



# POKRETANJE I RAZVIJANJE MOJEG POSLOVANJA

---

ZA SAMODOSTATNOST



# PORUKA PRVOG PREDSJEDNIŠTVA

Draga braćo i sestre!

Gospodin je izjavio: »Svrha je moja skrbiti se za svece svoje« (Nis 104:15). Ta je objava Gospodinovo obećanje da će dati vremenite blagoslove i otvoriti vrata samodostatnosti, a što je mogućnost svima nama da sami sebi i članovima naših obitelji pružimo sve životne potrepštine.

Ova je vježbenica pripremljena da pomogne članovima Crkve naučiti i primijeniti načela vjere, obrazovanja, napornoga rada i povjerenja u Gospodina. Prihvaćanje tih načela i život po njima omogućit će vam primiti vremenite blagoslove koje vam je Gospodin obećao.

Pozivamo vas da marljivo proučavate i primjenjujete ta načela i podučavate članove svoje obitelji o njima. Dok činite tako, vaš će život biti blagoslovjen. Naučit ćete kako djelovati na svom putu prema većoj samodostatnosti. Bit ćete blagoslovljeni većom nadom, mirom i napretkom.

Molimo vas, budite uvjereni da ste dijete našega Oca na Nebu. On vas voli i nikada vas neće napustiti. On vas poznaje i spremjan je udijeliti vam duhovne i vremenite blagoslove samodostatnosti.

S poštovanjem,

Prvo predsjedništvo

Izdavač:

Crkva Isusa Krista svetaca posljednjih dana  
Salt Lake City, Utah

© 2017 by Intellectual Reserve, Inc.  
All rights reserved.

Pravo engleskog prijevoda odobreno: 1/17

Pravo prevođenja odobreno: 1/17

Naslov izvornika: *Starting and Growing My Business for Self-Reliance*  
Croatian  
14678 119

## KAZALO

---

Procjena mojih nastojanja

---

Za voditelje

---

1. Moja spremnost za poslovni uspjeh
  2. Rješavanje neispunjene potrebe klijenata
  3. Pobrinuti se da imam profitabilno poslovanje
  4. Pronaći klijente
  5. Zadržati klijente
  6. Upravljanje profitabilnošću mojeg poslovanja
  7. Držati odvojenim novac mojeg poslovanja i osobni novac
  8. Upravljanje priljevom i odljevom sredstava mojeg poslovanja
  9. Razvijanje mojeg poslovanja
  10. Financiranje mojeg poslovanja
  11. Stalno poboljšavati svoje poslovanje
  12. Predstavljati svoje poslovanje
- 

Dodatak

---

Kroz cijele ove materijale susretat ćete se s izmišljenim likovima koji pokušavaju donijeti odluke dok nastoje postati samodostatni.



## PROCIJENITI SVOJA NASTOJANJA

Ova tablica pomoći će vam pratiti vaš napredak. Imat ćete priliku ispuniti ju tijekom dijela »Izvješće« za vrijeme trajanja sastanka skupine svakog tjedna.

**UPUTE:** Procijenite svoje nastojanje da obdržavate obveze na koje se obvezujete svakog tjedna. Prikažite svoju procjenu svojem suradniku za djelovanje. Promislite o načinima na koje se možete nastaviti poboljšavati dok običavate ustanoviti ove važne navike.

**KLJUČ:**

- Minimalni napor
- Umjereni napor
- Značajan napor

	A »Moj temelj« obveze	B Obveze razvoja poslovanja
<b>Primjer</b>	Pokajati se i biti poslušan	Svakodnevno koristiti zapis prihoda i rashoda
<b>1. tjedan</b>	Samodostatnost je načelo spasenja	Sudjelovati u izazovu Spajalica
<b>2. tjedan</b>	Primijeniti vjeru u Isusa Krista	Stvoriti popis pet neostvarenih potreba klijenata
<b>3. tjedan</b>	Upravljati novcem	Voditi razgovor s barem pet potencijalnih klijenata
<b>4. tjedan</b>	Pokajati se i biti poslušan	Sudjelovati u izazovu Ostvari prodaju
<b>5. tjedan</b>	Mudro koristiti vrijeme	Eksperimentirati s novim načinima privlačenja i slušanja svojih klijenata
<b>6. tjedan</b>	Raditi: preuzeti odgovornost i ustrajati	Iskoristiti zapis o dohotku i rashodu za svoje poslovanje ili za zamišljeno poslovanje
<b>7. tjedan</b>	Riješiti probleme	Isplatiti si plaću te održavati novac svojeg poslovanja i osobni novac odvojeno
<b>8. tjedan</b>	Postati jedno, služiti zajedno	Sastaviti popis mogućih izazova s prljevom i odljevom sredstava s kojim bi se moje poslovanje moglo suočiti
<b>9. tjedan</b>	Tražiti znanje	Stvoriti plan za rast svojeg poslovanja
<b>10. tjedan</b>	Pokazati integritet	Razgovarati s utvrđenim osobama radi istraživanja finansijskih mogućnosti
<b>11. tjedan</b>	Komunicirati: zatražiti molbom i slušati	Istražiti zakonske i regulatorne zahtjeve za svoje poslovanje
<b>12. tjedan</b>	Primiti hramske uredbe	Napisati popis ideja za unaprijeđenje svojeg poslovanja

## Ključne poslovne vještine

	<b>(C)</b> Obveze poslovnih aktivnosti	<b>(D)</b> »Promisli« obveze	<b>(E)</b> Obveze suradnika za djelovanje	Razgovarati s klijentima (dana)	Pisati u poslovnu knjigu (dana)	Prodavati (dana)	Bilježiti finansijske detalje (dana)
<i>Stvoriti plan da srežem svoje poslovne troškove</i>	● ○ ●	● ○ ●	● ○ ●	6	4	5	5
Započeti svakodnevno pisati u svoju poslovnu knjigu	● ○ ●	● ○ ●	● ○ ●			NP	NP
Stvoriti popis konkurentnih prednosti za pet poslovanja	● ○ ●	● ○ ●	● ○ ●			NP	NP
Ispuniti dodijeljeni odsjek svojeg Osobnog poslovnog planera	● ○ ●	● ○ ●	● ○ ●			NP	NP
Ispuniti odsjek »Pronaći« svojeg Osobnog poslovnog planera	● ○ ●	● ○ ●	● ○ ●			NP	
Ispuniti odsjek »Zadržati« svojeg Osobnog poslovnog planera	● ○ ●	● ○ ●	● ○ ●			NP	
Stvoriti izjavu o prihodu za svoje poslovanje ili za zamišljeno poslovanje	● ○ ●	● ○ ●	● ○ ●				
Voditi odvojene evidencije za novac stečen poslovanjem i osobni novac	● ○ ●	● ○ ●	● ○ ●				
Napisati plan rješavanja izazova s priljevom i odljevom sredstava s kojim bi se moje poslovanje moglo suočiti	● ○ ●	● ○ ●	● ○ ●				
Stvoriti plan da srežem svoje poslovne troškove	● ○ ●	● ○ ●	● ○ ●				
Saznati više o mogućim finansijskim mogućnostima za svoje poslovanje	● ○ ●	● ○ ●	● ○ ●				
Pripremiti i vježbati predstavljanje prezentacije svojeg poslovanja	● ○ ●	● ○ ●	● ○ ●				
Dotjerati svoj Osobni poslovni planer na temelju povratnih informacija za prezentaciju	● ○ ●	● ○ ●	● ○ ●				

# ZA VODITELJE

Hvala vam što vodite skupinu za samodostatnost. Skupina treba djelovati kao vijeće s Duhom Svetim kao učiteljem. Vaša je uloga pomoći svakoj osobi da se osjeća ugodno iznoseći ideje, uspjeha i neuspjeha.

ŠTO ČINITI	ŠTO NE ČINITI
<p><b>PRIJE SVAKOG SASTANKA</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>○ Preuzmite videozapise na stranici <a href="http://srs.lds.org/videos">srs.lds.org/videos</a>.</li><li>○ Provjerite da video oprema radi.</li><li>○ Ukratko pregledajte poglavlje.</li><li>○ Pripremite se duhovno.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>○ Pripremati lekciju.</li><li>○ Otkazivati sastanke. Ako ne možete doći, zamolite člana skupine da vodi umjesto vas.</li></ul>
<p><b>TIJEKOM SVAKOG SASTANKA</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>○ Počnite i završite na vrijeme.</li><li>○ Pobrinite se da svi izvijeste, čak i oni koji zakasne.</li><li>○ Odaberite osobu da pazi na vrijeme.</li><li>○ Svakoga potaknite na sudjelovanje.</li><li>○ Budite član skupine. Odredite i vršite svoje obveze i izvješćujte o njima.</li><li>○ Zabavite se i proslavite uspjeh.</li><li>○ Imajte povjerenja u vježbenicu i slijedite ju.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>○ Podučavati ili djelovati kao stručnjak.</li><li>○ Govoriti više od drugih.</li><li>○ Odgovarati na svako pitanje.</li><li>○ Biti u središtu pažnje.</li><li>○ Sjediti na čelu stola.</li><li>○ Stajati kada vodite.</li><li>○ Preskakivati odsjek »Promisliti«.</li><li>○ Davati svoje mišljenje nakon svakog komentara.</li></ul>
<p><b>NAKON SVAKOG SASTANKA</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>○ Kontaktirajte i ohrabrite članove tijekom tjedna.</li><li>○ Procijenite sebe koristeći »Samoprocjenu voditelja« (stranica v).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>○ Zaboraviti upoznati stručnjaka za samodostatnost u kolčiću s napretkom skupine.</li></ul>

## VAŽNO: IZVIJESTITI I POBOLJŠATI SE

- Ispunite obrazac za prijavu skupine na vašem prvom sastanku te završno izvješće skupine i obrazac zahtjeva za uvjerenje na vašem posljednjem sastanku. Posjetite stranicu [srs.lds.org/report](http://srs.lds.org/report).
- Pregledajte knjižicu Vođenje skupina na stranici [srs.lds.org/facilitator](http://srs.lds.org/facilitator).

## SAMOPROCJENA VODITELJA

Nakon svakog sastanka skupine pregledajte izjave ispod. Kako vam ide?

