Starte og utvikle eget foretak

SELVHJULPENHET

INNLEDNING

KAN DENNE GRUPPEN HJELPE MEG Å STARTE ELLER UTVIKLE ET FORETAK?

Det er ikke lett å starte eller utvikle et foretak, men din selvhjulpenhetsgruppe vil hjelpe deg å lære å ta kloke beslutninger. På gruppemøtene kommer du til å forplikte deg til å gjøre bestemte handlinger. Gruppen vil gi deg nye ideer og oppmuntre deg. Gruppens mål er ikke bare å hjelpe deg med foretaket ditt. Den skal også hjelpe deg å handle i større lydighet og tro på Herren og motta de timelige og åndelige velsignelser han har lovet.

HVA ER EN SELVHJULPENHETSGRUPPE?

En selvhjulpenhetsgruppe er annerledes enn de fleste klasser, leksjoner og arbeidsgrupper i Kirken. Det finnes ingen lærere, ledere eller instruktører. Gruppens medlemmer lærer sammen og støtter og oppmuntrer hverandre. Vi holder hverandre ansvarlig for våre forpliktelser og rådfører oss med hverandre for å løse problemer.

HVA GJØR GRUPPEMEDLEMMENE?

Når de deltar på møter, forplikter gruppens medlemmer seg til å handle. Vi ikke bare *lærer*, men *gjør* også de tingene som kan gjøre oss selvhjulpne. Vi inngår forpliktelser, hjelper hverandre å holde forpliktelsene, og rapporterer om vår fremgang. Fordi gruppen fungerer som et råd, er det viktig å delta på møtene regelmessig og være presis. Ha alltid med deg denne arbeidsboken og heftene *Min grunnvoll: Prinsipper, ferdigheter og vaner* og *Min vei til selvhjulpenhet*. Hvert gruppemøte bør ta cirka to timer. Det kan ta en til to timer om dagen å følge forpliktelsene våre.

HVA GJØR EN GRUPPELEDER?

Gruppeledere er ikke eksperter på næringslivet eller undervisning. De skal ikke lede eller undervise gruppen. De hjelper ganske enkelt gruppen å følge materialene akkurat slik de er skrevet. En spesialist på selvhjulpenhet tilrettelegger vanligvis gruppemøter, men gruppens medlemmer kan også bli bedt om å tilrettelegge etter noen uker om nødvendig. Du finner mer informasjon i *Veiledning for ledere* og videoene på srs.lds.org.

ATTEST FOR FULLFØRT KURS

Gruppemedlemmer som deltar på møtene og holder forpliktelsene, vil være kvalifisert til å motta to attester fra LDS Business College: En attest for gründervirksomhet (kravene finner du på side 197-98) og en selvhjulpenhetsattest (se side 29 i *Min grunnvoll*).

"Det finnes ikke noe problem i familien, menigheten eller staven som ikke kan løses hvis vi ser etter løsninger på Herrens måte ved å rådføre oss – virkelig rådføre oss – med hverandre."

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

INNHOLDSFORTEGNELSE

1. Hvordan starter jeg nytt, eller forbedrer mitt foretak? 1
2. Hva ønsker folk å kjøpe?..... 15
3. Hvordan kjøper jeg produktet og setter den riktige salgsprisen? 31
4. Hvordan vet jeg om foretaket mitt tjener penger? 45
5. Hvordan skiller jeg mellom foretakets og familiens penger?..... 63
6. Hvordan vokser foretaket mitt? 81
7. Hvordan skal jeg få foretaket til å vokse?..... 91
8. Hvor mye kan jeg investere for å utvide foretaket?..... 105
9. Hvordan kan jeg vite om jeg bør ta opp lån for å utvide foretaket mitt? 125
10. Hvordan kan jeg tiltrekke flere kunder og få flere salg?..... 145
11. Hvordan øker jeg fortjenesten? 165
12. Hvordan kan jeg fortsette å forbedre foretaket?..... 181

Attest..... 198

Kart for å lykkes i næringslivet 199

Utgitt av Jesu Kristi Kirke av Siste Dagers Hellige
Salt Lake City, Utah

© 2014 ved Intellectual Reserve, Inc.
Med enerett.

Engelsk original godkjent: 8/14
Godkjent for oversettelse: 8/14
Oversettelse av *Starting and Growing My Business*
Norwegian
12376 170

1

Hvordan starter jeg nytt, eller forbedrer mitt foretak?

Starte og utvikle eget foretak

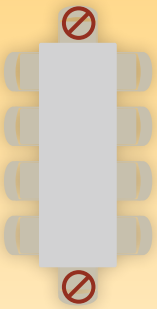
FOR GRUPPELEDERE

Den dagen møtet skal avholdes:

- Send SMS eller ring til gruppens medlemmer hvis du har kontaktopplysningene deres. Spør om de kommer på møtet. Be dem komme 10 minutter før for å skrive seg inn.
- Klargjør møtemateriellet:
  - Ta med et eksemplar av denne håndboken og heftet *Min grunnvoll: Prinsipper, ferdigheter og vaner* til hvert gruppemedlem.
  - Ta med fem ekstra eksemplarer av heftet *Min vei til selvhjulpenhet* i tilfelle gruppens medlemmer ikke har fått et ennå.
  - Forbered om mulig å vise video.
  - Har du ikke bøkene eller videoene? Du finner dem på Internett på srs.lds.org.

30 minutter før møtet begynner:

- Sett stoler rundt et bord slik at alle kan sitte nær hverandre.
  - Gruppelederen står ikke under møtet, og sitter ikke på den andre siden av bordet enn de andre. Gruppelederen skulle ikke være midtpunktet i forsamlingen, men skulle hjelpe gruppens medlemmer å fokusere på hverandre.



10 minutter før møtet begynner:

- Ta godt imot gruppens medlemmer når de kommer. Lær navnene deres.
- Send rundt et ark, og be gruppens medlemmer skrive ned sitt fulle navn, menighet eller gren, og fødselsdato (dag og måned, *ikke årstall*).
  - Etter gruppemøtet går du til srs.lds.org/report og følger instruksjonene for å registrere alle gruppens medlemmer.
  - Etter det første møtet lager du en kontaktliste som du så deler med gruppen.
- Velg en tidtaker som sørger for at gruppen følger tidsskjemaet. Be ham eller henne sette en stoppeklokke som anvist i boken.
  - Du vil for eksempel se instruksjoner som denne "Tid: Sett tidtakeren på 60 minutter for Lære-delen." Tidtakeren bruker en telefon, klokke eller et annet tilgjengelig hjelpemiddel, og forteller gruppen når tiden er ute. Så kan gruppen bestemme seg for å begynne på neste del, eller fortsette diskusjonen i noen minutter til.

Når møtet begynner:

- Si: "Velkommen til denne selvhjulpenhetsgruppen."
- Be deltagerne om å slå av telefoner og andre enheter.
- Si følgende:
  - "Dette er en selvhjulpenhetsgruppe kalt 'Starte og utvikle eget foretak'. Er alle her for å starte eller utvikle et foretak?
  - "Det vedvarende utdannelsesfond gir ikke næringslån. I løpet av disse møtene vil du imidlertid bli bedre forberedt til å ta avgjørelser om lån fra lokale långivere.
  - Vi skal møtes 12 ganger. Hvert møte tar cirka to timer. Vi skal også bruke en til to timer hver dag på å holde løfter som vil hjelpe foretaket vårt. Vil dere bruke denne tiden?"
- Ha en åpningsbønn (og salme, hvis ønskelig).
- Si følgende:
  - "Hver gang vi møtes, begynner vi med et emne fra heftet *Min grunnvoll: Prinsipper, ferdigheter og vaner.* Dette hjelper oss å lære og anvende prinsippene, ferdighetene og vanene som fører til åndelig og timelig selvhjulpenhet.
  - Den hellige ånd vil gi deg ideer gjennom hele uken. Skriv ned ideene dine, og gjennomfør dem. Når du gjør det, vil Herren velsigne deg og utføre sine mirakler med foretaket ditt."
- **Sett tidtakeren på 20 minutter for *Min grunnvoll.***
- Les Det første presidentskaps presentasjonsbrev på side 2 i *Min grunnvoll*. Fullfør så prinsipp 1 i heftet, og kom tilbake til denne håndboken.

LÆRE

VI ER EN DEL AV "HERRENS LAGERHUS"

Tid: **Sett tidtakeren på 60 minutter for Lære-delen.**

Øv: Dann grupper på tre personer hver. Flytt stolene deres slik at dere sitter vendt mot hverandre.

1. En av dere skulle fortelle de andre om en prestasjon. Dere kan si: "Jeg fikk prisen for 'beste service' på jobben," eller "Jeg har vært på misjon" (eller utført et annet kall i Kirken), eller "Jeg er mor".
2. Så fort som mulig skulle de andre to fortelle hvilke ferdigheter og evner som trengtes for å oppnå denne prestasjonen. Det bør ta ett minutt. Hvis du sa: "Jeg har vært på misjon," kan de andre raskt si: "Da er du modig, en god elev, en som arbeider hardt, en leder, en sosialarbeider, en som setter seg mål, flink med mennesker, en lærer, god til å planlegge og en som er i stand til å gjøre vanskelige ting."
3. Gjenta dette for hver person.

Drøft: Hva følte dere da andre snakket om deres talenter og ferdigheter?

Les: Alle de ferdigheter og evner hver enkelt har er, en del av Herrens lagerhus.

Drøft: Les skriftstedet på høyre side. Kan gruppen vår samarbeide og være opptatt de andre gruppemedlemmenes beste?

Øv: La oss utføre vår første handling som gruppe. La oss bruke fem minutter på å finne ut hva vi skal kalle gruppen vår.

Skriv gruppens navn nedenfor:

_____

"Og alt dette til gavn for den levende Guds kirke, for at enhver kan utvikle sitt talent, for at enhver kan tilegne seg andre talenter, ja, ett hundre fold, som skal legges i Herrens lagerhus… enhver søker å ivareta sin nestes interesser og gjøre alle ting med øyet ene og alene vendt mot Guds ære."

LÆRE OG PAKTER 82:18-19

HVA SKAL VI GJØRE I DENNE GRUPPEN?

Les: Vi kommer til å samarbeide som gruppe for å hjelpe hverandre å starte og utvikle foretaket vårt. Vi har også et større mål – å bli selvhjulpne, slik at vi bedre kan tjene andre. Når vi kan ta vare på oss selv, blir vi bedre i stand til å hjelpe andre.

Se på: Se suksesshistorien "Samuel: Datamaskinreparasjon". (Hvis du ikke har tilgang til videoen, kan du bare fortsette å lese nedenfor.)

Øv: I løpet av de neste 12 ukene kommer du til å bevare følgende foretaksspørsmål. Les sammen foretaksspørsmålene som vil bli besvart i denne selvhjulpenhetsgruppen.

UKE	HVORDAN JEG STARTER FORETAKET MITT	UKE	HVORDAN JEG UTVIKLER FORETAKET MITT
1	Hvordan starter jeg nytt, eller forbedrer mitt foretak?	7	Hvordan skal jeg få foretaket til å vokse?
2	Hva ønsker folk å kjøpe?	8	Hvor mye kan jeg investere for å utvide foretaket?
3	Hvordan kjøper jeg produktet og setter den riktige salgsprisen?	9	Hvordan kan jeg vite om jeg bør ta opp lån for å utvide foretaket mitt?
4	Hvordan vet jeg om foretaket mitt tjener penger?	10	Hvordan kan jeg tiltrekke flere kunder og få flere salg?
5	Hvordan skiller jeg mellom foretakets og familiens penger?	11	Hvordan øker jeg fortjenesten?
6	Hvordan vokser foretaket mitt?	12	Hvordan kan jeg fortsette å forbedre foretaket?

Les: Hver uke skal vi inngå forpliktelser, handle, delta på våre møter og rapportere til gruppen. Når vi samarbeider med gruppen, vil vi lykkes sammen! Her er spørsmålet og handlingen for denne uken.

Les: **UKENS SPØRSMÅL – Hvor skal jeg fokusere min innsats for å starte eller utvikle foretaket mitt?**

UKENS HANDLING – Bruke Kart for å lykkes i næringslivet daglig for å finne ut hvor jeg skal fokusere min innsats for å starte og utvikle foretaket mitt.

Resten av dette møtet vil hjelpe oss å besvare dette spørsmålet og gjennomføre denne handlingen.

HVORDAN KAN JEG FORVALTE MIN ØKONOMI PÅ EN GOD MÅTE?

Les: Å være selvhjulpen omfatter å bruke mindre enn vi tjener og ha sparepenger. Sparepenger kan hjelpe oss å dekke uventede utgifter, eller hjelpe oss å forsørge oss selv og familien når inntekten er lavere enn forventet. Når vi deltar i denne gruppen, lover vi å spare hver uke, om det så er en mynt eller to.

Drøft: I noen områder er det lurt å spare penger i banken. I andre områder er det ikke så lurt, for eksempel når et land har høy inflasjon eller når bankene er ustabile. Er betingelsene for å spare penger i banken gode i ditt område? Hvilke banker har de beste innskuddsrentene?

Les: En annen del av å være selvhjulpen er å være fri for personlig gjeld. Personlige lån er til for å bruke mer enn vi er i stand til å betale. Profeter har rådet oss til å unngå personlig gjeld, og etter hvert som vi blir mer selvhjulpne, vil vi redusere og eliminere personlig gjeld. Foretaksgjeld kan imidlertid være fornuftig i enkelte tilfeller. Som en del av denne gruppen, skal vi lære hvordan vi kan vite når et lån kan hjelpe oss å utvikle foretaket.

Medisinske nødsituasjoner medfører ofte store økonomiske kostnader. Forsikring og offentlige helsetiltak kan ofte bidra til å beskytte deg mot disse kostnadene. Å kjøpe forsikring eller registrere seg for offentlige helseprogrammer kan være en viktig del av vår vei til selvhjulpenhet.

Drøft: Noen former for forsikring (for eksempel helseforsikring og livsforsikring) er mer tilgjengelige og nyttigere enn andre typer forsikring. Noen forsikringsselskaper er gode, og noen er uærlige. Hva er de beste forsikringsalternativene i ditt område?

HVORDAN KAN JEG BLI EN FREMGANGSRIK FORETAKSEIER?

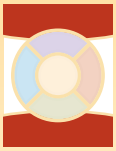
Øv: Kart for å lykkes gir oversikt over ting fremgangsrike foretakseiere gjør. Gå sammen med en partner. Slå opp Kart for å lykkes i næringslivet på siste side i denne arbeidsboken.

Bytt på å lese om hvordan fremgangsrike foretakseiere finner svar på spørsmålet: "Hva ønsker folk å kjøpe?"

Drøft: Hvordan kan Kart for å lykkes i næringslivet hjelpe deg å bli en fremgangsrik foretakseier?

Les: Når vi ser dette symbolet i arbeidsboken, vet vi at dette prinsippet står på Kart for å lykkes i næringslivet.

Kart for å lykkes i næringslivet er ikke bare for møtene våre. Vi bruker det regelmessig i løpet av uken. Når vi står overfor et problem eller en mulighet, ser vi på Kart for å lykkes i næringslivet for å se hva en fremgangsrik foretakseier ville gjøre.



HVORDAN KAN JEG FORBEDRE FORETAKET MITT?

Les: Fremgangsrike foretakseiere kan tydelig beskrive foretaket sitt. Dette hjelper dem å fokusere på hva som tjener penger og ikke. Det hjelper dem også få hjelp av andre, for eksempel av andre foretakseiere eller av långivere. Fremgangsrike foretakseiere holder oversikt over foretakets utvikling.

Skaff deg en tom notatbok til foretaket ditt denne uken. Du kommer til å bruke denne notatboken til å skrive ned tanker og ideer for foretaket ditt, og til å holde oversikt over dine forretningstransaksjoner. Vi kommer til å bruke foretaksnotatboken på våre møter og i løpet av uken.

Når vi ser dette symbolet i arbeidsboken, minner det oss på å skrive i foretaksnotatboken.

HVORDAN KAN JEG IAKTTA ET FORETAK OG TENKE PÅ HVORDAN DET KAN LYKKES?

Les: Som en del av denne ukens handlingsløfte, skal vi lære å bruke Kart for å lykkes i næringslivet til å iaktta et foretak og se om det følger prinsippene for å lykkes.

Øv: Dann grupper på tre. Flytt stolene slik at dere sitter vendt mot hverandre. Bruk Kart for å lykkes i næringslivet, og følg disse instruksjonene:

1. Finn et lokalt foretak dere alle vet noe om. Så stiller én person et spørsmål fra kartet. For eksempel: "Virker det som om eieren av møbelforretningen vet hva folk ønsker å kjøpe?" Eller: "Virker det som han kan selge?"
2. De andre bruker et minutt eller to til å svare på spørsmålet basert på sin kunnskap om foretaket og prinsippene fra kartet. For eksempel: "Ja, eieren vet hva folk verdsetter." Eller: "Nei, eieren er ikke særlig flink til å avslutte et salg."
3. Gjenta dette tre til fire ganger.
4. Snakk så om deres eget foretak. Gjør dere de tingene fremgangsrike foretakseiere gjør?

Øv: Gå sammen med en partner, og slå opp side 13-14. Les og drøft hvordan dere skal iaktta foretak denne uken.

HVORFOR ØNSKER HERREN AT VI SKAL VÆRE SELVHJULPNE?

Drøft: Hvorfor ønsker Herren at vi skal være selvhjulpne?

Les: Les sitatet på høyre side.

Drøft: Hvordan kan vår innsats for å starte og utvikle et foretak tjene "hellige formål", slik eldste Christofferson sa?

Les: Herren kan hjelpe oss å bli selvhjulpne. Han har sagt: "Se, jeg er Gud, og jeg er en Gud som gjør mirakler" (2 Nephi 27:23). Når vi vier, eller innvier, vår innsats i vårt foretak til den hellige hensikten med å bli selvhjulpne, vil Herren veilede oss gjennom inspirasjon. Når vi viser vår tro ved å lytte til og følge tilskyndelser, vil Herren utføre sine mirakler og gjøre mer ut av vår innsats enn vi noensinne kunne klart på egen hånd.

"Å innvie er å sette til side eller vie noe som hellig, bestemt til hellige formål."

D. TODD CHRISTOFFERSON, "Refleksjoner over et innviet liv," *Ensign* eller *Liahona,* nov. 2010, 16

OVERVEI

HVA KAN JEG GJØRE FOR Å BLI BEDRE?

Tid: **Sett tidtakeren på 10 minutter for Ettertanke-delen.**

Øv: Les skriftstedet til høyre, eller tenk på et annet skriftsted. Tenk stille over det du lærer. Skriv eventuelle tilskyndelser i foretaks-notatboken.

Øv: Hva kan du gjøre for å starte eller forbedre foretaket ditt denne uken?

Gjør denne ideen til ditt ukentlige forretningsmål. Dette er en forpliktelse du inngår.

Legg ditt ukentlige forretningsmål til løftene dine på neste side.

Drøft: Er det noen som vil dele sitt ukentlige forretningsmål eller andre tilskyndelser?

"Herren [er] ifølge sin vilje… istand til å gjøre alle ting for menneskenes barn når de bare utøver tro på ham."

1 NEPHI 7:12

BESTEM DEG

HVORDAN SKAL JEG GJØRE DAGLIG FREMGANG?

Tid: **Sett tidtakeren på 10 minutter for Løfte-delen.**

Les: Hver uke velger vi en "handlingspartner". Dette er et gruppemedlem som vil hjelpe oss å holde løftene våre. Handlingspartnere skulle kontakte hverandre i løpet av uken og rapportere til hverandre om sin fremgang. Vanligvis er handlingspartnere av samme kjønn, og ikke familiemedlemmer.

Øv: Velg din handlingspartner. Finn ut når og hvordan dere skal kontakte hverandre.

_____ _____

Handlingspartnerens navn *Kontaktopplysninger*

Les hvert løfte høyt for din handlingspartner. Lov å holde løftene dine! Undertegn nedenfor.

MINE LØFTER

Jeg vil gjøre alle de daglige aktivitetene fra Kart for å lykkes i næringslivet *(se side 13–14).*

Jeg skal skaffe meg en foretaksnotatbok og ha den med på vårt neste møte.

Jeg skal nå mitt ukentlige forretningsmål: _____

_____

Jeg skal øve på dagens *Min grunnvoll*-prinsipp og undervise min familie om det.

Jeg skal spare mer penger – om det så er en mynt eller to.

Jeg skal rapportere til min handlingspartner.

_____ _____

Min underskrift *Handlingspartnerens underskrift*

HVORDAN SKAL JEG RAPPORTERE MIN FREMGANG?

Se på: "Handling og forpliktelse" (Ingen video? Les side 12.)

Øv: Før neste møte kan du bruke denne løfteoversikten til å registrere din fremgang. I rutene nedenfor skriver du "Ja", "Nei" eller hvor mange ganger du har gjort det du lovet.

Fullført daglige aktiviteter i Kart for å lykkes i næringslivet (Skriv antall dager)	*Kjøpt foretaksnotatbok (Ja/Nei)*	*Nådd ukens forretningsmål (Ja/Nei)*	*Øvd på Grunnvoll-prinsippet og undervist familien (Ja/Nei)*	*Spart mer penger (Ja/Nei)*	*Rapportert til min handlingspartner (Ja/Nei)*

Les: Husk også å føre oversikt over dine personlige utgifter på baksiden av heftet *Min vei til selvhjulpenhet*.

Les: På neste gruppemøte vil gruppelederen lage en løfteoversikt på tavlen (som den ovenfor). Vi skal komme 10 minutter før møtet begynner, og føre vår fremgang inn i oversikten.

Velg en til å lede *Min grunnvoll*-emnet neste uke. Be ham eller henne lese annen omslagsside av denne håndboken for å finne ut hva gruppeledere gjør. Han eller hun skulle lede på samme måte som gruppelederen i dag gjorde:

- Innby Ånden, og oppfordre gruppens medlemmer til å søke Ånden.
- Stol på materialet. Ikke legg noe til, bare gjør som det står.
- Hold rede på tiden.
- Vær energisk, og ha det moro!

Øv: Hvem ønsker seg en attest for gründervirksomhet fra LDS Business College i Salt Lake City? Slå opp på side 197–98, og bytt på å lese kravene.

Les: Be en om å holde avslutningsbønn.

"Når ytelsen måles, vil ytelsen forbedres. Når ytelsen måles og rapporteres, vil forbedringshastigheten akselerere."

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

Notat til gruppeleder:

Husk å ta kopier av gruppens kontaktopplysninger til neste møte.

Husk også å registrere alle gruppemedlemmene på srs.lds.org/report.

Ressurser

HANDLING OG FORPLIKTELSE

Velg roller, og rollespill følgende.

FORTELLER 1: *Vi tror på å inngå og holde forpliktelser. I våre selvhjulpenhetsgrupper er alt vi gjør, bygget rundt å inngå forpliktelser og rapportere.*

FORTELLER 2: *På slutten av et gruppemøte gjennomgår vi våre handlinger for uken, og undertegner for å vise vår beslutning. Vi velger også en handlingspartner for uken. Handlingspartneren undertegner arbeidsboken for å love støtte. Hver dag i løpet av uken kontakter vi vår handlingspartner for å rapportere om våre handlinger og for å få hjelp når det trengs.*

FORTELLER 3: *I løpet av uken markerer vi vår fremgang i arbeidsboken og bruker de tilgjengelige verktøyene, for eksempel arbeidsark eller andre skjemaer. Og hvis vi trenger ekstra hjelp, kan vi benytte oss av familie, venner eller gruppelederen.*

FORTELLER 4: *I begynnelsen av vårt neste møte kan vi vende tilbake og rapportere om våre forpliktelser. Dette skulle være en trygg og god opplevelse for alle. Tenk på hvordan disse personene ble hjulpet ved å inngå forpliktelser og rapportere.*

GRUPPEMEDLEM 1: *Første gang jeg rapporterte om mine forpliktelser, tenkte jeg: "Dette er merkelig." Hvorfor skulle de andre gruppemedlemmene bry seg om hva jeg har gjort? Men så fant jeg ut at de virkelig brydde seg. Og det hjalp meg.*

GRUPPEMEDLEM 2: *Jeg innså at jeg ikke ønsket å svikte gruppen. Så jeg arbeidet virkelig hardt for å holde forpliktelsene mine. Jeg er ikke så sikker på om jeg ville ha gjort fremgang på noen annen måte. Å rapportere hver uke hjalp meg virkelig med prioriteringene mine.*

GRUPPEMEDLEM 3: *Når jeg tenkte på min vei til selvhjulpenhet, ble jeg redd fordi det var så omfattende. Men gruppemøtene hjalp meg å dele det opp i små trinn. Jeg rapporterte om hvert trinn til gruppen. Da gjorde jeg virkelig fremgang. Jeg tror denne suksessen kom av å utvikle nye vaner.*

Tilbake til side 11

HVORDAN BRUKER JEG KART FOR Å LYKKES I NÆRINGSLIVET?

Hver dag denne uken iakttar, reflekterer og tenker du over prinsippene for å lykkes i næringslivet. Besøk foretak i en til to timer hver dag for å iaktta dem. Ta med deg notatboken og denne arbeidsboken når du besøker lokale foretak, slik at du kan bruke følgende spørsmål og Kart for å lykkes i næringslivet (på siste side i denne arbeidsboken).

DAGLIGE AKTIVITETER:

Dag 1

Kunder

Se hva, når og hvor mye kundene kjøper. Gjennomgå kundeprinsippene som er vist på kartet. Skriv tankene dine her:

.....

.....

.....

Dag 2

Salg

Hvordan selger foretakene sine produkter eller tjenester? Kunne de gjort det bedre? Gjennomgå salgsprinsippene som er vist på kartet. Skriv tankene dine her:

.....

.....

.....

Dag 3

Kostnader

Tenk på kostnadene foretakene har. Hvordan reduserer de kostnader? Gjennomgå kostnadsprinsippene som er vist på kartet. Skriv tankene dine her:

.....

.....

.....

Dag 4

Fortjeneste

Holdt foretakene oversikt over sine inntekter eller kostnader? Hvis det var ditt foretak, hvordan ville du holde oversikt over pengene? Gjennomgå fortjenesteprinsippene som er vist på kartet. Skriv tankene dine her:

.....

.....

.....

De neste to dagene bør du grunne og be om bekreftelse på at Herren vil velsigne din innsats for å tjene en hellig hensikt i ditt eget foretak. Skriv ned tilskyndelsene du mottar hver dag når du tenker på hver del av Kart for å lykkes i næringslivet.

DAGLIGE AKTIVITETER:

Dag 5

Kunder

Salg

Dag 6

Fortjeneste

Kostnader

Tilbake til side 8

2

Hva ønsker folk å kjøpe?

Starte og utvikle eget foretak

FOR GRUPPELEDERE

Den dagen møtet skal avholdes:

- Send SMS, eller ring til alle medlemmene i gruppen. Be dem komme 10 minutter tidligere for å rapportere om løftene sine.
- Klargjør møtemateriellet. Har du ikke bøkene eller videoene? Du finner dem på srs.lds.org.

30 minutter før møtet begynner:

- Sett stoler rundt et bord slik at alle kan sitte nær hverandre.

NYTT!

- Tegn denne løfteoversikten på tavlen med navnene på personene i gruppen (se eksemplet nedenfor).

Gruppemedlemmets navn	Fullført daglige aktiviteter i Kart for å lykkes i næringslivet (Skriv antall dager)	Kjøpt foretaksnotatbok (Ja/Nei)	Nådd ukens forretningsmål (Ja/Nei)	Øvd på Grunnvoll-prinsippet og undervist familien (Ja/Nei)	Spart mer penger (Ja/Nei)	Rapportert til min handlingspartner (Ja/Nei)
Gloria	6	J	J	J	J	J

10 minutter før møtet begynner:

- Ta godt imot deltagerne når de kommer.

NYTT!

- Når gruppens medlemmer kommer, kan du be dem fylle ut løfteoversikten på tavlen. Minn dem også på å slå opp på side 197 og oppdatere sin fremgang med hensyn til å oppnå attest.
- Velg en tidtaker.

Når møtet begynner:

NYTT!

- Del ut kopier av gruppemedlemmenes kontaktopplysninger (fra forrige møte).
- Be deltagerne om å slå av telefoner og andre enheter.
- Ha en åpningsbønn (og salme, hvis ønskelig).
- Be dem som kommer sent, å slå av telefonen sin og fylle ut løfteoversikten mens gruppen fortsetter diskusjonen.
- Sett tidtakeren på 20 minutter for *Min grunnvoll*.
- Fullfør prinsipp 2 i *Min grunnvoll*. Kom så tilbake til denne håndboken, og fortsett å lese på neste side.

RAPPORT

HOLDT JEG LØFTENE MINE?

Tid: Sett tidtakeren på 20 minutter for Rapport-delen.

Drøft: Les sitatet på høyre side. Hvordan er dette relevant for vår gruppe?

Les: La oss rapportere om løftene våre. De som har holdt alle løftene sine, kan reise seg. (Klapp for dem som har holdt alle løftene sine.)

Nå kan alle reise seg. Vi skulle prøve å holde alle våre forpliktelser. Det er en av de viktigste vanene for selvhjulpne personer.

Mens vi fremdeles står, la oss fremsi temautsagnene våre sammen. Disse utsagnene minner oss om hensikten med gruppen vår.

"Og det er min hensikt å sørge for mine hellige, for alle ting er mine."

Lære og pakter 104:15

Med tro på Herren samarbeider vi for å bli selvhjulpne.

Les: Da kan vi sette oss.

Har alle med seg foretaksnotatboken? De som ikke har det, kan be noen om å få noen ark de kan bruke i dag. Etter dette møtet, bør dere skaffe dere en notatbok til resten av møtene våre.

Når vi ser dette symbolet, minner det oss om at det vi snakker om, er viktig å skrive i foretaksnotatboken. Vi trenger ikke å skrive dem akkurat nå, men i løpet møtet eller i løpet av uken bør vi skrive de tingene som vil hjelpe oss å starte og utvikle foretaket vårt.

Drøft: La oss rådføre oss med hverandre og hjelpe hverandre med foretakene våre. Dette er den viktigste diskusjonen på dette møtet!

Hva lærte du da du gjorde de daglige aktivitetene på Kart for å lykkes i næringslivet? Hvordan vil dette hjelpe foretaket ditt?

Hva har dere lært av å arbeide på deres ukentlige forretningsmål?

"Når ytelsen måles, vil ytelsen forbedres. Når ytelsen måles og rapporteres, vil forbedringshastigheten akselerere."

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

Skriv i foretaksnotatboken hva dere har lært ved å holde deres forpliktelser.

LÆRE

HVA ØNSKER FOLK Å KJØPE?

Tid: Sett tidtakeren på 60 minutter for Lære-delen.

Les: Hvordan kan vi velge foretak som kan gjøre det bra? Hvis vi allerede har et foretak, hvordan vet vi at det er det rette?

Denne leksjonen vil fokusere på Kunder-delen av Kart for å lykkes i næringslivet.

Se på: "Forretningsvirksomhet på en pinne" (Ingen video? Les side 26.)

Drøft: Hva lærte dere av denne videoen?

Les: **UKENS SPØRSMÅL – Hva ønsker folk å kjøpe?**

UKENS HANDLING – Jeg vil snakke med foretakseiere og kunder, og velge et produkt eller en tjeneste som løser kundens problemer.

På resten av dette møtet skal dere lære og øve på ferdigheter for å hjelpe dere å besvare dette spørsmålet og utføre disse handlingene. Denne videoen vil hjelpe dere å begynne med å stille de riktige spørsmålene.

Se på: "Velg rett foretak" (Ingen video? Les side 28.)

Les: La oss lese denne oversikten og gjøre øvelsen på neste side.

VELG RETT FORETAK

1 ***Hva ønsker folk å kjøpe?***
KUNDER, PRODUKTER

2 ***Som jeg kan tilby?***
FERDIGHETER, INTERESSER, ERFARING

GOD BUTIKK FOR MEG!

3 ***Som letter oppstarten?***
KONKURRANSE, LEVERANDØRER, KAPITAL

4 ***Som vil øke min inntekt?***
TILSTREKKELIG INNTEKTER/FORTJENESTE

HVORDAN VELGER JEG RETT FORETAK?

Øv: Hvilke typer foretak har du vurdert – mat, overnatting, helsetjenester, vedlikehold, byggearbeider, produksjon, tjenester eller noe annet?

Bruk de fire spørsmålene i oversikten på forrige side som hjelp til å begrense valgene dine. **Legg merke til eksemplene til høyre.** Skriv ned en eller to typer foretak som interesserer deg:

_____

Gå sammen med sidemannen, og still hverandre følgende spørsmål. Skriv ned svarene.

1. I ditt eget foretak, eller i foretakskategorien som interesserer deg, hvilke *konkrete* kundebehov har du sett? Hva vil kundene kjøpe?

_____

_____

2. Hvilke behov kan ditt foretak dekke? Hva er du flink til, eller hva er du interessert i å gjøre?

_____

_____

3. Hvilket foretak kan du lett starte, eller hvordan kan du utvikle eller endre ditt nåværende foretak så det blir mer lønnsomt? Tenk på konkurranse, leverandører og hvor mye penger som trengs.

