhassanak a kötelezettségvállalásaikról.
- Készítsd elő az anyagokat a gyűlésre.

Fél órával a gyűlés előtt:

- Egy asztal köré helyezd el a székeket, hogy a résztvevők közel lehessenek egymáshoz.
- Rajzold fel ezt a kötelezettségvállalási táblázatot a táblára, és írd bele a csoportodban lévő emberek nevét (lásd az alábbi példát).

Csoporttag neve	Tíz vagy több ügyfélen a felülértékesítés két módját kipróbáltam (Írd az ügyfelek számát)	Legalább két költségcsökkentő módszert kipróbáltam (Írj számot)	Heti üzleti célt megvalósítottam (igen/nem)	Az alapjaim tantételt gyakoroltam, családomnak tanítottam (igen/nem)	Megtakarításaimat növeltem (igen/nem)	Cselekvőtársamnak beszámoltam (igen/nem)
Gabi	15	5	I	I	I	I

Tíz perccel a gyűlés előtt:

- Fogadd szívélyesen az érkezőket.

ÚJ!

- Amint az egyes csoporttagok megérkeznek, kérd meg őket, hogy töltsék ki a táblán lévő táblázatot. Arra is emlékeztesd őket, hogy lapozzanak a 197. oldalra, és jelöljék be, hogy mennyivel jutottak közelebb a bizonyítvány megszerzéséhez. Kérdezd meg, hogy ki az, aki teljesítette a bizonyítvány követelményeit. Írj alá egy példányt a 198. oldalon található elvégzést igazoló levélből minden egyes olyan résztvevő számára, aki teljesítette a követelményeket. A gyűlés után tájékoztasd a cöveki önellátási bizottságot, hogy ki az, aki teljesítette a bizonyítvány követelményeit.
- Jelölj ki valakit, aki figyeli az időt.

Kezdéskor:

- Kérj meg mindenkit a telefonjaik és egyéb eszközeik kikapcsolására.
- Kezdjetek nyitóimával (és, ha szeretnétek, egy himnusszal).
- *Az alapjaim* szakaszhoz állítsátok be a stoppert 20 percre.
- Végezzétek el a 12. tantétel feladatait *Az alapjaim* füzetben, majd térjetek vissza ehhez a munkafüzethez, és olvassátok el a következő oldalt.

BESZÁMOLÓ

ELEGET TETTEM A VÁLLALT KÖTELEZETTSÉGEIMNEK?

Időtartam: A Beszámoló szakaszhoz állítsátok be a stoppert 30 percre.

Olvasás: Számoljunk be a felvállalt kötelezettségeinkről! Akik minden vállalásuknak eleget tettek, kérjük, álljanak fel. (Tapsoljátok meg azokat, akik minden vállalásuknak eleget tettek.)

Most mindenki álljon fel, és ismételjük el együtt a mottóinkat.

„És az a célom, hogy gondoskodjam szentjeimről, mert minden dolog az enyém."

Tan és a szövetségek 104:15

Az Úrba vetett hittel, közösen dolgozunk azon, hogy önellátóvá váljunk.

Olvasás: Üljünk le.

Beszélgetés: Mit tanultatok a felülértékesítésre tett kísérleteitek során?

Mit tanultatok a költségek csökkentésére tett kísérleteitek során?

Mit tanultatok, miközben a heti üzleti célotokon dolgoztatok?

Írjátok le az üzleti noteszetekbe, hogy mit tanultatok a felvállalt kötelezettségeitek betartásából.

TANULÁS

HOGYAN MŰKÖDIK MINDEZ EGYÜTT?

Időtartam: A Tanulás szakaszhoz állítsátok be a stoppert 60 percre.

Rövidfilm: Képesek vagyunk rá! (Nincs meg a film? Olvassátok el a 192. oldalt.)

Gyakorlás: Marika vállalkozása jobban megy, mint 12 héttel ezelőtt. A ti vállalkozásotok miben lett jobb, mint 12 héttel ezelőtt? Álljatok össze egy csoporttaggal párba. Vegyétek elő az Üzleti sikertérképeteket. Tegyétek fel a kérdést: „Hogyan javított a(z) _____ (valami a térképről) a vállalkozásodon?"