KAKO MI IDE KAO VODITELJU?	Nikada	Ponekad	Često	Uvijek
1. Kontaktiram članove skupine tijekom tjedna.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Iznosim svoje uzbuđenje i ljubav prema svakom članu skupine.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Pomažem osigurati da svaki član skupine može izvjestiti o svojim obvezama.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Govorim manje od drugih članova skupine. Svi sudjeluju podjednako.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Dopuštam da članovi skupine odgovaraju na pitanja umjesto da sam odgovaram na njih.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Pridržavam se preporučenog vremena za svaki odsjek i aktivnost.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Omogućujem vrijeme za odsjek »Promislite« kako bi Duh Sveti mogao voditi članove skupine.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Slijedim vježbenicu kako je napisana i završavam sve odsjeke i aktivnosti.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
KAKO NAPREDUJE MOJA SKUPINA?	Nikada	Ponekad	Često	Uvijek
1. Članovi skupine vole i potiču jedni druge te služe jedni drugima.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Članovi skupine vrše svoje obveze.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Članovi skupine postižu i vremenite duhovne rezultate.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Suradnici u djelovanju redovito kontaktiraju i potiču jedni druge tijekom tjedna.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>





# 1

## MOJA SPREMNOST ZA POSLOVNI USPJEH

### NAČELO »MOJ TEMELJ«

- Samodostatnost je načelo spasenja

### POSLOVNA NAČELA, VJEŠTINE I NAVIKE

1. Djelovati prema ispravnim načelima
2. Zašto želim započeti ili razviti svoje poslovanje?
3. Procjenjivanje moje osobne spremnosti za posjedovanje poslovanja
4. Poslovne vještine koje će razviti tijekom ovog tečaja
5. Što ćemo učiti i činiti kao skupina
6. Organiziranje mojeg poslovnog planiranja – Osobni poslovni planer
7. Svakodnevno vježbati i ispunjavati obveze

## ZAPOČETI—Maksimalno vrijeme: 20 minuta

**Izrecite uvodnu molitvu.**

**Predstavite se.** Neka svatko od vas odvoji minutu da kažete svoje ime i nešto o sebi.

### DOBRODOŠLI U NAŠU SKUPINU ZA SAMODOSTATNOST!

**Pročitajte:** Radit ćemo zajedno kao skupina kako bismo jedni drugima pomogli započeti ili proširiti svoj posao. Također imamo i veći cilj: postati više samodostatni kako bismo mogli bolje služiti drugima.

### KAKO TO DJELUJE?

**Pročitajte:** Skupine za samodostatnost djeluju poput vijeća. Ne postoje učitelji ni stručnjaci. Umjesto toga, slijedimo materijale kako su napisani. Uz vodstvo Duha, međusobno si pomažemo kako slijedi:

- Podjednako doprinosimo raspravama i aktivnostima. Nitko, posebno voditelj, ne bi smio dominirati razgovorom.
- Međusobno se volimo i podržavamo. Pokazujemo zanimanje, postavljamo pitanja i učimo jedni o drugima. Pokazujemo poštovanje za osjećaje, stvarajući sigurno okruženje u kojem se svatko udobno osjeća iznositi.
- Držimo ideje povjerljivima.
- Iznosimo pozitivne i značajne komentare.
- Obvezujemo se i držimo obveze.

Starješina M. Russell Ballard: »Ne postoji problem u obitelji, odjelu ili kolčiću koji ne može biti riješen ako potražimo rješenja na Gospodinov način savjetujući jedni druge – doista savjetujući« (*Counseling with Our Councils*, rev. izd. [2012.], 4).

**Pogledajte:** Videozapis »My Self-Reliance Group«, dostupan na stranici [srs.lds.org/videos](http://srs.lds.org/videos).

**Raspravite:** Što ste naučili od drugih vijeća što će pomoći osigurati da imamo učinkovitu skupinu?

## BEZ UČITELJA, KAKO ĆEMO ZNATI ŠTO ČINITI?

**Pročitajte:** Lako je. *Jednostavno slijedite materijale.* Šest je koraka u svakom poglavlju u vašoj vježbenici:

**Izvijestite:** Raspravite o napretku ostvarenom na svojim obvezama tijekom tjedna.

**Moj temelj:** Pregledajte evanđeosko načelo koje će voditi do veće duhovne samodostatnosti.

**Učite:** Naučite praktične vještine koje će voditi do veće vremenite samodostatnosti.

**Promislite:** Slušajte Duha Svetoga koji nudi nadahnuće.

**Obvežite se:** Obećajte djelovati tijekom tjedna prema obvezama koje će vam pomoći napredovati.

**Djelujte:** Vježbajte što ste naučili.

## KAKO KORISTITI OVU VJEŽBENICU

### KADA VIDITE OVE POTICAJE, SLIJEDITE OVE UPUTE:

Pročitajte	Pogledajte	Raspravite	Promislite	Aktivnost
Jedna osoba čita naglas za cijelu skupinu.	Cijela skupina gleda videozapis.	Članovi skupine iznose razmišljanja od dvije do četiri minute.	Pojedinci tiho razmatraju, meditiraju i pišu.	Članovi skupine rade individualno ili s drugima određeno vrijeme.

### NAPOMENA

- Voditelj i određeni kontrolor vremena odgovorni su pomoći skupini da ostane unutar preporučenog vremenskog razdoblja za svaki odsjek ili aktivnost.
- Pobrinite se da odvojite vrijeme za odsjek »Promislite« na kraju svakog poglavlja. Dok članovi skupine promišljaju tijekom ovog vremena, mogu tražiti vodstvo od Duha Svetoga i primiti ga.



# MOJ TEMELJ: SAMODOSTATNOST JE NAČELO SPASENJA—Maksimalno vrijeme: 20 minuta

**Promislite:** Ivan 10:10

**Raspravite:** Što je život u izobilju?

**Pogledajte:** videozapis »He Polished My Toe«, dostupan na stranici srs. lds.org/videos. (Nema videozapisa? Vidi scenarij na kraju ovog odsjeka.)

**Raspravite:** Vjerujete li da postoje rješenja za vaše probleme? Kako se možemo osposobiti za Gospodinovu moć da nam pomogne?

**Pročitajte:** Referenca iz *Priručnika 2* i citat starještine Dallina H. Oaksa.

Biti samodostatan ne znači da možemo raditi ili steći sve što smo naumili. Umjesto toga, to je vjerovanje da uz milost ili osnažujuću moć Isusa Krista i svoje vlastite napore možemo steći sve duhovne i vremenite potrepštine za život koje su nam potrebne za nas i za naše obitelji. Samodostatnost je dokaz našeg povjerenja ili vjere u Božju moć da pokrene planine u našim životima i dade nam snage da pobijedimo iskušenja i nevolje.

**Raspravite:** Kako je vama Kristova milost pomogla steći duhovne i vremene životne potrepštine?

## AKTIVNOST (5 minuta)

**1. korak:** Odaberite partnera i pročitajte svako načelo ispod.

### DOKTRINARNA NAČELA SAMODOSTATNOSTI

- |  |  |
|--|--|
| 1. Samodostatnost je zapovijed.  | »Crkvi i njezinim članovima Gospodin je zapovijedio da budu samodostatni i neovisni« ( <i>Teachings of Presidents of the Church: Spencer W. Kimball</i> [2006.], 116). |
| 2. Bog može i hoće osigurati put svojoj pravednoj djeci da postanu samodostatni. | »A svrha je moja skrbiti se za svece svoje, jer sve je moje« (NiS 104:15).   |
| 3. Vremenito i duhovno jedno su Bogu.  | »Stoga, zaista kažem vam da je sve za mene duhovno« (NiS 29:34).   |

**2. korak:** Sa svojim suradnikom raspravite zašto vam vjerovanje u ove istine može pomoći da postanete više samodostatni.

## IVAN 10:10

»Ja sam došao da ovce imaju život i da ga imaju u izobilju.«

### HANDBOOK 2: ADMINISTERING THE CHURCH (PRIRUČNIK 2: POSLUŽIVANJE CRKVII)

»Samodostatnost je sposobnost, predanost i nastojanje da se osiguraju duhovne i vremenite potrepštine za sebe i obitelj. Kada članovi postaju samodostatni, također su sposobniji služiti drugima i brinuti se za njih.« (2010.), 6.1.1

### STARJEŠINA DALLIN H. OAKS

»Što god uzrokuje našu ovisnost o drugima za odluke ili resurse koje bismo mogli sami osigurati za sebe, slabii nas duhovno i usporava naš rast prema onome što bismo prema evanđeoskom naumu trebali postati.«

»Repentance and Change«, *Ensign* ili *Lijahona*, studeni 2003., 40

**Raspravite:** Citat predsjednika Mariona G. Romneyja. Kako možete znati postajete li više samodostatni?

**Obvezite se:** Obvezite se izvršiti sljedeću aktivnost tijekom tjedna:

- Pročitajte poruku Prvog predsjedništva na početku ovog priručnika i utvrdite obećane blagoslove. Što morate učiniti kako biste ih stekli? Ispod zapišite svoja razmišljanja.

---

- Podijelite što ste naučili danas o samodostatnosti sa svojom obitelji ili prijateljima.

### ON JE ULAŠTIO MOJ NOŽNI PRST

Ako ne možete pogledati ovaj videozapis, odaberite člana skupine da pročita sljedeći scenarij.



#### STARJEŠINA ENRIQUE R. FALABELLA:

Kada sam odrastao, nismo imali puno. Sjećam se jednog dana kada sam došao svom ocu i rekao mu: »Tata, trebam nove cipele. Ove su već iznošene.« Zaustavio se, pogledao moje cipele i bio je sasvim jasno da su doista iznošene. Rekao je: »Mislim da to možemo popraviti.« Uzeo je malo crne paste i ulaštio moje cipele tako da su bile sjajne i lijepo. Rekao mi je: »Sine, sada su popravljene.« Odgovorio sam: »Ne, nisu još. Još uvijek se vidi kako mi prst viri iz cipele.« Rekao je: »Pa, mislim da i to možemo popraviti!« Uzeo je još malo paste i ulaštio moj nožni prst!

Tog sam dana naučio da postoji rješenje za svaki problem. Uvjeren sam da su ovo načelo samodostatnosti i ova inicijativa način da ubrzamo Gospodnje djelo. To je dio djela spasenja.