_____

_____

4. Hvordan vil foretaket ditt gjøre det mulig for deg å øke din inntekt og bli mer selvhjulpen? Hvor kan du gjøre profitt?

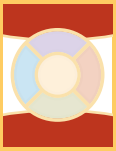
_____

_____

Lag så en liste over bestemte foretakstyper du ønsker du å lære mer om:

_____

_____



Fremgangsrike foretakseiere tenker stort, men begynner i det små.

Eksempel:

Mat, salg

Dessert eller smårett

Billig godbit for ettermiddagen, kvelden

Jeg liker å lage mat

Jeg er flink til å selge

Enkelt produkt

Lave oppstartskostnader

Lav konkurranse

Mange kunder

Flyttbart matutsalg?

Iskrem? Frukt?

Noe morsomt?

HVORDAN KAN JEG LÆRE AV FORETAKSEIERE?

Les: Nå som vi har noen ideer om våre egne foretak, skal vi gjøre markedsundersøkelser for å teste ideene våre og lære mer. Vi skal iaktta folk, snakke med kunder, snakke med konkurrenter og prøve produkter. Og vi skal finne reelle behov og svar.

Se på: "Snakk med foretakseiere" (Ingen video? Fortsett å lese.)

Øv: Gå sammen med personen ved siden av deg, og øv på spørsmålene du vil stille foretakseiere denne uken. Forklar for hverandre deres eget foretak eller den type foretak dere ønsker å starte. Bytt på å presentere dere og stille spørsmålene nedenfor. Gi hverandre tilbakemeldinger, og prøv igjen.

PRESENTASJON: Hei, jeg heter ___ (navn). Og du? Jeg går på kurs i forretningsvirksomhet, og vi prøver å finne ut hvordan foretak lykkes. Kan jeg stille noen spørsmål?

KUNDEBEHOV, PRODUKTER

- Hva kjøper kundene dine mest av?
- Hvorfor tror du kundene dine kjøper det du selger?
- Hvem er konkurrentene dine? Hva gjør ditt foretak bedre enn deres?

LEVERANDØRER, FORTJENESTE

- Hvor får du produktet ditt fra? Er det andre leverandører?
- Tror du at du kan senke kostnadene hvis du kjøper mer av gangen?
- Hva er prisen din? Hvordan kom du frem til denne prisen? Går du med overskudd?
- Hva ville skje om du hevet eller senket prisen?

SALG

- Omtrent hvor mange kan du selge hver dag?
- Hvordan finner du nye kunder?
- Hvor viktig er plasseringen din?
- Hva har vært noen nøkler til din fremgang? De største problemene?

Drøft: Når alle har øvd minst én gang, kan dere drøfte med gruppen: Hva vil dere spørre om når dere drar ut og snakker med foretakseiere? Skriv det du har lært, her:

_____

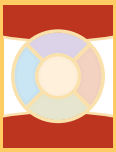
_____

_____

Les: Hver dag denne uken, når du snakker med foretakseiere, skriver du det du lærer i foretaksnotatboken.

Se på: Se hvordan Joseph og John startet nytt foretak. Se "Joseph og John: Medisinske produkter." (Ingen video? Hopp til neste side.)

HVA KAN JEG LÆRE AV KUNDENE?



Fremgangsrike foretakseiere lærer daglig av kundene.

Les: Fremgangsrike foretakseiere lærer daglig av kundene. Vi kan lære mye ved å iaktta kundene våre og ved å snakke med dem. De betyr alt for foretaket vårt. La oss lytte og lære!

Se på: "Snakk med kundene" (Ingen video? Fortsett å lese.)

Øv: Gå sammen med et annet gruppemedlem, og øv på spørsmålene dere vil stille kunder denne uken. Tenk dere at den andre personen er kunden deres. Drøft noen av spørsmålene nedenfor slik de angår ditt foretak eller din forretningsidé. Ta notater! Bytt så roller. Gi hverandre nyttige tilbakemeldinger, og øv på eventuelle svakheter.

PRESENTASJON: Hei, jeg heter ___ (navn). Og du? Jeg går på kurs i forretningsvirksomhet, og vi lærer om kunder. Kan jeg stille noen spørsmål?

KUNDEBEHOV, PRODUKTER

- Hva kjøper du av dette foretaket?
- Hva ville du endre ved dette produktet om du kunne? Ved foretaket?
- Har du kjøpt dette produktet andre steder? Var de bedre eller dårligere? Hvorfor?

SALG, FORTJENESTE

- Hva liker du ved å kjøpe dette produktet her?
- Hva ville få deg til å ønske å kjøpe mer?
- Er prisen omtrent riktig? Ville du kjøpe mer til en lavere pris?
- Ville du fortsatt kjøpe like mye om de økte prisen?
- Er plasseringen viktig?

IAKTTAGELSER (Ikke still følgende spørsmål. Iaktta kundene for å få svar.)

- Er de for det meste kvinner eller menn, eller en blanding?
- Er de yngre eller eldre?
- Virker det som om de har mer penger eller mindre penger?
- Når på dagen kjøper de?
- Hvor mye kjøper de?

Les: Hver dag denne uken, når du snakker med kunder, skriver du det du lærer i foretaksnotatboken.

Drøft: Hva skal dere spørre kundene om denne uken? Skriv tankene dine her eller i foretaksnotatboken:

_____

_____

HVORDAN KAN JEG BRUKE MARKEDSUNDERSØKELSER?

Les: Når vi gjør markedsundersøkelser, må vi evaluere det vi finner ut. La oss øve på evalueringsprosessen.

Øv: Velg et annet gruppemedlem å samarbeide med. Se kort på de følgende to foretakenes fortjeneste, konkurranse og leverandører.

FRUKTBOD	
Antall solgt (daglig gjennomsnitt)	200
Salgspris	5 per stk (gjennomsnitt)
Kostnader for å kjøpe	4 per stk (gjennomsnitt)
Konkurranse	6 fruktboder
Leverandører	2 leverandører, langt borte

EVALUERING	
Enheter / måned	5 000
Salg / måned	25 000
Kostnader / måned	(20 200)
FORTJENESTE	4 800

BARNEKLÆR	
Solgte varer (daglig gjennomsnitt)	20
Salgspris	100 per stk (gjennomsnitt)
Kostnader for å kjøpe	80 per stk (gjennomsnitt)
Konkurranse	Ingen i nærheten
Leverandører	3 leverandører i nærheten

EVALUERING	
Enheter / måned	500
Salg / måned	50 000
Kostnader / måned	(40 000)
FORTJENESTE	10 000

Drøft: Hvilket foretak ville dere velge? Hvorfor?

Ut fra det vi har snakket om i dag, hvilke andre spørsmål ville du stille om disse foretakene eller kundene deres?

Les: I løpet av denne uken skal vi forberede oss til å bestemme oss for et foretak! Denne uken skal vi gjennomgå alt vi har lært, og komme til neste møte med en forretningsidé (enten et nytt foretak eller et forbedret foretak). Hvis vi allerede har et foretak, skal vi finne ut om det er det beste alternativet for oss.

OVERVEI

HVA KAN JEG GJØRE FOR Å BLI BEDRE?

Tid: Sett tidtakeren på 10 minutter for Ettertanke-delen.

Øv: Les skriftstedet til høyre, eller tenk på et annet skriftsted. Tenk stille over det du lærer. Skriv eventuelle tilskyndelser i foretaksnotatboken.

Hvilken idé vil hjelpe foretaket mest denne uken? Gjør denne ideen ditt ukentlige forretningsmål.

Legg ditt ukentlige forretningsmål til løftene dine på neste side.

Drøft: Er det noen som vil dele sitt ukentlige forretningsmål eller andre tilskyndelser?

"Og hvis menneskenes barn holder Guds bud, nærer og styrker han dem og tilveiebringer midler så de kan utføre det han har befalt dem."

1 NEPHI 17:3

BESTEM DEG

HVORDAN SKAL JEG GJØRE DAGLIG FREMGANG?

Tid: Sett tidtakeren på 10 minutter for Løfte-delen.

Øv: Velg din handlingspartner. Finn ut når og hvordan dere skal kontakte hverandre.

_____ _____

Handlingspartnerens navn *Kontaktopplysninger*

Les hvert løfte høyt for din handlingspartner. Lov å holde løftene dine! Undertegn nedenfor.

MINE LØFTER

Jeg skal iaktta og intervjue minst 10 foretakseiere og kunder. ***(Se spørsmål på side 29-30.)***

Jeg skal velge et nytt foretak eller finne ut hvordan jeg kan forbedre foretaket mitt.

Jeg skal nå mitt ukentlige forretningsmål: _____

_____

Jeg skal øve på dagens *Min grunnvoll*-prinsipp og undervise min familie om det.

Jeg skal spare mer penger – om det så er en mynt eller to.

Jeg skal rapportere til min handlingspartner.

_____ _____

Min underskrift *Handlingspartnerens underskrift*

HVORDAN SKAL JEG RAPPORTERE MIN FREMGANG?

Øv: Før neste møte kan du bruke denne løfteoversikten til å registrere din fremgang. I rutene nedenfor skriver du "Ja", "Nei" eller hvor mange ganger du har holdt det du lovet.

Iakttatt og intervjuet minst 10 eiere og kunder (antall)	*Valgt et nytt foretak eller en måte å forbedre foretaket mitt på (Ja/Nei)*	*Nådd ukens forretningsmål (Ja/Nei)*	*Øvd på Grunnvoll-prinsippet og undervist familien (Ja/Nei)*	*Spart mer penger (Ja/Nei)*	*Rapportert til min handlingspartner (Ja/Nei)*

Les: Husk også å føre oversikt over dine personlige utgifter på baksiden av heftet *Min vei til selvhjulpenhet*.

Les: På neste gruppemøte vil gruppelederen lage en løfteoversikt på tavlen (som den ovenfor). Vi skal komme 10 minutter før møtet begynner, og føre vår fremgang inn i oversikten.

Velg en til å lede *Min grunnvoll*-emnet neste uke. Minn ham eller henne på å følge materialet og ikke blande inn andre ting. (Vet du ikke hvordan man leder et *Min grunnvoll*-emne? Les side 11 og annen omslagsside.)

Be en om å holde avslutningsbønn.

Tilbakemelding mottas med takk

Send ideer, tilbakemelding, forslag og erfaringer til srsfeedback@ldschurch.org.

Ressurser

FORRETNING PÅ EN PINNE

Velg roller, og rollespill følgende.

RAMME: *Tre motløse personer sitter på en benk, idet en fjerde person kommer for å sette seg.*

FORTELLER: *Hva er så et godt foretak? Det handler om å hjelpe folk å løse problemene sine. Det handler om å forstå kundene. Hvis noen har et behov, og du kan hjelpe dem med å løse det, vil de betale deg. Og det er bra! Men hvordan kan du finne ut hva kundene trenger?*

4. PERSON: *Hei. Jeg prøver å starte foretak. Har noen av dere drevet foretak?*

DE ANDRE: *"Ja." "Ja." "Ja."*

4. PERSON: *Så bra. Hva slags foretak?*

1. PERSON: *Jeg elsker flaggermus, så jeg selger flaggermus på en pinne. Et slags kjæledyr. De er bare herlige. Mater dem med fluer.*

4. PERSON: *Ja vel?*

1. PERSON: *Ja.*

4. PERSON: *Hvordan går det?*

1. PERSON: *Tja, ikke så veldig bra. Det virker ikke som om folk forstår det. Og noen ganger biter de.*

4. PERSON: *Ok, hva med deg?*

2. PERSON: *Jeg er veldig flink til å lage mat.*

4. PERSON: *Lage mat?*

2. PERSON: *Riktig. Jeg har en oppskrift på smør på pinne.*

4. PERSON: *På pinne?*

2. PERSON: *Ja. Kaldt, med en tortilla rundt. Det er jeg veldig flink til.*

4. PERSON: *Hvordan går det?*

2. PERSON: *Jeg har solgt et par… eller én.*

4. PERSON: *Og du?*

3. PERSON: *Jeg fulgte med på folk på gaten på forskjellige tider på dagen. Og jeg stilte dem spørsmål. Jeg så hva de kjøpte og når og hvor mye. Jeg snakket også med folk som solgte ting, om hva som fungerte og hva som ikke fungerte. Jeg var interessert i et matforetak, fordi de er lette å starte, jeg liker mat og jeg liker mennesker.*

4. PERSON: *Ja vel? Gjorde du alt det?*

3. PERSON: *Ja, i flere dager. Det var veldig interessant.*

4. PERSON: *Det var det nok! Hva fant du ut?*

Fortsetter på neste side

3. PERSON: *Jeg ble overrasket. Jeg fant ut at på ettermiddagen og kvelden vil folk ha noe søtt og enkelt og ikke for dyrt, noe morsomt – en godbit som gir dem et løft, eller noe å dele med en venn eller familien. Så jeg prøvde et par ting, og snakket med flere.*

4. PERSON: *Og fant du et svar?*

3. PERSON: *Ja. Jeg fant ut at hvis man setter en banan på en pinne og deretter gir den bare et lett sjokoladetrekk av rett type, og deretter legger til dette strøet, så elsker folk det – spesielt om man er på rett sted til rett tid.*

4. PERSON: *Ja vel?*

3. PERSON: *Ja, min venn og jeg solgte 400 de første par dagene, og tjente en masse penger. Det dekket virkelig behovet: Det var enkelt og lønnsomt.*

4. PERSON: *Du verden! Hva blir så det neste?*

3. PERSON: *Jeg skal slutte.*

4. PERSON: *Slutte?*

3. PERSON: *Ja, det er mye arbeid på varme dager.*

4. PERSON: *Hm. Er det greit om jeg tar over ideen din?*

3. PERSON: *Ja visst. Vær så god. Kjør på.*

FORTELLER: *Iaktta. Still spørsmål.*

Kjenn kundene.

Arbeid hardt, tjen penger.

Nyt bananene!

Tilbake til side 18

VELG RETT FORETAK

Bytt på å lese følgende avsnitt.

Hvordan kan du velge det rette foretaket for deg? Eller hvis du har et foretak, hvordan vet du om det er det rette? Her er fire viktige spørsmål som vil hjelpe deg å ta den beste beslutningen.

(1) Hva ønsker folk å kjøpe… (2) som jeg kan tilby, (3) som er et foretak jeg kan starte ganske lett, og (4) som vil øke min inntekt og hjelpe meg å bli mer selvhjulpen?

Jeg må med andre ord ta beslutningen basert på (1) kunder og produkter, (2) mine egne ferdigheter, interesser og erfaring, (3) omgivelser, herunder konkurranse, leverandører og penger, og (4) muligheter til inntekter og fortjeneste.

Her er et eksempel. Maria hadde servert på restauranter og hoteller i mange år. Hun hadde imidlertid ikke fast inntekt. Og hun tjente ikke nok til å dekke familiens behov. Så i tillegg til sitt arbeid som servitør, bestemte hun seg for å starte eget foretak. Men hva?

Maria begynte med spørsmål én, og så husket hun å ha hørt kokker på forskjellige restauranter klage når de ikke fikk tak i nok ferske egg av høy kvalitet. Så hun visste at det var et problem. For det annet var faren hennes hønsebonde, og hun hadde lært noen hemmeligheter av ham om å øke eggproduksjonen. Hun visste også at det trengtes hardt arbeid! For det tredje visste hun ikke stort om konkurrentene, men hun visste at hun kunne begynne i det små på et åpent sted i nærheten av hjemmet sitt, slik at det ikke ville koste for mye. For det fjerde visste hun hvilke restauranter som betalte for egg, så hun regnet ut at hun kunne oppnå god fortjeneste hvis hun kunne selge nok egg.

Skjønner du hvordan disse fire spørsmålene hjalp henne å velg rett bransje?

Men Maria trengte fremdeles flere svar. Hun måtte finne ut mye mer om sine potensielle kunder, konkurrenter, leverandører, priser og kompetanse til å drive foretaket. Hvor kunne hun få hjelp? Hvordan kunne hun ta neste skritt for å ta en avgjørelse?

Hva kan du gjøre for å få den informasjonen du trenger for å ta gode beslutninger?

Tilbake til side 18

LÆR OM LIGNENDE FORETAK

For å holde dine forpliktelser, kan du besøke foretak som ligner på det du vil kunne starte (konkurrentene). Hva fungerer for dem? Hva fungerer ikke så godt? Snakk med dem som driver foretakene. For å unngå at disse skal frykte konkurranse fra deg, kan du snakke med folk utenfor ditt område.

Bruk spørsmålene nedenfor. Legg til andre spørsmål. Gjør det til en samtale. Sørg for å vise takknemlighet.

Gjør dette hver dag denne uken (unntatt søndag). Skriv svarene deres og det du lærer, i notatboken.

PRESENTASJON: Hei, jeg heter ___ (navn). Og du? Jeg går på kurs i forretningsvirksomhet, og vi prøver å finne ut hvordan foretak lykkes. Kan jeg stille noen spørsmål?

KUNDEBEHOV, PRODUKTER

- Hva kjøper kundene dine mest av?
- Hvorfor tror du kundene dine kjøper det du selger?
- Hvem er konkurrentene dine? Hva er unikt med foretaket ditt?

LEVERANDØRER, FORTJENESTE

- Hvor får du produktet ditt fra? Er det andre leverandører?
- Tror du at du kan senke kostnadene hvis du kjøper mer av gangen?
- Hva er prisen din? Hvordan kom du frem til denne prisen? Går du med overskudd?
- Hva ville skje om du hevet eller senket prisen?

SALG

- Omtrent hvor mange kan du selge hver dag?
- Hvordan finner du nye kunder?
- Hvor viktig er plasseringen din?
- Hva har vært noen nøkler til din fremgang? De største problemene?

LÆR OM LIGNENDE KUNDER

Snakk med folk som er kunder av foretak som ligner på det du kan komme til å starte. Iaktta dem, og lær alt du kan.

Bruk spørsmålene nedenfor. Legg til andre spørsmål. Gjør det til en samtale.

Sørg for å vise takknemlighet.

Gjør dette hver dag denne uken (unntatt søndag). Skriv svarene deres og det du lærer, i notatboken.

PRESENTASJON: Hei, jeg heter ___ (navn). Og du? Jeg går på kurs i forretningsvirksomhet, og vi lærer om kunder. Kan jeg stille noen spørsmål?

KUNDEBEHOV, PRODUKTER

- Hva kjøper du av dette foretaket?
- Hva ville du endre ved dette produktet om du kunne? Ved foretaket?
- Har du kjøpt dette produktet andre steder? Var de bedre eller dårligere? Hvorfor?

SALG, FORTJENESTE

- Hva liker du ved å kjøpe dette produktet her?
- Hva ville få deg til å ønske å kjøpe mer?
- Er prisen omtrent riktig? Ville du kjøpe mer til en lavere pris?
- Ville du fortsatt kjøpe like mye om de økte prisen?
- Er plasseringen viktig?

IAKTTAGELSER (Ikke still følgende spørsmål. Iaktta kundene for å få svar.)

- Er de for det meste kvinner eller menn, eller en blanding?
- Er de yngre eller eldre?
- Virker det som om de har mer penger eller mindre penger?
- Når på dagen kjøper de?
- Hvor mye kjøper de?

3

Hvordan kjøper jeg produktet og setter den riktige salgsprisen?

Starte og utvikle eget foretak

FOR GRUPPELEDERE

Den dagen møtet skal avholdes:

- Send SMS, eller ring til alle medlemmene i gruppen. Be dem komme 10 minutter tidligere for å rapportere om løftene sine.
- Klargjør møtemateriellet.

30 minutter før møtet begynner:

- Sett stoler rundt et bord slik at alle kan sitte nær hverandre.
- Tegn denne løfteoversikten på tavlen med navnene på personene i gruppen (se eksemplet nedenfor).

Gruppemedlemmets navn	Iakttatt og intervjuet minst 10 eiere og kunder (antall)	Valgt et nytt foretak eller en måte å forbedre foretaket mitt på (Ja/Nei)	Nådd ukens forretningsmål (Ja/Nei)	Øvd på Grunnvoll-prinsippet og undervist familien (Ja/Nei)	Spart mer penger (Ja/Nei)	Rapportert til handlingspartner (Ja/Nei)
Gloria	15	J	J	J	J	J

10 minutter før møtet begynner:

- Ta godt imot deltagerne når de kommer.
- Når gruppens medlemmer kommer, kan du be dem fylle ut løfteoversikten på tavlen. Minn dem også på å slå opp på side 197 og oppdatere sin fremgang med hensyn til å oppnå attest.
- Velg en tidtaker.

Når møtet begynner:

- Be deltagerne om å slå av telefoner og andre enheter.
- Ha en åpningsbønn (og salme, hvis ønskelig).
- Be dem som kommer sent, å slå av telefonen sin og fylle ut løfteoversikten mens gruppen fortsetter diskusjonen.
- Sett tidtakeren på 20 minutter for *Min grunnvoll*.
- Fullfør prinsipp 3 i *Min grunnvoll*. Kom så tilbake til denne håndboken, og fortsett å lese på neste side.

RAPPORT

HOLDT JEG LØFTENE MINE?

Tid: Sett tidtakeren på 20 minutter for Rapport-delen.

Les: La oss rapportere om løftene våre. De som har holdt alle løftene sine, kan reise seg. (Klapp for dem som har holdt alle løftene sine.)

Nå kan alle reise seg. La oss gjenta temaet vårt sammen:

> **"Og det er min hensikt å sørge for mine hellige, for alle ting er mine."**
>
> *Lære og pakter 104:15*
>
> **Med tro på Herren samarbeider vi for å bli selvhjulpne.**

Les: Da kan vi sette oss.

Drøft: Hva lærte dere da dere iakttok og intervjuet foretakseiere og kunder? Hvordan vil dette hjelpe foretaket ditt?

Hvis dere ikke har valgt et foretak ennå, hvilke ideer for et foretak har dere? Hvis dere har valgt et foretak, hva valgte dere?

Hvis dere allerede har et foretak, hvilke forbedringer valgte dere?

Hva har dere lært av å arbeide på deres ukentlige forretningsmål?

Skriv i foretaksnotatboken hva dere har lært ved å holde deres forpliktelser.

LÆRE

VILLE JEG ØNSKE DETTE FORETAKET?

Tid: Sett tidtakeren på 60 minutter for Lære-delen.

Se på: "En større lastebil?" (Ingen video? Les side 42.)

Les: Hvis disse to mennene kunne frakte 200 meloner på ett lastebillass, ville regnestykket se slik ut:

Salgspris:	200 (200 meloner × 1)
Innkjøpspris:	-200 (200 meloner × 1)
Fortjeneste:	0

Drøft: Ville det hjelpe med en større lastebil? Hvorfor eller hvorfor ikke?

Les: **UKENS SPØRSMÅL – Hvordan kan jeg kjøpe produktet mitt og sette salgsprisen?**

UKENS HANDLING – Jeg vil finne en kilde til produktet mitt og velge en pris.

Les: På dette møtet skal vi lære og øve på ferdigheter som vil hjelpe oss å besvare disse spørsmålene og utføre disse handlingene.

Øv: I løpet av den kommende uken skal dere så lære hvordan dere kan snakke med leverandører for å "kjøpe lavt", eller kjøpe til en lav pris. Dere skal også lære hvordan dere setter en pris for å "selge høyt" – med andre ord, gjøre fortjeneste.

La oss lese kostnader og salg-delen av Kart for å lykkes i næringslivet.

HVORDAN KAN JEG GJØRE FORTJENESTE?

Les: Melonkarene må begynne å tjene penger på melonforetaket sitt.

Salgspris:	200 (200 meloner × 1)
Innkjøpspris:	-200 (200 meloner × 1)
Fortjeneste:	**0**

Det er to måter å gjøre fortjeneste på.

Salgspris:	200 (200 meloner × 1)
Innkjøpspris:	-100 (200 meloner × **0,5**)
Fortjeneste:	**100**

Senke innkjøpsprisen (prisen du betaler leverandøren).

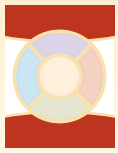
Salgspris:	300 (200 meloner × **1,5**)
Innkjøpspris:	-200 (200 meloner × 1)
Fortjeneste:	**100**

Heve salgsprisen (prisen du forlanger fra kunden).

Noen ganger kan du gjøre begge deler – kjøpe lavt *og* selge høyt!

Salgspris:	300 (200 meloner × **1,5**)
Innkjøpspris:	-100 (200 meloner × **0,5**)
Fortjeneste:	**200**

Les: Vi har ikke ubegrenset kontroll over salgspris eller kostnader. Vi har en viss kontroll. Fremgangsrike foretakseiere prøver å øke salgsprisen og redusere innkjøpsprisen.



Fremgangsrike foretakseiere kjøper lavt og selger høyt.

Drøft: Tror du foretakene hvor du kjøper mat, drivstoff og klær, går med overskudd?

Les: Her er en annen grunn til å kjøpe lavt og selge høyt. Alle foretak har flere utgifter enn bare kostnaden for produktet.

Tenk på melonkarene. Gå ut fra at de lærer å kjøpe lavt og selge høyt. Likevel har de andre kostnader, som transport og lønninger. Gjennomgå dette.

300	(200 meloner × 1,5)
-100	(200 meloner × 0,5)
-20	(lastebilleie)
-20	(drivstoff)
-150	(lønn til de to mennene)
10	FORTJENESTE

Les: Ved å kjøpe lavt og selge høyt klarte mennene å dekke kostnadene, ta ut lønn til seg selv, og fremdeles gjøre litt fortjeneste. Dette begynner å bli et ordentlig foretak!

Drøft: Hvis du er i et serviceforetak, hva kan du gjøre for å begrense kostnadene og bli mer lønnsom?

HVORDAN KAN JEG REDUSERE KOSTNADENE?

Se på: "Ikke steng foretaket ditt" (Del I og II) (Ingen video?) Les side 43.)

Drøft: Hva ville du ha gjort? Hvor mange leverandører bør du ha?

HVORDAN SAMARBEIDER JEG MED LEVERANDØRER?

Les: Det er avgjørende å snakke med leverandørene.

Se på: "Snakk med leverandørene" (Ingen video? Bare fortsett å lese.)

Les: Denne uken kan du snakke med folk som kan forsyne deg med produktet ditt eller ingredienser til produktet ditt. Hvis du tilbyr en tjeneste, kan du snakke med folk som vil hjelpe deg å levere tjenesten din. Skriv det du finner ut, i foretaksnotatboken.

Øv: Gå sammen med en partner, og øv på spørsmålene dere vil stille leverandører denne uken. Forklar for partneren din hva slags leverandør du trenger å snakke med for ditt foretak. Bytt på å stille spørsmålene og gi nyttige tilbakemeldinger. Ta notater i foretaksnotatboken. Still konkrete spørsmål som vil hjelpe deg å forbedre foretaket ditt.

PRESENTASJON: Hei, jeg heter ___ (navn). Og du? Jeg vurderer å starte et foretak hvor jeg vil trenge produktene du leverer. Kan jeg stille noen spørsmål?

PRODUKT

- Hvilke produkter selger best for deg?
- Hvorfor tror du foretakseiere kjøper det du leverer?
- Hvordan sjekker du kvaliteten? (Prøv å legge merke til kvaliteten.)
- Hvor mye kan du levere? Har du produksjonsbegrensninger?

PRIS

- Hvor mye koster det? Gir du rabatt?
- Hvordan kommer du frem til disse prisene?
- Hva tror du ville skje om du endret prisene?

SALG, KONKURRANSE

- Hjelper du kjøperne å selge produktet?
- Hvem kjøper mest av produktet ditt? Hvorfor lykkes de?
- Hvem er konkurrentene dine? Hva er unikt ved dem?

Legg til eventuelle andre spørsmål du har. Sørg for å takke dem og skrive ned det du lærer!

Drøft: Når alle har øvd minst én gang, kan dere sammen drøfte:

Hva skal dere gjøre når dere snakker med leverandører denne uken? Har dere flere spørsmål å stille dem? Skriv tankene dine her eller i foretaksnotatboken:

_____

_____

_____

HVORDAN KAN JEG SETTE PRISEN MIN FOR Å GJØRE FORTJENESTE?

Les: Ethvert foretak må tjene mer enn det bruker. Vi vet hvordan vi skal snakke med leverandørene for å finne kvalitetsprodukter til lav pris, eller kjøpe lavt. Hvordan skal vi sette prisen vår, eller selge høyt? Når vi tar denne beslutningen i løpet av uken, kan hver enkelt av oss spørre:

- Hva er den beste prisen jeg kan få av leverandørene mine?
- Hvilke andre kostnader har jeg? (Offentlige tjenester, rekvisita, husleie osv.)
- Hvilken lønn må jeg betale meg selv og andre?
- Hvordan kan jeg øke verdien og gjøre produktet mitt annerledes? Bekvemmelighet, service, vennlighet og kvalitet kan alt sammen øke verdien og gjøre meg annerledes.
- Hvilken pris tar konkurrentene? Kan jeg ta en høyere pris basert på merverdi?
- Gitt alle disse faktorene, hvor mye fortjeneste kan jeg gjøre slik at foretaket mitt kan vokse og lykkes? Mer er bra!

Øv: Gå sammen med en partner, les følgende, og drøft hvor mye kundene til Grace kan være villig til å betale for vannet hennes.

Grace mener at hennes flaskevann har høyere verdi – hun har funnet en måte å holde det kaldt på, og hun har en flott lokalisering. Konkurrentene hennes tilbyr ikke kaldt vann, og de er heller ikke på bekvemmelige steder.

Grace kjøper vann for:	5 per flaske
Hennes lønns-, transport- og fraktkostnader:	2 per flaske
Konkurrentene selger til kundene for:	8-10 per flaske
Hun trenger å gjøre så stor fortjeneste som mulig:	? per flaske

Fortell gruppen prisen du mener Grace bør sette for vannet sitt, og hvorfor.

Drøft: Hvordan kan Grace finne ut hvor mye kundene er villige til å betale?

Hvordan kan du kontrollere kostnadene, øke verdien og sette riktig pris slik at foretaket ditt kan gå med overskudd?

OVERVEI

HVA KAN JEG GJØRE FOR Å BLI BEDRE?

Tid: Sett tidtakeren på 10 minutter for Ettertanke-delen.

Øv: Les skriftstedet til høyre, eller tenk på et annet skriftsted. Tenk stille over det du lærer. Skriv eventuelle tilskyndelser i foretaks-notatboken.

Hvilken idé vil hjelpe foretaket mest denne uken? Gjør denne ideen ditt ukentlige forretningsmål.

Legg ditt ukentlige forretningsmål til løftene dine på neste side.

Drøft: Er det noen som vil dele sitt ukentlige forretningsmål eller andre tilskyndelser?

"Og jeg, Nephi, gikk ofte opp i fjellet, og jeg ba ofte til Herren, derfor viste Herren meg store ting."

1 NEPHI 18:3

BESTEM DEG

HVORDAN SKAL JEG GJØRE DAGLIG FREMGANG?

Tid: Sett tidtakeren på 10 minutter for Løfte-delen.

Øv: Velg din handlingspartner. Finn ut når og hvordan dere skal kontakte hverandre.

_____ _____

Handlingspartnerens navn *Kontaktopplysninger*

Les hvert løfte høyt for din handlingspartner. Lov å holde løftene dine! Undertegn nedenfor.

MINE LØFTER

Jeg vil intervjue minst 4 leverandører og finne kilder til produktet mitt. ***(Se spørsmål på side 37.)***

Skriv antall leverandører du vil intervjue: _____

Jeg vil sette min første salgspris.

Jeg skal nå mitt ukentlige forretningsmål: _____

_____

Jeg skal øve på dagens *Min grunnvoll*-prinsipp og undervise min familie om det.

Jeg skal spare mer penger – om det så er en mynt eller to.

Jeg skal rapportere til min handlingspartner.

_____ _____

Min underskrift *Handlingspartnerens underskrift*

HVORDAN SKAL JEG RAPPORTERE MIN FREMGANG?

Øv: Før neste møte kan du bruke denne løfteoversikten til å registrere din fremgang. I rutene nedenfor skriver du "Ja", "Nei" eller hvor mange ganger du har holdt det du lovet.

Intervjuet minst 4 leverandører (Skriv antall)	*Satt min første salgspris (Ja/Nei)*	*Øvd på Grunnvoll-prinsippet og undervist familien (Ja/Nei)*	*Spart mer penger (Ja/Nei)*	*Rapportert til min handlingspartner (Ja/Nei)*

Les: Husk også å føre oversikt over dine personlige utgifter på baksiden av heftet *Min vei til selvhjulpenhet*.

Les: Velg en til å lede *Min grunnvoll*-emnet neste uke. Minn ham eller henne på å følge materialet og ikke blande inn andre ting. (Vet du ikke hvordan man leder et *Min grunnvoll*-emne? Les side 11 og annen omslagsside.)

Be en om å holde avslutningsbønn.

Tilbakemelding mottas med takk

Send ideer, tilbakemelding, forslag og erfaringer til srsfeedback@ldschurch.org.

Ressurser

EN STØRRE LASTEBIL?