Például: „Hogyan javított a különböző beszállítóktól történő rendelés a vállalkozásodon?"

Felváltva kérdezgessétek egymást két percen keresztül.

Olvasás: Képesek vagyunk rá! Már voltak sikereink. Elindítottuk és bővítettük a saját vállalkozásunkat! Továbbra is fejlesztenünk kell a vállalkozásunkat, és növelnünk kell a nyereséget.

Olvasás: **HETI KÉRDÉSEK – Hogyan fogom növelni a nyereségemet? Hogyan tanulhatok és fejlődhetek továbbra is?**

HETI FELADATOK – Célokat tűzök ki a vállalkozásomnak. Készítek egy bemutatkozást a vállalkozásomról.

HOGYAN FOGOM ELÉRNI AZ ÜZLETI CÉLJAIMAT?

Beszélgetés: Olvasd el a jobb oldalon található idézetet. Melyek azok a célok, amelyek „lángra lobbantják a képzeleteteket, és lelkesedést keltenek a szívetekben”?

Gyakorlás: Írjátok le három üzleti célotokat. Szánjatok erre 2 percet.

_____

_____

_____

Álljatok össze két másik emberrel, és nézzétek meg az alábbi két célt.

Fejlődni akarok a pénzügyeim kezelése terén, mert gyakran csak úgy tudom fedezni minden költségemet, ha kölcsönkérek a családomtól, ami néha azért nehéz, mert nekik sincs mindig elég pénzük.	A jövő hónapban megduplázom a nyereségemet.

Válaszoljatok az alábbi kérdésekre, majd beszéljétek meg, miért döntöttetek az adott válasz mellett.

1. Melyik cél izgalmasabb?
2. Melyik célt könnyebb megjegyezni?
3. Melyik célt könnyebb mérni (vagyis tudni, hogy mikor érted el)?

Olvasás: A sikeres vállalkozók olyan célokat tűznek ki, amelyek izgalmasak, könnyen megjegyezhetők és könnyen mérhetők.

Gyakorlás: Most önállóan írjátok át a három üzleti célotokat. Szánjatok rá két percet, és tegyétek a céljaitokat izgalmassá, könnyen megjegyezhetővé és könnyen mérhetővé.

_____

_____

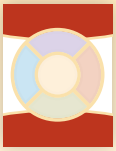
_____

Most mindenki álljon fel és csukja be a munkafüzetét. Forduljatok a mellettetek álló csoporttag felé, és közöljétek vele a legizgalmasabb célotokat. Gyorsan lépjetek tovább a következő emberhez, és vele is közöljétek. Addig csináljátok ezt, amíg meg nem osztottátok mindenkivel a célotokat.

Ezután térjetek vissza a helyetekre, és osszátok meg az egész csoporttal valaki más célját (a sajátotokról most ne beszéljetek).

„Határozzátok meg, hol álltok, és mit kell tennetek… Tűzzetek ki felemelő, nemes és igaz célokat, amelyek lángra lobbantják a képzeleteteket, és lelkesedést keltenek a szívetekben. Majd pedig tartsátok rajtuk a szemeteket. Következetesen dolgozzatok azon, hogy elérjétek őket.”

JOSEPH B. WIRTHLIN: LECKÉK, melyekre az élet tanított. *Liahóna, 2007. máj. 46.*



A sikeres vállalkozók izgalmas, mérhető célokat tűznek ki.

Beszélgetés: Izgalmasak, könnyen megjegyezhetők és könnyen mérhetők voltak-e a céljaitok?

Olvasás: A célok nem valósulnak meg pusztán attól, hogy mi azt akarjuk. Céljaink megvalósításáért keményen kell dolgoznunk. Olvassátok el a Monson elnöktől vett idézetet a jobb oldalon.

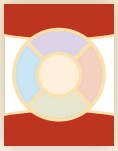
Gyakorlás: Írjátok le ismét a három célotokat alább. Írjátok le, miként tervezitek céljaitok megvalósítását (lásd a megadott példát).

„Írjátok le a céljaitokat és azt, hogy miként tervezitek azok megvalósítását. Magasra célozzatok, mert örökkévaló áldások elnyerésére vagytok alkalmasak."