Svi možemo postati bolji nego što smo sada. Morate ostaviti apatiju. Često postajemo komforni i to uništava naš napredak. Svakog dana mogu napredovati ako odlučim učiniti nešto drugačije kako bih poboljšao nešto što sam slabo radio ranije. Ako to uradite s vjerom, koristeći vjeru i nadu u Krista da će on biti tu pomažući vam, pronaći ćete način da napredujete u vremenitim i duhovnim stvarima. To je zbog toga što Bog živi, a vi ste njegov sin ili kći.

#### PREDSJEDNIK MARION G. ROMNEY

»Bez samodostatnosti osoba ne može koristiti urođenu želju za služenjem. Kako možemo dati ako ništa nemamo? Hrana za gladne ne može doći s praznih polica. Novac za pomoć potrebitima ne može doći iz praznog novčanika. Podrška i razumijevanje ne mogu doći od emocijonalno izglađnjelih. Poduka ne može doći od neškolovanih. I najvažnije od svega, duhovno vodstvo ne može doći od duhovno slabih.«

»The Celestial Nature of Self-Reliance«, *Ensign*, studeni 1982., 93



## **UČITI—Maksimalno vrijeme: 55 minuta**

### **1. DJELOVATI PREMA ISPRAVNIM NAČELIMA**

**Pročitajte:** Mnoga načela doprinose poslovnom uspjehu. Neke od njih navedene su ispod:

- **Rad:** »[Budite] gorljivo posveć[eni] dobroj stvari... Jer moć je u njima, po kojoj su oni zastupnici sami sebi« (NiS 58:27–28).
- **Nadahnuće:** »Vapite [Bogu] za usjeve njiva svojih, da možete napredovati zbog njih. Vapite za stada njiva svojih, da se mogu umnožiti« (Alma 34:24–25).
- **Upornost:** »Nećemo [poći]... sve dok ne budemo izvršili ono« (1 Nefi 3:15).
- **Odgovornost:** »Dobro, valjani i vjerni slugo! Bio si vjeran nad malim, zato će te nad velikim postaviti: Uđi u veselje gospodara svoga!« (Matej 25:21; vidi stihove 14–30).
- **Mentalitet izobilja:** »Jer zemlja je puna, i ima dosta, pa i viška« (NiS 104:17).
- **Upravljanje vremenom:** »Vaše je vrijeme dragocjeno« (Thomas S. Monson, »Guideposts for Life's Journey« [sastanak duhovne misli Sveučilišta Brighama Younga, 13. studenoga 2007.], 1, speeches.byu.edu).
- **Moć malog i jednostavnog:** »Malim i jednostavnim [se] veliko ostvaruje« (Alma 37:6).
- **Obveza:** »Tko od vas... najprije ne sjedne da proračuna trošak?« (Luka 14:28; vidi i stihove 29–30).

**Raspravite:** Koji vam se od ovih stihova ističu kao najprimjenjiviji dok započinjete ili razvijate svoje poslovanje?

## 2. ZAŠTO ŽELIM ZAPOČETI ILI RAZVITI SVOJE POSLOVANJE?

**Pročitajte:** Mnogo je valjanih razloga zašto biste mogli započeti ili razviti poslovanje:

- Vlasništvo
- Dodatan prihod
- Osobna strast
- Druga karijera
- Izazov iskustva
- Nužnost (nekoliko ili nimalo mogućnosti zaposlenja)
- Osobna sloboda i kontrola
- Veća finansijska sigurnost

Postoje razni putevi kojima biste mogli krenuti sa svojim poslovanjem. Sljedeći primjeri pokazuju kako je nekoliko ljudi uspjelo.



Sam je započeo honorarni posao kako bi nadopunio dohodak kućanstva.

Carlos je proširio obiteljsko poslovanje kojim je omogućio puno zaposlenje za sebe i druge.

Lara je razvila honorarno poslovanje dok je bila zaposlena. Radila je navečer i naposljetku je prekinula radni odnos kako bi se u potpunosti usredotočila na rast svojeg poslovanja.

Naomi je odlučila da sada nije dobro vrijeme za pokretanje poslovanja, no zainteresirana je pokrenuti ga u budućnosti.

### AKTIVNOST (5 minuta)

---

Zasebno razmotrite sljedeća pitanja:

1. Koji vam je cilj u tome što želite započeti ili razviti poslovanje?

---

2. Koji bi utjecaj ovo nastojanje moglo imati na kvalitetu vašeg života ili života vaše obitelji?

---

3. Želite li cijelodnevno ili honorarno poslovanje? Zašto?

---

4. Koliko se novaca nadate zaraditi svojim poslovanjem?

---

---

**Pročitajte:** Bili smo blagoslovjeni resursima poput vremena, energije i novca.

Svakoga dana odlučujemo kako ćemo raspodjeljivati resurse između obitelji, posla, služenja i drugih interesa.

Posjedovanje poslovanja stvara pogodnosti, no ove pogodnosti često dolaze uz cijenu. Svatko od nas trebao bi tražiti nadahnuće i koristiti svoje opredjeljivanje da bismo odredili kako koristimo svoje resurse za našu obitelj i život.

### AKTIVNOST (5 minuta)

---

Rasporedite se u skupine po troje. Neka svatko od vas odvoji minutu da iznese svoj cilj zbog kojeg želi započeti ili razviti poslovanje.

---

### **3. PROCJENJIVANJE MOJE OSOBNE SPREMNOSTI ZA POSJEDOVANJE POSLOVANJA**

#### **AKTIVNOST (15 minuta)**

**1. korak:** Pojedinačno razmotrite sljedeće izjave namijenjene da vam pomognu procijeniti vašu spremnost za posjedovanje poslovanja. Iskreno odgovorite na ove izjave, budući da svaka predstavlja ključan čimbenik poslovнog uspjeha. Vaši odgovori pomoći će vam bolje razumjeti vaše snažne strane, vaša područja potrebe i sveukupnu spremnost kao vlasnika poslovanja. Zaokružite svoj odgovor na svaku izjavu, gdje 10 predstavlja najsnažniju stranu.

#### **IZJAVA**

1. Voljan/na sam marljivo raditi duge sate tijekom dužeg vremenskog razdoblja.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
2. Sam/a sebe pokrećem i motiviran/a sam.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
3. Potrebno mi je malo usmjerenja u mojoj poslu.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
4. Dobrog sam zdravlja i mogu djelovati s visokom razinom energije.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
5. Emocionalno sam snažan/na i mogu se nositi s odbacivanjem, stresom ili neuspјehom tijekom dužeg vremenskog razdoblja.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
6. Voljan/na sam preuzeti punu odgovornost za svoje poslovne uspjehe ili neuspjehe.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
7. Radio/la sam u poslovanju poput onog koji planiram pokrenuti.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
8. Razumijem kako učinkovito upravljati poslovanjem.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
9. Mogu dobro funkcionirati u višeznačnim situacijama.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
10. Moja će me obitelj emocionalno podržati.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
11. Moja će me obitelj financijski podržati.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
12. Imam dobru mrežu prijatelja i poslovnih suradnika koji me mogu savjetovati o mojoj poslovanju i pomoći mi osnažiti ga.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
13. Voljan/na sam se kratkoročno žrtvovati da bih ostvario/la dugoročne nagrade.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
14. Ugodno se osjećam u donošenju brzih odluka kada je to nužno.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
15. Orijentiran/na sam na detalje.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
16. Imam iskustva s vođenjem urednih izvješća.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
17. Mogu učinkovito raditi s mnogim tipovima osoba.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
18. Voljan/na sam delegirati ovlast i odgovornost drugima.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

IZJAVA	
19. Iskrena sam i pouzdana osoba u koju drugi imaju povjerenja.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
20. Voljan/na sam slušati druge i prihvati povratne informacije od njih.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
21. Uporan/na sam i privest ču posao kraju dok ne bude uspješno dovršen.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
22. Fleksibilan/na sam i voljan/na često se mijenjati da bih poboljšao/la poslovanje.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
23. Voljan/na sam preuzeti proračunati rizik.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
24. Pozitivna sam osoba s optimističnim nazorom.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**2. korak:** Rasporedite se u parove i raspravite o sljedećim pitanjima, ovisno o svojim odgovorima na gornje izjave:

- Koje će vam snažne strane najbolje služiti dok započinjete ili razvijate svoje poslovanje? Zašto?
- Koja područja zahtijevaju daljnje razvijanje? Kako ćete provesti poboljšanja?
- Ovisno o vašim odgovorima, koliko ste spremni započeti poslovanje?

#### 4. POSLOVNE VJEŠTINE KOJE ĆU RAZVITI TIJEKOM OVOG TEČAJA

**Pročitajte:** Jedan je cilj ovog tečaja pomoći vam razviti navike uspješnog vlasnika poslovanja. Uspješni vlasnici poslovanja su pozorni, radoznali i revni svakodnevno učiti nove ideje. Oni prepoznaju da je njihova poslovna prilika rad u tijeku. Razumiju da će morati provesti puno dotjerivanja na svojem poslovanju samo da bi uspješno započeli.

Kako biste postali takav tip vlasnika poslovanja, trebat ćete primjenjivati vjeru i izaći iz svoje zone udobnosti. Trebat ćete izaći iz svojeg doma ili ureda i učestalo razgovarati s potencijalnim klijentima o njihovim potrebama i izborima. Trebat ćete tražiti nove informacije i povratne informacije koje će vam pomoći poboljšati vaše poslovanje. Vlasnici poslovanja koji nisu voljni privlačiti svoje klijente, stalno učiti i provoditi promjene u svojem poslovanju teško da će uspjeti u dugoročnom smislu.

Dok radimo na tome da pokrenemo ili razvijemo svoje poslovanje, međusobno ćemo se poticati da razmišljamo i djelujemo poput uspješnih vlasnika poslovanja. Mnoge od tjednih obveza koje ćemo ispunjavati izvan sastanaka naše skupine pomoći će nam razviti navike koje ćemo trebati kako bismo bili uspješni.

Svakoga ćemo tjedna vježbati sljedeće:

1. **Promatrati klijente i razgovarati s njima:** kako bismo sabrali ideje, razumjeli potrebe klijenata, iskušali i prilagodili svoje poslovne ideje te sabrali povratne informacije.
2. **Zapisati svoja razmišljanja:** kako bismo primijetili opažanja, tuđe ideje i dojmove od Duha Svetoga.
3. **Prodavati:** kako bismo naučili slušati tuđe potrebe i utvrditi prikladna rješenja.
4. **Bilježiti financijske detalje našeg poslovanja:** kako bismo pratili ključne čimbenike uspjeha našeg poslovanja i predvidjeli budućnost.