Bytt på å lese følgende avsnitt.

"To menn inngikk samarbeid. De bygde et lite skur ved en vei med mye trafikk. De skaffet seg en lastebil og kjørte til en bondegård, der de kjøpte et lass meloner for en dollar stykket.

De kjørte den fulle lastebilen til skuret sitt ved veien, der de solgte melonene sine for en dollar stykket.

De kjørte tilbake til bondegården og kjøpte et nytt lass meloner for en dollar stykket.

De kjørte dem bort til veikanten, og igjen solgte de dem for en dollar stykket.

Da de kjørte tilbake til bondegården for å hente et nytt lass, sa den ene partneren til den andre: "Vi tjener ikke mye penger på dette foretaket, gjør vi vel?"

"Nei, det gjør vi ikke," svarte partneren.

"Tror du vi trenger en større lastebil?"
(Dallin H. Oaks, "Fokusering og prioritering," Liahona, *juli 2001, 99)*

Tilbake til side 34

IKKE STENG FORETAKET DITT

Velg roller, og rollespill følgende.

JOSEPHINE: *Hva er i veien, Grace? Du virker ikke særlig fornøyd.*

GRACE: *Jeg vet ikke hva jeg skal gjøre. Foretaket mitt begynte akkurat å tjene litt penger, og så skjedde dette.*

PRISCILLA: *Hva skjedde?*

GRACE: *Mannen jeg kjøper rent vann hos, økte prisene i går, og nå må jeg stenge foretaket mitt.*

PRISCILLA: *Så dumt, Grace. Hvorfor?*

GRACE: *Jo, jeg kan bare selge vann for 10 per flaske. Kundene vil ikke betale mer. Og jeg pleide å kjøpe flaskene mine for 7.*

Salgspris:	10
Innkjøpspris:	-7
Fortjeneste:	**3**

GRACE: *Men nå har leverandøren min økt prisen til 10. Så det er ingen fortjeneste! Hva skal jeg gjøre?*

Salgspris:	10
Ny innkjøpspris:	-10
Fortjeneste:	**0**

PRISCILLA: *Har du snakket med leverandøren din? Du er en av de viktigste kundene hans.*

GRACE: *Nei. Jeg tror ikke jeg kan det. Prisen hans er prisen hans.*

PRISCILLA: *Nei. Du må snakke med ham. Han må forstå at han vil miste en viktig kunde. Han kan endre prisen for å beholde deg. Du bør alltid snakke med leverandører for å få lavest mulig innkjøpspris.*

GRACE: *Greit. Jeg skal prøve.*

JOSEPHINE: *Og du bør også ha andre alternativer. Jeg vet om en som vil selge deg vann til 5. Beklager at jeg ikke har sagt det før. Jeg visste ikke at du betalte 7 – og nå 10! Jeg skal presentere deg for ham.*

Salgspris:	10
Bedre pris:	-5
Fortjeneste:	**5**

GRACE: *Mener du det? Å, Josephine. Takk. Ja, vær så snill å presentere oss. Og takk, Priscilla. Jeg kommer til å presse hardere på for å få den laveste prisen for vannet jeg kjøper.*

Tilbake til side 36

NOTATER

4

Hvordan vet jeg om foretaket mitt tjener penger?

Starte og utvikle eget foretak

FOR GRUPPELEDERE

Den dagen møtet skal avholdes:

- Send SMS, eller ring til alle medlemmene i gruppen. Be dem komme 10 minutter tidligere for å rapportere om løftene sine.
- Klargjør møtemateriellet.

30 minutter før møtet begynner:

- Sett stoler rundt et bord slik at alle kan sitte nær hverandre.
- Tegn denne løfteoversikten på tavlen med navnene på personene i gruppen (se eksemplet nedenfor).

Gruppe-medlem-mets navn	Intervjuet minst 4 leverandører (Skriv antall)	Satt min første salgspris (Ja/Nei)	Øvd på Grunn-voll-prinsippet og undervist familien (Ja/Nei)	Spart mer penger (Ja/Nei)	Rapportert til min handlings-partner (Ja/Nei)
Gloria	6	J	J	J	J

10 minutter før møtet begynner:

- Ta godt imot deltagerne når de kommer.
- Når gruppens medlemmer kommer, kan du be dem fylle ut løfte-oversikten på tavlen. Minn dem også på å slå opp på side 197 og oppdatere sin fremgang med hensyn til å oppnå attest.
- Velg en tidtaker.

Når møtet begynner:

- Be deltagerne om å slå av telefoner og andre enheter.
- Ha en åpningsbønn (og salme, hvis ønskelig).
- Be dem som kommer sent, å slå av telefonen sin og fylle ut løfteover-sikten mens gruppen fortsetter diskusjonen.
- Sett tidtakeren på 20 minutter for *Min grunnvoll*.
- Fullfør prinsipp 4 i *Min grunnvoll*. Kom så tilbake til denne håndbo-ken, og fortsett å lese på neste side.

RAPPORT

HOLDT JEG LØFTENE MINE?

Tid: Sett tidtakeren på 20 minutter for Rapport-delen.

Les: La oss rapportere om løftene våre. De som har holdt alle løftene sine, kan reise seg. (Klapp for dem som har holdt alle løftene sine.)

Nå kan alle reise seg. La oss gjenta temaet vårt sammen:

> **"Og det er min hensikt å sørge for mine hellige, for alle ting er mine."**
>
> *Lære og pakter 104:15*
>
> **Med tro på Herren samarbeider vi for å bli selvhjulpne.**

Les: Da kan vi sette oss.

Drøft: Hva lærte du da du intervjuet leverandører for å finne de beste prisene og kildene (for å kjøpe lavt)? Hvordan vil dette hjelpe foretaket ditt?

Hva lærte du da du satte din første salgspris (for å selge høyt)? Hvordan vil dette hjelpe foretaket ditt?

Hva har dere lært av å arbeide på deres ukentlige forretningsmål?

Skriv i foretaksnotatboken hva dere har lært ved å holde deres forpliktelser.

LÆRE

HVORDAN VET JEG HVORDAN FORETAKET GJØR DET?

Tid: Sett tidtakeren på 60 minutter for Lære-delen.

Se på: "Jeg vet ikke" (Ingen video? Les side 60.)

Drøft: Hvordan kan du vite om foretaket ditt er lønnsomt dersom du ikke har opptegnelser? Hvordan kan du vite om du har fått betalt av alle kundene dine? Hvordan kan du vite dine totale utgifter?

Les: **UKENS SPØRSMÅL – Hvordan vet jeg om foretaket mitt går med overskudd?**

UKENS HANDLING – Jeg vil føre alle inn- og utbetalinger i en logg hver dag fra nå av.

På dette møtet skal vi lære ferdigheter for å hjelpe oss å besvare dette spørsmålet og utføre denne handlingen.

Så, i løpet av uken, skal vi faktisk føre oversikt over foretakets inn- og utbetalinger for å se om vi går med overskudd. La oss lese Fortjeneste-delen av Kart for å lykkes i næringslivet.

HVORFOR BØR JEG FØRE SKRIFTLIGE OPPTEGNELSER?

Øv: **For denne øvelsen skal du ikke skrive ned informasjon.** Gå sammen med en partner, og bruk litt tid til å lese om Daniels møbelforretning på side 61. Ikke skriv ned noe. Kom så tilbake hit.

Drøft: Prøv å svare på disse spørsmålene etter hukommelsen:

- Hvor mye penger brukte foretaket denne uken?
- Hvor mye penger fikk foretaket inn denne uken?
- Hvor mye overskudd eller underskudd hadde foretaket denne uken?

Kan du huske inn- og utbetalinger og fortjeneste uten å se? Hvor viktige er skriftlige opptegnelser?

Øv: Sammen med partneren din kan du så gå tilbake til oversikten over Daniels møbelforretning på side 61, og legge sammen utgifter, inntekter og fortjeneste. Ville det være lettere om foretakseieren hadde brukt en logg til å registrere tallene?

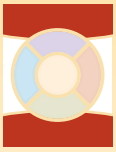
HVORDAN UTVIKLER JEG VANEN MED Å FØRE OPPTEGNELSER?

Drøft: Fremgangsrike foretakseiere fører daglige opptegnelser. Liker du å føre opptegnelser? Er det en vane for deg? Hva hindrer deg i å føre opptegnelser?

Les: Noen ganger kan det være vanskelig å legge seg til en ny vane, selv om vi vet at det er viktig. Her er fem strategier for å lykkes med opptegnelsesføring:

1. Husk "hvorfor" – Du kan finne motivasjon ved å tenke på personer som vil ha nytte av din opptegnelsesføring, for eksempel dine barn.
2. Utvikle ferdigheter – Du trenger kanskje nye ferdigheter for å bli dyktig til å føre opptegnelser. Vår diskusjon i dag vil hjelpe deg å lære disse ferdighetene.
3. Velg venner, ikke medskyldige – En venn er en person som hjelper deg å gjøre det rette. En medskyldig er en som hjelper deg å gjøre gale ting. Spør menneskene rundt deg, blant annet din ektefelle, om de vil hjelpe deg å fortsette å føre opptegnelser.
4. Bruk belønning og straff klokt og sparsomt – Belønn deg selv for å føre daglige opptegnelser.
5. Skaff deg verktøyene – Kan du forestille deg å grave en brønn uten redskaper? Sørg for at du har verktøyene til å gjøre det som må gjøres. Hvilket verktøy vil du bruke til å føre opptegnelser? Vi skal lære om noen verktøy senere på dette møtet.

Drøft: Hvordan skal vi bruke hver av disse strategiene til å utvikle den viktige vanen å føre gode opptegnelser?



Fremgangsrike foretakseiere fører daglige opptegnelser.

VERKTØY FOR Å FØRE OPPTEGNELSER:

- *Kopier oversikten over inn- og utbetalinger og resultatregnskapet på side 55*
- *Regnskapsbok*
- *Notatbok på salgsstedet*

HVORDAN KAN JEG FØRE OVERSIKT OVER INN- OG UTBETALINGER?

Les: En oversikt over inn- og utbetalinger er et vanlig forretningsskjema. Vi skal bruke det hver dag til å registrere penger som kommer inn og penger som går ut fra foretaket vårt.

Husker du Daniel i videoen "Jeg vet ikke"? Han begynte å holde oversikt over inn- og utbetalinger ved hjelp av følgende fremgangsmåte.

Øv: Gå sammen med en partner, og sett tallene i denne tabellen sammen med tallene i oversikten over inn- og utbetalinger på neste side.

FREMGANGSMÅTE FOR Å LAGE EN OVERSIKT OVER INN- OG UTBETALINGER	
	1 Daniel har **1500** i foretakets kontantbeholdning. Han satte dette beløpet som startsaldo i begynnelsen av uken.
Mandag	2 Solgte 4 stoler. I inntektskolonnen setter han **200.** 3 Legger 200 til kontantbeholdningen. Ny saldo = **1700.** 4 Betalt 100 i leie. I utgiftskolonnen setter han **-100.** 5 Trekker 100 fra kontantbeholdningen. Ny saldo = **1600.**
Tirsdag	6 Betalt 500 til Maxwell. I utgiftskolonnen setter han **-500.** 7 Trekker 500 fra kontantbeholdningen. Ny saldo = **1100.**
Onsdag	8 Solgt et sett med bord og stoler. I inntektskolonnen setter han **400.** 9 Legger 400 til kontantbeholdningen. Ny saldo = **1500.**
Torsdag	10 Solgt soveromsmøbler. I inntektskolonnen setter han **1000.** 11 Legger 1000 til kontantbeholdningen. Ny saldo = **2500.**
Fredag	12 Kjøpt materialer. I utgiftskolonnen setter han **-1500.** 13 Trekker 1500 fra kontantbeholdningen. Ny saldo = **1000.**
Lørdag	14 Solgt et bord. I inntektskolonnen setter han **400.** 15 Legger 400 til kontantbeholdningen. Ny saldo = **1400.**
	16 Daniel avslutter uken med **1400** i foretakets kontantbeholdning.

Les: Daniel skrev ned inntekter og utgifter hver dag. Oversikten over inn- og utbetalinger så slik ut på slutten av uken.

DANIELS OVERSIKT OVER INN- OG UTBETALINGER: 14. TIL 20. AUGUST

Dato	Beskrivelse	Utbetaling	Inntekt	Kontantbeholdning
Daniels **startsaldo**				*1500* 1
Mandag 14/5	*Solgt 4 stoler*		*200* 2	*1700* 3
Mandag 15/5	*Betalt leie*	*-100* 4		*1600* 5
Tirsdag 16/5	*Utbetalt lønn til Maxwell*	*-500* 6		*1100* 7
Onsdag 17/5	*Solgt et sett med bord og stoler*		*400* 8	*1500* 9
Torsdag 18/5	*Solgt soveromsmøbler*		*1000* 10	*2500* 11
Fredag 19/5	*Betalt for materialer*	*-1500* 12		*1000* 13
Lørdag 20/5	*Solgt et bord*		*400* 14	*1400* 15
Daniels **sluttsaldo**				*1400* 16

Drøft: I videoen sa Daniels ansatte, Maxwell, at han ikke hadde fått lønning. Hvordan hjelper denne oversikten Daniel å løse dette problemet?

HVA ER ET RESULTATREGNSKAP?

Les: Et annet viktig forretningsskjema er resultatregnskapet. Husker du hvor vanskelig det var å beregne fortjeneste etter hukommelsen under aktiviteten vår? Et resultatregnskap vil hjelpe! Det oppsummerer alle transaksjoner i løpet av en periode, for eksempel en uke, en måned, et kvartal eller et år. Oppsummeringen forteller oss om foretaket går med overskudd i denne perioden.

Et resultatregnskap viser:

- Inntekt.
- Utgifter.
- Fortjeneste (eller tap).

Øv: Gå sammen med en partner, og sett tallene i denne tabellen sammen med tallene i resultatregnskapet på neste side.

FREMGANGSMÅTE FOR Å OPPRETTE ET RESULTATREGNSKAP	
Inntekt	1 For totalt salg av stoler setter han 200. 2 For totalt salg av bord setter han 400. 3 For totalt salg av spisestuer setter han 400. 4 For totalt av soveromsmøbler setter han 1000. 5 Han legger sammen det totale salget. Samlet inntekt for uken: 2000.
Utgifter	6 For leiekostnader setter han -100. 7 For kostnader til materialer setter han -1500. 8 For lønn til ansatte setter han -500. 9 Han legger sammen samlede utgifter. Samlede utgifter for uken: **-2100.**
Fortjeneste (eller tap)	10 Han trekker utgiftene fra inntekten: 2000-2100= **-100.**

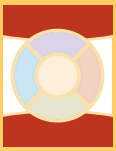
Drøft: Hva forteller dette resultatregnskapet oss om Daniels foretak?

Hvilken periode er dekket av dette resultatregnskapet?

Gikk Daniels foretak med overskudd denne uken?

Kan Daniel drive foretaket slik som dette hver uke? Hvorfor eller hvorfor ikke?

Resultatregnskap for Daniels møbelforretning (mandag-lørdag)		
Inntekt		
Salg av stoler	*200*	1
Salg av bord	*400*	2
Salg av spisestuesett	*400*	3
Salg av soveromssett	*1000*	4
Samlet inntekt	***2000***	5
Utgifter		
Leie	*-100*	6
Materialer	*-1500*	7
Ansattes lønn	*-500*	8
Samlede utgifter	***-2100***	9
Fortjeneste (eller tap)	***-100***	10



Fremgangsrike foretakseiere søker daglig fortjeneste.

HVORDAN LAGER JEG EN OVERSIKT OVER INN- OG UTBETALINGER OG ET RESULTATREGNSKAP?

Les: For å vite om foretaket går med overskudd, trenger vi et resultatregnskap. For å opprette et resultatregnskap, trenger vi oversikten over inn- og utbetalinger.

Øv: Du har sett at Daniel førte en oversikt over inn- og utbetalinger og at han brukte den til å lage et resultatregnskap. Nå kan du gå sammen med en partner for å lage et resultatregnskap for Joseph. Fyll ut oversikten over inn- og utbetalinger og resultatregnskapet på neste side.

1. Lag en oversikt over inn- og utbetalinger for Josephs byggfirma.
2. Opprett et resultatregnskap for Josephs byggfirma.
3. Hvis du trenger hjelp med å lage oversikten over inn- og utbetalinger eller resultatregnskapet, finner du fasiten på side 56.

Mandag	Mottok 50 % i forskudd for en jobb: 2000
Tirsdag	Betalte 1500 for materialer.
Onsdag	Arbeidet på den aktuelle jobben.
Torsdag	Arbeidet på den aktuelle jobben.
Fredag	Betalte en annen 1000 for materialer.
Lørdag	Fullførte jobben. Betalte en ansatt 500. Mottok de resterende 2000.

Oversikt over inn- og utbetalinger fra mandag-lørdag

Dato	Beskrivelse	Utbetaling	Inntekt	Saldo
Foretakets *Startsaldo for kontantbeholdning*				*3000*
Totale utgifter og inntekter				

Resultatregnskap for Josephs **BYGGFIRMA** (mandag-lørdag)

Inntekt

_____

_____

_____

_____

Samlet inntekt _____

Utgifter

_____

_____

_____

Samlede utgifter _____

Fortjeneste (eller tap) _____

Drøft: Hva lærte du om Josephs foretak av å se resultatregnskapet hans?

Innehavere av småforetak overalt har stor nytte av disse skjemaene. Fører noen av dere oversikt over inn- og utbetalinger eller resultatregnskap? Hvis ja, hvordan har dette hjulpet?

Øv: Hvis du ikke allerede fører opptegnelser, kan du kopiere oversikten over inn- og utbetalinger og resultatregnskapet ovenfor i foretaksnotatboken.

Les: Registrer inntekter og utgifter hver dag, og på slutten av uken lager du et resultatregnskap. Fortsett å gjøre dette hver dag og uke etter hvert som foretaket vokser. Du trenger disse forretningsdokumentene til gruppemøtene i uke syv og åtte.

Se på: Finn ut hvordan det å føre opptegnelser hjalp Vangelis å utvikle foretaket sitt. Se suksesshistorien "Vangelis. Gatemagiker". (Ingen video? Fortsett å lese.)

Oversikt over inn- og utbetalinger fra mandag-lørdag

Dato	Beskrivelse	Utbetaling	Inntekt	Saldo
Foretakets *Startsaldo for kontantbeholdning*				3000
21	Forskudd		(1) 2000	5000
22	Materialer	(2) -1500		3500
25	Materialer	(3) -1000		2500
26	Betalte ansatt	(4) -500		2000
26	Sluttbetaling		(5) 2000	4000
Totale utgifter og inntekter				4000

Joseph beregner sin nye saldo mens han legger til hver nye oppføring i oversikten.

1. På mandag mottok Joseph en forskuddsbetaling, så den føres i inntektskolonnen.
2. Beløpet Joseph betalte for materialer på tirsdag, føres i utgiftskolonnen.
3. På onsdag og torsdag arbeidet Joseph på jobben.
4. Beløpet Joseph betalte for materialer på fredag, føres i utgiftskolonnen.
5. Beløpet han betalte en ansatt på lørdag, føres i utgiftskolonnen. Beløpet han mottok for å ha fullført jobben, føres i inntektskolonnen.

Resultatregnskap for Josephs **BYGGFIRMA** (mandag-lørdag)

Inntekt

Forskudd	2000
Sluttbetaling	2000
Samlet inntekt	4000

Utgifter

Materialer	-2500
Ansattes lønn	-500
Samlede utgifter	-3000
Fortjeneste (eller tap)	1000

Etter fullført jobb overfører Joseph beløpene til et resultatregnskap for å se hvor mye han har tjent på jobben.

OVERVEI

HVA KAN JEG GJØRE FOR Å BLI BEDRE?

Tid: Sett tidtakeren på 10 minutter for Ettertanke-delen.

Øv: Les skriftstedet til høyre, eller tenk på et annet skriftsted. Tenk stille over det du lærer. Skriv eventuelle tilskyndelser i foretaks-notatboken.

Hvilken idé vil hjelpe foretaket mest denne uken? Gjør denne ideen ditt ukentlige forretningsmål.

Legg ditt ukentlige forretningsmål til løftene dine på neste side.

Drøft: Er det noen som vil dele sitt ukentlige forretningsmål eller andre tilskyndelser?

"Jeg vil lære deg og vise deg den vei du skal vandre, jeg vil gi deg råd med mitt øye."

SALMENE 32:8

BESTEM DEG

HVORDAN KAN JEG GJØRE DAGLIG FREMGANG?

Tid: Sett tidtakeren på 10 minutter for Løfte-delen.

Øv: Velg din handlingspartner. Finn ut når og hvordan dere skal kontakte hverandre.

_____ _____

Handlingspartnerens navn *Kontaktopplysninger*

Les hvert løfte høyt for din handlingspartner. Lov å holde løftene dine! Undertegn nedenfor.

MINE LØFTER

Jeg skal føre oversikt over inn- og utbetalinger hver dag.

Jeg skal føre resultatregnskap på slutten av uken.

Jeg skal nå mitt ukentlige forretningsmål: _____

_____

Jeg skal øve på dagens *Min grunnvoll*-prinsipp og undervise min familie om det.

Jeg skal spare mer penger – om det så er en mynt eller to.

Jeg skal rapportere til min handlingspartner.

_____ _____

Min underskrift *Handlingspartnerens underskrift*

HVORDAN SKAL JEG RAPPORTERE MIN FREMGANG?

Øv: Før neste møte kan du bruke denne løfteoversikten til å registrere din fremgang. I rutene nedenfor skriver du "Ja", "Nei" eller hvor mange ganger du har holdt det du lovet.

Før oversikt over inn- og utbetalinger hver dag (Skriv antall dager)	*Opprettet resultatregnskap (Ja/Nei)*	*Nådd ukens forretningsmål (Ja/Nei)*	*Øvd på Grunnvoll-prinsippet og undervist familien (Ja/Nei)*	*Spart mer penger (Ja/Nei)*	*Rapportert til min handlingspartner (Ja/Nei)*

Les: Husk også å føre oversikt over dine personlige utgifter på baksiden av heftet *Min vei til selvhjulpenhet*.

Les: Velg en til å lede *Min grunnvoll*-emnet neste uke. (Vet du ikke hvordan man leder et *Min grunnvoll*-emne? Les side 11 og annen omslagsside.)

Be en om å holde avslutningsbønn.

Tilbakemelding mottas med takk

Send ideer, tilbakemelding, forslag og erfaringer til srsfeedback@ldschurch.org.

Ressurser

JEG VET IKKE!

Velg roller, og rollespill følgende.

Del 1

MAXWELL: Daniel, jeg er her for å hente lønnen min for arbeidet jeg gjorde forrige onsdag.

DANIEL: Har jeg ikke betalt deg allerede? Jeg er sikker på at jeg har betalt deg.

MAXWELL: Nei, det har du ikke. Han andre jeg jobber for, skriver det alltid ned. Har du en opptegnelse som viser at du har betalt meg?

DANIEL: Nei, men jeg trodde jeg hadde betalt deg.

MAXWELL: Hvordan kan du vite det dersom du ikke skriver det ned?

Daniel: Jeg tror… Jeg vet ikke.

Del 2

JAMES: Daniel, godt å se deg. Hvordan går det ned foretaket?

DANIEL: Jeg har det travelt.

JAMES: Travelt er bra. Går det med overskudd?

DANIEL: Ja… Jeg tror det.

JAMES: Tror du det? Hva mener du?

DANIEL: Tja, jeg fører egentlig ikke opptegnelser. Jeg er opptatt med å lage møbler. Jeg har det i hodet, og håper at det går bra.

JAMES: Mener du det? Skriver du ikke ned inntekter og utgifter og beregner overskudd eller underskudd?

DANIEL: Nei. Jeg er ingen regnskapsfører. Jeg lager møbler.

JAMES: Alle foretakseiere må føre opptegnelser. Det er den eneste måten å vite om foretaket går bra eller ikke. Ok, jeg spør igjen. Går du med overskudd?

DANIEL: Tja… Jeg vet ikke.

JAMES: Tjener du mer eller mindre penger enn i forrige måned?

DANIEL: Jeg vet ikke.

JAMES: Jeg håper du vil følge rådet mitt og føre opptegnelser slik at du vet det.

Tilbake til side 48

EN UKE PÅ DANIELS MØBELFORRETNING

Les: Les følgende eksempel fra Daniels møbelforretning.

Etter å ha gjort noen undersøkelser ved å snakke med konkurrenter og kunder, fant Daniel ut at (1) folk ikke liker metallmøbler fordi de blir for varme om sommeren, (2) metallmøbler er vanskeligere å lage, og (3) råmetallet koster mer enn tre. Han bestemte seg for å selge tremøbler istedenfor metallmøbler.

Kundene hans er storfornøyd! Han selger massevis av tremøbler, og det føles som om foretaket går bra.

Mandag	Solgte 4 stoler for 50 hver. Betalte 100 i leie.
Tirsdag	Betalte 500 til en ansatt.
Onsdag	Solgte et bord med stoler for 400.
Torsdag	Solgte soveromsmøbler for 1000.
Fredag	Betalte 1500 for materialer.
Lørdag	Solgte et bord for 400.

Tilbake til side 49

NOTATER

5
Hvordan skiller jeg mellom foretakets og familiens penger?

Starte og utvikle eget foretak

FOR GRUPPELEDERE

Den dagen møtet skal avholdes:

- Send SMS, eller ring til alle medlemmene i gruppen. Be dem komme 10 minutter tidligere for å rapportere om løftene sine.
- Klargjør møtemateriellet.

30 minutter før møtet begynner:

- Sett stoler rundt et bord slik at alle kan sitte nær hverandre.
- Tegn denne løfteoversikten på tavlen med navnene på personene i gruppen (se eksemplet nedenfor).

Gruppemedlemmets navn	Ført oversikt over inn- og utbetalinger (Skriv antall dager)	Opprettet resultatregnskap (Ja/Nei)	Nådd ukens forretningsmål (Ja/Nei)	Øvd på Grunnvoll-prinsippet og undervist familien (Ja/Nei)	Spart mer penger (Ja/Nei)	Rapportert til min handlingspartner (Ja/Nei)
Gloria	6	J	J	J	J	J

10 minutter før møtet begynner:

- Ta godt imot deltagerne når de kommer.
- Når gruppens medlemmer kommer, kan du be dem fylle ut løfteoversikten på tavlen. Minn dem også på å slå opp på side 197 og oppdatere sin fremgang med hensyn til å oppnå attest.
- Velg en tidtaker.

Når møtet begynner:

- Be deltagerne om å slå av telefoner og andre enheter.
- Ha en åpningsbønn (og salme, hvis ønskelig).
- Be dem som kommer sent, å slå av telefonen sin og fylle ut løfteoversikten mens gruppen fortsetter diskusjonen.
- Sett tidtakeren på 20 minutter for *Min grunnvoll*.
- Fullfør prinsipp 5 i *Min grunnvoll*. Kom så tilbake til denne håndboken, og fortsett å lese på neste side.

RAPPORT

HOLDT JEG LØFTENE MINE?

Tid: Sett tidtakeren på 20 minutter for Rapport-delen.

Les: La oss rapportere om løftene våre. De som har holdt alle løftene sine, kan reise seg. (Klapp for dem som har holdt alle løftene sine.)

Nå kan alle reise seg. La oss gjenta temaet vårt sammen:

> **"Og det er min hensikt å sørge for mine hellige, for alle ting er mine."**
>
> *Lære og pakter 104:15*
>
> **Med tro på Herren samarbeider vi for å bli selvhjulpne.**

Les: Da kan vi sette oss.

Drøft: Hva lærte du da du førte oversikt over inn- og utbetalinger? Hvordan vil dette hjelpe foretaket ditt?

Hva lærte du da du opprettet et resultatregnskap? Hvordan vil dette hjelpe foretaket ditt?

Hva har dere lært av å arbeide på deres ukentlige forretningsmål?

Skriv i foretaksnotat-boken hva dere har lært ved å holde deres forpliktelser.

LÆRE

HVORDAN KAN JEG HJELPE BÅDE FORETAKET OG FAMILIEN?

Tid: Sett tidtakeren på 60 minutter for Lære-delen.

Les: Vi burde ha begynt å holde oversikt over foretakets penger etter hvert som de kommer inn og går ut. Flott! Men hva skjer når vi trenger penger til personlige eller familiens behov?

Se på: "Ikke slakt hønene: Del I" (Ingen video? Les side 76.)

Drøft: Marias bror ønsker at hun skal gi ham penger fra foretaket sitt. Og hun ønsker å hjelpe. Men dette ville skade eller til og med ødelegge foretaket hennes. Hun har dessuten viet sin innsats med foretaket til å bli selvhjulpen. Hva bør Maria gjøre?

Les: **UKENS SPØRSMÅL – Hvordan kan jeg skille foretakets og familiens penger?**

UKENS HANDLINGER – Jeg skal ha separate kontoer og daglige opptegnelser for foretakets og familiens penger, og jeg skal ta ut lønn.

På dette møtet skal vi lære ferdigheter for å hjelpe oss å besvare dette spørsmålet og utføre disse handlingene.

I løpet av uken skal vi så faktisk treffe tiltak for å skille foretakets og familiens økonomi. Dette vil være til stor velsignelse for oss og våre familier! La oss lese Kart for å lykkes i næringslivet.

HVORFOR BØR JEG SKILLE MELLOM FORETAKETS OG FAMILIENS PENGER?

Se på: "Ikke slakt hønene: Del II" (Ingen video? Les side 77.)

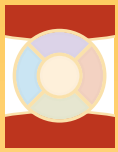
Drøft: Ut fra det du har lært i denne videoen, hvorfor er det viktig å skille foretakets og private penger, og å ta ut lønn?

Les: En foretakseier er både en eier og en ansatt. Dette kan reise noen interessante spørsmål.

Vi vet at store velsignelser kommer ved å betale tiende av vår inntekt. Hvis vi holder foretakets og våre private penger adskilt, er det lettere å beregne tienden.

Husk disse trinnene:

1. Ha foretakets og private penger i separate kontoer eller på forskjellige steder.
2. Vi betaler tiende av den personlige inntekten (lønn eller provisjon) som vi får betalt fra foretaket.
3. Vi betaler ikke tiende av pengene i foretaket. Pengene i foretaket brukes til å betale for foretakets utgifter, lønn og vekst.



Fremgangsrike foretakseiere betaler tiende først.

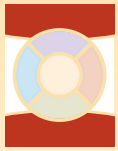
Drøft: Hva om venner eller familie trenger penger, slik som Marias bror?

La en i gruppen lese eller sammenfatte lignelsen om de ti jomfruer fra Matteus 25:1-13. Finnes det tilfeller da vi ikke kan eller bør dele når noen ber oss om hjelp?

Se på: "Ikke slakt hønene: Del III" (Ingen video? Les side 78.)

Drøft: Gjorde Maria det rette?

Les: Fremgangsrike foretakseiere stjeler ikke fra foretaket sitt.



Fremgangsrike foretakseiere stjeler ikke fra foretaket sitt.

HVORDAN KAN JEG FØRE ADSKILTE OPPTEGNELSER?

Les: Hvordan kan vi så skille foretakets og våre private penger? Vi fører adskilte opptegnelser! Maria fører daglige opptegnelser over alle pengene som kommer inn til foretaket, og alt som går ut. Hun fører også daglige opptegnelser over alle pengene som kommer inn til familien, og alt som går ut. Disse opptegnelsene kalles "oversikt over inn- og utbetalinger". Hun har to helt adskilte oversikter – én for foretakets penger og én for private penger.

Långivere ønsker ofte å se en oversikt over foretakets inn- og utbetalinger før de gir et lån. Å føre nøye oversikt vil hjelpe oss å være beredt hvis vi bestemmer oss for å låne for å utvikle foretaket.

Øv: Se på dette utdraget av Marias oversikt over inn- og utbetalinger. Legg merke til at 16. august (dagen da Marias bror ba om penger) hadde Marias foretak 3200 på konto.

Marias oversikt over FORETAKETS inn- og utbetalinger: 14. til 20. august

Dato	Beskrivelse	Utbetaling	Inntekt	Kontantbeholdning
Foretakets kontantbeholdning				*2600*
14. august	*Kjøpt fôr*	*-300*		*2300*
15. august	*Salg av egg*		*500*	*2800*
16. august	*Salg av egg*		*400*	*3200*
17. august	*Marias lønn*	*-3000*		*200*
18. august	*Salg av egg*		*600*	*800*
19. august	*Kjøpt fôr*	*-600*		*200*
20. august	*Salg av egg*		*700*	*900*

Drøft: Hva ville skje med foretakets penger dersom foretaket gir broren hennes 1000? Ville hun kunne ta ut 3000 i lønn dagen etter?

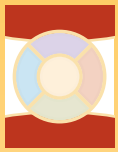
Bør Maria ha dårlig samvittighet om foretaket hennes ikke gir penger til et familiemedlem i nød?

Se på både foretakets og hennes private opptegnelser, og finn linjene som viser lønnen hennes. Ser du at lønnen hennes er en utgift for foretaket og en inntekt for henne personlig?