THOMAS S. MONSON: CELESZTIÁLIS UTAZÁSOTOK. *LIAHÓNA*, 1999. júl. 115.

CÉL	MIT FOGOK TENNI A CÉLOM ELÉRÉSÉÉRT
A jövő hónapban egy új, forgalmas helyen árusítok, megduplázva a nyereségemet.	A fiam árul a régi helyen, miközben én egy jó új helyet keresek. Termékmintákat osztogatok, hogy a vevők tudják, vásárolhatnak nálam.

Olvasás: Valószínűleg érnek majd minket nehézségek és csalódások, miközben a céljaink elérésén dolgozunk. A sikeres vállalkozók azonban soha nem adják fel, és megtervezik, milyen módokon küzdhetik le a nehézségeket. Olvassátok el az alábbi történetet.



A sikeres vállalkozók soha nem adják fel.

Dani tudta, hogy családtagjainak zöme kifogásolni fogja az üzleti céljait, és elérhetetlennek fogják tartani azokat. Tudta viszont azt is, hogy a nagybátyja támogatólag áll majd hozzá. Eltervezte, hogy a nagybátyjához fordul tanácsért és biztatásért. Eltervezte, hogy erőért, kedvességért és türelemért fog imádkozni. Eltervezte, hogy vidám és eltökélt marad, még ha bírálatok érik is.

Írás: Osszatok meg ötleteket arra vonatkozóan, hogy milyen módokon küzdhetitek le a céljaitok elérését gátló akadályokat. Emlékezzetek rá, hogy az Úr képes segíteni nektek, ahogy más emberek is. Írjátok le a gondolataitokat:

_____

_____

HOGYAN KÉSZÜLJEK FEL A ZÁRÓRENDEZVÉNYRE?

Olvasás: A foglalkozások zárórendezvényének részeként egymás után fel fogunk állni és más vállalkozók, családtagok és ismerősök előtt fogjuk ismertetni a vállalkozásunkat. A rövidfilm megtekintése közben kövessétek az alábbi utasításokat.

Rövidfilm: A vállalkozásom öt percben (Nincs meg a film? A moderátor felolvashatja a 193. oldalt, miközben a többiek követik az alábbi utasításokat.)

A VÁLLALKOZÁSOM ÖT PERCBEN: UTASÍTÁSOK	
1. rész:	Ismertessétek a vállalkozásotokat **kevesebb mint egy percben**.
2. rész:	Ismertessétek **kevesebb mint egy percben**, hogyan javított a vállalkozásotokon az alábbi kérdések egyikének megválaszolása: 1. Mit szeretnének vásárolni az emberek? 2. Hogyan értékesítsek? 3. Hogyan tartsam ellenőrzés alatt a költségeket? 4. Hogyan növeljem a nyereségemet? 5. Hogyan működtessem a vállalkozásomat?
3. rész	Ismertessétek **kevesebb mint egy percben**, hogyan növeltétek a megtakarításaitokat és vezettétek a pénzügyi feljegyzéseket. • Hány olyan hét volt, amikor növeltétek a megtakarításaitokat? ___ • Hány olyan hét volt, amikor vezettétek az üzleti pénzügyi feljegyzéseket? ___ • Hány olyan hét volt, amikor vezettétek a személyes pénzügyi feljegyzéseket? ___
4. rész	Ismertessetek **kevesebb mint egy percben** valami olyat, aminek a jobbításán még dolgozni fogtok a vállalkozásotokban.
5. rész	Ismertessétek **kevesebb mint egy percben** az egyik üzleti célotokat, és hogy miként fogjátok azt megvalósítani.

Gyakorlás: A hét folyamán gondolkodjatok el azon, hogy mit szeretnétek megosztani. Írjátok le a gondolataitokat az üzleti noteszetekbe. Családotok, ismerőseitek előtt gyakoroljátok az előadásotok megtartását. Készüljetek fel, hogy amikor itt vagytok, bemutatót tartsatok a vállalkozásotokról. (Ha szeretnétek, használhattok jegyzeteket, táblázatokat, ábrákat és egyéb szemléltetőeszközöket.)