Ovog ćete tjedna dobiti izazov da vježbate ove vještine i izvijestite skupinu. Također, počet ćete razgovarati s potencijalnim klijentima. Izvijestit ćete o svojim rezultatima sljedeći tjedan.

## 5. ŠTO ĆEMO UČITI I ČINITI KAO SKUPINA

**Pročitajte:** Radit ćemo zajedno kako bismo pomogli jedni drugima započeti ili razviti svoje poslovanje. Naš je viši cilj da postanemo samodostatni. Kad se možemo brinuti za sebe, lakše je pomoći drugim ljudima.

Tijekom sljedećih 12 tjedana, zajedno ćemo raditi kroz sljedeća poglavlja:

---

**Poglavlje 1** – Moja spremnost za poslovni uspjeh

---

**Poglavlje 2** – Rješavanje neispunjene potreba klijenata

---

**Poglavlje 3** – Pobrinuti se da imam profitabilno poslovanje

---

**Poglavlje 4** – Pronalazak klijenta

---

**Poglavlje 5** – Zadržavanje klijenata

---

**Poglavlje 6** – Upravljanje profitabilnošću mojeg poslovanja

---

**Poglavlje 7** – Držati odvojenim novac mojeg poslovanja i osobni novac

---

**Poglavlje 8** – Upravljanje priljevom i odljevom sredstava mojeg poslovanja

---

**Poglavlje 9** – Razvijanje mojeg poslovanja

---

**Poglavlje 10** – Financiranje mojeg poslovanja

---

**Poglavlje 11** – Stalno poboljšavanje mojeg poslovanja

---

**Poglavlje 12**—Predstavljanje mojeg poslovanja

---

## 6. ORGANIZIRANJE MOJEG POSLOVNOG PLANIRANJA – OSOBNI POSLOVNI PLANER

**Pročitajte:** Neki ljudi grijše nastojeći izgraditi svoje poslovanje oko svojih pretpostavki ili »osjećaja« da će njihove ideje upaliti. Ova poslovanja obično ne uspijevaju. Ovaj će vas tečaj potaknuti da svakoga tjedna motrite klijente i privlačite ih te oplemenite svoje ideje u skladu s onime što učite. Naučit ćemo »pripraviti sve što je potrebno« i stalno poboljšavati svoja poslovanja i druge aspekte našeg života (NiS 88:119).

U ovoj ćeći skupini koristiti Osobni poslovni planer radi postupne izgradnje plana za svoje poslovanje. Planer će vam pomoći organizirati detalje i procijeniti održivost svoje poslovne prilike. **Vaš će planer također biti koristan kada ćete predstavljati svoje poslovanje skupini tijekom 12. tjedna.** Nakon što dovršite tečaj, pomoći će vam nastaviti vaš plan za razvijanje vašeg poslovanja.

Detalji vašeg poslovnog plana trebali bi biti privremeni u početku, budući da će se mijenjati kako ćete više učiti razgovarajući s klijentima, dobavljačima i drugim vlasnicima poslovanja. Koristite olovku prilikom pisanja u svoj Osobni poslovni planer, budući da ćete htjeti provoditi ažuriranja dok implementujete svoje poslovanje. Otvorite Dodatak da biste vidjeli Osobni poslovni planer koji ćete koristiti.

## 7. SVAKODNEVNO VJEŽBATI I ISPUNJAVATI OBVEZE

**Pogledajte:** Videozapis »Keeping Commitments Leads to Growth«, dostupan na stranici srs.lds.org. (Nema videozapisa? Pročitajte scenarij na kraju ovog odsjeka.)

**Raspravite:** Kako si međusobno možemo pomoći vježbati vještine i ispunjavati obveze?

## SKUP ALATA ZA POSLOVNI USPJEH

**Pročitajte:** Skup alata za poslovni uspjeh nalazi se u Dodatku. Ovaj skup alata sažima neke od ključnih načela koje ćemo učiti tijekom ovog tečaja i može ga se iskoristiti kao preporuku.

## ZAVRŠNA DIPLOMA

**Pročitajte:** Članovi skupine koji prisustvuju sastancima i ispunjavaju svoje obveze mogu dobiti diplomu s LDS Business College [poslovni koledž SPD-a]. Vidi poglavlje 12.



## **PROMISLITI—Maksimalno vrijeme: 5 minuta**

---

*Pojedinačno razmislite što ste naučili danas i razmotrite što bi Gospodin želio da učinite. Pročitajte stihove iz Svetih pisama i zapišite odgovore na pitanja.*

---

»Savjetuj se s Gospodom u svim djelima svojim, i on će te upraviti na dobro« (Alma 37:37).

Temeljeno na onome što ste danas naučili, koju ste promjenu nadahnuti provesti koja će vam pomoći da postanete bolji vlasnik poslovanja?

---

---

---

---

Koju ćete radnju poduzeti ovog tjedna kako biste ostvarili promjenu koju ste gore utvrdili?

---

---

---

---

## **SURADNICI ZA DJELOVANJE—**

### **Maksimalno vrijeme: 10 minuta**

**Pročitajte:** Uz pomoć drugih, vi možete ostvariti velike stvari. Na primjer, misionari imaju suradnike za podršku. U našim skupinama, imamo »suradnike za djelovanje«. Svaki tjedan odabrat ćemo i raditi sa suradnikom za djelovanje. Suradnici za djelovanje međusobno si pomažu ispuniti obveze tako što:

- zovu se, šalju si tekstualne poruke ili se međusobno posjećuju tijekom tjedna;
- razgovaraju o tome što smo naučili tijekom sastanka skupine;
- međusobno se potiču u ispunjavanju obveza;
- zajedno se savjetuju o izazovima;
- mole se jedni za druge.

**Raspravite:** Na koji vam je način netko pomogao postići nešto teško?

**Pročitajte:** Biti suradnik za djelovanje nije teško niti zahtjeva puno vremena. Neki se suradnici međusobno nazivaju, neki se osobno sastaju, a neki si šalju tekstualne poruke. Kako biste započeli razgovor, možete upitati:

- Što vam se svidjelo tijekom našeg posljednjeg sastanka skupine?
- Što vam se dobroga dogodilo ovoga tjedna dok ste radili na ispunjavanju svojih obveza?
- Kako ste ovoga tjedna iskoristili načelo »Moj temelj«?

Najvažniji dio rasprave bit će međusobno si pomoći s ispunjavanjem obveza. Možete upitati:

- Kako napredujete sa svojim obvezama?
- Ako niste ispunili neke od njih, trebate li pomoći?
- Kako vas mogu najbolje podržati u vašim nastojanjima?

## AKTIVNOST (5 minuta)

**1. korak:** Odaberite nekoga u skupini da vam bude suradnik za djelovanje tijekom nadolazećeg tjedna. Obično su suradnici za djelovanje istog spola i nisu članovi obitelji. Suradnika možete mijenjati svakog tjedna.

---

Ime suradnika za djelovanje

---

Podaci za kontakt

**2. korak:** Zapišite kako ćete se međusobno kontaktirati ovoga tjedna i kada.

NED	PON	UTO	SRI	ČET	PET	SUB

---



## OBVEZATI SE—Maksimalno vrijeme: 10 minuta

### POSLOVNA KNJIGA

**Pročitajte:** Vašem će poslovanju biti potrebno više dotjerivanja nego što to možete zamisliti. Ključan dio u dotjerivanju vašeg poslovanja jest svakodnevno zapisivati svoje ideje, opažanja i duhovne poticaje. Ovoga tjedna započnite koristeći praznu bilježnicu ili elektronički uređaj kako biste zabilježili svoje misli i ideje. Ovo je vaša poslovne knjiga. Sljedećeg čete tjedna biti zatraženi da izvijestite koliko ste dana zapisivali u svoju knjigu. Svakog je tjedna donosite na sastanak skupine.

### IZAZOV SPAJALICA

**Pročitajte:** Vlasnici poslovanja discipliniraju se da svakodnevno posegnu prema novim ljudima. Ostvarivanje ovih kontakata ključno je za uspjeh vašeg poslovanja. Kada posežete i razgovarate s više ljudi, otvorit će vam se vrata koja niste ni očekivali. Ovog tjedna započnite održavati svakodnevne razgovore s novim ljudima.

Aktivnost ispod pomoći će vam komunicirati s drugima, čak i ako to bude teško u početku. Sljedećeg čete tjedna biti zatraženi da izvijestite koliko ste dana vodili razgovore s drugim ljudima. Dok započinjete svoje poslovanje, ključno je da razvijete pouzdanje u svoju sposobnost izgradnje odnosa, potaknete i uvjerite druge te steknete suglasnost o obostrano korisnim rješenjima.

### AKTIVNOST (tijekom tjedna)

Kada odete kući, pronađite spajalicu (ili drugi mali predmet male vrijednosti poput pribadače ili elastične gumice) koju ćete iskoristiti za ovu aktivnost. Započnite zamjenom svoje spajalice (ili drugog malog predmeta koji ste odabrali) s nekime za predmet koji ima veću vrijednost. Nastavite provoditi razmjene s ljudima kako biste zamijenili svoj predmet za nešto od veće vrijednosti. Razmjenjujte s ljudima unutar i izvan svoje obitelji. Sljedeći tjedan izvijestite skupinu o svojem iskustvu razmjene i pokažite predmet koji ste napisljetu zaradili.

---

Svaki tjedan se obvezujemo. Kada se sastanemo sljedeći tjedan, počinjemo s izvješćima o našim obvezama. Iskoristite tablicu »Procjenjivati svoja nastojanja« (na početku vježbenice) kako biste pregledali gdje ćete pratiti svoje obveze.

Sa svojim suradnikom za djelovanje pročitajte svaku od obveza ispod. Vaša sposobnost da uspijete u pokretanju ili razvijanju svojeg poslovanja drastično će se poboljšati dok marljivo ispunjavate svoje tjedne obveze. Obećajte da ćete ispuniti svoje obveze i potpišite ispod.