Les: Slik vi lærte tidligere, har Maria rett i å betale tiende av sin personlige inntekt.

Lønn eller provisjon?

Hvis det ikke er nok penger i Marias foretak til å betale en fast lønn, kan hun ta ut provisjon basert på salg.



Fremgangsrike foretakseiere fører daglige opptegnelser.

Marias oversikt over PRIVATE inn- og utbetalinger: 14. til 20. august

Dato	Beskrivelse	Utbetaling	Inntekt	Kontantbeholdning
Privat kontantbeholdning				*600*
14. august	*Mat*	*-100*		*500*
~~15. august~~	*Klær*	*-200*		*300*
16. august	*Busskort*	*-200*		*100*
17. august	*Lønn*		*3000*	*3100*
17. august	*Tiende*	*-300*		*2800*
19. august	*Mat*	*-1500*		*1300*
20. august	*Leie*	*-600*		*700*

HVORDAN KAN JEG HOLDE PENGENE ADSKILT?

Les: La oss øve på å holde foretakets og våre personlige penger adskilt. Til følgende eksempel kan du forestille deg at du har et foretak som selger drikkevann.

Se på: "Ditt vannforetak" (Ingen video? Bare fortsett.)

Øv: Følg disse fem trinnene, og bruk skjemaene på neste side til å skille foretakets og dine personlige penger.

1. Se på personlige og foretakets inntekter og utgifter for hver dag i uken.
2. Før foretakets penger i foretakets oversikt over inn- og utbetalinger.
3. Før dine personlige penger i den personlige oversikten over inn- og utbetalinger.
4. Lag ditt resultatregnskap basert på informasjonen i foretakets oversikt.
5. Lag ditt personlige resultatregnskap basert på informasjonen i din personlige oversikt.

Kontroller arbeidet ditt ved hjalp av fasiten på side 79.

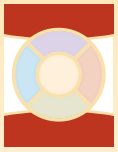
Drøft: Hva lærte dere av denne øvelsen? Hvis dere har gjort feil, forstår dere hvorfor? De som forstår, kan hjelpe dem som er forvirret.

Les: Fremgangsrike foretakseiere fører daglige opptegnelser og bruker dem til å ta kloke beslutninger.

Selv om Maria ikke liker å føre opptegnelser, tvinger hun seg til å føre separate opptegnelser for foretakets og personlige penger hver dag. Dette er den smarte måten å gjøre forretninger på!

Hun vet dessuten at hvis hun noensinne trenger et næringslån, vil långiverne ønske å se daglige opptegnelser.

Se på: Se hvordan Daniel forbedret sitt foretak ved hjelp av prinsipper for selvhjulpenhet, herunder opptegnelsesføring. Se suksesshistorien "Daniel og Christiana: Dagligvareforretning." (Ingen video? Hopp til neste side.)



Fremgangsrike foretakseiere skiller foretakets og personlige opptegnelser.

Mandag 2/9 Solgte 100 flasker til 10 hver. Kjøpte mat til familien for 300.
Tirsdag 3/9 Betalte 800 for foretaksrekvisita. Solgte 30 flasker til 10 hver.
Onsdag 4/9 Betalte 500 i skolepenger for barna. Tok ut 1000 i lønn. Betalte 100 i tiende.
Torsdag 5/9 Betalte 500 i personlig leie. Solgte 10 isblokker til 10 hver.
Fredag 6/9 Solgte 100 flasker til 10 hver. Betalte 200 i forretningsgebyrer.
Lørdag 7/9 Solgte 20 flasker til 10 hver. Kjøpte nye klær til 100.

FORETAKETS inn- og utbetalinger: 2/ 9-7/9

Dato	Beskrivelse	Utbetaling	Inntekt	Saldo
Foretakets *kontantbeholdning*				*1000*
Samlede utgifter og inntekter				

PERSONLIGE inn- og utbetalinger: 2/ 9-7/9

Dato	Beskrivelse	Utbetaling	Inntekt	Saldo
Personlig *kontantbeholdning*				*1000*
Samlede utgifter og inntekter				

FORETAKETS resultatregnskap (2/9–7/9)

Inntekt
Salg av vannflasker _____
Salg av isklosser _____
Total næringsinntekt _____

Utgifter
Beholdning _____
Forretningsgebyrer _____
Lønn _____
Foretakets samlede utgifter _____
Foretakets overskudd (eller underskudd) *(Inntekter - utgifter =)* _____

Mitt PERSONLIGE resultatregnskap (2/9–7/9)

Inntekt
Lønn _____
Samlet personinntekt _____

Utgifter
Tiende _____
Leie _____
Mat _____
Annet _____
Samlede personlige utgifter _____
Personlig overskudd (eller underskudd) *(Inntekter - utgifter =)* _____

Les: Vi har lært noen viktige ferdigheter i dag som vil hjelpe oss å lykkes. La oss arbeide hardt denne uken for å gjøre disse ferdighetene til en vane. La oss ha adskilte kontoer og daglige opptegnelser!

Drøft: Hvem eller hva kan gjøre det vanskelig for dere å føre adskilte opptegnelser daglig? Dere kan legge en plan for å gjøre det lettere. Dere kan gjøre det på samme tid hver dag. Dere kan ha opptegnelsene på et bestemt sted. Dere kan lage påminnelser for dere selv. Skriv planen nedenfor.

_____

_____

_____

HVORDAN KAN JEG PRESENTERE FORETAKET MITT?

Les: Neste uke skal vi holde presentasjoner for gruppen om vårt eget foretak. Det er nyttig å kunne beskrive foretaket for andre. Vi ønsker å høre forslag om foretaket.

Les: Følg disse instruksjonene, eller presenter på den måten som passer deg best.

FORETAKET MITT PÅ TRE MINUTTER: INSTRUKSJONER	
Del 1	Beskriv foretaket ditt **på mindre enn ett minutt**.
Del 2	Beskriv **på mindre enn ett minutt** hvordan det å besvare et av følgende spørsmål virkelig forbedret foretaket ditt. 1. Hva ønsker folk å kjøpe? 2. Hvordan kan jeg selge? 3. Hvordan kan jeg begrense kostnadene? 4. Hvordan kan jeg øke fortjenesten? 5. Hvordan driver jeg foretaket mitt?
Del 3	Beskriv **på mindre enn ett minutt** én ting du vil gjøre for å fortsette å forbedre foretaket.

Les: Tenk i løpet av uken på hva du ønsker å dele. Beskriv foretaket ditt i foretaksnotatboken. Hvis du vil, kan du øve på å holde presentasjonen for familie eller venner. Kom forberedt til å holde presentasjonen din neste uke.

OVERVEI

HVA KAN JEG GJØRE FOR Å BLI BEDRE?

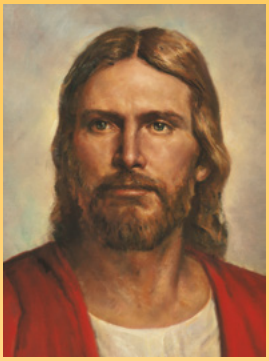
Tid: Sett tidtakeren på 10 minutter for Ettertanke-delen.

Øv: Les skriftstedet til høyre, eller tenk på et annet skriftsted. Tenk stille over det du lærer. Skriv eventuelle tilskyndelser i foretaks-notatboken.

Hvilken idé vil hjelpe foretaket mest denne uken? Gjør denne ideen ditt ukentlige forretningsmål.

Legg ditt ukentlige forretningsmål til løftene dine på neste side.

Drøft: Er det noen som vil dele sitt ukentlige forretningsmål eller andre tilskyndelser?



"Hold dere nær til meg, og jeg vil holde meg nær til dere. Søk meg flittig, og dere skal finne meg, be og dere skal få, bank på, og det skal lukkes opp for dere."

LÆRE OG PAKTER 88:63

BESTEM DEG

HVORDAN SKAL JEG GJØRE DAGLIG FREMGANG?

Tid: Sett tidtakeren på 10 minutter for Løfte-delen.

Øv: Velg din handlingspartner. Finn ut når og hvordan dere skal kontakte hverandre.

_____ _____

Handlingspartnerens navn *Kontaktopplysninger*

Les hvert løfte høyt for din handlingspartner. Lov å holde løftene dine! Undertegn nedenfor.

MINE LØFTER

Jeg skal føre separate opptegnelser for foretakets og private penger.

Jeg skal ta ut lønn eller provisjon regelmessig, og ha disse private pengene på et eget sted eller i en egen konto, adskilt fra foretakets penger.

Jeg skal forberede en 3-minutters presentasjon om foretaket mitt.

Jeg skal nå mitt ukentlige forretningsmål: _____

_____

Jeg skal øve på dagens *Min grunnvoll*-prinsipp og undervise min familie om det.

Jeg skal spare mer penger – om det så er en mynt eller to.

Jeg skal rapportere til min handlingspartner.

_____ _____

Min underskrift *Handlingspartnerens underskrift*

HVORDAN SKAL JEG RAPPORTERE MIN FREMGANG?

Øv: Før neste møte kan du bruke denne løfteoversikten til å registrere din fremgang. I rutene nedenfor skriver du "Ja", "Nei" eller hvor mange ganger du har gjort det du lovet.

Ført separate opptegnelser (Ja/Nei)	*Tatt ut lønn adskilt fra foretakets penger (Ja/Nei)*	*Forberedt presentasjonen om foretaket mitt (Ja/Nei)*	*Nådd ukens forretningsmål (Ja/Nei)*	*Øvd på Grunnvoll-prinsippet og undervist familien (Ja/Nei)*	*Spart mer penger (Ja/Nei)*	*Rapportert til min handlingspartner (Ja/Nei)*

Les: På neste møte skal vi foreta vår egenvurdering med hensyn til selvhjulpenhet igjen for å se om vi blir mer selvhjulpne. Vi vil trenge våre *Min vei til selvhjulpenhet*-hefter.

Les: Velg en til å lede *Min grunnvoll*-emnet neste uke. (Vet du ikke hvordan man leder et *Min grunnvoll*-emne? Les side 11 og annen omslagsside.)

Be en om å holde avslutningsbønn.

Tilbakemelding mottas med takk

Send ideer, tilbakemelding, forslag og erfaringer til srsfeedback@ldschurch.org.

Notat til gruppeleder:

Neste uke bør du ta med fem ekstra eksemplarer av Min vei til selvhjulpenhet.

Ressurser

IKKE SLAKT HØNENE: DEL I

Velg roller, og rollespill følgende.

BAKGRUNN: *Maria har flere høner og er i stand til å forsørge familien ved å selge egg til lokale butikker og restauranter. Mateo, Marias bror, kommer på besøk.*

MATEO: *Maria!*

MARIA: *Hei, Mateo. Hvordan går det?*

MATEO: *Det går bra. Du store! Se på alle de eggene. Foretaket ditt går bra!*

MARIA: *Ja, og jeg er takknemlig. Jeg har brukt det jeg lærte i gruppen min for selvstendig næringsvirksomhet. Jeg har holdt alle mine forpliktelser, og det fungerer! Herren velsignelser oss virkelig. Alt det harde arbeidet gir resultater.*

MATEO: *Fantastisk. Kanskje jeg også burde bli med i en gruppe. Men jeg har også noen gode nyheter! Jeg har funnet en leilighet til familien! Endelig kan vi ha innlagt vann – og et vindu! Det er bare det at jeg ikke har nok penger akkurat nå. Jeg trenger 1000 for å kunne flytte inn. Jeg ønsker ikke å miste dette stedet, Maria. Det er perfekt for oss. Vil du hjelpe meg?*

MARIA: *Mateo, jeg ønsker å hjelpe deg, og jeg kunne kanskje gitt deg 1000, men da ville jeg måtte selge hønene mine.*

Tilbake til side 66

IKKE SLAKT HØNENE: DEL II

Bytt på å lese følgende avsnitt.

Tenk deg at du jobber på et hotell. Kunne du tatt penger fra hotellet når du ville? Kunne din bror tatt penger når som helst han trengte det? Han ville sannsynligvis ha havnet i fengsel!

Tenk så på foretaket ditt. Foretaket trenger å vokse og blomstre slik at du kan holde budet om å være selvhjulpen. Foretaket er et verktøy som Herren kan bruke til å velsigne deg. Hvis det går bra, vil du være i stand til å velsigne mange andre. Hvordan kan du så beskytte foretaket ditt for å hjelpe det å lykkes? Bør du noensinne ta penger fra foretaket til personlige behov? Bør din bror eller nabo gjøre det?

Nøkkelen er at du og foretaket ditt er forskjellige! Det må være adskilte steder å ha foretakets penger og personlige penger. Du kan bruke egne esker eller adskilte bankkontoer. Du må også føre adskilte opptegnelser over foretakets penger og personlige penger – adskilte steder og adskilte opptegnelser.

Men hvordan skal du så få penger ut av foretaket til familien din?

Jo, hvordan ville dette skje hvis du jobbet for andre? Personen eller bedriften ville betale deg lønn, ikke sant? Eller hvis du var selger, ville kanskje foretaket betale deg provisjon. Lønnen eller provisjonen ville være inntekten din – og du ville betale tiende av denne inntekten. Da kan du bruke resten på personlige behov, som mat eller klær eller til og med å hjelpe broren din.

Som foretakseier bør du ta ut lønn – et bestemt pengebeløp hver uke, for eksempel. Hvis det ikke er nok penger i foretaket til å ta ut vanlig lønn, kan du uansett ta ut provisjon – en prosentandel av salget. Uansett blir lønnen eller provisjonen din personinntekt. Du betaler tiende av denne inntekten. Så kan du bruke resten til mat, husleie, medisin og sparing.

Dette enkle tiltaket – å skille foretakets og dine personlige penger – vil beskytte både deg og foretaket. Foretaket kan vokse og gjøre det bra. Du vil også vite hvilke penger fra din personlige konto som du kan bruke og dele.

Tilbake til side 67

IKKE SLAKT HØNENE: DEL III

Velg roller, og rollespill følgende.

MARIA: *Mateo, hvis jeg selger alle hønene mine, skjønner du vel hva som ville skje med foretaket mitt? Jeg ville ikke ha noen egg å selge. Da ville foretaket gå konkurs. Hvordan skulle jeg da forsørge familien? Beklager. Jeg håper du forstår at jeg ikke bare kan ta penger fra foretaket når jeg trenger det. Jeg tar bare ut en vanlig lønn. Resten av pengene er til å holde foretaket i gang og hjelpe det å vokse, slik at vi kan bli selvhjulpne. Vi blir selvhjulpne slik at vi kan velsigne andre.*

MATEO: *Jeg forstår.*

MARIA: *Men jeg har 200 fra mine personlige sparepenger som jeg kan gi deg, hvis det hjelper.*

MATEO: *Det ville faktisk være til stor hjelp. Takk, Maria.*

MARIA: *Bare hyggelig. Jeg er glad for at jeg kunne hjelpe litt.*

Tilbake til side 67

DITT VANNFORETAK: FASIT

Mandag 2/9 1 Solgte 100 flasker til 10 pr. stykk.
Tirsdag 3/9 3 Betalte 800 for foretaksrekvisita.
Onsdag 4/9 5 Betalte 500 i skolepenger for barna.
Torsdag 5/9 8 Betalte 500 i personlig leie.
Fredag 6/9 10 Solgte 100 flasker til 10 pr. stykk.
Lørdag 7/9 12 Solgte 20 flasker til 10 pr. stykk.

2 Kjøpte mat til familien for 300.
4 Solgte 30 flasker til 10 hver.
6 Tok ut 1000 i lønn.
7 Betalte 100 i tiende.
9 Solgte 10 isblokker til 10 hver.
11 Betalte 200 i forretningsgebyrer.
13 Kjøpte nye klær til 100.

FORETAKETS inn- og utbetalinger: 2/ 9-7/9

Dato	Beskrivelse	Utbetaling	Inntekt	Saldo
Foretakets *kontantbeholdning* →				1000
2/9	Solgte 100 flasker 1		1000	2000
3/9	Foretaksrekvisita 3	-800		1200
3/9	Solgte 30 flasker 4		300	1500
4/9	Lønn 6	-1000		500
5/9	Solgte 10 isklosser 9		100	600
6/9	Solgte 100 flasker 10		1000	1600
6/9	Forretningsgebyrer 11	-200		1400
7/9	Solgte 20 flasker 12		200	1600
Totale utgifter og inntekter		2000	2600	1600

FORETAKETS resultatregnskap (2/9–7/9)

Inntekt	
Salg av vannflasker 1 4 10 12	2500
Salg av isklosser 9	100
Total næringsinntekt	2600
Utgifter	
Rekvisita 3	800
Forretningsgebyrer 11	200
Lønn 6	1000
Foretakets samlede utgifter	2000
Foretakets overskudd (eller underskudd) (Inntekter - utgifter =)	600

PERSONLIGE inn- og utbetalinger: 2/ 9-7/9

Dato	Beskrivelse	Utbetaling	Inntekt	Saldo
Personlig *kontantbeholdning* →				1000
2/9	Mat 2	-300		700
4/9	Skolepenger 5	-500		200
4/9	Lønn 6		1000	1200
4/9	Tiende 7	-100		1100
5/9	Leie 8	-500		600
7/9	Skjorte 13	-100		500
Totale utgifter og inntekter		1500	1000	500

Mitt PERSONLIGE resultatregnskap (2/9–7/9)

Inntekt	
Lønn 6	1000
Samlet personinntekt	1000
Utgifter	
Tiende 7	100
Leie 8	500
Mat 2	300
Annet 5 13	600
Samlede personlige utgifter	1500
Personlig overskudd (eller underskudd) (Inntekter - utgifter =)	-500

Tilbake til side 70

NOTATER

6

Hvordan vokser foretaket mitt?

Starte og utvikle eget foretak

FOR GRUPPELEDERE

Den dagen møtet skal avholdes:

- Send SMS, eller ring til alle medlemmene i gruppen. Be dem komme 10 minutter tidligere for å rapportere om løftene sine.
- Klargjør møtemateriellet.

NYTT!

- Ta med fem ekstra eksemplarer av *Min vei til selvhjulpenhet*.

30 minutter før møtet begynner:

- Sett stoler rundt et bord slik at alle kan sitte nær hverandre.
- Tegn denne løfteoversikten på tavlen med navnene på personene i gruppen (se eksemplet nedenfor).

Gruppemedlemmets navn	Ført separate opptegnelser (Ja/Nei)	Tatt ut lønn adskilt fra foretakets penger (Ja/Nei)	Forberedt presentasjonen om foretaket mitt (Ja/Nei)	Nådd ukens forretningsmål (Ja/Nei)	Øvd på Grunnvoll-prinsippet og undervist familien (Ja/Nei)	Spart mer penger (Ja/Nei)	Rapportert til min handlingspartner (Ja/Nei)
Gloria	J	J	J	J	J	J	J

10 minutter før møtet begynner:

- Ta godt imot deltagerne når de kommer.
- Når gruppens medlemmer kommer, kan du be dem fylle ut løfteoversikten på tavlen. Minn dem også på å slå opp på side 197 og oppdatere sin fremgang med hensyn til å oppnå attest.
- Velg en tidtaker.

Når møtet begynner:

- Be deltagerne om å slå av telefoner og andre enheter.
- Ha en åpningsbønn (og salme, hvis ønskelig).
- Be dem som kommer sent, å slå av telefonen sin og fylle ut løfteoversikten mens gruppen fortsetter diskusjonen.
- Sett tidtakeren på 20 minutter for *Min grunnvoll*.
- Fullfør prinsipp 6 i *Min grunnvoll*. Kom så tilbake til denne håndboken, og fortsett å lese på neste side.

RAPPORT

HOLDT JEG LØFTENE MINE?

Tid: Sett tidtakeren på 20 minutter for Rapport-delen.

Les: La oss rapportere om løftene våre. De som har holdt alle løftene sine, kan reise seg. (Klapp for dem som har holdt alle løftene sine.)

Nå kan alle reise seg. La oss gjenta temaet vårt sammen:

> **"Og det er min hensikt å sørge for mine hellige, for alle ting er mine."**
>
> *Lære og pakter 104:15*
>
> **Med tro på Herren samarbeider vi for å bli selvhjulpne.**

Skriv i foretaksnotatboken hva dere har lært ved å holde deres forpliktelser.

Les: Da kan vi sette oss.

Drøft: Hva lærte dere da dere førte adskilte opptegnelser for personlige og foretakets penger? Hvordan vil dette hjelpe foretaket ditt?

Hva lærte dere da dere tok ut lønn og holdt den adskilt fra foretaket? Hvordan vil dette hjelpe foretaket ditt?

Hva har dere lært av å arbeide på deres ukentlige forretningsmål?

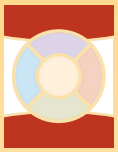
LÆRE

HVORDAN KAN JEG BESKRIVE FORETAKET MITT?

Les: I dag skal vi presentere foretakene våre. Når vi beskriver foretaket vårt for andre, lærer vi ting om foretaket som kan hjelpe oss å bli bedre. Når vi får ideer under og etter presentasjonene, bør vi skrive dem i foretaksnotatboken.

Les: **UKENS SPØRSMÅL – Hvordan kan jeg forklare foretaket mitt for andre?**

UKENS HANDLING – Jeg skal søke forslag fra andre med hensyn til hvordan jeg kan utvikle foretaket.



Fremgangsrike foretakseiere forbedrer noe hver dag.

Tid: For hver person som presenterer, setter du tidtakeren på tre minutter. Gi foreleseren beskjed når det er ett minutt igjen.

Les: Vi skal nå få vår første presentasjon. Hvem har lyst til å begynne? Husk at dere har tre minutter på presentasjonen og deretter to minutter til diskusjon.

Les: Følg instruksjonene på neste side.

FORETAKET MITT PÅ TRE MINUTTER: INSTRUKSJONER	
Del 1	Beskriv foretaket ditt **på mindre enn ett minutt**.
Del 2	Beskriv **på mindre enn ett minutt** hvordan det å besvare et av følgende spørsmål virkelig forbedret foretaket ditt. 1. Hva ønsker folk å kjøpe? 2. Hvordan kan jeg selge? 3. Hvordan kan jeg begrense kostnadene? 4. Hvordan kan jeg øke fortjenesten? 5. Hvordan driver jeg foretaket mitt?
Del 3	Beskriv **på mindre enn ett minutt** én ting du vil gjøre for å fortsette å forbedre foretaket.

Tid: Sett så tidtakeren på to minutter for diskusjonen.

Drøft: Still hverandre spørsmål. Rådfør dere med hverandre. Bidra til å forbedre dette gruppemedlemmets foretak.

Les: Gjenta så disse trinnene for hvert gruppemedlem til alle har presentert.

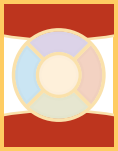
HVA LÆRTE JEG?

Drøft: Fremgangsrike foretakseiere lærer hele tiden. Hva lærte du av andre i gruppen som vil hjelpe deg å forbedre foretaket?

Les: I løpet av de seks neste møtene skal vi lære å utvikle foretaket vårt. På neste møte må vi ha med oss oversikter over inn- og utbetalinger og resultatregnskapene fra de siste to ukene.

Hvis vi ikke har startet et foretak ennå, skal vi hjelpe andre med deres oversikter over inn- og utbetalinger og resultatregnskap. Dette vil være en god øvelse for oss.

Se på: Se hvordan Felix forbedret foretaket sitt ved hjelp av prinsipper for selvhjulpenhet. Se "Felix: Kjøledeler." (Ingen video? Bare fortsett.)



Fremgangsrike foretakseiere lærer hele tiden.

BLIR JEG MER SELVHJULPEN?

Les: Vårt mål er selvhjulpenhet, både timelig og åndelig. Å få foretakene våre til å lykkes er bare en del av dette målet.

Drøft: Hvilke endringer har dere sett i livet deres når dere har praktisert og undervist prinsippene i *Min grunnvoll*?

Øv: Slå opp i heftet *Min vei til selvhjulpenhet* på en tom egenvurdering med hensyn til selvhjulpenhet (bakerst). Følg instruksjonene.

Når du er ferdig, bruker du tre minutter til å tenke over følgende:

Har du bedre oversikt over utgiftene dine nå? Kan du nå svare "ofte" eller "alltid" på flere av disse spørsmålene? Er du mer trygg på beløpet du har satt som din inntekt for å bli selvhjulpen? Er du nærmere å oppnå inntekten for å bli selvhjulpen? Hva kan du gjøre for å forbedre deg?

OVERVEI

HVA KAN JEG GJØRE FOR Å BLI BEDRE?

Tid: Sett tidtakeren på 10 minutter for Ettertanke-delen.

Øv: Les skriftstedet til høyre, eller tenk på et annet skriftsted. Tenk stille over det du lærer. Skriv eventuelle tilskyndelser i foretaks-notatboken.

Hvilken idé vil hjelpe foretaket mest denne uken? Gjør denne ideen ditt ukentlige forretningsmål.

Legg ditt ukentlige forretningsmål til løftene dine på neste side.

Drøft: Er det noen som vil dele sitt ukentlige forretningsmål eller andre tilskyndelser?

"Søk flittig, be alltid og ha tro, og alle ting skal tjene dere til det gode."

LÆRE OG PAKTER 90:24

BESTEM DEG

HVORDAN SKAL JEG GJØRE DAGLIG FREMGANG?

Tid: Sett tidtakeren på 10 minutter for Løfte-delen.

Øv: Velg din handlingspartner. Finn ut når og hvordan dere skal kontakte hverandre.

Handlingspartnerens navn _____ *Kontaktopplysninger* _____

Les hvert løfte høyt for din handlingspartner. Lov å holde løftene dine! Undertegn nedenfor.

MINE LØFTER

Jeg skal ta med foretaksnotatboken med oversikter over inn- og utbetalinger til neste møte.

Jeg skal nå mitt ukentlige forretningsmål: _____

_____

Jeg skal øve på dagens *Min grunnvoll*-prinsipp og undervise min familie om det.

Jeg skal spare mer penger – om det så er en mynt eller to.

Jeg skal rapportere til min handlingspartner.

Min underskrift _____ *Handlingspartnerens underskrift* _____

HVORDAN SKAL JEG RAPPORTERE MIN FREMGANG?

Øv: Før neste møte kan du bruke denne løfteoversikten til å registrere din fremgang. I rutene nedenfor skriver du "Ja", "Nei" eller hvor mange ganger du har gjort det du lovet.

Hadde med oversikter over inn- og utbetalinger (Ja/Nei)	*Nådd ukens forretningsmål (Ja/Nei)*	*Øvd på Grunn-voll-prinsippet og undervist familien (Ja/Nei)*	*Spart mer penger (Ja/Nei)*	*Rapportert til min hand-lingspartner (Ja/Nei)*

Les: Velg en til å lede *Min grunnvoll*-emnet neste uke. (Vet du ikke hvordan man leder et *Min grunnvoll*-emne? Les side 11 og annen omslagsside.)

Be en om å holde avslutningsbønn.

Tilbakemelding mottas med takk

Send ideer, tilbakemelding, forslag og erfaringer til srsfeedback@ldschurch.org.

Ressurser

NOTATER

7

Hvordan skal jeg få foretaket til å vokse?

Starte og utvikle eget foretak

FOR GRUPPELEDERE

Den dagen møtet skal avholdes:

- Send SMS, eller ring til alle medlemmene i gruppen. Be dem komme 10 minutter tidligere for å rapportere om løftene sine.
- Klargjør møtemateriellet.

30 minutter før møtet begynner:

- Sett stoler rundt et bord slik at alle kan sitte nær hverandre.
- Tegn denne løfteoversikten på tavlen med navnene på personene i gruppen (se eksemplet nedenfor).

Gruppemedlemmets navn	Hadde med oversikter over inn- og utbetalinger (Ja/Nei)	Nådd ukens forretningsmål (Ja/Nei)	Øvd på Grunnvoll-prinsippet og undervist familien (Ja/Nei)	Spart mer penger (Ja/Nei)	Rapportert til min handlingspartner (Ja/Nei)
Gloria	J	J	J	J	J

10 minutter før møtet begynner:

- Ta godt imot deltagerne når de kommer.
- Når gruppens medlemmer kommer, kan du be dem fylle ut løfteoversikten på tavlen. Minn dem også på å slå opp på side 197 og oppdatere sin fremgang med hensyn til å oppnå attest.
- Velg en tidtaker.

Når møtet begynner:

- Be deltagerne om å slå av telefoner og andre enheter.
- Ha en åpningsbønn (og salme, hvis ønskelig).
- Be dem som kommer sent, å slå av telefonen sin og fylle ut løfteoversikten mens gruppen fortsetter diskusjonen.
- Sett tidtakeren på 20 minutter for *Min grunnvoll*.
- Fullfør prinsipp 7 i *Min grunnvoll*. Kom så tilbake til denne håndboken, og fortsett å lese på neste side.

RAPPORT

HOLDT JEG LØFTENE MINE?

Tid: Sett tidtakeren på 20 minutter for Rapport-delen.

Les: La oss rapportere om løftene våre. De som har holdt alle løftene sine, kan reise seg. (Klapp for dem som har holdt alle løftene sine.)

Nå kan alle reise seg. La oss gjenta temaet vårt sammen:

> **"Og det er min hensikt å sørge for mine hellige, for alle ting er mine."**
>
> *Lære og pakter 104:15*
>
> **Med tro på Herren samarbeider vi for å bli selvhjulpne.**

Les: Da kan vi sette oss.

Drøft: Hvilke forslag har dere prøvd på foretaket deres?

Hva lærte dere ved å prøve disse forslagene?

Hva har dere lært av å arbeide på deres ukentlige forretningsmål?

Skriv i foretaksnotat-boken hva dere har lært ved å holde deres forpliktelser.

LÆRE

HVA VIL HJELPE FORETAKET Å TJENE MER PENGER?

Tid: Sett tidtakeren på 60 minutter for Lære-delen.

Se på: "Sykkel eller høner?" (Ingen video? Se manuset på side 102.)

Les: Et driftsmiddel er noe et foretak eier som er verdifullt. Man kan kjøpe og selge driftsmidler. Maria kan for eksempel kjøpe en stol å sitte på når hun selger egg, og hun kan selge en høne. Dette er driftsmidler.

Et produktivt driftsmiddel tjener penger for et foretak. Marias høner er produktive driftsmidler fordi de produserer egg som Maria selger for penger. En stol er et driftsmiddel, men ikke et produktivt driftsmiddel. Den tjener ikke penger.

Drøft: Fremgangsrike foretakseiere bruker produktive driftsmidler til å utvikle foretaket. Hvordan kan en symaskin eller en sykkel være et produktivt driftsmiddel?

Øv: Velg en partner. Lag en liste over produktive driftsmidler som foretaket allerede har:

_____

_____

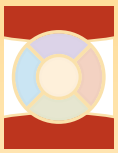
_____

_____

_____

_____

_____



Fremgangsrike foretakseiere bruker produktive driftsmidler til å utvikle foretaket.

Les: **UKENS SPØRSMÅL – Hvordan kan jeg bruke produktive driftsmidler til å utvikle foretaket?**

UKENS HANDLING – Jeg skal kartlegge driftsmidlene jeg har, og finne ut hvordan jeg kan gjøre dem mer produktive. Jeg skal kartlegge og prioritere andre driftsmidler jeg trenger.

HVORDAN KAN JEG GJØRE DRIFTSMIDLENE MINE MER PRODUKTIVE?

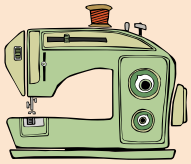
"Du skal ta godt vare på alt du har, så du kan være en klok forvalter."

LÆRE OG PAKTER 136:27

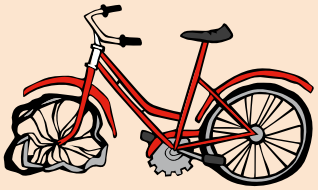
Les: Les skriftstedet på høyre side. Vi må bruke driftsmidlene våre klokt. Vi tar vare på driftsmidlene våre så de kan være svært produktive.

Drøft: Hva ville skje med Marias foretak dersom hun ikke tok godt vare på sine produktive driftsmidler (hønene)?

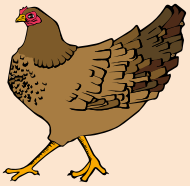
Øv: Ta en titt på disse driftsmidlene. Hvilke av følgende driftsmidler er for øyeblikket produktive driftsmidler?



SYMASKIN
Gloria syr mange skjorter i dag.



ØDELAGT SYKKEL
David håper å kunne reparere sykkelen sin og bruke den snart.



HØNE SOM IKKE LEGGER EGG
Maria venter på at hønen skal begynne å legge egg.

Les: Vi må bruke driftsmidlene våre så produktivt som mulig. Les følgende eksempel på en klok forvalter.

GLORIAS SYVERKSTED:

Gloria hadde én symaskin. Hun tok godt vare på den. Hun kunne sy fem skjorter om dagen. Kundene hennes ønsket flere skjorter.

Hun vurderte å ansette en hjelper og kjøpe en symaskin til. Men istedenfor å kjøpe en ny symaskin, ansatte Gloria venninnen sin for å sy med Glorias maskin i om natten. Nå kan Glorias foretak lage 10 skjorter i døgnet med én symaskin.