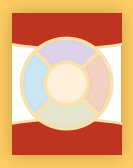
MIT FOGOK TENNI A PROGRAM LEZÁRÁSA UTÁN?

Olvasás: A sikeres vállalkozók folyamatosan törekednek a tanulásra. Tanulhatunk könyvekből, más vállalkozóktól, képzéseken és egymástól.

Például érdemes lehet elgondolkodnotok azon, hogy hivatalosan is bejegyzitek a vállalkozásotokat. Ha ezt megbeszélitek a csoport tagjaival vagy egy vállalkozói egyesülettel, segítséget kaphattok ahhoz, hogy ezt mikor és hogyan tegyétek.

Beszélgetés: Szeretnétek továbbra is csoportként találkozni? Szeretnétek más csoportokkal találkozni a cövekben?

Olvasás: Ha a gyűlések folytatása mellett döntünk, készíthetünk saját napirendet, vagy átvehetünk például egy ilyet:



A sikeres vállalkozók folyamatosan tanulnak.

Napirendi minta

Az alapjaim

Tantételek és témák áttekintése.

Beszámoló

Beszámolunk az üzleti fejlődésünkről és a gondokról.

Tanulás

Helyi vállalkozásoktól, hitelnyújtóktól és állami szervektől érkezett beszélőket hallgatunk meg.

Üzleti témákkal kapcsolatos filmeket nézünk vagy írott anyagokat olvasunk.

Elmélkedés

Átgondoljuk a tanultakat.

Kötelezettségvállalás

Célokat tűzünk ki, és kötelezettségeket vállalunk fel.

EGYRE ÖNELLÁTÓBBÁ VÁLOK?

Olvasás: Célunk az önellátás, mind fizikai, mind lelki értelemben. A vállalkozásunk sikeressé tétele csak az egyik részét képezi ennek a célnak.

Beszélgetés: Milyen változásokat vettetek észre az életetekben, miközben *Az alapjaim* tantételeit gyakoroltátok és tanítottátok?

Gyakorlás: Nyissátok ki az *Utam az önellátás felé* füzetet az egyik kitöltetlen önellátási felmérőnél (hátul). Menjetek végig a lépéseken.

Miután elkészültetek, három percben gondoljátok át a következő kérdéseket:

Tisztábban átlátod már a kiadásaidat? Tudnád most már több kérdésre a „gyakran” vagy a „mindig” választ adni? Biztosabb vagy abban, hogy megfelelő összegű jövedelmet tűztél ki célul az önellátásod fedezeteként? Közelebb kerültél már az önellátásodhoz szükséges jövedelem eléréséhez? Mit tehetsz azért, hogy fejlődj ebben?

ELMÉLKEDÉS

MIT TEGYEK, HOGY FEJLŐDJEK?

Időtartam: Az Elmélkedés szakaszhoz állítsátok be a stoppert 10 percre.

Gyakorlás: Olvasd el a jobb oldalon lévő szentírásrészt, vagy találj egy hasonlót. Elmélkedj egy kicsit azon, amit éppen tanulunk. Az alábbi helyre vagy az üzleti noteszedbe írd le a benyomásaidat.

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Melyik ötlet segítheti leginkább a vállalkozásodat ezen a héten? Tedd ezt az ötletet a heti üzleti céloddá.

Add hozzá a heti üzleti célodat a következő oldalon található kötelezettségekhez.

Beszélgetés: Van valaki, aki szeretné megosztani a heti üzleti célját, vagy egyéb benyomásait?

„Bizony mondom, az emberek buzgón munkálkodjanak a jó ügyben, és tegyenek meg sok dolgot saját szabad akaratukból, és vigyenek véghez sok igazlelkűséget…”

TAN ÉS A SZÖVETSÉGEK 58:27

KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS

HOGYAN FOGOK NAPRÓL NAPRA FEJLŐDNI?

Időtartam: Csak ehhez az oldalhoz 10 percre állítsátok be a stoppert.

Olvass fel minden egyes kötelezettségvállalást egy kiválasztott társnak. Ígérd meg, hogy eleget teszel a vállalt kötelezettségeidnek! Írd alá.