---

### MOJE OBVEZE

---

**(A)** Ispunit ću obveze »Moj temelj« za ovaj tjedan:

- Pročitat ću pismo Prvog predsjedništva na početku ovog priručnika, podcrtati obećane blagoslove i napisati što moram učiniti kako bi ih zadobio.
  - Iznijet ću svojoj obitelji ili prijateljima što sam danas naučio/la o samodostatnosti.
- 

**(B)** Sudjelovat ću u izazovu Spajalica i sljedeći tjedan izvjestiti o svojem iskustvu.

**(C)** Počet ću svakodnevno pisati u svoju poslovnu knjigu i donijeti ju na naš sljedeći sastanak.

---

**(D)** Pregledat ću svoju stranicu »Promisliti« i ispuniti obveze.

---

**(E)** Kontaktirat ću svojeg suradnika za djelovanje i pružiti mu podršku.

---

*Upamtite da ćete sljedeći tjedan biti zatraženi izvjestiti o broju dana tijekom kojih ste razgovarali s klijentima i pisali u svoju poslovnu knjigu (vidi tablicu »Procjenjivati svoja nastojanja« na početku ove knjige).*

---

Moj potpis

Potpis suradnika za djelovanje

**Zaključite sa završnom molitvom.**



## ISPUNJAVANJE OBVEZA VODI DO RASTA

Odaberite pripovjedače i pročitajte sljedeće:

**Pripovjedač 1:** Vjerujemo u obvezivanje i ispunjavanje obveza. Ova su djela vjere poput sredstava za postizanje cilja za naš napredak kao pojedinaca i kao obitelji. Iz tog razloga, sve što činimo u svojim skupinama za samodostatnost izgrađeno je oko obvezivanja i ispunjavanja obveza te izyješćivanja o rezultatima.

**Pripovjedač 2:** Svakoga tjedna obvežemo se s barem tri vrste obveza. Prvo, vježbamo temeljna načela i navike te podučavamo svoje obitelji o njima. Nadalje, djelujemo kako bismo ispunili obveze za razvoj poslovanja i poslovnih postupaka koji nam pomažu razviti nove vještine za razvoj i održavanje našeg poslovanja. Prije nego što napustimo svaki sastanak skupine, pregledavamo svoje poslovne obveze za tjedan i dodajemo svoj potpis u svoju vježbenicu kako bismo pokazali svoju obvezu. Također, tražimo od nekoga u skupini da nam bude suradnik za djelovanje za taj tjedan. Ova osoba potpisuje se u našu vježbenicu kako bi nam jamčila svoju podršku. Nekoliko puta tjedno, ili više ako je potrebno, kontaktirat ćemo svojeg suradnika za djelovanje kako bismo izvijestili o svojim radnjama i dobili njegovo mišljenje i podršku.

**Pripovjedač 3:** Kada kontaktirate svojeg suradnika za djelovanje, pobrinite se da odvojite dovoljno vremena da doista poslušate i ozbiljno promislite o svojoj povratnoj informaciji. Ako trebate dodatnu pomoć, možete pozvati svoju obitelji, prijatelje ili voditelja skupine. Naš sljedeći sastanak započet ćemo s izyješćima o našim obvezama. To bi trebalo biti ležerno, pozitivno iskustvo gdje će se svi osjećati da su saslušani i potaknuti.

**Pripovjedač 4:** Svi imamo teških dana ili čak tjedana. Možemo privremeno podbaciti s obvezom ili se suočiti sa zastojem. To je za očekivati. Sjetite se da je svaki neuspjeh dragocjen. Dakle, učite iz svojeg iskustva i iskoristite to znanje kako biste poboljšali svoj poslovni plan i nastavili se kretati naprijed.

Pročitajte tri pitanja ispod i razmotrite kako je ovim ljudima pomoglo ispunjavanje obveza i izvješćivanje.

**Renecca:** »Ispunjavanje obveza pomoglo mi je vodeći me do novih ideja i utvrđujući nove prilike za moje poslovanje. Poduzimanje koraka svakog tjedna da razgovaram s dobavljačima, drugim stručnjacima u mojojem polju i članovima skupine pomoglo je motivirati me i nastaviti kretati se naprijed. Također, otkrila sam da mogu jasnije vidjeti Božju ruku u svojem životu dok sam ga uz molitvu uključivala u svoje planove i tražila ga za pomoć. Osjetila sam kako sam mu, radeći marljivo na ispunjavanju svojih obveza, omogućavala da mi pomogne.«

**Pete:** »Imati suradnika za djelovanje održalo me je usredotočenim na tjedne obveze preda mnom. Održalo me na pravom putu. Bilo je korisno imati osobu koja je mogla služiti kao rezonator i pomoći mi oplemeniti moje ideje. Također, mogao sam ponuditi svoje ideje svojem suradniku koje su bile izvan njegove baze znanja, a to je doista pomoglo njemu da krene dalje sa svojim idejama.«

**Jackie:** »Mislila sam da je samodostatnost nešto što će učiti sama – dok nisam postala dio skupine za samodostatnost. Svakog sam tjedna imala sigurno mjesto za izvijestiti o svojem uspjehu i neuspjehu, za postaviti ciljeve i eksperimentirati s novim idejama te za oplemeniti svoj poslovni cilj. Moja mi je skupina pomogla proširiti prilike za rast mojeg poslovanja više nego što sam naučila samo za sebe.«

---

**starješina Marvin J. Ashton** »Istinska sreća ne nalazi se u stjecanju nečega. Istinska sreća nalazi se u tome da postanemo nešto. To se može postići predanošću uzvišenim ciljevima. Ne možemo postati nešto bez obveze.« »The Word Is Commitment«, *Ensign*, studeni 1983., 61

**Predsjednik Thomas S. Monson** »Nedavno sam razmišljao o odabirima. Rečeno je da mali događaji imaju veliki utjecaj na povijest, a isto je i s ljudskim životima. Odabiri koje donosimo određuju našu sudbinu.« »Choices«, *Ensign* ili *Lijahona*, svibanj 2016., 86



2

## RJEŠAVANJE NEISPUNJENIH POTREBA KLIJENATA

---

### NAČELO »MOJ TEMELJ«

- Primijeniti vjeru u Isusa Krista

### POSLOVNA NAČELA, VJEŠTINE I NAVIKE

1. Zašto ljudi kupuju?
2. Učiti kako utvrditi i ispuniti potrebe klijenata
3. Uočiti promjenu i iskoristiti je
4. Pronaći svoju strast i crpsti iz svojih iskustava
5. Ima li moja poslovna prilika konkurencku prednost?



**IZVJEŠĆA**—Maksimalno vrijeme: 25 minuta

## Izrecite uvodnu molitvu.

## OBVEZE OD PROŠLOG TJEDNA

- (A)** Ispuniti obveze »Moj temelj«.
  - (B)** Sudjelovati u izazovu Spajalica i narednog tjedna izvijestiti o svojem iskustvu.
  - (C)** Početi svakodnevno pisati u svoju poslovnu knjigu i donijeti ju na naš naredni sastanak.
  - (D)** Pregledati svoju stranicu »Promislite« i ispuniti obveze.
  - (E)** Kontaktirati suradnika za djelovanje i pružiti mu podršku.

## **1. KORAK: PROCIJENITI SA SURADNIKOM ZA DJELOVANJE (5 minuta)**

Uzmite nekoliko minuta da procijenite svoja nastojanja u obdržavanju svojih obveza ovaj tjedan. Iskoristite tablicu »Procjenjivati svoja nastojanja« na početku ove vježbenice. Tada iznesite svoju procjenu svojem suradniku i raspravite s njim o pitanjima ispod. Zamijetite da su »Prodati« i »Bilježiti finansijske detalje« vještine koje ćemo početi vježbati nakon potonjih poglavlja.

**Raspravite:** Koje ste izazove imali s obdržavanjem svojih obveza ovog tjedna?

# PROCJENI SJAJA NASTOJANJA

Ova skupina pomoći će vam primiti vednost i imati čitavu priču ispuniti na tijekom dijela »Objetive« za vrijeme trajanja sastanka skupine sasluških tēma.

Klijente postorne  
vježbe

**UPUTA:** Procjenite svoju vježbu u obziru da obuhvaća doveru na koji će obvezujuće zadatke prema poslovima sasluških suradnika za djelovanje. Procjenite o natinu na koje se može nastaviti i poboljšati dok obuhvat ustanoviti ove vrste načine:

	A »Moj temelj» obvezu	B Obzive razvoja pršlovanja	C Obzive poslovnih aktivnosti	D »Vrtnica» obvezu	E Obzive suradnija za djelovanje	F Postupak u izradu i razvoju (sasluških suradnika)	G Postupak u izradu i razvoju (klijenta)
<b>Primjer:</b>	Pokajati se biti pristupom članu članu članu	Spiskovni kontor zapis prihoda i izdaha	Stvoriti plan da podseti svoje pozivne postupke	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
1. tjedan	Pripremio je članu članu	Spiskovni kontor i izazov Špajkala	Zauzeti poslovnu poziciju podstavljanje novih poslovnih potreba	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
2. tjedan	Pripremio je članu članu	Stvoriti plan po nevezanim potrebama	Stvoriti plan konkurenčnih pred- metova	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
3. tjedan	Upravljalj novcem	Voditi račun s barem potencijalni klijentima	Ispraviti dodjeljeni odjak novac Cinching poslovnog planera	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
4. tjedan	Pokajati se biti članu	Spiskovni kontor i izazov Osnov projekta	Ispraviti odjak finansijski svezi Cinching poslovnog planera	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
5. tjedan	Muško klijenti vrijeđaju	Ispraviti menzuris i novim računima prihvatacima i sluzbeni sklepnici	Ispraviti odjak Zadaci novac Cinching poslovnog planera	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
6. tjedan	Radi se preuzeti članu članu	Prilagoditi se novim računima prihvatacima i sluzbeni sklepnici	Stvoriti izvještaj za svoje poslovne aktivnosti	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
7. tjedan	Riješiti probleme	Preuzeti i placiti da od članu novac novog poslodavanja i osnovni novac odjednom	Vratiti objektive evidencije za novac stabilno poslodavanje i osnovni novac	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
8. tjedan	Pozati jednu, aližu zajednicu	Sazdati novog poslovnog izazova s prijevom i poslovnim sredstvima u kojim bi članu mogao uspostaviti suradnju	Naprijed plan (ne)kvalitetne željeza s prezentacijom i poslovnim sredstvima u kojim se može poslobiti mogućnost uspostavljanja suradnje	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
9. tjedan	Truditi zrješiti	Stvoriti plan za ovaj poslovni poslovni	Stvoriti plan da briesk svi poslovi ne trudile	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
10. tjedan	Pokajati integrat	Ispraviti i učiditičiti poslovnu podstavljanje članu	Stvoriti plan da ne mogućnost možgostvo da se poslobi podstavljanje	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
11. tjedan	Komunicirati, zaražati članu i suradniku	Izražiti zakonske i regulatorne zahteve za ovaj poslovni	Pripremiti i vježbiti predstavljanje prezentacije poslovnog podstavljanja	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
12. tjedan	Premje hrvatske uredbe	Pripremiti poslovni plan za upravljanje članu	Upravljanje poslovnim planom na temelju ponuđenih informacija za članu	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●

---

## **2. KORAK: IZVIJESTITI SKUPINU (8 minuta)**

Nakon procjenjivanja svojih nastojanja, vratite se natrag kao skupina i izvijestite o svojim rezultatima. Prođite kroz skupinu i neka svatko izjavи је li se ocijenili crvenom, žutom ili zelenom bojom za svaku od prošlostjednih obveza. Također, navedite broj dana koliko ste vježbali svaku od ključnih poslovnih vještina, kako je navedeno u tablici »Procjenjivati svoja nastojanja«.