Drøft: Hvordan var Gloria en klok forvalter med sitt produktive driftsmiddel? Hvordan kan du gjøre dine egne driftsmidler mer produktive?

HVORDAN KAN JEG FÅ FLERE PRODUKTIVE DRIFTSMIDLER?

Øv: Tenk på driftsmidler du kan anskaffe som vil hjelpe deg å utvikle foretaket. Før dem opp nedenfor.

TYPER DRIFTSMIDLER	DRIFTSMIDLER SOM JEG HAR	NYE DRIFTSMIDLER SOM KAN HJELPE FORETAKET Å VOKSE
Verktøy/maskin		
Bil		
Bygning		
Dyr		
Annet		

Øv: Dann en gruppe med to andre. Drøft hvorfor disse driftsmidlene ville hjelpe foretaket å vokse.

Øv: Hvordan kan dere anskaffe driftsmidlene dere førte opp på forrige side? Nedenfor finner dere en liste over hvordan foretak anskaffer nye driftsmidler. Del dere inn i grupper på tre, og drøft fordeler og ulemper ved hvert alternativ. Før dem opp nedenfor.

MÅTER Å ANSKAFFE DRIFTSMIDLENE PÅ	FORDELER	ULEMPER
Spare for å kjøpe et driftsmiddel		
Få en partner som har et driftsmiddel		
Leie et driftsmiddel		
Låne et driftsmiddel		
Ta opp lån for å kjøpe et driftsmiddel		
Annet		

Øv: Drøft så følgende i den samme lille gruppen:

Hvilket driftsmiddel ville være nyttigst for foretaket akkurat nå? Hvor mye penger ville den hjelpe deg å tjene? Hvor lett ville det være å anskaffe den? Hvordan kan du betale for det nye drifts-middelet?

Se på: Se suksesshistorien "Susy: Privat skolebuss" for å se hvordan Susy allerede har forbedret foretaket sitt, og hvordan hun har tenkt å anskaffe et produktivt driftsmiddel. (Ingen video? Hopp til neste side.)

HVORDAN KAN JEG BEGRENSE KOSTNADENE?

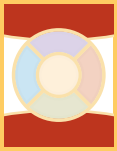
Les: Produktive driftsmidler hjelper et foretak å tjene penger. For å utvikle foretaket, må vi også begrense kostnadene. Men ikke alle kostnader er like!

Se på: "Forsiktig med faste kostnader" (Ingen video? Les side 103.)

Les: **Variable kostnader** øker eller avtar med salget.

Faste kostnader må betales uansett hvor mye eller lite vi selger.

Fremgangsrike foretakseiere legger bare til faste kostnader når de vet at de vil hjelpe foretaket å tjene mer penger.



Fremgangsrike foretakseiere øker bare sine faste kostnader når de vil øke fortjenesten.

Øv: Se på Daniels foretaksutgifter. Sett ring rundt *fast* eller *variabel* for hver utgift.

DANIELS FORETAKSUTGIFTER		
Leie for butikk	Fast	Variabel
Trematerialer til møbler	Fast	Variabel
Leveringskostnader	Fast	Variabel
Daniels lønn	Fast	Variabel

Øv: Lag en liste over dine egne foretaksutgifter. Sett ring rundt *variabel* eller *fast* for hver utgift.

MINE FORETAKSUTGIFTER		
	Fast	Variabel
	Fast	Variabel
	Fast	Variabel
	Fast	Variabel
	Fast	Variabel
	Fast	Variabel
	Fast	Variabel
	Fast	Variabel

Les: I løpet av uken skal vi registrere våre inntekter og utgifter, vise hvilke som er faste og hvilke som er variable, og ta resultatregnskapet med til neste møte.

OVERVEI

HVA KAN JEG GJØRE FOR Å BLI BEDRE?

Tid: Sett tidtakeren på 10 minutter for Ettertanke-delen.

Øv: Les skriftstedet til høyre, eller tenk på et annet skriftsted. Tenk stille over det du lærer. Skriv eventuelle tilskyndelser i foretaksnotatboken.

Hvilken idé vil hjelpe foretaket mest denne uken? Gjør denne ideen ditt ukentlige forretningsmål.

Legg ditt ukentlige forretningsmål til løftene dine på neste side.

Drøft: Er det noen som vil dele sitt ukentlige forretningsmål eller andre tilskyndelser?

"Sett din lit til Herren av hele ditt hjerte, og stol ikke på din forstand! Kjenn ham på alle dine veier! Så skal han gjøre dine stier rette."

ORDSPRÅKENE 3:5-6

BESTEM DEG

HVORDAN SKAL JEG GJØRE DAGLIG FREMGANG?

Tid: Sett tidtakeren på 10 minutter for Løfte-delen.

Øv: Velg din handlingspartner. Finn ut når og hvordan dere skal kontakte hverandre.

_____ _____

Handlingspartnerens navn *Kontaktopplysninger*

Les hvert løfte høyt for din handlingspartner. Lov å holde løftene dine! Undertegn nedenfor.

MINE LØFTER

Jeg skal skrive en plan for å gjøre mine nåværende driftsmidler mer produktive.

Jeg skal kartlegge de viktigste nye produktive driftsmidlene jeg trenger til foretaket.

Jeg skal ta med resultatregnskap med faste og variable utgifter til neste møte.

Jeg skal nå mitt ukentlige forretningsmål: _____

_____

Jeg skal øve på dagens *Min grunnvoll*-prinsipp og undervise min familie om det.

Jeg skal spare mer penger – om det så er en mynt eller to.

Jeg skal rapportere til min handlingspartner.

_____ _____

Min underskrift *Handlingspartnerens underskrift*

HVORDAN SKAL JEG RAPPORTERE MIN FREMGANG?

Øv: I løpet av uken kan du bruke denne løfteoversikten til å føre oversikt over din fremgang. I rutene nedenfor skriver du "Ja", "Nei" eller hvor mange ganger du har gjort det du lovet.

Skrev en plan for å gjøre driftsmidlene mer produktive (Ja/Nei)	*Kartla de viktigste nye driftsmidlene (Ja/Nei)*	*Tok med resultat-regnskapet (Ja/Nei)*	*Nådd ukens forretningsmål (Ja/Nei)*	*Øvd på Grunn-voll-prinsippet og undervist familien (Ja/Nei)*	*Spart mer penger (Ja/Nei)*	*Rapportert til min hand-lingspartner (Ja/Nei)*

Les: Velg en til å lede *Min grunnvoll*-emnet neste uke.

Be en om å holde avslutningsbønn.

Tilbakemelding mottas med takk

Send ideer, tilbakemel-ding, forslag og erfa-ringer til srsfeedback@ldschurch.org.

Ressurser

SYKKEL ELLER KYLLINGER?

Velg roller, og rollespill følgende.

NAOMI: *Hei, Maria. Hvordan går det med foretaket ditt? Vokser det?*

MARIA: *Det går greit, men jeg er veldig sliten. Jeg arbeider veldig hardt, men jeg tjener ikke nok penger.*

NAOMI: *Høres ut som du trenger flere produktive driftsmidler.*

MARIA: *Hva er produktive driftsmidler?*

NAOMI: *Ting som kan hjelpe foretaket å tjene mer penger.*

MARIA: *Å, det liker jeg. Jeg skulle gjerne hatt flere produktive driftsmidler… men vent, jeg tror ikke jeg har noen nå.*

NAOMI: *Visst har du det. Hønene er produktive driftsmidler. Ville du tjene mer penger hvis du hadde flere høner?*

MARIA: *Ja, det ville jeg. Jeg burde ha flere høner.*

NAOMI: *Hva annet kan gjøre det lettere for deg å drive foretaket?*

MARIA: *Det ville virkelig være fint å ha en sykkel til å levere egg og hente hønsefôr. Jeg blir så sliten i føttene av å gå.*

NAOMI: *Kanskje du burde kjøpe deg en sykkel. Ville du tjene mer penger hvis du hadde en sykkel?*

MARIA: *Ja, hvis jeg hadde en sykkel, ville jeg levere raskere. Jeg ville ha mer tid til å selge. Men bør jeg kjøpe sykkel eller flere høner?*

NAOMI: *Hva er førsteprioriteten for foretaket ditt akkurat nå? En sykkel eller flere høner?*

MARIA: *Jeg vet ikke. Hvordan kan jeg ta den avgjørelsen?*

Tilbake til side 94

VÆR FORSIKTIG MED FASTE KOSTNADER

Velg roller, og rollespill følgende:

MARIA: *Naomi, jeg tror at produktive driftsmidler vil hjelpe foretaket å tjene mer penger. Men jeg er bekymret for kostnadene.*

NAOMI: *Bra, Maria. Du bør alltid prøve å redusere kostnadene.*

MARIA: *Hvordan kan jeg vite hva kostnadene mine blir? De forandrer seg sånn!*

NAOMI: *Først må du skille mellom faste og variable kostnader.*

MARIA: *Jeg vet ikke hva det betyr.*

NAOMI: *La meg beskrive det på denne måten. Du kjenner vel Daniel?*

MARIA: *Han som selger møbler?*

NAOMI: *Ja. Når Daniel lager en stol som han skal selge, tror du han betaler en leverandør for trevirket han bruker til å bygge den?*

MARIA: *Ja.*

NAOMI: *Akkurat. Daniel liker å vente til han har en bestilling før han kjøper trevirke.*

Hvis Daniel selger én stol denne måneden, betaler han bare for trevirke til én stol. Hvis han selger ti stoler neste måned, vil han betale ti ganger så mye for trevirke.

MARIA: *Men det går bra, for han selger jo ti ganger så mange stoler!*

NAOMI: *Akkurat. Daniels kostnad for trevirke er en variabel kostnad. Den går opp eller ned avhengig av hvor mye han selger.*

Daniel betaler også leie for verkstedet sitt. La oss si at leien hans er 1000 i måneden. Hvor mye leie betaler han hvis han selger ti stoler?

MARIA: *1000, så klart.*

NAOMI: *Hvor mye betaler han hvis han bare selger én stol?*

MARIA: *Fremdeles 1000. Det forandrer seg ikke.*

NAOMI: *Akkurat. Daniels leie er en fast kostnad. Det spiller ingen rolle hvor mye eller lite han selger. Han må uansett betale.*

MARIA: *Å, jeg tror ikke jeg liker faste kostnader.*

NAOMI: *Vi må bare være forsiktige med faste kostnader. De kan være nyttige hvis de er for produktive driftsmidler.*

MARIA: *Og vi selger nok til å betale dem!*

NAOMI: *Akkurat!*

MARIA: *Naomi, kan du hjelpe meg å finne ut hvilke av kostnadene mine som er faste og hvilke som er variable?*

Tilbake til side 98

NOTATER

8

Hvor mye kan jeg investere for å utvide foretaket?

Starte og utvikle eget foretak

FOR GRUPPELEDERE

Den dagen møtet skal avholdes:

- Send SMS, eller ring til alle medlemmene i gruppen. Be dem komme 10 minutter tidligere for å rapportere om løftene sine.
- Klargjør møtemateriellet.

30 minutter før møtet begynner:

- Sett stoler rundt et bord slik at alle kan sitte nær hverandre.
- Tegn denne løfteoversikten på tavlen med navnene på personene i gruppen (se eksemplet nedenfor).

Gruppemedlemmets navn	Skrev en plan for å gjøre nåværende driftsmidler mer produktive (Ja/Nei)	Kartla de viktigste nye driftsmidlene (Ja/Nei)	Tok med resultatregnskapet (Ja/Nei)	Nådd ukens forretningsmål (Ja/Nei)	Øvd på Grunnvoll-prinsippet og undervist familien (Ja/Nei)	Spart mer penger (Ja/Nei)	Rapportert til min handlingspartner (Ja/Nei)
Gloria	J	J	J	J	J	J	J

10 minutter før møtet begynner:

- Ta godt imot deltagerne når de kommer.
- Når gruppens medlemmer kommer, kan du be dem fylle ut løfteoversikten på tavlen. Minn dem også på å slå opp på side 197 og oppdatere sin fremgang med hensyn til å oppnå attest.
- Velg en tidtaker.

Når møtet begynner:

- Be deltagerne om å slå av telefoner og andre enheter.
- Ha en åpningsbønn (og salme, hvis ønskelig).
- Be dem som kommer sent, å slå av telefonen sin og fylle ut løfteoversikten mens gruppen fortsetter diskusjonen.
- Sett tidtakeren på 20 minutter for *Min grunnvoll*.
- Fullfør prinsipp 8 i *Min grunnvoll*. Kom så tilbake til denne håndboken, og fortsett å lese på neste side.

RAPPORT

HOLDT JEG LØFTENE MINE?

Tid: Sett tidtakeren på 20 minutter for Rapport-delen.

Les: La oss rapportere om løftene våre. De som har holdt alle løftene sine, kan reise seg. (Klapp for dem som har holdt alle løftene sine.)

Nå kan alle reise seg. La oss gjenta temaet vårt sammen:

> **"Og det er min hensikt å sørge for mine hellige, for alle ting er mine."**
>
> *Lære og pakter 104:15*
>
> **Med tro på Herren samarbeider vi for å bli selvhjulpne.**

Les: Da kan vi sette oss.

Drøft: Hvordan skal du gjøre driftsmidlene dine mer produktive? Hvordan skal du vedlikeholde driftsmidlene dine?

Hvilket nytt driftsmiddel er din høyeste prioritet? Hvorfor?

Hva er dine faste og variable utgifter? Hvordan hjelper det å vite forskjellen?

Hva har dere lært av å arbeide på deres ukentlige forretningsmål?

Skriv i foretaksnotat-boken hva dere har lært ved å holde deres forpliktelser.

LÆRE

HAR JEG RÅD TIL FLERE DRIFTSMIDLER?

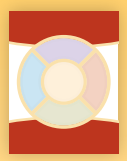
Tid: Sett tidtakeren på 60 minutter for Lære-delen.

Les: Én måte å utvikle foretaket på er ved å skaffe flere produktive driftsmidler. Før vi skaffer flere produktive driftsmidler til foretaket, må vi vite om vi har råd til det.

Se på: "Har jeg råd til flere driftsmidler? (Del I)" (Ingen video? Les side 122.)

Drøft: Hvordan kan Maria finne ut om hun vil ha nok penger til å betale tilbake lånet?

Les: Fremgangsrike foretakseiere sørger for at de har råd til forbedringer av foretaket før de gjør dem.



Fremgangsrike foretakseiere gjør investeringer med omhu.

Les: **UKENS SPØRSMÅL – Har jeg råd til et lån for å kjøpe et driftsmiddel?**

UKENS HANDLING – Jeg skal lage kontantstrømanalyser for å kunne forstå foretakets fremtid bedre.

Les: En kontantstrømanalyse er et verktøy som hjelper deg å vurdere foretaket, slik at du kan finne måter å utvide på. Man lager en kontantstrømanalyse ved hjelp av tre trinn:

- Trinn 1. Ved hjelp av tidligere resultatregnskap vurderer du foretakets tidligere resultater.
- Trinn 2. Vurder foretakets fremtid ved å tenke over følgende spørsmål: "Hva blir mine inntekter og utgifter i tiden fremover?"
- Trinn 3. Finn ut hvor mye kontanter du vil ha tilgjengelig i tiden fremover.

En kontantstrømanalyse kan hjelpe deg å velge mellom forskjellige måter å utvide foretaket på, for eksempel å øke produktutvalget, redusere utgiftene, øke inntektene og vurdere mulige lån.

Se på: Se suksesshistorien "Rosanny: Varm mat" for å se hvordan Rosanny fikk hjelp til å utvide foretaket ved å ta opp lån. (Ingen video? Hopp til neste side.)

HVOR MYE PENGER ER TILGJENGELIG FOR ØYEBLIKKET?

Se på: "Hvor mye penger er tilgjengelig?" (Ingen video? Bare fortsett.)

Når dere har sett filmen, kan dere gjennomgå denne siden slik at dere kan huske det dere har lært.

Les: For å vite om Maria har nok penger til å utvide foretaket, må hun vite tre ting: **Fortid, fremtid** og **kontantstrøm.**

Hun kan finne ut disse tre tingene ved å lage en kontantstrømanalyse.

TRINN 1: Fortiden

Ved hjelp av resultatregnskapene sine skriver Maria ned inntekt, faste utgifter, variable utgifter og overskudd eller underskudd for de siste to månedene.

	2 måneder siden	Forrige måned	Denne måneden	Neste måned	Måned 3	Måned 4	Måned 5	Måned 6
Inntekt	*4400*	*4400*						
Faste utgifter	*-3300*	*-3300*						
Variable utgifter	*-1000*	*-1000*						
Fortjeneste (eller tap)	*100*	*100*						
Startsaldo for kontantbeholdning								
Tilgjengelige kontanter								

Drøft: Se på Marias kontantstrømanalyse ovenfor. Hva forteller de siste to månedenes inntekter Maria om foretaket hennes?

TRINN 2: Fremtiden

Basert på tallene fra de siste to månedene, skriver Maria hva hun tror hennes fremtidige inntekter, faste utgifter, variable utgifter og overskudd eller underskudd vil bli.

	2 måneder siden	Forrige måned	Denne måneden	Neste måned	Måned 3	Måned 4	Måned 5	Måned 6
Inntekt	*4400*	*4400*	*4400*	*4400*	*4400*	*4400*	*4400*	*4400*
Faste utgifter	*-3300*	*-3300*	*-3300*	*-3300*	*-3300*	*-3300*	*-3300*	*-3300*
Variable utgifter	*-1000*	*-1000*	*-1000*	*-1000*	*-1000*	*-1000*	*-1000*	*-1000*
Fortjeneste (eller tap)	*100*	*100*	*100*	*100*	*100*	*100*	*100*	*100*
Startsaldo for kontantbeholdning								
Tilgjengelige kontanter								

Maria har ikke tenkt å gjøre endringer i foretaket, så hun tror at inntekter og utgifter de neste seks månedene vil bli som i de siste to månedene.

Drøft: Se på Marias kontantstrømanalyse ovenfor. Endrer Marias månedlige overskudd seg?

TRINN 3: Tilgjengelige kontanter

Startsaldo for kontantbeholdning er det Maria har i banken i begynnelsen av måneden. I dette tilfellet begynner hun med 50.

	2 måneder siden	ge ned	Denne måneden	Neste måned	Måned 3	Måned 4	Måned 5	Måned 6
Inntekt	4400	400	4400	4400	4400	4400	4400	4400
Faste utgifter	-3300	3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300
Variable utgifter	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000
Fortjeneste (eller tap)	100	100	100	100	100	100	100	100
Startsaldo for kontantbeholdning	50	150	250	350	450	550	650	750
	100	100	100	100	100	100	100	100
Tilgjengelige kontanter	150	250	3 0	450	550	650	750	850

Hver måned legger hun sitt månedlige overskudd til sin startsaldo for kontantbeholdning for å få tilgjengelig kontanter (50 + 100 = 150).

De tilgjengelige kontantene blir startsaldo for kontantbeholdning for neste måned (150).

Drøft: Se på kontantstrømanalysen ovenfor. Hvor mye penger har Maria tilgjengelig etter de seks månedene?

Les: Nå som Maria vet hvor mye penger hun kan ha tilgjengelig de neste seks månedene, kan hun velge mellom de forskjellige måtene å utvide foretaket på.

HVOR MYE PENGER ER TILGJENGELIG TIL LÅNEAVDRAG?

Øv: La oss se hva som skjer med Marias kontantstrøm hvis hun låner 1500 over 6 måneder til å kjøpe 15 høner. Se på Marias kontantstrømanalyse til høyre. Har Maria tilstrekkelig kontantstrøm til å betale 275 i avdrag? Gå sammen med en partner, og finn ut hvor mye kontanter Maria har til rådighet.

Drøft: Hele gruppen drøfter så følgende spørsmål: Hva bør Maria gjøre? Bør Maria prøve et annet lånebeløp? Kan hun spare og betale kontant for hønene?

Marias kontantstrømanalyse

1. Fordi hun vil få flere egg, mener Maria at hun hver måned vil få ca 900 mer i inntekt (60 mer i inntekt per høne ganger 15). 900 pluss hennes nåværende inntekt på 4400 er 5300.

2. Hun tror at hennes faste utgifter ville øke til 3500 (200 mer til å leie en sykkel pluss hennes nåværende utgifter på 3300).

3. Hvis hun tar opp lånet, vil hun også ha en fast utgift på 275 (350 den første måneden).

	2 måneder siden	Forrige måned	Denne måneden	Neste måned	Måned 3	Måned 4	Måned 5	Måned 6	Måned 7	Måned 8
Inntekt	4400	4400	5300	5300	5300	5300	5300	5300	5300	5300
Faste utgifter	-3300	-3300	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500
Låneavdrag			-350	-275	-275	-275	-275	-275		
Variable utgifter	-1000	-1000	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600
Fortjeneste (eller tap)	100	100	-150	-75	-75	-75	-75	-75	200	200
Startsaldo for kontantbeholdning	50	150	250	100	25	-50	-125	-200	-275	-75
	100	100	-150	-75	-75	-75	-75	-75	200	200
Tilgjengelige kontanter	150	250	100	25	-50	-125	-200	-275	-75	125

4. Hun tror at hennes variable utgifter vil øke til 1600 på grunn av 500 mer til hønsefôr og 100 til niesen som leverer eggene.

5. De to første månedene har Maria nok tilgjengelige kontanter til å klare låneavdraget.

6. Men se på de siste fire månedene av lånet (måned 3-6). Vil Maria ha nok penger til å klare alle låneavdragene?

7. Når Maria har nedbetalt lånet, går fortjenesten opp igjen. Men er det for sent?

Se på: "Har jeg råd til flere driftsmidler? (Del II)" (Ingen video? Les side 123.)

Øv: La oss se på hva som skjer hvis Maria låner et mindre beløp: 800 over 6 måneder til å kjøpe 8 høner. Se på Marias kontantstrømanalyse til høyre. Har Maria en tilstrekkelig kontantstrøm til et lån på 800? Gå sammen med en partner, og finn ut hvor mye kontanter Maria har til rådighet.

Drøft: Hele gruppen drøfter så følgende spørsmål: Tåler Maria et større avdrag? Kan hun ta opp et større lån?

Les: I dette eksemplet bruker Maria sin kontantstrømanalyse til å finne ut om hun har råd til nye høner. Hun kan også bruke kontantstrømanalysen til å bestemme seg for andre endringer i foretaket, som for eksempel å leie en sykkel, kjøpe et nytt skilt eller kjøpe et annet fôr.

Marias kontantstrømanalyse

1. Maria tror at med 8 nye høner vil hun ha ca 480 mer i inntekt (60 mer i inntekt pr høne ganger 8). 480 pluss hennes nåværende inntekt på 4400 er 4880.

2. Hun tror ikke hennes faste utgifter vil øke, fordi hun ikke vil leie sykkel.

3. Hvis hun tar opp dette lånet, vil Maria ha en fast utgift på 150 (250 den første måneden).

	2 måneder siden	Forrige måned	Denne måneden	Neste måned	Måned 3	Måned 4	Måned 5	Måned 6	Måned 7	Måned 8
Inntekt	4400	4400	4880	4880	4880	4880	4880	4880	4880	4880
Faste utgifter	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300
Låneavdrag			-250	-150	-150	-150	-150	-150		
Variable utgifter	-1000	-1000	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300
Fortjeneste (eller tap)	100	100	30	130	130	130	130	130	280	280
Startsaldo for kontantbeholdning	50	150	250	280	410	540	670	800	930	1210
	100	100	30	130	130	130	130	130	280	280
Tilgjengelige kontanter		250	280	410	540	670	800	930	1210	1490

4. Hun tror at hennes variable utgifter vil øke til 1300 på grunn av 250 mer til hønsefôr og 50 til niesen som leverer eggene.

5. Se på hennes tilgjengelige kontanter. Vil Maria ha nok penger til å klare alle låneavdragene?

6. Se på Marias resultatregnskap. Legg merke til at overskuddet er mindre mens hun betaler på lånet, men likevel høyere enn før hun tok opp lånet.

HVOR MYE PENGER ER TILGJENGELIG FOR MITT FORETAK?

Øv: Lag så en kontantstrømanalyse for ditt eget foretak. Finn deg en partner, og gjør følgende med kontantstrømanalysen til høyre. (Du finner hjelpeinformasjon på side 109–17.) Det er flere tomme skjemaer på side 118. Du kan kopiere dette inn i foretaksnotatboken din.

Tenk på et produktivt driftsmiddel du kan anskaffe til foretaket ditt. Tenk på hvor mye mer inntekter og utgifter du ville ha.

Hvis du ikke vet hvilke tall du skal bruke, eller du ikke har et foretak, kan du hjelpe en som har det. Dette er bare øvelse.

Les: Etter vårt neste møte skal vi snakker med långivere og finne ut hva avdragene vil bli. Vi vil da kunne ta med avdragene i vår kontantstrømanalyse.

Drøft: Hvordan hjelper det å vite hvor mye kontanter du har tilgjengelig, deg å ta avgjørelser om foretaket? I tillegg til låneavdrag, er det andre måter en oversikt over kontantstrømmen kan hjelpe deg å utvikle foretaket?

Din kontantstrømanalyse

1. Ved hjelp av ditt resultatregnskap kan du skrive ned inntekter og utgifter for de siste to månedene.

2. Skriv det du tror den nye inntekten blir det neste halvåret (tidligere inntekt pluss inntekt fra det nye driftsmiddelet).

3. Skriv det du tror dine nye utgifter vil bli det neste halvåret (tidligere utgifter pluss utgifter til det nye driftsmiddelet).

4. Du skal skrive de nye låneavdragene her, men hvis du ikke beløpet ennå, lar du denne linjen stå tom foreløpig.

	2 måneder siden	Forrige måned	Denne måneden	Neste måned	Måned 3	Måned 4	Måned 5	Måned 6
Inntekt								
Faste utgifter								
Låneavdrag								
Variable utgifter								
Fortjeneste (eller tap)								
Startsaldo for kontantbeholdning								
Tilgjengelige kontanter								

5. Beregn overskudd eller underskudd ved å trekke utgiftene fra inntekten.

6. For å finne ut hvor mye kontanter du har tilgjengelig, legger du til fortjenesten (eller trekker fra tapet fra) startsaldoen for kontantbeholdning.

7. Når du finner ut hvor store låneavdragene blir, kan du bruke denne kontantstrømanalysen til å se om du har nok tilgjengelige kontanter til å betale alle avdragene.

KONTANTSTRØMANALYSER FOR SEKS MÅNEDER

Lag en kontantstrømanalyse for å vise foretakets nåværende situasjon. Du finner hjelpeinformasjon på side 109–17.

KONTANTSTRØM 1: DAGENS SITUASJON

	2 MÅNEDER SIDEN	FORRIGE MÅNED	DENNE MÅNEDEN	NESTE MÅNED	MÅNED 3	MÅNED 4	MÅNED 5	MÅNED 6
Samlet inntekt								
Faste utgifter								
Låneavdrag								
Variable utbetalinger								
Samlet overskudd/ underskudd								
Startsaldo for kontantbeholdning								
Tilgjengelige kontanter								

Lag så en kontantstrømanalyse som omfatter en måte å anskaffe et nytt drifts-middel på.

KONTANTSTRØM 2: NYTT DRIFTSMIDDEL

	2 MÅNEDER SIDEN	FORRIGE MÅNED	DENNE MÅNEDEN	NESTE MÅNED	MÅNED 3	MÅNED 4	MÅNED 5	MÅNED 6
Samlet inntekt								
Faste utgifter								
Låneavdrag								
Variable utbetalinger								
Samlet overskudd/ underskudd								
Startsaldo for kontantbeholdning								
Tilgjengelige kontanter								

OVERVEI

HVA KAN JEG GJØRE FOR Å BLI BEDRE?

Tid: Sett tidtakeren på 10 minutter for Ettertanke-delen.

Øv: Les skriftstedet til høyre, eller tenk på et annet skriftsted. Tenk stille over det du lærer. Skriv eventuelle tilskyndelser i foretaks-notatboken.

Hvilken idé vil hjelpe foretaket mest denne uken? Gjør denne ideen ditt ukentlige forretningsmål.

Legg ditt ukentlige forretningsmål til løftene dine på neste side.

Drøft: Er det noen som vil dele sitt ukentlige forretningsmål eller andre tilskyndelser?

"Sett din vei i Herrens hånd og stol på ham! Han skal gjøre det."

SALMENE 37:5

BESTEM DEG

HVORDAN SKAL JEG GJØRE DAGLIG FREMGANG?

Tid: Sett tidtakeren på 10 minutter for Løfte-delen.

Øv: Velg din handlingspartner. Finn ut når og hvordan dere skal kontakte hverandre.

_____ _____

Handlingspartnerens navn *Kontaktopplysninger*

Les hvert løfte høyt for din handlingspartner. Lov å holde løftene dine! Undertegn nedenfor.

MINE LØFTER

Jeg skal lage en kontantstrømanalyse for foretakets nåværende situasjon.

Jeg skal lage en kontantstrømanalyse som omfatter en måte å anskaffe et nytt driftsmiddel på.

Jeg skal nå mitt ukentlige forretningsmål: _____

_____

Jeg skal øve på dagens *Min grunnvoll*-prinsipp og undervise min familie om det.

Jeg skal spare mer penger – om det så er en mynt eller to.

Jeg skal rapportere til min handlingspartner.

_____ _____

Min underskrift *Handlingspartnerens underskrift*

HVORDAN SKAL JEG RAPPORTERE MIN FREMGANG?

Øv: I løpet av uken kan du bruke denne løfteoversikten til å føre oversikt over din fremgang. I rutene nedenfor skriver du "Ja", "Nei" eller hvor mange ganger du har gjort det du lovet.

Laget en kontantstrø-manalyse for dagens situasjon (Ja/Nei)	*Laget en kontantstrømanalyse for en måte å anskaffe et nytt driftsmiddel på (Ja/Nei)*	*Nådd ukens forretningsmål (Ja/Nei)*	*Øvd på Grunn-voll-prinsippet og undervist familien (Ja/Nei)*	*Spart mer penger (Ja/Nei)*	*Rapportert til min handlings-partner (Ja/Nei)*

Les: Velg en til å lede *Min grunnvoll*-emnet neste uke.

Be en om å holde avslutningsbønn.

Tilbakemelding mottas med takk

Send ideer, tilbakemelding, forslag og erfaringer til srsfeedback@ldschurch.org.

Notat til gruppeleder:

Til neste møte tar du med en liste over långivere i ditt område. Se srs.lds.org/lenders, eller be stavens selvhjulpenhetskomité eller en leder for selvhjulpenhetstjenesten om denne listen.

Ressurser

HAR JEG RÅD TIL FLERE DRIFTSMIDLER? (DEL 1)

Velg roller, og rollespill følgende:

MARIA: *Naomi, jeg har bestemt meg for å kjøpe flere høner. Jeg trenger flere produktive driftsmidler for å utvide foretaket.*

NAOMI: *Det høres ut som en god avgjørelse. Har du råd til hønene?*

MARIA: *Råd? Ja, jeg tar opp lån for å kjøpe hønene.*

NAOMI: *Hvor mye har du tenkt å låne?*

MARIA: *Lånet blir på 1500.*

NAOMI: *Hvorfor 1500?*

MARIA: *Jo, kjenner en som vil selge 15 høner for 1500. Det er en god pris.*

NAOMI: *Hvorfor 15 høner?*

MARIA: *Det er alle han har.*

NAOMI: *Har du tilstrekkelig kontantstrøm til 15 høner?*

MARIA: *Ja… jo… jeg tror da det. Jeg vet ikke.*

NAOMI: *Hva er de månedlige avdragene?*

MARIA: *Jeg snakket med én långiver, og han sa de ville bli på 275 per måned.*

NAOMI: *Har du nok penger tilgjengelig hver måned til å klare avdragene?*

MARIA: *Jeg håper det.*

NAOMI: *Maria, du kan ikke bare håpe. Du må vite at du vil ha nok penger tilgjengelig til å klare avdragene.*

MARIA: *Men hvordan kan jeg vite det?*

Tilbake til side 108

HAR JEG RÅD TIL FLERE DRIFTSMIDLER? (DEL II)

Velg roller, og rollespill følgende.

MARIA: *Naomi, takk for at du viste meg hvordan jeg finner ut hvor mye penger jeg har tilgjengelig. Låneavdrag på 275 i måneden ville ha vært svært dårlig for meg. Jeg ville ha gått tom for penger den tredje måneden. Jeg ville ikke ha klart avdragene. Jeg kunne ha mistet foretaket!*

NAOMI: *Å, Maria, jeg er så glad for at vi så på dine tilgjengelige kontanter før du tok opp lån.*

MARIA: *Jeg også. Men hvordan kan jeg vite hvor mye jeg har råd til?*

NAOMI: *Jo, la oss prøve igjen med et mindre lån.*

MARIA: *Ok. Jeg skal prøve å se på et lån med avdrag på 150 for å se om jeg har råd til det.*

Tilbake til side 113

NOTATER

9

Hvordan kan jeg vite om jeg bør ta opp lån for å utvide foretaket mitt?