VÁLLALT KÖTELEZETTSÉGEIM

Készítek egy bemutatkozást a vállalkozásomról.

Célokat tűzök ki a vállalkozásom számára.

Meg fogom valósítani a heti üzleti célomat: _____

_____

Gyakorolni fogom *Az alapjaim* mai tantételét, és megtanítom azt a családomnak is.

Növelni fogom a megtakarításaimat, még ha csak egy kis aprópénzzel is.

_____

Aláírásom

HOGYAN MARADHATOK ÖNELLÁTÓ?

Időtartam: Ehhez az oldalhoz 20 percre állítsátok be a stoppert.

Olvasás: Lapozzatok a 28. oldalra *Az alapjaim* füzetben, végezzétek el az utolsó feladatot, és a csoporttal közösen tervezzetek meg egy szolgálati alkalmat. Amikor ezzel megvagytok, térjetek vissza ide.

Olvasás: Gratulálunk! Az Úr új tudással és hozzáértéssel áldott meg benneteket, és nagyszerű dolgokat vittetek véghez. Haladjatok tovább kitartóan!

A vállalkozásotok lendületének megtartásáért…

- vállaljatok önkéntes szolgálatot a hozzátok közel eső önellátási forrásközpontok valamelyikében. (Az önellátóvá válás egyik célja az, hogy képesek legyünk másoknak is segíteni. Másokat segíteni nagyszerű áldást jelent.)
- találkozzatok továbbra is a csoportotokkal, hogy támogassátok és biztassátok egymást.
- vegyetek részt ezután is az önellátási áhítatokon.
- maradjatok kapcsolatban a cselekvőtársatokkal, hogy támogassátok és biztassátok egymást.

Továbbra is fejlődni fogok a kötelezettségek felvállalása és betartása által.

_____

Aláírásom

Olvasás: Most mondunk egy záróimát.

Szívesen vesszük a visszajelzéseket

Ötleteidet, visszajelzéseidet, javaslataidat és tapasztalataidat az srsfeedback@ldschurch.org címre küldd.

Megjegyzés a moderátornak:

Ne felejtsd el lejelenteni a csoport fejlődését az srs.lds.org/report oldalon, hogy a tagok megkaphassák az okleveleiket.

Források

KÉPESEK VAGYUNK RÁ!

Válasszatok szerepeket, és játsszátok el a következő jelenetet.

MARIKA: *Hű, ez tényleg működik! Most már én is látom.*

MARIKA FÉRJE, JAKAB: *Miről beszélsz? Mi működik?*

MARIKA: *Minden összeáll. Tizenkét héttel ezelőtt, amikor az önellátási csoportunkba kezdtem járni, fogalmam sem volt, hogy az milyen sokat fog javítani a vállalkozásomon. A felvállalt kötelezettségek betartása, a csoportban megtanult dolgok – teljesen összeáll a kép!*

JAKAB: *Igen, én is erre jöttem rá az álláskeresési önellátási csoportomban. Kiváló állásom lett a kórházban. Az én fizetésemből és a te tojáseladásaidból végre gondoskodni tudunk a családunkról. Tényleg minden összeáll.*

MARIKA: *De Jakab, ez nem csak az én vállalkozásom. Ez a mi vállalkozásunk! Köszönöm, hogy ilyen keményen dolgoztál a munkahelyeden, és utána még a vállalkozásunkban is segítettél.*

JAKAB: *Ez az Úr vállalkozása is. Neki szenteltük az üzleti erőfeszítéseinket, hitet gyakoroltunk a Szabadítóban, és imádkoztunk a vállalkozásunkkal kapcsolatban.*

MARIKA: *Tényleg nagyon alaposan meg kellett vizsgálnunk a tojásos vállalkozásunkat. Beszéltünk a vevőkkel és más vállalkozókkal, hogy rájöjjünk, mi kell az embereknek. Emlékszel? Kiderült, hogy tejet is kellene árusítanunk a tojás mellett.*

JAKAB: *Igen. És a tojás meg a tej beszerzési forrásait is alaposan megvizsgáltuk. Úgy döntöttünk, hogy nem lenne jó ötlet kecskét tartani, hanem inkább Pető bácsitól vegyük a friss tejet, neki úgyis sok kecskéje van.*