---

## **3. KORAK: IZNESITE SVOJA ISKUSTVA (10 minuta)**

Sada iznesite kao skupina ono što ste naučili nastojeći obdržavati svoje obveze tijekom tjedna.

- Raspravite:**
- Koja ste iskustva imali s obdržavanjem svojih obveza  
»Moj temelj«?
  - Kakvo vam je bilo iskustvo s izazovom Spajalica? Koje ste lekcije naučili iz ovog iskustva?
  - Kako vam pomaže suradnja sa suradnikom za djelovanje?

---

## **4. KORAK: ODABIR SURADNIKA ZA DJELOVANJE (2 minute)**

Odaberite suradnika za djelovanje iz skupine za nadolazeći tjedan. Obično su suradnici za djelovanje istog spola i nisu članovi obitelji.

Uzmite sada nekoliko minuta da se upoznate sa svojim suradnikom za djelovanje. Predstavite se i raspravite kako ćete kontaktirati jedan drugoga tijekom tjedna.

---

*Ime suradnika za djelovanje*

---

*Podaci za kontakt*

Zapišite kako ćete se međusobno kontaktirati ovoga tjedna i kada.

NED	PON	UTO	SRI	ČET	PET	SUB



# MOJ TEMELJ: PRIMIJENITI VJERU U ISUSA KRISTA—

## Maksimalno vrijeme: 20 minuta

**Promislite:** Kako moja vjera u Isusa Krista utječe na moju samodostatnost?

**Pogledajte:** Videozapis »Exercise Faith in Jesus Christ«, dostupan na stranici srs.lds.org/videos. (Nema videozapisa? Pročitajte scenarij na kraju ovog odsjeka.)

**Raspravite:** Zašto prava vjera uvijek vodi do djela? Zašto je vjera neophodna da nam Bog pomogne vremenito i duhovno?

**Pročitajte:** Matej 6:30 i citat iz knjižice *Lectures on Faith*

### AKTIVNOST (5 minuta)

Put prema samodostatnosti putovanje je vjere. Prvo predsjedništvo i Zbor dvanestorice pozivaju nas da učinimo povećanje naše vjere u Nebeskog Oca i njegovog Sina, Isusa Krista, prioritetom u našem životu.

**1. korak:** Kao skupina, pročitajte proročke prioritete i obećanja ispod.

#### PROROČKI PRIORITETI I OBEĆANJA

»Zamislite opseg te izjave! Sve što je na zemlji je obećano onima koji obdržavaju šabat svetim« (Russell M. Nelson, »Šabat je milina«, *Ensign* ili *Lijahona*, svibanj 2015., 130; vidi i NiS 59:16).

»Duhovnost nije troma, a niti su [sakramentalni] savezi. Savezi donose ne samo obvezu, već i duhovnu moć« (Neil L. Andersen, sastanak obuke općih autoriteta, travanj 2015.).

»Svjedočim da [Mormonova knjiga] može postati osobni 'Urim i Tumim' u vašem životu« (Richard G. Scott, »The Power of the Book of Mormon in My Life«, *Ensign*, listopad 1984., 11).

**2. korak:** Raspravite kako će vam vjerno poštivanje šabata, blagovanje sakramenta i čitanje Mormonove knjige pomoći da postanete samodostatniji.

**Obvezite se:** Obvezite se ispuniti sljedeće aktivnosti tijekom tjedna.

- Pokažite svoju vjeru ove nedjelje obdržavanjem šabata svetim i pobožnim blagovanjem od sakramenta.
- Čitajte Mormonovu knjigu svaki dan.
- Odaberite jedan od stihova iz Svetih pisama ispod i iznesite ga svojoj obitelji ili prijateljima.

### MATEJ 6:30

»Pa ako tako Bog odijeva poljsku travu koja danas jest, a već se sutra baca u peć, zar neće mnogo radije vas, malovjerni?!«

### LECTURES ON FAITH

»Nisu li svi vaši naporovi svake vrste, ovisni o vašoj vjeri? (...) Kada primamo po vjeri sve vremenite blagoslove koje primamo, tako na sličan način primamo po vjeri sve duhovne blagoslove koje primamo. Ali vjera nije samo načelo djelovanja, već i moći.«

(1985.), 2, 3

---

## SVETA PISMA O VJERI NA DJELU

Stoga što se Daniel nije htio prestati moliti, bačen je u lavovsku jamu, no »Bog [je] poslao svog Anđela; zatvorio je ralje lavovima... Izvadiše Daniela iz jame neozlijedjena, jer se bijaše uzdao u svoga Boga« (Daniel 6:22–23; vidi i stihove 16–21).

Gospodin je Lehiju dao Lijahonu da bi vodila njegovu obitelj, a »ona djelovaše za njih u skladu s vjerom njihovom u Boga. . . [Kada] oni bijahu lijeni, i zaboraviše živjeti vjeru svoju i marljivost. . . ni ne napredovahu na putovanju svojemu« (Alma 37:40–41).

»Donesite čitavu desetinu u riznicu. . . Tada me iskušajte. . . neću li vam otvoriti ustave nebeske i neću li izliti na vas punom mjerom blagoslov« (Malahija 3:10).

Tijekom gladi, Ilija je zamolio udovicu da mu da svoj posljednji obrok. Ilija joj je obećao da će joj Gospodin, zbog njezine vjere, pribaviti hranu i nikada joj nije ponestalo hrane. (Vidi 1 Kraljevi 17.)

»Ubogi i bijedni vodu traže, a nje nema! Jezik im se osuši od žeđi. Ja, Jahve, njih ću uslišiti, ja, Bog Izraelov, ostavit' ih neću« (Izajija 41:17; vidi i stih 18).

---

## PRIMIJENITI VJERU U ISUSA KRISTA

Ako ne možete pogledati ovaj videozapis, odaberite člana skupine da pročita sljedeći scenarij.



### **STARJEŠINA DAVID A. BEDNAR:**

Djelovati jest primjenjivati vjeru. Djeca Izraelova nosila su kovčeg saveza. Došla su do rijeke Jordan. Obećanje je bilo da će prijeći po suhom tlu. Kada se voda razdvojila? Kad su im se noge smočile. Zakoračili su u rijeku – djelo. Moć slijedi – voda se razdvaja.

Često vjerujemo: »Steći ću ovo savršeno razumijevanje, a onda ću to preobraziti u ono što činim.« Predložio bih da imamo dovoljno kako bismo započeli. Imamo osjećaj pravog smjera. Vjera je načelo – glavno načelo – djelovanja i moći. Iskrena vjera usredotočena je u i na Gospodina Isusa Krista i uvijek vodi prema djelovanju.

(Vidi »Seek Learning by Faith« [obraćanje vjeroučiteljima Crkvenog obrazovnog sustava, 3. veljače 2006.], [lds.org/media-library](http://lds.org/media-library).)



### UČITI—Maksimalno vrijeme: 70 minuta

#### 1. ZAŠTO LJUDI KUPUJU?

**Pogledajte:** videozapis »Adjusting to Market Change«, dostupan na stranici [srs.lds.org/videos](http://srs.lds.org/videos). (Nema videozapisa? Pročitajte scenarij na kraju ovog odsjeka.)

**Raspravite:** Što ste naučili iz ovog videozapisa o tome zašto ljudi kupuju?

#### 2. UČITI KAKO ISPUNITI I UTVRDITI POTREBE KLIJENATA

**Pročitajte:** Uspješni vlasnici poslovanja nastoje razumjeti i ispuniti neispunjene potrebe klijenata. Razumijevanje potreba klijenata je stalno putovanje koje zahtijeva značajno nastojanje, vrijeme i ustrajnost. Potrebe vaših klijenata mijenjat će se tijekom vremena pa ćete stalno trebati prilagođavati svoje poslovanja kako biste ih ispunili. To je istina bilo da razmatrate novu poslovnu priliku ili da upravljate postojećim poslovanjem. Ovaj će vam odsjek pomoći naučiti kako utvrditi razne potrebe koje bi vaši klijenti mogli imati.



## AKTIVNOST (10 minuta)

**1. korak:** Pojedinačno pregledajte sljedeći popis poslovnih kategorija. Odaberite jednu kategoriju koja vas zanima i koja ima potrebe klijenata koje biste potencijalno mogli ispuniti. Ako nijedna od kategorija s popisa ne potiče vaše zanimanje, osmislite svoju.

Usluge knjigovodstva	Prehrambena industrija	Usluge za brigu o starijim osobama
Razvoj aplikacija	Uređivanje frizura	Usluge društvenih medija
Automobilske usluge	Osiguranje	Sportske poduke
Dostava hrane	Pravne usluge	Usluge prevođenja
Usluge čišćenja	Usluge preseljenja	Poduke
Popravljanje računala	Glazbene poduke	Dizajn internetskih stranica
Prilagođena odjeća	Osobni fitnes	Usluge svadbi
Analiza podataka	Njega ljubimaca	Uređivanje dvorišta
Planiranje događaja	Fotografiranje	Ostalo: _____

**2. korak:** Unutar kategorije koju ste odabrali zapišite tri potrebe za koje bi ljudi platili. Tada zapišite poslovne prilike koje bi ispunile tu potrebu. Na primjer, ako ste zainteresirani za usluge svadbi, neke od poslovnih prilika koje bi trebale ispuniti potrebu uključuju one navedene ispod.