Starte og utvikle eget foretak

FOR GRUPPELEDERE

Den dagen møtet skal avholdes:

NYTT!

- Lag en liste over långivere i ditt område som du skal dele ut til gruppen. Denne listen er tilgjengelig på srs.lds.org/lenders eller fra stavens selvhjulpenhetskomité eller den lokale lederen for selvhjulpenhetstjenesten.
- Send SMS, eller ring til alle medlemmene i gruppen. Be dem komme 10 minutter tidligere for å rapportere om løftene sine.
- Klargjør møtemateriellet.

30 minutter før møtet begynner:

- Sett stoler rundt et bord slik at alle kan sitte nær hverandre.
- Tegn denne løfteoversikten på tavlen med navnene på personene i gruppen (se eksemplet nedenfor).

Gruppemedlemmets navn	Laget en kontantstrømanalyse for dagens situasjon (Ja/Nei)	Laget en kontantstrømanalyse for en måte å anskaffe et nytt driftsmiddel på (Ja/Nei)	Nådd ukens forretningsmål (Ja/Nei)	Øvd på Grunnvoll-prinsippet og undervist familien (Ja/Nei)	Spart mer penger (Ja/Nei)	Rapportert til min handlingspartner (Ja/Nei)
Gloria	J	J	J	J	J	J

10 minutter før møtet begynner:

- Ta godt imot deltagerne når de kommer.
- Når gruppens medlemmer kommer, kan du be dem fylle ut løfteoversikten på tavlen. Minn dem også på å slå opp på side 197 og oppdatere sin fremgang med hensyn til å oppnå attest.
- Velg en tidtaker.

Når møtet begynner:

- Be deltagerne om å slå av telefoner og andre enheter.
- Ha en åpningsbønn (og salme, hvis ønskelig).
- Be dem som kommer sent, å slå av telefonen sin og fylle ut løfteoversikten mens gruppen fortsetter diskusjonen.
- Sett tidtakeren på 20 minutter for *Min grunnvoll*.
- Fullfør prinsipp 9 i *Min grunnvoll*. Kom så tilbake til denne håndboken, og fortsett å lese på neste side.

RAPPORT

HOLDT JEG LØFTENE MINE?

Tid: Sett tidtakeren på 20 minutter for Rapport-delen.

Les: La oss rapportere om løftene våre. De som har holdt alle løftene sine, kan reise seg. (Klapp for dem som har holdt alle løftene sine.)

Nå kan alle reise seg. La oss gjenta temaet vårt sammen:

> **"Og det er min hensikt å sørge for mine hellige, for alle ting er mine."**
>
> *Lære og pakter 104:15*
>
> **Med tro på Herren samarbeider vi for å bli selvhjulpne.**

Les: Da kan vi sette oss.

Drøft: Hva fortalte kontantstrømanalysen deg om foretaket ditt?

Vil du ha nok penger tilgjengelig til klare avdragene eller gjøre andre ting for å forbedre foretaket?

Hva har dere lært av å arbeide på deres ukentlige forretningsmål?

Skriv i foretaksnotatboken hva dere har lært ved å holde deres forpliktelser.

LÆRE

ER DET BRA ELLER DÅRLIG Å LÅNE PENGER?

Tid: Sett tidtakeren på 60 minutter for Lære-delen.

Drøft: Tenk på en du kjenner som har lånt penger. Var dette lånet til hjelp eller til skade for vedkommende?

Les: Personlig gjeld og foretaksgjeld er forskjellige.

Personlige lån er til for å bruke mer enn vi har midler til å betale. Næringslån brukes til å produsere mer enn vi har midler til å produsere.

Les sitatene til høyre. Profeter har rådet oss til å unngå personlig gjeld.

Foretaksgjeld kan hjelpe oss å utvikle foretaket. Men foretaksgjeld er ikke alltid et klokt valg. Vi må vite når den er "fornuftig", slik president Benson sa.

"Noe gjeld – som til et beskjedent hus, utgifter til utdannelse… kan være nødvendig. Men vi skulle aldri sette oss i økonomisk trelldom på grunn av forbruksgjeld uten å overveie kostnadene omhyggelig."

JOSEPH B. WIRTHLIN, "Jordisk gjeld, himmelsk gjeld," *Ensign* eller *Liahona*, mai 2004, 41

"Nå mener jeg ikke å si at all gjeld er dårlig. Naturligvis ikke. Fornuftig foretaksgjeld er et av virkemidlene for å skape vekst."

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

Les: **UKENS SPØRSMÅL – Hvordan kan jeg vite om jeg bør ta opp lån for å utvide foretaket?**

UKENS HANDLING – Jeg skal (1) snakke med minst 10 kunder for å finne ut om de ville kjøpe mer hvis jeg hadde mer å selge, og (2) besøke minst fire långivere og stille dem spørsmålene på arbeidsarket Lånevilkår.

På dette møtet skal vi lære og øve på ferdigheter som vil hjelpe oss å vite om det er bra for foretaket vårt å låne penger.

HVORDAN VIL "DE FIRE RIKTIGE" HJELPE MEG Å BESTEMME MEG?

Se på: "Ta opp lån?" (Ingen video? Les side 136.)

Drøft: Hvordan kan du vite om et lån ville hjelpe deg eller knuse deg?

Les: Les høyt og snakk kort om hver av "De fire riktige".

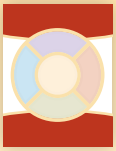
DE FIRE RIKTIGE	
1. Riktig grunn	Bare låne hvis det vil hjelpe foretaket å tjene mer penger.
2. Riktig tid	Bare låne hvis jeg har drevet foretaket lenge nok til å kjenne det godt, og kan vise at nok kunder vil kjøpe det jeg selger.
3. Riktige vilkår	Bare låne hvis jeg kan finne en god långiver.
4. Riktig beløp	Bare låne hvis jeg kan vise at jeg vet at jeg kan betale det tilbake.

Øv: Når du ser følgende videoer, vurderer du om du syns Maria og Carlos kan svare på spørsmålene for hver av De fire riktige.

Merk av "Ja", "Nei" eller "Usikker" for Maria og Carlos.

Se på: "Riktig grunn?" (Ingen video? Les side 137.)

Drøft: Låner Maria og Carlos av de rette grunnene? Hvorfor eller hvorfor ikke?



Fremgangsrike foretak-seiere bruker De fire riktige til å låne klokt.

GRUNNER TIL Å LÅNE	MARIA			CARLOS		
	Ja	Nei	Usikker	Ja	Nei	Usikker
Låner jeg i produktive forretningsøyemed, ikke av personlige grunner?						
Vil det jeg kjøper med lånet, hjelpe meg å tjene penger umiddelbart?						
Er det bedre å ta opp lån enn å spare penger for å utvide foretaket?						
Har jeg tenkt på all risiko?						

Se på: "Riktig tid?" (Ingen video? Les side 138.)

Drøft: Låner Maria og Carlos til rett tid? Hvorfor eller hvorfor ikke?

TID FOR LÅN	MARIA			CARLOS		
	Ja	Nei	Usikker	Ja	Nei	Usikker
Har jeg drevet foretaket lenge nok til å kjenne det godt?						
Er dette en del av en plan jeg har for å utvide foretaket?						
Kan jeg vise at kundene vil kjøpe mer hvis jeg har mer å selge?						
Hvis jeg kjøper noe til foretaket (for eksempel en høne eller en lastebil), vil det vare lenger enn lånet?						

Se på: "Riktige vilkår?" (Ingen video? Les side 139.)

Drøft: Låner Maria og Carlos til riktige vilkår? Hvorfor eller hvorfor ikke?

LÅNEVILKÅR	MARIA			CARLOS		
	Ja	Nei	Usikker	Ja	Nei	Usikker
Kan jeg nevne tre til fem gode långivere?						
Vet jeg den virkelige kostnaden for lånet?						
Kan jeg forklare alle lånevilkårene?						
Kan jeg forklare hvorfor én långiver er bedre enn en annen?						

Se på: "Riktig beløp?" (Ingen video? Les side 140.)

Drøft: Låner Maria og Carlos riktig beløp? Hvorfor eller hvorfor ikke?

LÅNEBELØPET	MARIA			CARLOS		
	Ja	Nei	Usikker	Ja	Nei	Usikker
Har jeg laget en kontantstrømanalyse for seks måneder?						
Kan jeg gjøre et avdrag og fortsatt tjene penger?						
Hvis jeg ikke selger noe ekstra, kan jeg fremdeles klare avdraget?						

Les: Vi har lært å bruke en kontantstrømanalyse til å finne ut om vi vil ha nok tilgjengelige kontanter til avdragene. Dette vil hjelpe oss å vite om vi låner riktig beløp.

Øv: Når du har møtt långivere denne uken, kan du bruke kontantstrømarbeidsarket på side 143 til å forsikre deg om at du har råd til avdragene. (Se på det vi lærte i forrige uke hvis du trenger hjelp til å lage en kontantstrømanalyse.)

Når Maria ikke er sikker på svaret på ett av de fire riktige-spørsmålene, legger hun en plan for å finne ut svaret.

Før vi låner, bør vi også finne svarene hvis vi ikke er sikre. Be gruppens medlemmer eller andre om hjelp om nødvendig.

BØR JEG LÅNE TIL FORETAKET MITT?

Øv: Her er noen hjelpemidler du kan bruke i løpet av uken til å innhente informasjon og ta avgjørelser. Gå til side 141-43. Bruk fem minutter til å se på sjekklisten Fire riktige og arbeidsarket Lånevilkår, og snakke om hvordan man bruker dem.

SJEKKLISTEN FIRE RIKTIGE

FIRE RIKTIGE

Riktig grunn?

- ☐ Låner jeg i produktive forretningsøyemed, ikke av personlige grunner?
- ☐ Er et lån bedre enn å spare penger for å utvide foretaket?
- ☐ Vil det jeg kjøper med lånet, hjelpe meg å tjene penger umiddelbart?
- ☐ Vet jeg alt som kan gå galt?

Riktig tid?

- ☐ Har jeg drevet foretaket lenge nok til å kjenne det godt?
- ☐ Er dette en del av en plan jeg har for å utvide foretaket?
- ☐ Kan jeg bevise at kundene vil kjøpe mer hvis jeg har mer å selge?
- ☐ Hvis jeg kjøper noe til foretaket (for eksempel en hæne eller en lastebil), vil det vare lenger enn lånet?

Riktige vilkår?

- ☐ Kan jeg nevne tre til fem gode långivere?
- ☐ Vet jeg den virkelige kostnaden for lånet?
- ☐ Kan jeg forklare alle lånevilkårene?
- ☐ Kan jeg forklare hvorfor én långiver er bedre enn en annen?

Beløpets størrelse?

- ☐ Har jeg laget en kontantstrømanalyse for seks måneder?
- ☐ Kan jeg gjøre et avdrag og fortsatt tjene penger?
- ☐ Hvis jeg ikke selger noe ekstra, kan jeg fremdeles klare avdraget?

Se side 141.

Gjennomgå disse spørsmålene i løpet av uken, og kryss dem av når du kan svare "ja".

ARBEIDSARKET LÅNEVILKÅR

LÅNGIVER 1: | LÅNGIVER 2: | LÅNGIVER 3: | LÅNGIVER 4:

1. Betingelser: Hva må jeg gi eller vise deg (långiveren) for å få lån?

2. Betalingsfrekvens: Når er første forfall? Hvor ofte må jeg betale avdrag? Kan jeg få en kopi av nedbetalingsplanen?

3. Straffegebyrer: Er det noen straffegebyrer hvis jeg ikke betaler i tide?

4. Direkte kostnader: Hvis jeg låner 100, 1000 eller 10 000 betig et beløp basert på lokal valuta og bruk det for hver långiver), hvor mye må jeg betale når jeg har betalt ned lånet, inkludert alle renter, gebyrer osv.? Hvis jeg låner nok til ett driftsmiddel, for eksempel en hæne, hvor mye ekstra må jeg betale ved å ta opp lånet? Hvor stort er stabiliseringsgebyret? Hvor stort er hvert avdrag? Er det flat eller fallende rente?

5. Indirekte kostnader: Hvor lang tid tar det å betale avdrag? Hvor mye koster det meg å dra til långiveren for å betale?

6. Den virkelige lånekostnaden: Hva er summen av direkte kostnader og indirekte kostnader? (Legg til kostnadene fra spørsmål 4 og 5.)

Se side 142.

Bruk arbeidsarket Lånevilkår til å finne ut om minst fire långivere.

INFORMASJON OM LÅNGIVER

Possible Lenders

Se utdelingsark fra gruppelederen. Hvis den ikke er tilgjengelig, kan du be andre foretakseiere om forslag til gode långivere i ditt område.

Bruk disse opplysningene til å finne og kontakte långivere i løpet av uken.

SEKS MÅNEDERS KONTANTSTRØM

KONTANTSTRØM

Långiverens navn:

	2 MÅNEDER SIDEN	FORRIGE MÅNED	DENNE MÅNEDEN	NESTE MÅNED	MÅNED 3	MÅNED 4	MÅNED 5	MÅNED 6
Samlet inntekt								
Faste utgifter								
Lånenedbrag								
Variable utbetalinger								
Samlet overskudd/underskudd								
Startsaldo for kontantbeholdning								
Tilgjengelige kontanter								

Se side 143.

Bruk dette arbeidsarket til å lage kontantstrømanalyser for å finne ut hvilke lån du har råd til.

OVERVEI

HVA KAN JEG GJØRE FOR Å BLI BEDRE?

Tid: Sett tidtakeren på 10 minutter for Ettertanke-delen.

Øv: Les skriftstedet til høyre, eller tenk på et annet skriftsted. Tenk stille over det du lærer. Skriv eventuelle tilskyndelser i foretaks-notatboken.

Hvilken idé vil hjelpe foretaket mest denne uken? Gjør denne ideen ditt ukentlige forretningsmål.

Legg ditt ukentlige forretningsmål til løftene dine på neste side.

Drøft: Er det noen som vil dele sitt ukentlige forretningsmål eller andre tilskyndelser med oss?

Lytt til Herrens ord… Tvil ikke, men vær troende."

MORMON 9:27

BESTEM DEG

HVORDAN SKAL JEG GJØRE DAGLIG FREMGANG?

Tid: Sett tidtakeren på 10 minutter for Løfte-delen.

Øv: Velg din handlingspartner. Finn ut når og hvordan dere skal kontakte hverandre.

_____ _____

Handlingspartnerens navn *Kontaktopplysninger*

Les hvert løfte høyt for din handlingspartner. Lov å holde løftene dine! Undertegn nedenfor.

MINE LØFTER

Jeg skal snakke med minst fire långivere ved hjelp av arbeidsarket Lånevilkår.

Jeg skal bruke spørsmålene på sjekklisten Fire riktige for å se om det er riktig for meg å ta opp lån.

Jeg skal bruke kontantstrømanalysene mine til å vurdere lånealternativene.

Jeg skal nå mitt ukentlige forretningsmål: _____

_____

Jeg skal øve på dagens *Min grunnvoll*-prinsipp og undervise min familie om det.

Jeg skal spare mer penger – om det så er en mynt eller to.

Jeg skal rapportere til min handlingspartner.

_____ _____

Min underskrift *Handlingspartnerens underskrift*

HVORDAN SKAL JEG RAPPORTERE MIN FREMGANG?

Øv: I løpet av uken kan du bruke denne løfteoversikten til å føre oversikt over din fremgang. I rutene nedenfor skriver du "Ja", "Nei" eller hvor mange ganger du har gjort det du lovet.

Snakket med minst fire långivere (Skriv antall)	*Brukt kontant-strømanalyser til å vurdere lånealternativer (Ja/Nei)*	*Brukt sjekklisten Fire riktige (Ja/Nei)*	*Nådd ukens forretningsmål (Ja/Nei)*	*Øvd på Grunn-voll-prinsippet og undervist familien (Ja/Nei)*	*Spart mer penger (Ja/Nei)*	*Rapportert til min hand-lingspartner (Ja/Nei)*

Les: Velg en til å lede *Min grunnvoll*-emnet neste uke.

Be en om å holde avslutningsbønn.

Tilbakemelding mottas med takk

Send ideer, tilbakemelding, forslag og erfaringer til srsfeedback@ldschurch.org.

Ressurser

TA OPP LÅN?

Velg roller, og rollespill følgende.

CARLOS: *Dette er en stor dag. Jeg tar opp næringslån!*

NAOMI: *Skal du ta opp lån? Til hva da?*

CARLOS: *Alt mulig. Jeg skal lage større plass til varene mine. Jeg skal kjøpe meg ny TV og andre ting hjemme også. Jeg gleder meg sånn!*

NAOMI: *Oi, det er skummelt. Du startet jo nettopp foretaket ditt i forrige uke. Carlos, du burde ikke ta opp lån. Maria, hvordan går det med foretaket ditt?*

MARIA: *Bra. Jeg selger eggene mine veldig raskt. Jeg selger som regel alle sammen innen klokken ni om morgenen. Og resten av dagen når kundene spør etter egg, har jeg ikke flere.*

NAOMI: *Maria, du trenger virkelig flere høner. Hvordan går det med lånet til flere høner? Har du fått det?*

MARIA: *Ikke ennå. Jeg er litt redd for å ta opp lån. Kanskje jeg ikke burde ta opp lån. Du sa nettopp til Carlos at han ikke burde ta opp lån.*

CARLOS: *Jeg gjør det uansett. Det kommer til å løse alle problemene mine!*

NAOMI: *Eller skape en hel masse nye problemer. Carlos, jeg er redd du snart vil ha et tårn av gjeld som vil knuse deg.*

Men Maria, i ditt tilfelle kan et lån faktisk hjelpe deg.

MARIA: *Hvordan kan jeg vite om et lån vil hjelpe meg eller knuse meg?*

NAOMI: *Fremgangsrike foretakseier bruker "De fire riktige" for å finne ut om et næringslån er fornuftig for å utvide foretaket.*

MARIA: *De fire riktige?*

NAOMI: *Ja. Man bør bare ta opp lån dersom man har riktig grunn, riktig tidspunkt, riktig beløp og riktige vilkår.*

CARLOS: *Jeg bryr meg ikke om De fire riktige. Jeg vil ta opp lån!*

MARIA: *Jeg bryr meg. Jeg ønsker å utvide foretaket, men jeg ønsker ikke et tårn av gjeld. Fortell meg mer om disse fire riktige.*

Tilbake til side 129

RIKTIG GRUNN?

Velg roller, og rollespill følgende.

NAOMI: *Grunnen til å ta opp lån må være foretaksrelatert, ikke personlig.*

CARLOS: *Hvorfor ikke begge deler? Jeg kommer til å nyte TV-en og utvide butikken!*

NAOMI: *Å, Carlos! Hør her, Maria, et lån bør være til ting du kan selge med en gang, som flasker med melk, eller noe som produserer umiddelbart, for eksempel en høne som legger egg. Husk at du må begynne å tilbakebetale et lån umiddelbart!*

MARIA: *Ok. Så jeg kan kjøpe høner som allerede legger egg, slik at jeg kan ha egg å selge umiddelbart.*

NAOMI: *Flott! Har du vurdert å bruke kontanter fra foretaket til å kjøpe flere høner, istedenfor å ta opp lån?*

MARIA: *Sa ikke du at jeg burde ta opp lån?*

NAOMI: *Med kontanter sparer du nå og kjøper senere – mindre vekst, men også mindre risiko. Med et lån kjøper du nå og betaler senere – mer vekst, men også mer risiko.*

CARLOS: *Ja. "Betale senere" høres bra ut for meg!*

MARIA: *Kundene spør stadig etter flere egg. Jeg ønsker å selge flere egg snart!*

NAOMI: *Er et lån verdt risikoen? Har du tenkt på hva som kan gå galt?*

MARIA: *Nei! Men høner kan vel slutte å legge egg. Eller de kan dø eller bli stjålet. Eller kundene kan slutte å kjøpe egg.*

NAOMI: *Hvordan kan du redusere disse risikoene?*

MARIA: *Hm. Jeg kan gi hønene kvalitetsfôr og ta godt vare på dem. Jeg kan låse dem inne slik at folk ikke kan stjele dem.*

NAOMI: *Tror du at du har riktig grunn til å ta opp lån, Maria?*

MARIA: *Jeg tror det.*

Tilbake til side 129

RIKTIG TID?

Velg roller, og rollespill følgende.

NAOMI: *Maria, hvor lenge har du drevet foretaket?*

MARIA: *Jeg har solgt egg i åtte uker nå, og det går bra.*

NAOMI: *Veldig bra! Noen tar opp lån til foretak de nettopp har startet – og det er svært risikabelt!*

CARLOS: *Snakker du om meg? Jeg vet hva jeg gjør.*

NAOMI: *Maria, du har drevet foretaket ditt en stund, men er et lån en del av en plan du har lagt for å utvide foretaket?*

CARLOS: *Her er min plan: Større butikk, selge mer!*

MARIA: *Carlos, det høres ikke ut som en plan for meg. Jeg har tenkt å ta opp lån, kjøpe flere høner, selge flere egg per uke og nedbetale lånet.*

NAOMI: *Det er en god start på planen din, Maria. Men du må finne ut antall høner og egg. Hvor sikker er du på at kundene vil kjøpe mer hvis du har mer å selge?*

MARIA: *Å, jeg tror de vil kjøpe alle eggene mine, men jeg vet det ikke sikkert.*

NAOMI: *Det kan være lurt å finne ut av det først!*

MARIA: *Ok, jeg skal snakke med kundene og lage en liste over alle som vil kjøpe. Jeg skal snakke med minst 10 av dem.*

NAOMI: *Flott. Hvis du bestemmer deg for å ta opp lån, vil en liste over fremtidige kunder hjelpe deg å vise långiveren at du forstår nøyaktig hvordan du vil bruke lånet.*

NAOMI: *Ok, her er et annet spørsmål. Hvis du låner penger til å kjøpe nye høner, vil de fortsette å legge egg også etter at du har betalt ned lånet?*

MARIA: *Ja, selvfølgelig. Hønene bør legge egg i minst to år, og jeg har tenkt å ta opp lån over seks måneder.*

Tilbake til side 130

RIKTIGE VILKÅR?

Velg roller, og rollespill følgende.

CARLOS: *Hei! Jeg fikk lånet mitt! 1000 til 3 % rente per måned.*

NAOMI: *Å, Carlos. Jeg er bekymret for deg. Hvor mange långivere snakket du med?*

CARLOS: *Én, så klart. Jeg kaster ikke bort tiden. Du skulle ha sett meg. Jeg gikk inn og sa: "Jeg vil ha lån – nå!" Og de sa: "Skal bli." De behandlet meg som en konge. De elsker meg.*

NAOMI: *Det gjør de nok. Er det lånepapirene dine? Kan jeg få se på dem?*

CARLOS: *Vær så god. Men forbered deg på å bli imponert! Jeg fikk en god avtale.*

NAOMI: *Carlos, disse vilkårene er forferdelige. 200 i gebyr? Ukentlige avdrag? Har du engang sett på disse vilkårene?*

CARLOS: *Hva? Det kan ikke stemme. Jeg husker ikke noe av det. Å nei, jeg så nok ikke så nøye på dem.*

NAOMI: *Maria, hvilke vilkår har du funnet?*

MARIA: *Jeg har snakket med tre långivere så langt. Takk for at du ga meg arbeidsarket for långivere fra selvhjulpenhetsgruppen din. Det hjelper meg virkelig å stille gode spørsmål. Jeg er virkelig glad for at jeg fant ut om mulige straffegebyrer, renter, avgifter og provisjoner.*

To av långiverne hadde flate renter. Men én långiver har en fallende rente.

CARLOS: *Hva er forskjellen?*

MARIA: *Jeg forstår egentlig ikke forskjellen. Jeg vet bare at hvis rentene er de samme, er fallende bedre enn flat.*

NAOMI: *Det stemmer, Maria. Det høres ut som du er i ferd med å finne de riktige vilkårene.*

Tilbake til side 130

BELØPETS STØRRELSE?

Velg roller, og rollespill følgende.

NAOMI: *Carlos, går det bra med deg? Du virker deprimert.*

CARLOS: *Du hadde rett, Naomi. Straffegebyrene hoper seg opp, og et tårn av gjeld faller over meg.*

NAOMI: *Carlos, det var leit å høre.*

CARLOS: *Långiveren kom og tok TV-en min. Hvis jeg hopper over et avdrag til, sier han at foretakets utstyr og rekvisita står for tur.*

MARIA: *Carlos, det høres ikke ut som du har tilstrekkelig kontantstrøm.*

CARLOS: *Kontantstrøm?*

NAOMI: *Det er pengene som går inn og ut av foretaket ditt. Akkurat nå har du ikke har nok penger som kommer inn, til å dekke låneavdragene.*

CARLOS: *Jeg selger ikke så mye som jeg hadde trodd. Jeg var for sen med noen avdrag. Straffegebyrene hoper seg opp og gjør det enda vanskeligere for meg å klare avdragene.*

NAOMI: *Carlos, det er derfor du trenger en kontantstrømanalyse for seks måneder før du bestemmer deg for et lån. Har du noensinne laget en?*

CARLOS: *Nei.*

NAOMI: *En kontantstrømanalyse hjelper deg å vite om du har råd til å klare låneavdragene hver måned. Har du resultatregnskap fra de to siste månedene?*

CARLOS: *Nei, det har jeg ikke.*

MARIA: *Jeg kan ta med mine og kontantstrømanalysene jeg har jobbet med. Vi kan vise deg hvordan.*

NAOMI: *Bra! Vi skal hjelpe deg å lage en kontantstrømanalyse. Da vet du om du låner riktig beløp.*

Tilbake til side 131

SJEKKLISTEN FIRE RIKTIGE

Still deg selv disse spørsmålene. Kryss av for hvert spørsmål når du kan svare "ja".

FIRE RIKTIGE
Riktig grunn?
☐ Låner jeg i produktive forretningsøyemed, ikke av personlige grunner?
☐ Er et lån bedre enn å spare penger for å utvide foretaket?
☐ Vil det jeg kjøper med lånet, hjelpe meg å tjene penger umiddelbart?
☐ Vet jeg alt som kan gå galt?
Riktig tid?
☐ Har jeg drevet foretaket lenge nok til å kjenne det godt?
☐ Er dette en del av en plan jeg har for å utvide foretaket?
☐ Kan jeg bevise at kundene vil kjøpe mer hvis jeg har mer å selge?
☐ Hvis jeg kjøper noe til foretaket (for eksempel en høne eller en lastebil), vil det vare lenger enn lånet?
Riktige vilkår?
☐ Kan jeg nevne tre til fem gode långivere?
☐ Vet jeg den virkelige kostnaden for lånet?
☐ Kan jeg forklare alle lånevilkårene?
☐ Kan jeg forklare hvorfor én långiver er bedre enn en annen?
Beløpets størrelse?
☐ Har jeg laget en kontantstrømanalyse for seks måneder?
☐ Kan jeg gjøre et avdrag og fortsatt tjene penger?
☐ Hvis jeg ikke selger noe ekstra, kan jeg fremdeles klare avdraget?

ARBEIDSARKET LÅNEVILKÅR

Ta dette arbeidsarket for lånevilkår med deg når du besøker långivere.

- Still långiverne spørsmål 1-4.
- Still deg selv spørsmål 5-6.

LÅNGIVER 1:	LÅNGIVER 2:	LÅNGIVER 3:	LÅNGIVER 4:
1. Betingelser: Hva må jeg gi eller vise deg (långiveren) for å få lån?			
2. Betalingsfrekvens: Når er første forfall? Hvor ofte må jeg betale avdrag? Kan jeg få en kopi av nedbetalingsplanen?			
3. Straffegebyrer: Er det noen straffegebyrer hvis jeg ikke betaler i tide?			
4. Direkte kostnader: Hvis jeg låner 100, 1000 eller 10 000 (velg et beløp basert på lokal valuta og bruk det for hver långiver), hvor mye må jeg betale når jeg har betalt ned lånet, inkludert alle renter, gebyrer osv.? Hvis jeg låner nok til ett driftsmiddel, for eksempel en høne, hvor mye ekstra må jeg betale ved å ta opp lånet? Hvor stort er etableringsgebyret? Hvor stort er hvert avdrag? Er det flat eller fallende rente?			
5. Indirekte kostnader: Hvor lang tid tar det å betale avdrag? Hvor mye koster det meg å dra til långiveren for å betale?			
6. Den virkelige lånekostnaden: Hva er summen av direkte kostnader og indirekte kostnader? (Legg til kostnadene fra spørsmål 4 og 5.)			

KONTANTSTRØMANALYSE FOR SEKS MÅNEDER

Kopier dette kontantstrømarbeidsarket til foretaksnotatboken. Bruk ett for hver långiver for å se om du har råd til lånevilkårene du kommer du til å lære om denne uken.

KONTANTSTRØM

Långiverens navn:

	2 MÅNEDER SIDEN	FORRIGE MÅNED	DENNE MÅNEDEN	NESTE MÅNED	MÅNED 3	MÅNED 4	MÅNED 5	MÅNED 6
Samlet inntekt								
Faste utgifter								
Låneavdrag								
Variable utbetalinger								
Samlet overskudd/ underskudd								
Startsaldo for kontantbeholdning								
Tilgjengelige kontanter								

NOTATER

10

Hvordan kan jeg tiltrekke flere kunder og få flere salg?

Starte og utvikle eget foretak

FOR GRUPPELEDERE

Den dagen møtet skal avholdes:

- Send SMS, eller ring til alle medlemmene i gruppen. Be dem komme 10 minutter tidligere for å rapportere om løftene sine.
- Klargjør møtemateriellet.

30 minutter før møtet begynner:

- Sett stoler rundt et bord slik at alle kan sitte nær hverandre.
- Tegn denne løfteoversikten på tavlen med navnene på personene i gruppen (se eksemplet nedenfor).

Gruppemedlemmets navn	Snakket med minst fire långivere (Skriv antall)	Brukt kontantstrømanalyser til å vurdere lånealternativer (Ja/Nei)	Brukt sjekklisten Fire riktige (Ja/Nei)	Nådd ukens forretningsmål (Ja/Nei)	Øvd på Grunnvoll-prinsippet og undervist familien (Ja/Nei)	Spart mer penger (Ja/Nei)	Rapportert til min handlingspartner (Ja/Nei)
Gloria	4	J	J	J	J	J	J

10 minutter før møtet begynner:

NYTT!

- Ta godt imot deltagerne når de kommer.
- Når gruppens medlemmer kommer, kan du be dem fylle ut løfteoversikten på tavlen. Minn dem også på å slå opp side 197 og oppdatere sin fremgang med hensyn til å oppnå attest. Spør hvem som nærmer seg kravene til attest. Etter møtet lar du stavens selvhjulpenhetskomité vite hvem som sannsynligvis vil fullføre kravene.
- Velg en tidtaker.

Når møtet begynner:

- Be deltagerne om å slå av telefoner og andre enheter.
- Ha en åpningsbønn (og salme, hvis ønskelig).
- Be dem som kommer sent, om å slå av telefonene sine og fylle ut løfteoversikten mens gruppen fortsetter diskusjonen.
- Sett tidtakeren på 20 minutter for *Min grunnvoll*.
- Fullfør prinsipp 10 i *Min grunnvoll*. Kom så tilbake til denne håndboken, og fortsett å lese på neste side.

RAPPORT

HOLDT JEG LØFTENE MINE?

Tid: Sett tidtakeren på 20 minutter for Rapport-delen.

Les: La oss rapportere om løftene våre. De som har holdt alle løftene sine, kan reise seg. (Klapp for dem som har holdt alle løftene sine.)

Nå kan alle reise seg. La oss gjenta temaet vårt sammen:

> **"Og det er min hensikt å sørge for mine hellige, for alle ting er mine."**
>
> *Lære og pakter 104:15*
>
> **Med tro på Herren samarbeider vi for å bli selvhjulpne.**

Les: Da kan vi sette oss.

Drøft: Hva har dere lært av å snakke med långivere?

Er et lån riktig for dere på det nåværende tidspunkt? (Har dere riktig grunn, riktig tid, riktige vilkår og riktig beløp?)

Hva har dere lært av å arbeide på deres ukentlige forretningsmål?

Skriv i foretaksnotatboken hva dere har lært ved å holde deres forpliktelser.

LÆRE

HVORFOR SKULLE KUNDER ØNSKE Å KJØPE AV MEG?

Tid: Sett tidtakeren på 60 minutter for Lære-delen.

Les: For å utvikle et foretak må vi tiltrekke oss flere kunder og selge mer! Folk bruker pengene sine på noe de verdsetter. Jo mer de verdsetter noe, desto mer vil de betale for det.

For å selge bra, må vi vite hva kundene verdsetter, tiltrekke oss disse kundene, og selge dem verdien! Vi må dessuten tilby større verdi enn konkurrentene våre.

Se på: "Selge, selge, selge" (del I og II) (Ingen video? Les side 160.)

Drøft: Hvordan fant Kwame ut hva kundene verdsetter?

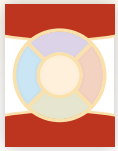
Les: **UKENS SPØRSMÅL – Hvordan skal jeg tiltrekke meg kunder og avslutte salg?**

UKENS HANDLING – Jeg skal prøve mine markedsføringsideer og registrere resultatene. Jeg skal lære av kundene og prøve løsninger på kundenes problemer.