MARIKA: *Azután megtanultuk, hogyan tegyünk szert napi haszonra. Minden kiadásunkat lekönyveltem, ahogyan a kapott pénzeket is. Sokkal több lett a bevételünk, amikor elkezdtük a házhozszállítást.*

JAKAB: *Én pedig azt vezettem, hogy a családban mennyi a kiadásunk és a bevételünk. Most már telik a gyerekek tanszereire is.*

MARIKA: *Noémi segített rájönnünk, hogyan adhatunk el többet. Elkezdtük megkérdezni a vevőinket, odafigyelni rájuk, és javaslatokat tenni nekik. Arra biztattuk őket, hogy vegyenek több tojást, mellé pedig tejet. Kiváló ötlet volt, hogy Zsófit küldtük házhoz az áruval. Így jobban megismertük a vevőinket, és néhányukkal össze is barátkoztunk.*

JAKAB: *Aztán a sok új vevőnek köszönhetően mindennap egyre több tojás kellett. Megtanultuk, hogyan vegyünk fel kölcsönt, hogy újabb tyúkokat vehessünk. Örülök, hogy nem mentünk bele az első ajánlatba. Nem tudtuk volna fizetni a részleteket. Elég volt nekünk a kisebb kölcsön, hogy pár új tyúkot vegyünk.*

MARIKA: *Látod?! Minden szépen összeáll. Most már csak arra kell folyamatosan odafigyelnünk, hogy csökkentsük a költségeinket és növeljük az eladásainkat.*

DIEGO: *Igen. Képesek vagyunk rá!*

Vissza a 184. oldalra

A VÁLLALKOZÁSOM ÖT PERCBEN

A moderátor olvassa fel a következő szöveget, miközben a többiek a szemükkel követik a 187. oldalon található útmutatást.

MARIKA: *Egy kicsit izgulok, hogy előadást kell tartanom, de mostanra már alaposan megismertük egymást, úgyhogy ki fogom bírni. 1. rész: Itt ismertetnem kell a vállalkozásomat. A vállalkozásom abból áll, hogy tojást és tejet árulok. Pár hónapja kezdtem a tojásokkal, aztán kiegészítettem tejjel, amikor megtudtam, hogy a vevőim azt is vinnének. És most már házhozszállítást is vállalok. A vállalkozásom sokkal jobban megy, amióta járok ebbe az önellátási csoportba.*

MARIKA: *A 2. rész a heti kérdésekről szól. A kérdések mind segítettek nekem. De ha ki kellene egyet választanom, amelyik a leginkább segítette a vállalkozásomat, akkor az az üzleti és a családi kassza szétválasztásáról szóló lenne. Azelőtt a vállalkozásból szerzett összes pénzt együtt kezeltem a személyes pénzekkel, és el is költöttem. Az úgy nem volt jó. Most már külön kezelem ezeket.*

MARIKA: *3. rész: pénzügyi feljegyzések és megtakarítás. A 12 hétből 9 olyan volt, amikor félre tudtam tenni. Az utolsó 8 hétben folyamatosan vezettem a vállalkozásom pénzügyi feljegyzéseit. Ugyanígy a személyes feljegyzéseimet is. Azt tervezem, hogy folytatom a feljegyzések vezetését. Szeretem tudni, hogy mennyi a bevételem, és hogy mennyit költök. Annak is nagyon örülök, hogy van megtakarított pénzem; ez korábban soha nem volt. Biztonságérzetet ad az a tudat, hogy ott van.*

MARIKA: *Szóval, akkor a 4. rész: a vállalkozásom további bővítése, jobbítása. Rengeteget tanultam az elmúlt 12 hétben, és még többet akarok tanulni. Csatlakozni fogok a cövekünk vállalkozói csoportjához.*

MARIKA: *Végül az 5. rész, az üzleti cél. Azt szeretném, hogy egy év múlva a vállalkozásom már folyamatosan akkora bevételt termeljen, amelyből a piac legforgalmasabb részén bérelhetek standot. Így a vállalkozásom még jobban növekedhet majd.*

Köszönöm szépen mindenkinek, Rengeteget segítettetek a vállalkozásom jobbá tételében!