POTREBA KLIJENTA	POSLOVNA PRILIKA
Pozivnice za svadbu koje izgledaju jedinstveno	Kaligrafija za prilagođene pozivnice za svadbu
Inovativni videozapisи vjenčanja	Bespilotne letjelice za fotografiranje svadbi
Poteškoće u slanju zahvalnica	Usluga koja za bračni par šalje iskrene zahvalnice

POTREBA KLIJENTA	POSLOVNA PRILIKA
1.	
2.	
3.	

**3. korak:** Rasporedite se u parove i iznesite popis poslovnih prilika koje ste zapisali.

---

**Pročitajte:** Kako biste imali ostvarive poslovne prilike, morate ispuniti potrebu ili riješiti problem za koji su ljudi voljni platiti. Kako biste odredili jesu li ljudi voljni platiti za vašu uslugu ili proizvod, trebate razgovarati s njima o usluzi ili proizvodu. Razgovarajući s potencijalnim klijentima možete procijeniti potražnju za vašom uslugom ili proizvodom te vidjeti je li dovoljno da podrži prodaju koja je potrebna da bi vaše poslovanje uspjelo. Povratne informacije klijenata mogu vam pomoći i implementirati vašu poslovnu ideju.

Počnite rano testirati svoju poslovnu ideju kod klijenata – prije nego što uložite puno vremena ili novaca – kako biste vidjeli postoji li tržište za nju. Većina vlasnika poslovanja treba prilagoditi i dotjerati svoje ideje te detalje iza svojeg poslovanja prije nego što pronađu pravu ponudu koja ima mogućnost da uspije.

Ukoliko ljudi nisu snažno zainteresirani za vašu uslugu ili proizvod te nisu zapravo voljni platiti za uslugu ili proizvod, čak i nakon dotjerivanja, započnite ispočetka s novom idejom. Nemojte nastaviti ulagati u ideju koja nema snažan potencijal da uspije.

Uz razgovor s potencijalnim klijentima radi procjene vaše poslovne ideje, trebate provesti još jedno istraživanje. Gospodin je savjetovao: »Prouči to u umu svojem« (NiS 9:8). Ako su ljudi voljni platiti za vašu uslugu ili proizvod, to je dobar početak, no trebate nastaviti testirati i dotjerivati svoju ideju. Proučite što čine vaši konkurenti. Istražite informacije putem interneta i čitajte publikacije industrije. Porazgovarajte sa stručnjacima o onom obliku poslovanja koji razmatrate. Ova nastojanja pomoći će vam razumjeti poslovno okruženje te razmotriti potencijalne rizike i prilike. Ova nastojanja također će vam pomoći razviti svoju poslovnu ideju i doraditi ju temeljem činjenica, znanja i podataka.

### 3. UOČITI PROMJENU I ISKORISTITI JE

**Pročitajte:** Promjena je svuda oko nas i uvijek se događa. Mnogi se ljudi boje promjene. Međutim, uspješni vlasnici poslovanja pozdravljaju promjenu jer im ona omogućuje da razriješe neispunjene potrebe i riješe probleme. Oni stalno promatraju i očekuju promjene i trendove. Brzo djeluju prema ovim prilikama.

Neke promjene o kojima vlasnici poslovanja brinu uključuju:

- **Demografske promjene.** To su pomaci u populaciji ovisno o spolu, dobi, rasi, etničkoj pripadnosti, vjeri, jeziku, prihodu, obrazovanju i drugim čimbenicima.
- **Regulatorne promjene ili promjene koje je nametnula vlada.** One rezultiraju iz zakona, regulativa ili naredbi od vlada ili drugih autorativnih tijela.
- **Tehnološke promjene.** To su inovacije ili izumi koji poboljšavaju učinkovitost ili postižu druge pogodnosti.
- **Kulturalne promjene.** To su pomaci u vrijednostima, normama ili uvjerenjima skupine koji utječu na ponašanje.

#### AKTIVNOST (10 minuta)

---

Rasporedite se u parove i dovršite 1. i 2. korak.

**1. korak:** Utvrdite nedavnu promjenu ili ju napišite na crtlu ispod.

Na primjer: Povećano zanimanje za njegu i zdravlje tijela te osobna kondicija (kulturološka promjena)

---

**2. korak:** Utvrdite jednu poslovnu priliku kojom će se ispuniti potreba i iskoristiti ta promjena. Zapišite je na crtlu ispod.

Na primjer: Događaji ekstremnih utrka

---

**3. korak:** Okupite se ponovno kao skupina. Raspravite kako uočavanje i iskorištavanje promjene može pomoći vašem poslovanju.

---

### 4. PRONAĆI SVOJU STRAST I CRPSTI IZ SVOJIH ISKUSTAVA

**Pročitajte:** Svima su nam dani darovi od našeg Oca na Nebu (vidi NiS 46:11).

Uspješni vlasnici poslovanja često se bave poslovima koji su usklađeni s njihovim darovima, talentima, strastima i zanimanjima. Njihov prvenstveni interes obično nije novac; umjesto toga, to je rješavanje problema ili ispunjavanje potrebe do koje im je jako stalo. Ovi vlasnici poslovanja često provode svoje slobodno vrijeme razmišljajući o svojem poslovanju jer im je iskreno stalo da ostvare pozitivnu promjenu. Ovaj osjećaj svrhe pruža predanost kvaliteti i izvrsnosti s poslovanjem – te izdržljivost i poticaj tijekom teških vremena.

Uspješni vlasnici poslovanja često imaju iskustva s radom u industriji svojeg poslovanja, radeći u povezanim industrijama ili koristeći usluge ili proizvode industrije. Ovo iskustvo vlasnicima poslovanja često pruža spoznaju o konkurentnosti, vrijedne odnose i svijest o problemima i neispunjениm potrebama klijenata.

**Pogledajte:** Videozapis »Unmet Needs«, dostupan na stranici [srs.lds.org/videos](http://srs.lds.org/videos).

(Nema videozapisa? Pročitajte scenarij na kraju ovog odsjeka.)

#### AKTIVNOST (20 minuta)

---

**1. korak:** Ova će vam aktivnost pomoći istražiti kako vas vaše strasti i vještine mogu voditi do dobre poslovne prilike. S tim na umu, pojedinačno razmotrite sljedećih pet pitanja i zapišite svoje odgovore.

- Kada bih imao slobodan dan da činim ono što me zanima, kako bih proveo taj dan?
  

---

- Gdje mogu ostvariti najveći doprinos sa svojim talentima u služenju drugima na smisleni način?
  

---

- Koje su tri vještine koje imam koje mogu iskoristiti da zaradim novac?
  

---

---

- Koje su tri industrije ili polja na kojima ima značajno radno iskustvo ili duboko znanje i zanimanje?
- 
- 
- 

- Koje potreba ili problemi postoje u ovim poljima koji nisu riješeni?
- 
- 
- 

**2. korak:** Rasporedite se u parove. Iznesite svojem suradniku potrebu ili problem po pitanju kojih ste strastveni te biste se obvezali riješiti ih. To može biti potreba ili problem s kojim imate iskustvo ili u koji imate značajan uvid.



**3. korak:** Temeljem razgovora koji ste upravo vodili, popunite retke pod »Strasti i vještine koje posjedujem« u Osobnom poslovnom planeru. Molimo vas da pišete olovkom budući da ćete možda htjeti ažurirati ovaj odsjek u budućnosti.

---

## 5. IMA LI MOJA POSLOVNA PRILIKA KONKURENTSKU PREDNOST?

**Pročitajte:** Sva poslovanja imaju konkurenente pa vaše poslovanje treba imati konkurentsku prednost kako bi ostvarilo dobit i zadržalo klijente. Vaše poslovanje treba biti drugačije ili bolje od vaših konkurenata da bi imalo konkurentsku prednost. Konkurentska prednost često pruža barijeru za pristup što konkurenciji otežava kopiranje vaših usluga ili proizvoda.

**Pogledajte:** Videozapis »Competitive Advantage«, dostupan na stranici [srs.lds.org/videos](http://srs.lds.org/videos). (Nema videozapisa? Pročitajte scenarij na kraju ovog odsjeka.)

**Raspravite:** Što ste naučili iz ovog videozapisa o tome kako otkriti konkurentske prednosti koje biste mogli imati?

**Pročitajte:** Sljedeći su vlasnici izgradili svoje poslovanje oko tri vrlo različite konkurentske prednosti.



### ODNOSI

Daniel, uzgajivač organske hrane, izradio je odnose povjerenja i sada je ekskluzivni dobavljač za pet restorana.

### INOVACIJA

Helena je razvila i patentirala inovativnu tehnologiju.

### PRISTUP

Felix je vlasnik nekretnine blizu rijeke i ima ograničene dozvole za kajakaštvo na njoj.

**Raspravite:** Koje ste vrste konkurentske prednosti primijetili u mjesnim poslovanjima?

### AKTIVNOST (10 minuta)

Rasporedite se u skupine po troje. Utvrđite i raspravite o jednoj ili dvije konkurentske prednosti u poslovnoj prilici koju razmatrate (ili u svojem trenutnom poslovanju).



## PROMISLITI—Maksimalno vrijeme: 5 minuta

---

*Pojedinačno razmislite što ste naučili danas i razmotrite što bi Gospodin želio da učinite. Pročitajte stih ispod i zapišite odgovore na pitanja.*

---

»Uzdaj se u Jahvu svim srcem i ne oslanjaj se na vlastiti razbor. Misli na nj na svim svojim putovima i on će ispraviti tvoje staze« (Izreke 3:5–6).

### **Neispunjene potrebe klijenata**

Temeljeno na onome što ste danas naučili, na kojoj se neispunjenoj potrebi ili problemu klijenta osjećate nadahnuti raditi za svoju poslovnu priliku?