Øv: Snakk med et gruppemedlem om følgende:

1. Beskriv kundene deres for hverandre. Vær detaljert. Hvor gamle er de? Kjønn? Inntekt? Når kjøper de produktet deres? Hvor?
2. Hvorfor vil de kjøpe produktet deres? Hvilken verdi vil det gi dem? Nevn så mye dere kan, for eksempel:
   - Vannet mitt er kaldt
   - Vannet mitt er renset
   - Jeg gjør det praktisk å kjøpe mitt vann
   - Jeg er vennlig og tiltaler kundene ved navn
3. Hvilken verdi vil du tilføre som konkurrentene ikke tilbyr? Har du bedre pris, sted eller utvalg? Dette kalles ditt konkurransefortrinn. Det er dette som får kundene til velge ditt foretak fremfor konkurrentene.

Les: Fremgangsrike foretakseiere forstår sine kunder ved å stille gode spørsmål for å lære mer om deres problemer og hvordan de kan hjelpe.



Fremgangsrike foretakseiere vet hvorfor kundene kjøper deres produkt.

Øv: Gå sammen med en partner. Les denne situasjonen sammen:

Martin reparerer sykler. Han selger også deler og rekvisita slik at kundene kan reparere sine egne sykler. Felix kommer inn på verkstedet hans. Hendene hans er skitne av olje. Han virker frustrert.

Bruk tabellen nedenfor til å skrive dine ideer om hvordan Martin kan stille Felix gode spørsmål (du finner et eksempel her).

STILL GODE SPØRSMÅL	
1. Hva ønsker jeg å vite om kunden?	**2. Hva kan jeg spørre om?**
Hvilket problem kom han hit for å løse?	*Det ser ut til at du er i midt i et prosjekt og har et problem. Hvordan kan jeg hjelpe?*

Del med hele gruppen hvilket spørsmål du syns Martin bør stille Felix.

Øv: Tenk så på dine egne kunder. I den første kolonnen skriver du det du trenger å vite om dine kunder (eksempel er gitt). I den andre kolonnen skriver du spørsmål du kan stille for å finne det ut.

STILL GODE SPØRSMÅL	
1. Hva ønsker jeg å vite om kunden?	**2. Hva kan jeg spørre om?**
Når vil kunden min være klar til å kjøpe?	*Er dette til en spesiell anledning? Når er det?*

Snakk med et annet gruppemedlem om noe av det du trenger å vite om kundene dine. Del spørsmålene du ville stilt for å finne det ut.

Drøft: Snakk sammen som gruppe om hvordan dere kan finne ut mer om kundene og hva dere kan gjøre denne uken for å begynne å lære.

HVORDAN KAN JEG TILTREKKE MEG FLERE KUNDER?

Drøft: Tenk på tilfeller da du har kjøpt noe fra foretak du aldri hadde kjøpt fra før. Hva tiltrakk deg til disse butikkene? Hvordan tiltrekker foretak seg kunder i ditt område?

Øv: På de tomme linjene i tabellen nedenfor skriver du produktene eller tjenestene du kjøpte. Skriv så hva som tiltrakk deg til foretaket (se eksemplene).

HVA TILTRAKK MEG? HVORFOR KJØPTE JEG?					
Produkt eller tjeneste jeg kjøpte	**Personlig salg**	**Henvisning**	**Annonse**	**Salg**	**Annet**
Godteri	*Bedriftseieren fortalte meg om det*	*Naboen sa at jeg burde prøve det*		*20 % rabatt*	*Gratisprøve*
Klær	*Selgeren fortalte meg om salget*		*Jeg så en plakat på en vegg*	*Kjøp én og få én for halv pris*	
Grønnsaker		*En venn ba meg prøve det*	*Jeg så det i avisen*		*Gratisprøve*

Drøft: Fortell et annet gruppemedlem hva du har skrevet. Hvilke metoder kan fungere for ditt foretak?

Les: Foretaket vi nettopp snakket om, tiltrekker seg ikke kunder ved en tilfeldighet. De har ideer for hvordan de skal markedsføre produktet eller tjenesten.

Drøft: Hvor fikk de disse ideene?

Se på: "Markedsføring?" (Ingen video? Les side 161.)

Les: Markedsføring omfatter:

- Ideer om hvordan man kan finne og påvirke kunder.
- Hva vi håper kundene vil gjøre.

Markedsføringsideer

Idé
Hvis jeg gir ut prøver…

→

Forventet resultat
Folk vil kjøpe mer godteri.

Øv: Samarbeid med personen ved siden av deg.

1. Hjelp hverandre å komme på ideer for å hjelpe flere kunder å finne deres foretak og kjøpe det dere selger. Snakk om de mest effektive metodene i deres område.
2. Skriv minst én ny idé nedenfor. Hjelp hverandre så å skrive resultatene dere ønsker (eksempel er gitt).

MARKEDSFØRINGSIDEER	
Idé	**Forventet resultat**
Hvis jeg bruker en høyttaler til å fortelle folk at det er 40 % rabatt på stolene mine…	*Kunder vil komme til butikken min og kjøpe stoler.*

HVORDAN SKAL JEG PRØVE MARKEDSFØRINGSPLANEN?

Les: Hvordan kan vi vite om ideene våre fungerer? Vi trenger en måte å prøve dem. Vi trenger en metode for å måle resultatene.

Øv: Samarbeid med personen ved siden av deg. Drøft og skriv flere markedsføringsideer og resultater du ønsker for ditt foretak. Ta med noen ideer som synes å fungere nå. For hver idé skriver du hvordan du vil måle resultatene. Ideene dine vil forandre seg og forbedre seg etter hvert som du prøver dem ut og måler dem.

PRØVING AV MARKEDSFØRINGSIDEENE MINE

Idé	Forventet resultat	Mål
Hvis jeg bruker en høyttaler til å fortelle folk at det er 40 % rabatt på stolene mine…	*Kunder vil komme til butikken min og kjøpe stoler.*	*Når kundene kommer, skal jeg spørre hvordan de hørte om rabatten på 40 %. Jeg skal føre en logg over kundenes svar.*

Les: La oss prøve ideene våre denne uken! Vi trenger ikke å prøve alle ideene samtidig. Det er mulig at noen ideer ikke vil fungere – og det er helt i orden. Vi bare fortsetter å prøve ideer og måle resultater. Etter hvert vil vi finne de beste måtene å hjelpe folk å finne oss og kjøpe det vi selger.

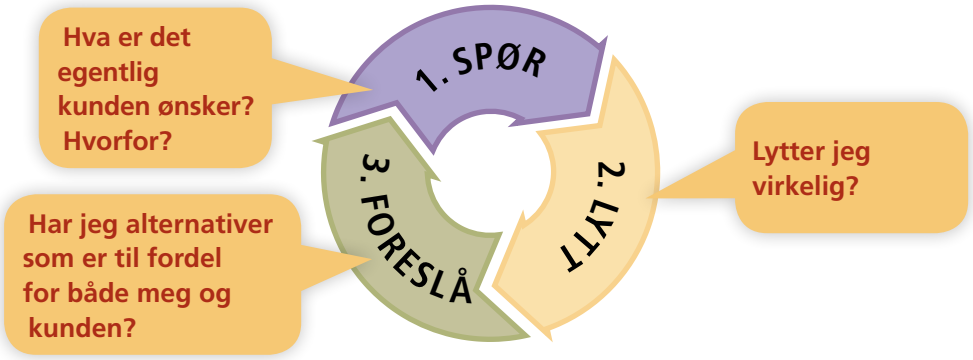
HVORDAN SKAL JEG FÅ KUNDENE TIL Å KJØPE?

Les: Hvorfor er det noen kunder som kjøper, mens andre velger å ikke kjøpe? Det er mange grunner til det. Men vi kan påvirke den beslutningen!

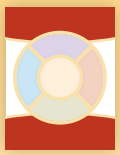
Se på: "Vær så snill å kjøpe noe!" (Ingen video? Les side 162.)

Drøft: Hvorfor klarte ikke Maria å overtale kundene til å kjøpe egg? Tenkte Maria på seg selv eller kundene?

Les: For å overbevise kundene om å kjøpe, må vi spørre, lytte og foreslå.



Fremgangsrike foretakseiere bruker denne syklusen til å overbevise flere kunder om å kjøpe deres produkter og tjenester.



Fremgangsrike foretakseiere spør, lytter og foreslår.

Se på: "Spør, lytt, foreslå" (Ingen video? Les side 163.)

Drøft: Før stilte Maria Samuel og Lucia bare ett spørsmål: "Kan jeg hjelpe deg?" Hva gjorde Maria annerledes denne gangen for å få et bedre resultat? Hvordan viste Maria Silvia at hun virkelig lyttet?

Drøft: Tenk på tilfeller da noen overtalte deg til å kjøpe noe, selv om du kanskje ikke hadde tenkt å gjøre det. Hva var det vedkommende sa som fikk deg til å kjøpe?

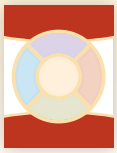
Les: Oversikten nedenfor viser fem metoder, med eksempler, som vi kan bruke til å overtale kundene til å kjøpe våre produkter. Dette kalles "å avslutte salget".

Øv: Gå sammen med to andre personer i gruppen. Øv overfor hverandre ved hjelp av hver måte å avslutte salget på. Prøv å selge dem produktet. Bruk tabellen nedenfor til å skrive den beste avslutningen du kan bruke til å selge til kundene. Skriv minst ett forslag for hver type.

AVSLUTTE SALGET				
1. To gode alternativer	**2. "Hvis"**	**3. Viktig begivenhet**	**4. Vareprøve**	**5. Annet**
Vil du ha bananer eller mango?	*Vil du at jeg skal bestille hvis jeg kan få denne prisen?*	*Jeg kan ha denne klar før din hustrus fødselsdag.*	*Prøv denne. Jeg tror du vil like smaken av denne bedre.*	*Hva om du fikk begge skoparene, og jeg ga deg rabatt?*

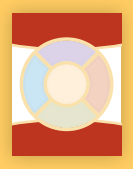
Nå kan alle reise seg. Beveg dere rundt i rommet, og prøv forskjellige metoder. Gjør dette i to minutter.

Drøft: Snakk sammen som gruppe om hva dere tror vil være den beste metoden for å få kundene til å kjøpe fra deres foretak. Hvorfor er dette den beste metoden for dine kunder?



Fremgangsrike foretakseiere avslutter salget.

HVORDAN KAN JEG GJØRE DET ENKELT Å FORTSETTE Å KJØPE?



Fremgangsrike foretakseiere gjør det enkelt å kjøpe.

Les: Fremgangsrike foretakseiere gjør det enkelt og morsomt for kundene å kjøpe fra dem.

Øv: Gå sammen med en partner, og gjennomgå følgende eksempel sammen.

Les Paulas erfaring i Butikk 1 og deretter Butikk 2. Les så svarene hennes til venninnen. Snakk med partneren om hvorfor dere tror Paula anbefaler Butikk 1.

PAULAS HANDLEOPPLEVELSER		
	Butikk 1	**Butikk 2**
Paulas opplevelse	Paula har vært i denne butikken mer enn 15 ganger. Hun liker prisene, utvalget og eieren.	Paula har bare vært i denne butikken én gang. Hun syns det er vanskelig å finne det hun ønsker. Hun fikk ikke hjelp da hun hadde spørsmål.
Paulas svar til venninnen	"La oss dra til Butikk 1. Jeg er der stadig vekk. Det er veldig lett å finne det jeg ønsker. Jeg liker meg der."	"Jeg liker ikke Butikk 2. Det er så vanskelig å finne det jeg ønsker. Medarbeiderne der var ikke hjelpsomme da jeg hadde spørsmål."

Les: Kunder vender stadig tilbake til foretak når eieren og medarbeiderne:

- Husker kundenes navn
- Smiler til kundene
- Lytter og tar hensyn til kundenes behov

Drøft: Hva må dere gjøre i foretaket deres for at kundene skal fortsette å komme tilbake? Hva ville dere legge til i listen ovenfor?

OVERVEI

HVA KAN JEG GJØRE FOR Å BLI BEDRE?

Tid: Sett tidtakeren på 10 minutter for Ettertanke-delen.

Øv: Les skriftstedet til høyre, eller tenk på et annet skriftsted. Tenk stille over det du lærer. Skriv eventuelle tilskyndelser i foretaksnotatboken.

Hvilken idé vil hjelpe foretaket mest denne uken? Gjør denne ideen ditt ukentlige forretningsmål.

Legg ditt ukentlige forretningsmål til løftene dine på neste side.

Drøft: Er det noen som vil dele sitt ukentlige forretningsmål eller andre tilskyndelser?

"Rop til [Gud] for markens grøde at den må bli rik. Rop for hjordene på deres marker at de må forøkes."

ALMA 34:24–25

BESTEM DEG

HVORDAN SKAL JEG GJØRE DAGLIG FREMGANG?

Tid: Sett tidtakeren på 10 minutter for Løfte-delen.

Øv: Velg din handlingspartner. Finn ut når og hvordan dere skal kontakte hverandre.

_____ _____

Handlingspartnerens navn *Kontaktopplysninger*

Les hvert løfte høyt for din handlingspartner. Lov å holde løftene dine! Undertegn nedenfor.

MINE LØFTER

Jeg skal snakke med minst fem kunder for å finne ut hva de ønsker av mitt foretak.

Jeg skal prøve minst to markedsføringsideer og registrere resultatene.

Jeg skal øve på å avslutte salget overfor minst 10 kunder, og finne ut hvilken metode som fungerer best.

Jeg skal nå mitt ukentlige forretningsmål: _____

_____

Jeg skal øve på dagens *Min grunnvoll*-prinsipp og undervise min familie om det.

Jeg skal spare mer penger – om det så er en mynt eller to.

Jeg skal rapportere til min handlingspartner.

_____ _____

Min underskrift *Handlingspartnerens underskrift*

HVORDAN SKAL JEG RAPPORTERE MIN FREMGANG?

Øv: I løpet av uken kan du bruke denne løfteoversikten til å føre oversikt over din fremgang. I rutene nedenfor skriver du "Ja", "Nei" eller hvor mange ganger du har gjort det du lovet.

Snakket med minst fem kunder (Skriv antall)	*Prøvd minst to markeds-føringsideer og registrert resultatene (Skriv antall)*	*Øvd på å avslutte salget minst 10 ganger (Skriv antall)*	*Nådd ukens forretningsmål (Ja/Nei)*	*Øvd på Grunn-voll-prinsippet og undervist familien (Ja/Nei)*	*Spart mer penger (Ja/Nei)*	*Rapportert til min hand-lingspartner (Ja/Nei)*

Les: Velg en til å lede *Min grunnvoll*-emnet neste uke.

Be noen om å holde avslutningsbønn.

Tilbakemelding mottas med takk

Send ideer, tilbakemelding, forslag og erfaringer til srsfeedback@ldschurch.org.

Ressurser

SELGE, SELGE, SELGE

Bytt på å lese følgende.

FORTELLER: *Husker dere Kwame, han som hadde bananer på en pinne? Han fant et foretak som virket svært vellykket. Han var dessuten kjent som en god selger. Så det passet perfekt, ikke sant?*

Han laget godbiter av banan og bestemte seg for å komme i gang tidlig. Han gikk rett ut til et hjørne i nærheten av sitt hjem og gjorde sitt beste. Men ingen stoppet. Jo hardere han prøvde, desto verre ble det. Han begynte til og med å rope til folk:

"Hei, dette er en fantastisk godbit! Den smaker så godt! Akkurat det du har lyst på! Du skal få to for prisen av én! Hei …"

Men folk ville ikke engang se på ham. Han ble så motløs at han dro hjem før lunsj. Hva gikk galt?

Kwame satt og tenkte. Var han mislykket? Var det et dårlig produkt? Hva med ham som ga ham ideen – var han en løgner? Så husket han det mannen hadde sagt om sine markedsundersøkelser overfor kunder – hva de likte, tid på dagen, stedene, hvordan de handlet sammen med venner – hva som betydde noe for dem! Kwame hadde ønsket så inderlig å selge at han hadde glemt hva som var viktigst – å løse et problem for kundene!

Så han begynte på nytt, og han gjorde følgende:

– Han ventet til ettermiddagen og kvelden, når folk ønsket en godbit.

– Han valgte et sted hvor mange tilbragte tid sammen.

– Han bestemte seg for å spille litt glad-musikk for å tiltrekke seg oppmerksomhet, og han sang til og med selv – noe som definitivt var unikt! Folk begynte i det minste å smile.

– Han delte også ut noen gratis vareprøver til kvinner som var omgitt av venner – og spurte dem høyt om de likte det. Det virket!

Da salget tok seg opp, bestemte han seg for å prøve en høyere pris – og ingen klaget! Så prøvde han kvantumsrabatter, men dette bare reduserte fortjenesten uten å øke salget, så han sluttet med det. Livets harde skole lærte ham også hvor lenge de frosne godbitene holdt seg i kjølebagen hans – kundene likte ikke vasne bananer!

Da han dro hjem den kvelden, hadde han en masse ideer til nye plakater for "Den syngende bananmannen". Han kunne selge på fester! Han kunne selge på festivaler! Han kunne… Han ble litt revet med. Men skjønner du hvordan han lærte å gi kundene sine noe av verdi?

Tilbake til side 148

MARKEDSFØRING?

Velg roller, og rollespill følgende.

NAOMI: *Hei, Maria. Jeg ville bare stikke innom og si at vi virkelig liker å kjøpe egg av deg. Det er så enkelt!*

MARIA: *Takk, Naomi! Det er viktig for meg å gjøre kundene fornøyd.*

NAOMI: *Hvordan går det med foretaket?*

MARIA: *Bra, tror jeg. Jeg har snakket med kundene mine – og noen andre foretakseiere. Jeg har lært mye. Faktisk har jeg lært at jeg kan selge melk sammen med eggene mine.*

NAOMI: *Hvordan går det?*

MARIA: *Greit. Men jeg klarer ikke å få nok folk til å komme. Vil du begynne å selge for meg?*

NAOMI: *Ikke jeg! Foretaket vårt er i vekst, og vi har det veldig travelt. Jeg hadde en venn som hjalp oss med noen markedsføringsideer, og salget har nesten doblet seg!*

MARIA: *Markedsføring?*

NAOMI: *Ja. Vi begynte med å tenke mer på kundene våre og hvordan vi kunne finne flere som dem. Så prøvde vi noen ideer, og vi fant tre som virkelig fungerer. Vi bare fortsetter å prøve nye ting.*

MARIA: *Jeg har prøvd én ting.*

NAOMI: *Hva da?*

MARIA: *En mann kom innom og fikk meg til å kjøpe visittkort.*

NAOMI: *Hjalp det?*

MARIA: *Ikke for meg, men det fungerte veldig bra for han som solgte kortene!*

NAOMI: *Jeg kan hjelpe deg å arbeide med noen markedsføringsideer hvis du vil… og jeg skal ikke selge deg noe.*

MARIA: *Det høres bra ut!*

Tilbake til side 152

VÆR SÅ SNILL Å KJØPE NOE!

Velg roller, og rollespill følgende.

FORTELLER: *En kunde kommer bort til Marias salgsbod.*

MARIA: *[Tenker] Endelig er det en kunde her. Vær så snill å kjøpe noe! Vær så snill.*

SAMUEL: *[Tenker] Skal si hun stirrer på meg. Kan jeg ikke bare få handle uten å bli overvåket?*

MARIA: *[Tenker] Vær så snill å kjøpe de eggene! Jeg trenger pengene.*

SAMUEL: *[Tenker] Dette blir for pinlig. Jeg drar.*

MARIA: *[Tenker] Hva? Nei! Jeg kunne ha tjent gode penger.*

[Hun roper høyt] Kan jeg hjelpe deg?

SAMUEL: *Nei takk.*

FORTELLER: *En ny kunde kommer bort til Maria.*

LUCIA: *[Tenker] Her har de kanskje det jeg trenger. Jeg får ta en titt.*

MARIA: *[Tenker] Bra, enda en kunde. Hun ser ut til å ha penger. Vær så snill å kjøpe noe.*

[Høyt] Kan jeg hjelpe deg?

LUCIA: *Jeg bare ser.*

MARIA: *Trenger du egg? Disse eggene kommer fra de beste hønene… og jeg har fersk melk også.*

[Tenker] Hun har råd til dette. Kanskje hun vil kjøpe alt sammen.

LUCIA: *Nei. Det er… eh… ikke helt det jeg er ute etter.*

MARIA: *Jeg har mer melk.*

LUCIA: *Nei takk.*

MARIA: *Du burde virkelig kjøpe den. Den er fersk og ren, og det er den aller beste i…*

LUCIA: *Det går bra. Takk skal du ha. Jeg går nå.*

Tilbake til side 154

SPØR, LYTT, FORESLÅ

Velg roller, og rollespill følgende:

MARIA: *Hei, jeg heter Maria. Hva heter du?*

SILVIA: *Jeg heter Silvia.*

MARIA: *Er du her for salget? Du får et gratis egg hvis du kjøper fem!*

SILVIA: *Ja, takk.*

MARIA: *Hvordan fikk du høre om dette?*

SILVIA: *En venn fortalte meg om det. Hun sa at du skulle dele ut gratis egg og melk i går. Og hun sa de var ferske!*

MARIA: *Flott. Så fint at hun likte dem. Produktene våre er alltid ferske og deilige. Hvor mange egg trenger du?*

SILVIA: *Jeg trenger sikkert fem.*

MARIA: *Bra, la oss finne dem til deg… Jeg la merke til at du nølte. Lurer du på hvor mange du trenger?*

SILVIA: *Ja. Min brors familie flytter inn hos oss i morgen. Jeg vet ikke hvordan jeg skal få nok mat til alle. Men han har ingen andre alternativer.*

MARIA: *Jeg skjønner. Du vil bli velsignet for å hjelpe. Hva skal du lage?*

SILVIA: *Jeg er ikke sikker. Jeg vurderte å bruke sparepengene våre til å kjøpe litt kjøtt til å ha sammen med eggene. Jeg trenger virkelig å få mest mulig igjen for pengene.*

MARIA: *Jeg forstår. Vi har heller ikke nok til mye kjøtt, så jeg bruker bare eggene våre. Jeg blander inn litt grønnsaker og tilsetter litt melk. Jeg har litt melk her, og min venn over gaten har friske grønnsaker. Du får mettet flere for mindre på den måten. Vil du ha noen ekstra egg og litt melk? Det blir litt mer, men likevel billigere enn kjøttet!*

SILVIA: *Det er en god idé. Takk! Elleve munner å mette! Ja, jeg vil gjerne ha noen ekstra egg og melk.*

MARIA: *Til elleve personer foreslår jeg åtte, og du vil fortsatt få ett gratis!*

SILVIA: *Kanskje jeg skal komme tilbake i morgen.*

MARIA: *Det er greit. Jeg er her for deg. Men da får du ikke det gratis egget. Kan jeg legge dem i en pose for deg nå?*

SILVIA: *Ok, du har rett. Det er verdt det. Takk.*

Tilbake til side 154

NOTATER

11

Hvordan øker jeg fortjenesten?

Starte og utvikle eget foretak

FOR GRUPPELEDERE

Den dagen møtet skal avholdes:

- Send SMS, eller ring til alle medlemmene i gruppen. Be dem komme 10 minutter tidligere for å rapportere om løftene sine.
- Klargjør møtemateriellet.

30 minutter før møtet begynner:

- Sett stoler rundt et bord slik at alle kan sitte nær hverandre.
- Tegn denne løfteoversikten på tavlen med navnene på personene i gruppen (se eksemplet nedenfor).

Gruppemedlemmets navn	Snakket med minst fem kunder (Skriv antall)	Prøvd minst to markedsføringsideer og registrert resultatene (Skriv antall)	Øvd på å avslutte salget minst 10 ganger (Skriv antall)	Nådd ukens forretningsmål (Ja/Nei)	Øvd på Grunnvoll-prinsippet og undervist familien (Ja/Nei)	Spart mer penger (Ja/Nei)	Rapportert til min handlingspartner (Ja/Nei)
Gloria	8	3	15	J	J	J	J

10 minutter før møtet begynner:

- Ta godt imot deltagerne når de kommer.
- Når gruppens medlemmer kommer, kan du be dem fylle ut løfteoversikten på tavlen. Minn dem også på å slå opp på side 197 og oppdatere sin fremgang med hensyn til å oppnå attest. Spør hvem som nærmer seg kravene til attest. Etter møtet lar du stavens selvhjulpenhetskomité vite hvem som sannsynligvis vil fullføre kravene.
- Velg en tidtaker.

Når møtet begynner:

- Be deltagerne om å slå av telefoner og andre enheter.
- Ha en åpningsbønn (og salme, hvis ønskelig).
- Be dem som kommer sent, å slå av telefonen sin og fylle ut løfteoversikten mens gruppen fortsetter diskusjonen.
- Sett tidtakeren på 20 minutter for *Min grunnvoll*.
- Fullfør prinsipp 11 i *Min grunnvoll*. Kom så tilbake til denne håndboken, og fortsett å lese på neste side.

RAPPORT

HOLDT JEG LØFTENE MINE?

Tid: Sett tidtakeren på 20 minutter for Rapport-delen.

Les: La oss rapportere om løftene våre. De som har holdt alle løftene sine, kan reise seg. (Klapp for dem som har holdt alle løftene sine.)

Nå kan alle reise seg. La oss gjenta temaet vårt sammen:

> **"Og det er min hensikt å sørge for mine hellige, for alle ting er mine."**
>
> *Lære og pakter 104:15*
>
> **Med tro på Herren samarbeider vi for å bli selvhjulpne.**

Les: Da kan vi sette oss.

Drøft: Hva lærte dere da dere snakket med kunder?

Hva lærte dere da dere prøvde markedsføringsideene deres?

Hva lærte dere da dere øvde på å avslutte salget?

Hva har dere lært av å arbeide på deres ukentlige forretningsmål?

Skriv i foretaksnotatboken hva dere har lært ved å holde deres forpliktelser.

LÆRE

HVORDAN SKAL JEG SELGE MER?

Tid: Sett tidtakeren på 60 minutter for Lære-delen.

Se på: "Fikk salget, gikk glipp av salget!" (Ingen video? Se side 178.)

Les: Det var lett. Maria fikk salget. Silvia fikk det hun ønsket. Begge er fornøyd. Men Maria gikk glipp av et større salg – tilleggssalget av en leveringstjeneste. Med en leveringstjeneste kan Maria selge mer til Silvia.

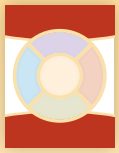
"Oppsalg" er å gi kundene muligheten til å kjøpe flere eller bedre produkter enn de hadde tenkt å kjøpe.

For eksempel:

- **Mer:** Tilby drikke eller brød til en kunde som har bestilt stekt fisk
- **Bedre:** Tilby en symaskin av høyere kvalitet til en kunde som vurderer å kjøpe en symaskin av lavere kvalitet

Se på: "Oppsalget" (Ingen video? Se side 178.)

Drøft: Hvordan klarte Maria å selge en leveringstjeneste til Silvia? Hva er noen eksempler på oppsalg som du har sett?



Fremgangsrike foretakseiere benytter alltid oppsalg.

Les: **UKENS SPØRSMÅL – Hvordan skal jeg øke min fortjeneste?**

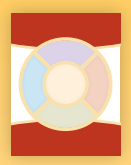
UKENS HANDLING – Jeg skal prøve to former for oppsalg. Jeg skal prøve to måter å senke kostnadene mine på.

HVA SKAL JEG TILBY SOM OPPSALG?

Les: Kundene vil ikke kjøpe mer bare fordi vi foreslår det. Det må være noe de ønsker mer enn det opprinnelige produktet.

De kan være villige til å betale mer for slike ting som:

- Å spare tid
- Å spare penger
- Kvalitet
- Antall
- Service
- Forhold
- Hurtighet
- Pålitelighet
- Skjønnhet
- Omdømme



Fremgangsrike foretakseiere vet hva kundene verdsetter.

Øv: Hva vil kundene betale mer for? Hvordan kan du finne det ut? Gå sammen med en partner, og snakk om hva dere tror kundene verdsetter.

Bruk tabellen nedenfor til å skrive tre metoder du vil prøve for å finne ut hva kundene verdsetter (eksempler er gitt).

MINE TANKER OM HVA KUNDENE MINE VERDSETTER	HVA JEG SKAL SPØRRE OM ELLER GJØRE FOR Å FINNE DET UT
Jeg tror kundene mine verdsetter pålitelighet.	Spør kundene: "Er du interessert dersom jeg garanterer levering innen 17.00 hver gang?"
Jeg tror kundene mine verdsetter ferske produkter.	Merk én kasse med frukt "plukket i dag morges" og en annen kasse "plukket denne uken". Se hvilken kundene velger.

Når du har skrevet ned ideene dine, kan du dele dem med gruppen.

HVA BØR OPPSALGSPRISEN VÆRE?

Les: En kunde ønsker kanskje noe mer, men hvilken pris er han eller hun villig til å betale?

Til hvilken pris er vi villige til å selge? Vi er nødt til å ha en fortjeneste.

Naomi testet for eksempel sin idé om at kundenes hennes verdsatte kvalitet. De valgte vanligvis frukten som ble "plukket i dag morges". Problemet er at kostnadene hennes var høyere på den ferske frukten. Hun tapte faktisk penger.

Hun bestemte seg for å selge sin "plukket denne uken"-frukt for 10 (fortjeneste = 1) og sin "plukket i dag morges"-frukt for 13 (fortjeneste = 3). Hun vil prøve å oppselge den nyplukkede frukten til kundene sine.

Øv: Gå sammen med en partner. Se på kundeverdiene dine fra forrige side. Lag en liste over oppsalgsprodukter eller -tjenester. Bruk tabellen nedenfor til å lage en oversikt over prisene.

OPPSALG	MINE OPPSALGSPRISER
Jeg skal selge frukt som er "plukket i dag morges".	Frukt "plukket denne uken" pris = 10 (fortjeneste på 1) Frukt "plukket i dag morges" pris = 13 (fortjeneste på 3)
Jeg skal garantere at tøyet er ferdig innen klokken 17.00.	Vanlig pris på levering neste dag = 20 (fortjeneste på 4) Garantert pris = 27 (fortjeneste på 8)
Jeg skal selge hudpleie-såpe.	Pris på vanlig såpe = 12 (fortjeneste på 2) Pris på hudpleie-såpe = 18 (fortjeneste på 6)

Drøft: Når du har skrevet ned ideene dine, kan du dele dem med gruppen.

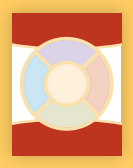
HVORDAN SKAL JEG OPPSELGE?

Les: Hva kan få kundene til å ønske å kjøpe mer? Vi trenger et "oppsalgsutsagn". Et oppsalgsutsagn kan være: "Den koster litt mer, men ____." Vi setter inn verdien som vi vet er viktig for kunden.

Når for eksempel Naomis kunder ser på "plukket denne uken"-frukten, sier hun: "Jeg har frukt som er plukket i dag morges."

Og så legger hun til oppsalgsutsagnet: "Den koster litt mer, men den er ferskere."

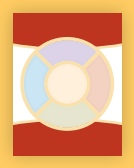
Øv: Tenk på ditt eget foretak. Tenk på dine oppsalgsvarer. Hva skal du si for å oppselge til kundene dine? Bruk tabellen nedenfor til å lage dine oppsalgsutsagn (eksempler er gitt).



Fremgangsrike foretakseiere gjør det enkelt å kjøpe fra dem.

SKRIV ET OPPSALGSUTSAGN			
Første produkt eller tjeneste	**Oppsalgsprodukt eller -tjeneste**	**Hva kundene mine verdsetter**	**Oppsalgsutsagn**
Frukt som er "plukket denne uken"	Frukt som er "plukket i dag morges"	Kvalitet (ferskhet)	Den koster litt mer, men den er ferskere.
En halv liter melk for 3	En liter melk for 5	Å spare penger	Den koster litt mer, men du får dobbelt så mye for bare to mer.
Vanlig såpe	Hudpleie-såpe	Kvalitet	Den koster litt mer, men den er mye bedre for huden din.
Vaskeritjeneste	Presse skjorter	Å spare tid	Det koster litt mer, men det sparer deg for mye tid.

HVORDAN SKAL JEG SELGE PRODUKTENE MINE RASKERE?



Fremgangsrike foretakseiere tømmer varebeholdningen ofte.

Les: Fremgangsrike foretakseiere selger mer til hver kunde, slik at de kan tømme varebeholdningen raskt. Det betyr at vi selger alle produktene vi har kjøpt fra våre leverandører. Vi kan bruke oppsalgsteknikker for å selge mer til hver kunde.

Se på: "Tøm varebeholdningen raskt" (Ingen video? Les side 179.)

Drøft: Hvordan kan Maria tømme varebeholdningen raskere? Hvordan kan dette øke fortjenesten hennes?