Vissza a 187. oldalra

JEGYZETEK

JEGYZETEK

JEGYZETEK

JÓL HALADOK A BIZONYÍTVÁNY MEGSZERZÉSE FELÉ?

Minden héten kövesd nyomon, hogy mennyire haladsz jól az üzleti vállalkozói bizonyítvány megszerzése felé. Pipáld ki az egyes négyzeteket, ahogy egyre több gyűlésen veszel részt, és egyre több vállalásodnak teszel eleget.

ÜZLETI VÁLLALKOZÓI KÖVETELMÉNYEK					
HÉT	Részt vettem 10 gyűlésen	Feljegyeztem a személyes és üzleti pénzügyeimet 8 héten át	Megtakarításaimat legalább 10 héten át növeltem	Heti üzleti céljaimat legalább 10 alkalommal elértem	Üzleti bemutatkozásomat megtartottam
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
Összesen					

TELJESÍTÉSI NYILATKOZAT

Az érintettek figyelmébe:

_____ részt vett Az Utolsó Napok Szentjeinek Jézus Krisztus Egyháza által szervezett önellátási csoportfoglalkozáson, és teljesítette az elvégzéshez szükséges követelményeket az alábbiak szerint:

Részt vett legalább 10 gyűlésen	_____ / 12
Feljegyezte személyes és üzleti pénzügyeit 8 héten át	_____ / 8
Megtakarításait növelte legalább 10 héten át	_____ / 12
Heti üzleti céljait elérte legalább 10 alkalommal	_____ / 12
A csoport előtt bemutatta a vállalkozását (karikázd be)	igen vagy nem

Moderátor neve	*Moderátor aláírása*	*Dátum*

Gyakoroltam és felépítettem az alapjaimat az önellátással kapcsolatos készségek, tanételek és szokások terén. Az életem során a továbbiakban is használom majd ezeket.

Csoporttag neve	*Csoporttag aláírása*	*Dátum*

Megjegyzés: Az LDS Business College (UNSZ Üzleti Főiskola) bizonyítványát később állítja majd ki a cöveki vagy kerületi önellátási bizottság.

ÜZLETI SIKERTÉRKÉP

Az üzleti siker alapelvei

ÜGYFELEK

Mit szeretnének vásárolni az emberek?

- Tudd, hogy miért veszik a termékedet
- Tudd, hogy mit értékelnek az ügyfelek
- Naponta tanulj az ügyfelektől

KÖLTSÉGEK

Hogyan tudom ellenőrzés alatt tartani a költségeimet?

- Csökkentsd a költségeket
- Több beszállítótól rendelj
- Csak akkor vállalj újabb állandó költséget, ha növeli a nyereséget
- Bölcsen végezz beruházásokat
- Alkalmazd a „Négy feltételt", hogy bölcsen dönts a kölcsönökről

ÜLETI SIKER

Hogyan működtessem a vállalkozásomat?

- Válaszd ketté az üzleti és a személyes ügyeidet
- Mindennap vezess feljegyzéseket
- Először a tizedet fizesd be
- Hetente tegyél félre
- Mindennap javíts valamin
- Folyamatosan tanulj
- Élj az *Alapjaim* tanételei szerint
- Tűzz ki izgalmas, mérhető célokat
- Kezdd kicsiben, gondolkodj nagyban
- Soha ne add fel!

ÉRTÉKESÍTÉS

Hogyan értékesítsek?

- Mindig végezz felülértékesítést
- Gyakran forgasd a készletedet
- Kérdezz, figyelj, javasolj
- Tedd könnyűvé a vásárlást
- Kösd meg az üzletet

NYERESÉG

Hogyan tudom növelni a nyereségemet?

- Mindennap vezess feljegyzéseket
- Adj magadnak fizetést
- Törekedj napi nyereségre
- Olcsón vásárolj, drágán adj el
- Ne lopj a vállalkozásodból
- Használj termelési eszközöket

AZ UTOLSÓ NAPOK
SZENTJEINEK
JÉZUS KRISZTUS
EGYHÁZA

HUNGARIAN
4 02123 76135 4
12376 135