FØR	HVA MARIA GJORDE	ETTERPÅ
Maria betalte leverandøren 17 for en liter melk.	Hun snakket med leverandøren om en kvantumsrabatt.	Hun betaler nå 15 for en liter.
Maria økte sin lagerbeholdning med storinnkjøpene sine. Hun endret ikke prisene. Det tok lenger tid å tømme varelageret, og noe av melken ble dårlig.	Hun brukte en oppsalgsteknikk: Hvis de kjøper to liter eller mer, får de rabatt.	Hun tømmer nå varelageret på to dager. Ingen melk blir dårlig. Hun har penger til å kjøpe mer. Og hun tjener mer penger.

Les: Noen spesielle produkter tar lang tid å selge, og det er greit. Men hvis vi har produkter som rett og slett ikke selger, betyr det at våre verdifulle foretakspenger er fastlåst i denne varebeholdningen til den blir solgt.

Drøft: Snakk med en partner om følgende to spørsmål. Skriv ned ideene deres.

1. Hvordan kan jeg tømme varelageret raskere?
2. Hvordan kan jeg redusere min beholdning av varer som rett og slett ikke selger?

HVORDAN KAN JEG SENKE KOSTNADENE?

Les: Fortjenesten øker når vi tømmer varelageret raskt. Vi kan også gjøre foretaket mer lønnsom ved å senke kostnadene.

Øv: Gå sammen med en partner. Bytt på å lese om hvordan man kan redusere kostnader nedenfor. Skriv om andre måter å redusere kostnader på.

FASTE	VARIABLE
Bruke det vi har Leie	Forhandle med leverandører Bruke flere leverandører

Gå tilbake til hele gruppen og del ideene deres.

Les: Vi kan også tenke på hvordan vi kan unngå kostnader.

Øv: Naomi vurderer å bruke to hjelpere: Samuel og Joseph.

Hun vil ansette Samuel til å jobbe sammen med seg i fruktboden fire timer hver dag (fast kostnad). Hun vil ikke ansette Joseph, men bare ringe ham for å gjøre leveranser etter behov (variable kostnader).

Gå sammen med to andre, og snakk om hvordan Naomi kan unngå eller redusere sine faste og variable kostnader.

Øv: Nå er det din tur. Lag en liste over foretakets variable og faste kostnader. Gå sammen med en partner, og snakk om hvordan dere kan redusere disse kostnadene.

FASTE	VARIABLE

OVERVEI

HVA KAN JEG GJØRE FOR Å BLI BEDRE?

Tid: Sett tidtakeren på 10 minutter for Ettertanke-delen.

Øv: Les skriftstedet til høyre, eller tenk på et annet skriftsted. Tenk stille over det du lærer. Skriv eventuelle tilskyndelser i foretaksnotatboken.

Hvilken idé vil hjelpe foretaket mest denne uken? Gjør denne ideen ditt ukentlige forretningsmål.

Legg ditt ukentlige forretningsmål til løftene dine på neste side.

Drøft: Er det noen som vil dele sitt ukentlige forretningsmål eller andre tilskyndelser?

"Søk råd hos Herren i alt du foretar deg, og han vil lede deg til det gode."

ALMA 37:37

BESTEM DEG

HVORDAN SKAL JEG GJØRE DAGLIG FREMGANG?

Tid: Sett tidtakeren på 10 minutter for Løfte-delen.

Øv: Velg din handlingspartner. Finn ut når og hvordan dere skal kontakte hverandre.

Handlingspartnerens navn _____ *Kontaktopplysninger* _____

Les hvert løfte høyt for din handlingspartner. Lov å holde løftene dine! Undertegn nedenfor.

MINE LØFTER

Jeg skal prøve minst to måter å selge mer til 10 eller flere kunder.

Jeg skal prøve minst to måter å senke mine faste og variable kostnader.

Jeg skal nå mitt ukentlige forretningsmål: _____

_____

Jeg skal øve på dagens *Min grunnvoll*-prinsipp og undervise min familie om det.

Jeg skal spare mer penger – om det så er en mynt eller to.

Jeg skal rapportere til min handlingspartner.

Min underskrift _____ *Handlingspartnerens underskrift* _____

HVORDAN SKAL JEG RAPPORTERE MIN FREMGANG?

Øv: Før neste møte kan du bruke denne løfteoversikten til å registrere din fremgang. I rutene nedenfor skriver du "Ja", "Nei" eller hvor mange ganger du har gjort det du lovet.

Prøvde to måter å selge mer til minst 10 kunder (Skriv antall)	*Prøvde minst to måter å redusere kostnader (Skriv antall)*	*Nådd ukens forretningsmål (Ja/Nei)*	*Øvd på Grunnvoll-prinsippet og undervist familien (Ja/Nei)*	*Spart mer penger (Ja/Nei)*	*Rapportert til min handlingspartner (Ja/Nei)*

Les: På neste møte skal vi foreta vår egenvurdering med hensyn til selvhjulpenhet igjen for å se om vi blir mer selvhjulpne. Vi vil trenge våre *Min vei til selvhjulpenhet*-hefter.

Les: Velg en til å lede *Min grunnvoll*-emnet neste uke.

Be en om å holde avslutningsbønn.

Tilbakemelding mottas med takk

Send ideer, tilbakemelding, forslag og erfaringer til srsfeedback@ldschurch.org.

Notat til gruppeleder:

Ta med fem ekstra eksemplarer av Min vei til selvhjulpenhet *til neste møte.*

Ressurser

FIKK SALGET, GIKK GLIPP AV SALGET!

Velg roller, og rollespill følgende.

MARIA: *Hei, Silvia. Hvordan står det til?*

SILVIA: *Bra, takk. Hvem er hjelperen din i dag?*

MARIA: *Dette er min niese, Sophia.*

SILVIA: *For en flink jente! Broren min har funnet seg litt arbeid. Han bor fortsatt hos meg, men han vil hjelpe til med å betale for maten nå.*

MARIA: *Når begynte han i jobben?*

SILVIA: *I dag!*

MARIA: *For en lettelse for ham – og deg! Hva bringer deg hit i dag?*

SILVIA: *Jeg vil gjerne ha noen flere egg. Alle elsket dem, og de sparte oss for mye. Jeg vil gjerne ha åtte egg og to krukker med melk.*

MARIA: *Ok. Takk for at du kjøper av meg i dag, Silvia. Ha en fin dag!*

SOPHIA: *Hun bar på så mange ting. Hvorfor spurte du henne ikke om jeg skulle bære eggene og melken for henne?*

MARIA: *Å, Sophia. Det har du rett i. Jeg skulle ha tenkt på det. Jeg hadde en sjanse til å selge en leveringstjeneste til henne. Jeg kunne ha tjent 10 til på det salget.*

Tilbake til side 168

OPPSALGET

Velg roller, og rollespill følgende.

SILVIA: *Jeg trenger egg igjen! Og jeg trenger 10 egg i dag fordi jeg ikke vil kunne komme tilbake på noen dager.*

MARIA: *Flott. Jeg har tenkt på deg. Vi har omtrent like mange munner å mette, og vi spiser minst 12 egg. De er veldig sunne.*

SILVIA: *Problemet er å få dem med meg hjem. Jeg knuste faktisk to forrige gang.*

MARIA: *Jeg var bekymret for det. Jeg kan sende Sophia hjem med deg for å bære eggene for deg. Vi tar bare 10 for levering. Det koster litt mer, men det vil spare deg bryet med å bære dem. Dessuten, hvis noen knuses mens Sophia leverer dem, erstatter vi dem gratis.*

SILVIA: *Tja, det ville hjelpe. Ok, la oss gjøre det. Takk.*

MARIA: *Høres bra ut. Sophia, takk for at du hjelper Silvia. Skynd deg tilbake!*

Tilbake til side 168

HA EN HØY OMLØPSHASTIGHET PÅ VAREBEHOLDNINGEN

Velg roller, og rollespill følgende.

MARIA: *Hei, Naomi. Hva skal det være i dag?*

NAOMI: *Jeg trenger litt melk.*

MARIA: *Flott. Vi har en masse.*

NAOMI: *Maria, denne melken lukter vondt. Hvor gammel er den?*

MARIA: *Å, nei! Beklager. Jeg er ikke så sikker. Jeg kjøpte mye slik at jeg ikke skulle gå tom.*

NAOMI: *Det er viktig å ha nok til kundene, men du må også ha en høy omløpshastighet på varebeholdningen.*

MARIA: *Høy omløpshastighet? Hva betyr det?*

NAOMI: *Å ha høy omløpshastighet vil si at du selger alt du har kjøpt fra leverandøren din.*

MARIA: *Jeg prøver å gjøre det. Men noen ganger tar det for lang tid, og jeg må kaste melk som har blitt dårlig.*

NAOMI: *Det er derfor du må ha en høy omløpshastighet på varebeholdningen. Når du kaster melk fordi du ikke selger den raskt nok, er sløsing med penger. Men det er ikke den eneste grunnen til å ha en høy omløpshastighet på varebeholdningen.*

MARIA: *Nei vel?*

NAOMI: *Maria, hvor kommer pengene til å betale melkeleverandøren fra?*

MARIA: *Jeg sparer penger av hvert melkesalg. Når jeg har nok, kjøper jeg mer melk.*

NAOMI: *Maria, jo lenger det tar å tømme varebeholdningen, desto lenger må du vente med å kjøpe mer melk.*

Husk at du bare tjener penger på et salg. Så jo raskere du tømmer varebeholdningen, desto mer penger tjener du.

Hvordan ville det være om du kunne selge all melken på tre dager? Eller to dager? Eller til og med samme dag?

MARIA: *Ikke noe av melken ville bli dårlig, og jeg ville kunne kjøpe mer fra leverandøren min raskere. Da vil jeg ha mer melk å selge til kundene mine, og jeg vil tjene mer penger. Jeg skal begynne å tømme varebeholdningen raskere!*

Tilbake til side 172

NOTATER

12

Hvordan kan jeg fortsette å forbedre foretaket?

Starte og utvikle eget foretak

FOR GRUPPELEDERE

Dagen for møtet:

NYTT!

- I dag skal gruppen bruke 20 minutter ekstra på Løfte-delen. Les den siste aktiviteten i *Min grunnvoll*, og vær forberedt på å svare på spørsmål.
- Send SMS, eller ring til alle medlemmene i gruppen. Be dem komme 10 minutter tidligere for å rapportere om løftene sine.
- Klargjør møtemateriellet.

30 minutter før møtet begynner:

- Sett stoler rundt et bord slik at alle kan sitte nær hverandre.
- Tegn denne løfteoversikten på tavlen med navnene på personene i gruppen (se eksemplet nedenfor).

Gruppemedlemmets navn	Prøvde to måter å oppselge til minst 10 kunder (Skriv antall kunder)	Prøvde minst to måter å redusere kostnader (Skriv antall)	Nådd ukens forretningsmål (Ja/Nei)	Øvd på Grunnvoll-prinsippet og undervist familien (Ja/Nei)	Spart mer penger (Ja/Nei)	Rapportert til min handlingspartner (Ja/Nei)
Gloria	15	5	J	J	J	J

10 minutter før møtet begynner:

- Ta godt imot deltagerne når de kommer.

NYTT!

- Når gruppens medlemmer kommer, kan du be dem fylle ut løfteoversikten på tavlen. Minn dem også på å slå opp på side 197 og oppdatere sin fremgang med hensyn til å oppnå attest. Spør hvem som har oppfylt sertifiseringskravene. Undertegn et eksemplar av fullført-brevet på side 198 for alle som har oppfylt kravene. Etter møtet informerer du stavens selvhjulpenhetskomité om hvem som har oppfylt sertifiseringskravene.
- Velg en tidtaker.

Når møtet begynner:

- Be deltagerne om å slå av telefoner og andre enheter.
- Ha en åpningsbønn (og salme, hvis ønskelig).
- Sett tidtakeren på 20 minutter for *Min grunnvoll*.
- Fullfør prinsipp 12 i *Min grunnvoll*. Kom så tilbake til denne håndboken, og fortsett å lese på neste side.

RAPPORT

HOLDT JEG LØFTENE MINE?

Tid: Sett tidtakeren på 30 minutter for Rapport-delen.

Les: La oss rapportere om løftene våre. De som har holdt alle løftene sine, kan reise seg. (Klapp for dem som har holdt alle løftene sine.)

Nå kan alle reise seg. La oss gjenta temaet vårt sammen:

> **"Og det er min hensikt å sørge for mine hellige, for alle ting er mine."**
>
> *Lære og pakter 104:15*
>
> **Med tro på Herren samarbeider vi for å bli selvhjulpne.**

Les: Da kan vi sette oss.

Drøft: Hva lærte dere da dere prøvde på oppsalg?

Hva lærte dere da dere prøvde å redusere kostnader?

Hva har dere lært av å arbeide på deres ukentlige forretningsmål?

Skriv i foretaksnotatboken hva dere har lært ved å holde deres forpliktelser.

LÆRE

HVORDAN PASSER ALT SAMMEN?

Tid: Sett tidtakeren på 60 minutter for Lære-delen.

Se på: "Vi klarer dette!" (Ingen video? Les side 192.)

Øv: Marias foretak er bedre stilt enn det var for 12 uker siden. Hvordan er ditt eget foretak bedre stilt enn det var for 12 uker siden? Gå sammen med et gruppemedlem. Finn frem kartet for å lykkes. Spør: "Hvordan har _____ (noe fra kartet) forbedret foretaket?"

For eksempel: "Hvordan har det å bruke flere leverandører forbedret foretaket?"

Bytt på å stille hverandre spørsmål i to minutter.

Les: Vi klarer dette! Vi har hatt fremgang. Vi har startet og utviklet foretakene våre! Vi må fortsette å forbedre foretakene og øke overskuddet.

Les: **UKENS SPØRSMÅL – Hvordan skal jeg øke min fortjeneste? Hvordan kan jeg fortsette å lære og forbedre meg?**

UKENS HANDLING – Jeg skal sette mål for foretaket mitt. Jeg skal forberede en presentasjon om foretaket mitt.

HVORDAN SKAL JEG NÅ MÅLENE FOR FORETAKET MITT?

Drøft: Les sitatet til høyre. Hvilke mål "vekker fantasien og skaper indre begeistring"?

Øv: Skriv tre mål du har for foretaket ditt. Ta to minutter.

_____

_____

_____

Gå sammen med to andre. Se på de to målene nedenfor.

Jeg ønsker å bli flinkere til å styre pengene mine fordi jeg ofte ikke har nok til alle utgiftene med mindre jeg låner av familien, noe som noen ganger er vanskelig fordi de heller ikke alltid har nok.	Jeg skal doble overskuddet neste måned.

Svar på spørsmålene nedenfor. Snakk om hvorfor dere valgte hvert svar.

1. Hvilket mål er mest spennende?
2. Hvilket mål er lettest å huske?
3. Hvilket mål er lettest å måle (vite når du har nådd målet)?

Les: Fremgangsrike foretakseiere setter seg mål som er spennende, lette å huske og lette å måle.

Øv: Omskriv de tre målene for foretaket på egen hånd. Ta to minutter til å gjøre målene dine spennende, lette å huske og lette å måle.

_____

_____

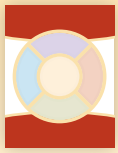
_____

Så kan alle reise seg og lukke arbeidsbøkene. Snu dere til personen ved siden av dere, og fortell vedkommende om deres mest spennende mål. Gå raskt videre til neste person til dere har delt med alle.

Gå sammen med hele gruppen igjen. Del en annens mål med gruppen (ikke del ditt eget).

"Finn ut hvor dere befinner dere og hva dere må gjøre… Sett inspirerende, edle og rettferdige mål som vekker fantasien og skaper indre begeistring. Hold så blikket på dem. Arbeid målrettet mot dem."

JOSEPH B. WIRTHLIN, "Livets lærdommer," *Ensign* eller *Liahona*, mai 2007, 46



Fremgangsrike foretakseiere setter seg spennende og målbare mål.

Drøft: Var målene deres spennende, lette å huske og lette å måle?

Les: Mål går ikke i oppfyllelse bare fordi vi ønsker det. Vi må arbeide hardt for å nå målene våre. Les president Monsons sitat til høyre.

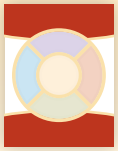
Øv: Skriv dine tre mål om igjen nedenfor. Skriv hva du har tenkt å gjøre for å nå målene dine (eksempel er gitt).

"Skriv ned deres mål og hva dere planlegger å gjøre for å nå dem. Stil høyt, for dere kan få evige velsignelser."

THOMAS S. MONSON, "Din celestiale reise," *Liahona*, juli 1999, 114

MÅL	HVA JEG VIL GJØRE FOR Å NÅ MÅLET MITT
Jeg skal doble overskuddet neste måned ved å åpne en salgsbod i en travel gate.	Jeg skal la sønnen min drive foretaket mens jeg ser etter et bra sted for den nye salgsboden. Jeg skal dele ut vareprøver slik at folk vet at de kan kjøpe av meg.

Les: Vi vil trolig oppleve vanskeligheter og skuffelser mens vi jobber med målene våre. Fremgangsrike foretakseiere gir aldri opp, og de planlegger hvordan de kan overvinne vanskeligheter. Les historien nedenfor.



Fremgangsrike foretakseiere gir aldri opp.

Daniel visste at mesteparten av familien hans ville kritisere forretningsmålene hans og si at han ikke kunne nå dem. Men han visste at onkelen ville støtte ham. Han planla å spørre onkelen om råd og oppmuntring. Han planla å be om styrke, godhet og tålmodighet. Han planla å være munter, men bestemt når han ble kritisert.

Skriv: Del ideer om hvordan du kan overvinne vanskeligheter med å nå målene dine. Husk at Herren kan hjelpe deg, og at andre mennesker kan hjelpe deg. Skriv ideene dine nedenfor.

HVORDAN KAN JEG FORBEREDE MEG TIL AVSLUTNINGEN?

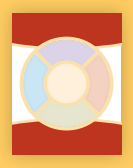
Les: Som en del av avslutningen, skal vi alle reise oss og beskrive foretaket vårt for andre foretakseiere, familiemedlemmer og venner. Mens du ser på videoen, følger du instruksjonene nedenfor.

Se på: "Foretaket mitt på fem minutter" (Ingen video? Gruppelederen kan lese side 193, mens alle andre følger med i samsvar med instruksjonene nedenfor.)

FORETAKET MITT PÅ FEM MINUTTER: INSTRUKSJONER	
Del 1:	Beskriv foretaket ditt **på mindre enn ett minutt**.
Del 2:	Beskriv **på mindre enn ett minutt** hvordan det å besvare et av følgende spørsmål virkelig forbedret foretaket ditt: 1. Hva ønsker folk å kjøpe? 2. Hvordan kan jeg selge? 3. Hvordan kan jeg begrense kostnadene? 4. Hvordan kan jeg øke fortjenesten? 5. Hvordan driver jeg foretaket mitt?
Del 3:	Beskriv **på mindre enn ett minutt** hvordan du har spart mer penger og ført finansopptegnelser. • Hvor mange uker har du økt sparepengene dine? ___ • Hvor mange uker har du ført foretakets finansopptegnelser? ___ • Hvor mange uker har du ført personlige finansopptegnelser? ___
Del 4:	Beskriv **på mindre enn ett minutt** én ting du vil gjøre for å fortsette å forbedre foretaket.
Del 5:	Beskriv **på mindre enn ett minutt** et forretningsmål du har, og hvordan du vil nå målet ditt.

Øv: Tenk i løpet av uken på hva du ønsker å dele. Skriv ideene dine i foretaksnotatboken. Øv på å fremføre presentasjonen for familie eller venner. Kom forberedt på å dele dine forretningspresentasjoner. (Hvis du vil, kan du bruke notater, diagrammer eller andre visuelle hjelpemidler.)

HVA SKAL JEG GJØRE ETTER FULLFØRT KURS?



Fremgangsrike foretakseiere lærer hele tiden.

Les: Fremgangsrike foretakseiere søker kontinuerlig lærdom. Vi kan lære av bøker, andre foretakseiere, kurs og hverandre.

Du kan for eksempel overveie å registrere foretaket ditt i offentlige registre. Å snakke om dette med gruppens medlemmer eller medlemmer av et foretaksråd kan hjelpe deg å vite når og hvordan du kan gjøre det.

Drøft: Har dere lyst til å fortsette å møtes som gruppe? Har dere lyst til å møte andre grupper i staven?

Les: Hvis vi velger å fortsette å møtes, kan vi lage vårt eget møteprogram eller følge et møteprogram som dette:

Eksempel på møteprogram

Min grunnvoll
Gjennomgå prinsipper og temaer.

Rapport
Rapportere om foretakets framgang og problemer.

Lære
Lytte til foredragsholdere fra det lokale næringsliv, långivere og myndigheter.

Se videoer eller lese om næringslivstemaer.

Overvei
Reflektere over det vi lærer.

Bestem deg
Velge mål og inngå forpliktelser.

BLIR JEG MER SELVHJULPEN?

Les: Vårt mål er selvhjulpenhet, både timelig og åndelig. Å få foretakene våre til å lykkes er bare en del av dette målet.

Drøft: Hvilke endringer har dere sett i livet deres når dere har praktisert og undervist prinsippene i *Min grunnvoll*?

Øv: Slå opp i heftet *Min vei til selvhjulpenhet* på en tom egenvurdering med hensyn til selvhjulpenhet (bakerst). Følg instruksjonene.

Når du er ferdig, bruker du tre minutter til å tenke over følgende:

Har du bedre oversikt over utgiftene dine nå? Kan du nå svare "ofte" eller "alltid" på flere av disse spørsmålene? Er du mer trygg på beløpet du har satt som din inntekt for å bli selvhjulpen? Er du nærmere å oppnå inntekten for å bli selvhjulpen? Hva kan du gjøre for å forbedre deg?

OVERVEI

HVA KAN JEG GJØRE FOR Å BLI BEDRE?

Tid: Sett tidtakeren på 10 minutter for Ettertanke-delen.

Øv: Les skriftstedet til høyre, eller tenk på et annet skriftsted. Tenk stille over det du lærer. Skriv eventuelle tilskyndelser i foretaks-notatboken.

Hvilken idé vil hjelpe foretaket mest denne uken? Gjør denne ideen ditt ukentlige forretningsmål.

Legg ditt ukentlige forretningsmål til løftene dine på neste side.

Drøft: Er det noen som vil dele sitt ukentlige forretningsmål eller andre tilskyndelser?

"Sannelig sier jeg, menneskene skulle arbeide ivrig for en god sak, og gjøre mange ting av egen fri vilje og tilveiebringe mye rettferdighet."

LÆRE OG PAKTER 58:27

BESTEM DEG

HVORDAN SKAL JEG GJØRE DAGLIG FREMGANG?

Tid: Sett tidtakeren på 10 minutter for denne siden.

Les hvert løfte høyt for en partner. Lov å holde løftene dine! Undertegn nedenfor.

MINE LØFTER

Jeg skal forberede en presentasjon om foretaket mitt.

Jeg skal sette mål for foretaket mitt.

Jeg skal nå mitt ukentlige forretningsmål: _____

_____

Jeg skal øve på dagens *Min grunnvoll*-prinsipp og undervise min familie om det.

Jeg skal spare mer penger – om det så er en mynt eller to.

_____

Min underskrift

HVORDAN KAN JEG FORTSETTE Å VÆRE SELVHJULPEN?

Tid: Sett tidtakeren på 20 minutter for denne siden.

Les: Slå opp side 28 i heftet *Min grunnvoll* for å gjøre den siste aktiviteten og planlegge et tjenesteprosjekt som gruppe. Når dere er ferdige, kommer dere tilbake hit.

Les: Gratulerer! Herren har velsignet deg med ny kunnskap og nye ferdigheter, og du har utrettet store ting. Stå på videre!

For å fortsette fremdriften i foretaket, kan du:

- Arbeide som frivillig ved et senter for selvhjulpenhet i nærheten. (Én hensikt med å bli selvhjulpen er å være i stand til å hjelpe andre. Å utføre tjeneste for andre er en stor velsignelse.)
- Fortsette å møte gruppen. Fortsette å støtte og oppmuntre hverandre.
- Fortsette å delta på selvhjulpenhetsandakter.
- Holde kontakten med handlingspartneren. Støtte og oppmuntre hverandre.

Jeg vil fortsette å utvikle meg ved å inngå og holde forpliktelser.

_____

Min underskrift

Les: Vi skal nå ha en avslutningsbønn.

Tilbakemelding mottas med takk

Send ideer, tilbakemelding, forslag og erfaringer til srsfeedback@ldschurch.org.

Notat til gruppeleder:

Husk å rapportere om gruppens fremgang på srs.lds.org/report slik at medlemmene kan motta attestene sine.

Ressurser

VI KLARER DETTE!

Velg roller, og rollespill følgende.

MARIA: *Du verden, dette fungerer virkelig! Endelig skjønner jeg det.*

MARIAS EKTEMANN DIEGO: *Hva snakker du om? Hva fungerer?*

MARIA: *Alt passer sammen. For tolv uker siden, da vi begynte å delta på selvhjulpenhetsgruppen, hadde jeg ingen anelse om hvor mye det ville forbedre foretaket. Løftene vi har holdt, det vi har lært i selvhjulpenhetsgruppen – alt gir mening!*

DIEGO: *Ja, jeg har opplevd det samme med min selvhjulpenhetsgruppe for jobbsøking. Jeg har nå en god jobb på sykehuset. Med inntekten fra jobben min og ditt eggforetak, vil vi endelig kunne forsørge familien. Alt passer sammen.*

MARIA: *Diego, det er ikke bare mitt foretak. Det er vårt foretak. Takk for at du arbeider så hardt i jobben din og deretter hjelper meg med eggforetaket vårt.*

DIEGO: *Det er også Herrens foretak. Vi har viet arbeidet vårt til ham, utøvd tro på Frelseren og bedt angående foretaket vårt.*

MARIA: *Vi trengte å se svært nøye på eggforetaket vårt. Vi snakket med kunder og andre foretakseiere for å finne ut hva folk ville ha. Ikke sant? Vi innså at vi burde selge melk sammen med eggene våre.*

DIEGO: *Ja, og vi så på hvor vi skaffer eggene og melken fra. Vi fant ut at det ikke var en god idé å skaffe en geit for melkeproduksjon. Det er bedre å kjøpe fersk melk fra Pedro, som allerede har flere geiter.*

MARIA: *Så lærte vi å tjene penger hver dag. Jeg har holdt oversikt over alt vi bruker og hvor mye folk betaler oss. Vi har tjent mye mer penger etter at vi begynte med hjemmelevering.*

DIEGO: *Og jeg har også holdt oversikt over hvor mye vi bruker og hvor mye vi tjener til familien. Vi kan betale for barnas skolemateriell nå.*

MARIA: *Naomi hjalp oss å finne ut hvordan vi kunne selge mer. Vi begynte å stille kundene spørsmål, lytte til dem og komme med forslag. Vi oppfordret kundene til å kjøpe flere egg og til å kjøpe melk. Det var en god idé å sende Sophia for hjemmelevering. Vi ble bedre kjent med kundene våre og ble venner med mange av dem.*

DIEGO: *Med alle de nye kundene trengte vi så flere egg hver dag, og vi har lært om å låne penger for å skaffe flere høner. Jeg er glad vi ikke tok det første lånet. Vi ville ikke ha klart avdragene. Vi trengte bare et lite lån til å kjøpe noen flere høner.*

MARIA: *Ser du? Alt henger sammen. Nå må vi bare fortsette å se etter måter å redusere kostnadene og øke salget.*

DIEGO: *Ja. Vi klarer dette!*

Tilbake til side 184

FORETAKET MITT PÅ FEM MINUTTER

Gruppelederen bør lese følgende mens de andre gruppemedlemmene følger med på side 187.

MARIA: *Jeg er litt nervøs for å presentere, men jeg har blitt godt kjent med alle sammen. Det kommer til å gå bra. Del 1 – Jeg skal beskrive foretaket mitt. Foretaket mitt selger egg og melk. Jeg begynte med bare egg for noen måneder siden. Jeg la til melk etter at jeg fikk vite at kundene mine ønsket det. Jeg har også en leveringstjeneste nå. Foretaket har gått mye bedre etter at jeg begynte på denne selvhjulpenhetsgruppen.*

MARIA: *Del 2 handler om ukens spørsmål. Spørsmålene har hjulpet meg. Men hvis jeg måtte velge ett, handlet det spørsmålet som forbedret foretaket mitt mest, om å skille foretakets og min personlige økonomi. Før dette ble alle penger jeg tjente i foretaket, blandet med personlige penger og brukt. Det var ikke bra. Nå holder jeg dem adskilt.*

MARIA: *Del 3 – Finansopptegnelser og sparing. Jeg klarte å spare penger 9 av de 12 ukene. Jeg har ført finansopptegnelser for foretaket de siste 8 ukene i strekk. Jeg gjorde det samme med mine personlige opptegnelser. Jeg har tenkt å fortsette å føre opptegnelser. Jeg liker virkelig å vite hvor mye jeg tjener og hvor mye jeg bruker. Det er også veldig godt å ha satt penger til side til sparing. Det har jeg aldri hatt før. Det er betryggende å vite at de er der.*

MARIA: *Så del 4 – fortsette å forbedre foretaket. Jeg har lært så mye de siste 12 ukene. Jeg vil fortsette å lære. Jeg kommer til å delta på stavens gruppe for foretakseiere.*

MARIA: *Siste del. Del 5 er et forretningsmål. Om ett år ønsker jeg at foretaket skal ha tilstrekkelig kontantstrøm til at jeg kan leie en plass i den travleste delen av markedet. Det vil hjelpe meg å utvikle foretaket enda mer.*

Takk, alle sammen. Dere har virkelig hjulpet meg å forbedre foretaket mitt!

Tilbake til side 187

NOTATER

NOTATER

NOTATER

UTVIKLER JEG MEG I RETNING KURSBEVIS?

Hver uke bør du holde oversikt over hvor godt du utvikler deg i retning kursbevis. Sett en hake i hver rute når du deltar på gruppemøter og holder forpliktelser.

KRAV TIL KURS I GRÜNDERVIRKSOMHET					
UKE	**Deltatt på 10 gruppemøter**	**Ført personlige og firmarelaterte finansopptegnelser i 8 uker**	**Spart mer penger hver uke i 10 uker**	**Nådd ukentlige forretningsmål i 10 uker**	**Holdt en forretningspresentasjon**
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
Sum					

ATTEST

Til alle det måtte angå:

_____ har deltatt i en selvhjulpenhetsgruppe kalt "Starte og utvikle eget foretak" i regi av Jesu Kristi Kirke av Siste Dagers Hellige, og har oppfylt kravene til fullførelse som følger:

Vært tilstede på minst 10 møter _____ av 12

Ført personlige og firmarelaterte finansopptegnelser i 8 uker _____ av 8

Spart mer penger hver uke i minst 10 uker _____ av 12

Nådd ukentlige forretningsmål i minst 10 uker _____ av 12

Holdt en forretningspresentasjon for gruppen (sett ring rundt en) Ja eller Nei

_____	_____	_____
Instruktørens navn	*Instruktørens underskrift*	*Dato*

Jeg har øvd på og bygget et fundament av ferdigheter, prinsipper og vaner for selvhjulpenhet. Jeg vil fortsette å bruke disse resten av mitt liv.

_____	_____	_____
Gruppemedlemmets navn	*Gruppemedlemmets underskrift*	*Dato*

Merk: En attest fra LDS Business College utstedes på et senere tidspunkt av stavens eller distriktets selvhjulpenhetskomité.

KART FOR Å LYKKES I NÆRINGSLIVET

Prinsipper for å lykkes i næringslivet

KUNDER

Hva ønsker folk å kjøpe?

- Vite hvorfor folk kjøper produktet ditt
- Vite hva kundene verdsetter
- Lære av kundene daglig

KOSTNADER

Hvordan kan jeg begrense kostnadene?

- Lavere kostnader
- Bruke flere leverandører
- Bare øke faste kostnader når de vil øke fortjenesten
- Gjøre investeringer med omhu
- Bruk De fire riktige til å låne klokt

FREMGANG I NÆRINGSLIVET

Hvordan driver jeg foretaket mitt?

- Skille foretakets og personlige opptegnelser
- Føre daglige opptegnelser
- Betale tiende først
- Spare ukentlig
- Forbedre noe hver dag
- Lære kontinuerlig
- Etterleve *grunnprinsippene*
- Sette spennende, målbare mål
- Begynne i det små og tenke stort
- Aldri gi opp!

SALG

Hvordan kan jeg selge?

- Alltid oppselge
- Tømme varebeholdningen ofte
- Spørre, lytte, foreslå
- Gjøre det lett å kjøpe
- Avslutte salget

FORTJENESTE

Hvordan kan jeg øke fortjenesten?

- Føre daglige opptegnelser
- Ta ut lønn
- Søke daglig fortjeneste
- Kjøpe lavt, selge høyt
- Ikke stjele fra foretaket ditt
- Bruke produktive driftsmidler

JESU KRISTI
KIRKE
AV SISTE DAGERS HELLIGE

Selvhjulpenhetstjenesten
DET VEDVARENDE UTDANNELSESFOND

NORWEGIAN
4 02123 76170 5
12376 170