---

---

---



Zapišite potrebu koju ćete ispuniti ili problem koji ćete riješiti pod »Potreba ili problem klijenta koji ću riješiti« u svojem Osobnom poslovnom planeru. Možete ažurirati ovaj odsjek dok vodite razgovore i učite više.

### **Konkurentske prednosti**

Koje ste konkurentske prednosti primijetili sa svojom poslovnom prilikom?

---

---

---



Zapišite svoje konkurentske prednosti pod »Dokaz da je moja usluga ili proizvod drugačiji ili bolji« u svoj Osobni poslovni planer.



## **OBVEŽITE SE—Maksimalno vrijeme: 5 minuta**

### **POSLOVNA KNJIGA**

#### **Neispunjene potrebe klijenata**

**Pročitajte:** Kao vlasniku poslovanja, važno vam je da ste pozorni i da svakog dana razgovarate s ljudima kako biste utvrdili neispunjene potrebe klijenata. Svakoga dana ovog tjedna, zabilježite u svoju poslovnu knjigu svaku neispunjenu potrebu klijenata koju primijetite. Sastavite popis svojih glavnih pet neispunjениh potreba klijenata u svoju poslovnu knjigu i budite spremni iznijeti ih skupini narednog tjedna.

#### **Konkurentske prednosti**

**Pročitajte:** Također, važno je za vas da primijetite konkurentske prednosti. Ovaj tjedan odaberite pet različitih poslovanja u svojoj zajednici koja vas zanimaju i razmislite o određenim konkurentske prednostima koje imaju. Zabilježite ove prednosti u svoju poslovnu knjigu i budite spremni iznijeti ih skupini narednog tjedna.

---

*Sa svojim suradnikom za djelovanje pročitajte svaku od obveza ispod. Vaša sposobnost da uspijete u pokretanju ili razvijanju svojeg poslovanja drastično će se poboljšati dok marljivo ispunjavate svoje tjedne obveze. Obećajte da ćete ispuniti svoje obveze i potpišite ispod.*

---

#### **MOJE OBVEZE**

---

- (A)** Ispuniti ću obveze »Moj temelj« obveze za ovaj tjedan:
- Pokazati svoju vjeru ove nedjelje obdržavanjem šabata svetim i pobožnim blagovanjem od sakramenta.
  - Čitati Mormonovu knjigu svaki dan.
  - Čitati »Sveta pisma o vjeri na djelu« u odsjeku »Moj temelj« ovog poglavlja. Odabratи jedan stih i iznijeti ga svojoj obitelji ili prijateljima.
- 
- (B)** U svoju poslovnu knjigu sastaviti ću popis pet neostvarenih potreba klijenata.
- 
- (C)** U svoju poslovnu knjigu sastaviti ću popis konkurenčkih prednosti za pet različitih poslovanja.
- 
- (D)** Pregledati ću svoju stranicu »Promislite« i ispuniti obveze.
- 
- (E)** Kontaktirati ću svojeg suradnika za djelovanje i pružiti mu podršku.
- 

*Upamtite da ćete narednog tjedna biti zatraženi izvjestiti o broju dana tijekom kojih ste razgovarali s klijentima i pisati u svoju poslovnu knjigu (pogledaj tablicu »Procjenjivati svoja nastojanja« na početku ove knjige).*

---

*Moj potpis*

---

*Potpis suradnika za djelovanje*

**Zaključite sa završnom molitvom.**



### IZVORI

#### ZAŠTO LJUDI KUPUJU?

Odaberite dva člana skupine da pročitaju sljedeći scenarij:

**Danielle:** Ja volim pse. I volim opčiniti! Pa sam pomislila, zašto ne spojiti te dvije stvari koje volim u karijeru!

[Videozapis prikazuje Danielle u kabini »Doggy Bedazzled« kako drži psića sa zbuњenim izrazom lica. Psić nosi kaputić i ogrlicu prekrivenu lažnim dijamantima.]

**Solomon:** I kako je to prošlo?

**Danielle:** Kažimo samo da sam lajala na krivo stablo.

**Solomon:** Čini se kao da trebaš malo istražiti tržiste.

**Danielle:** To zvuči kao nešto što uopće ne znam napraviti.

**Solomon:** Pa, razmisli o ljudima kojima pokušavaš prodati. Oni su tvoje tržiste. Od tuda je samo pitanja toga da im postaviš pravo pitanje.

**Danielle:** Misliš da bih htjela pitati pse vole li biti opčinjeni?

**Solomon:** Mislim da bi trebala pitati vlasnike pasa što oni žele i koliko su voljni platiti za to. Svi znamo da vlasnici pasa vole svoje pse, no koje su neke od stvari za koje nemaju vremena? Ili, što ne vole činiti, a što su voljni platiti drugima da učine?

**Danielle:** Pa, znam da mrze čistiti za svojim psima.

**Solomon:** To je početak. Zašto ne podeš i ne počneš postavljati neka pitanja?

**Danielle:** OK, kako zvuči ovo pitanje: »U čemu uživa vaš pas?«.

**Solomon:** Da! Drugo dobro pitanje moglo bi biti: »Što je nešto što biste htjeli pružiti svojem psu, ali nemate vremena za to?«.

**Danielle:** OK, mislim da shvaćam.

**Solomon:** Svi žele različite stvari. Ključ sa započinjanjem poslovanja je pronaći nešto što puno ljudi želi i voljni su platiti za to. To je jednostavno istraživanje klijenata. Jednom kada znaš što puno ljudi želi i za što

su voljni platiti, možeš pokrenuti poslovanje koje ispunjava njihove potrebe.

*[Kasnije, nakon što je Danielle započela svoje poslovanje.]*

**Danielle:** OK, postavila sam puno pitanja i razgovarala s puno vlasnika poslovanja. Čini se da vlasnici pasa žele da netko voli njihove pse onoliko koliko ih oni vole i da se brinu o njima dok ih nema. To je ono oko čega sam izgradila svoje poslovanje. O, i dalje postavljam puno pitanja, poput: »Što mogu učiniti kako bih vas i vašeg psa učinila još sretnijima?«.

**Solomon:** Dakle, neispunjena potreba je?

**Danielle:** Pseći vrtić! Ljubitelji pasa žele da se netko brine o njihovim psima dok oni ne mogu biti s njima. Pa ih ja onda vodim u šetnje, režem im nokte, perem ih, podučavam ih trikovima... i bivam plaćena za to!

## NEISPUNJENE POTREBE

Odaberite dva člana skupine da pročitaju sljedeći scenarij:

**Mark:** Već 22 godine radim u komunikacijama – stvari u prodajnim uredima. Prihvatio sam posao jer volim bejzbol. Zadržao sam ga jer nisam zapravo znao što drugo raditi. Većina onoga što pišem nema nikakve veze s igrom. To je poslovno pisanje – u tome mi nema nikakve strasti.

**Rich:** Dakle tražiš promjenu?

**Mark:** Da, razmišljam o njoj, ali nisam siguran kako da ju ostvarim. Volim biti na stadionu i volim biti oko igrača. Volim čitati i istraživati. Volim pričati priče.

**Rich:** OK, čini se da su to neke od stvari oko kojih si strastven.

**Mark:** Pa, doista volim igrati bejzbol, no sada sam prestar za to!

**Rich:** OK, maknimo to s popisa. Dakle imamo: voli biti oko igrača. Voli čitati i istraživati. Voli pričati priče.

**Mark:** To je mojih glavnih tri.

**Rich:** Među svoje tri glavne vještine spomenuo si pričanje priča.

**Mark:** Dobrih priča. Volim ih istraživati i zapisivati. Dobar sam pisac, ali isto volim pričati priče skupini prijatelja.

**Rich:** Čitanje. Pisanje. Pričanje priča. Zvuči kao da si puno razmišljao o tome.

**Mark:** Više kao da sam proveo puno vremena zapisujući stvari i bacajući ih. Zapisao sam svaku ideju i odbacio loše.

**Rich:** I zašto su loše bile, znaš, loše?

**Mark:** Pa, činile su se kao da su izvan moje zone. Znaš na što mislim? S bejzbolom sam povezan već 22 godine. Znam da će ljudi potrošiti novac na igru i puno toga oko igre. Želim pronaći nešto do čega mi je stalo, a i dalje zaraditi dovoljno novaca da podržavam svoju obitelj.

**Rich:** Mislim da si na pravom putu. Znaš koje su tvoje vještine i oko čega si strastven. Ako su tvoji klijenti obožavatelji bejzbola poput tebe, što misliš da oni žele?

**Mark:** Pa, to je pitanje koje si stalno postavljam. Tamo mora postojati neke neispunjena potreba koju bi ovi obožavatelji htjeli.

**Rich:** Sada ćeš mi reći koliko je svežnjeva papira bilo potrebno za to.

**Mark:** Točno! Iako sam to suzio i dalje sam imao puno loših ideja.

**Rich:** Pa, sada kada imaš popis neispunjениh potreba, koje su?

**Mark:** Mislim da obožavatelji žele propusnice za iza pozornice. Žele vidjeti ono što je iza kulisa; žele čuti priče koje mogu čuti samo kada su тамо. Na kraju krajeva, žele biti zabavljeni. I sviđa im se to što je vrhunsko – poput dobivanja najboljih mjesta na igralištu.

**Rich:** OK, sada mislim da napredujemo.

**Mark:** Da, ali kako da zaradim od toga? Da stvorim podcast? Napišem dokumentarac? Izgradim zabavni park na temu bejzbola? Napravim aplikaciju?

### KONKURENTSKA PREDNOST

Odaberite tri člana skupine i pročitajte sljedeći scenarij:

**Pripovjedač:** Što je konkurentska prednost? Većina ljudi odgovorila bi marljiv rad, dobra služba za klijente ili ostati otvoren do kasno. To je početak. No, doista imati prednost nad konkurentima je imati nešto što oni nemaju. To je poput izgradnje staze s preprekama oko svojeg poslovanja koju bi konkurenti doista teško mogli preći. Možda imate tajni recept; jedinstveni dio strojnog uređaja; mrežu distributera; ili

originalni proizvod, izum ili patent. Možda vam je trgovina na savršenom položaju. Možda je to nešto jednostavno poput posjedovanja klijenata koji odano slijede vas i marku kojoj mogu vjerovati. Vratimo se Marku i Richu da bismo vidjeli mogu li utvrditi Markovu konkurentsku prednost.

**Rich:** Pa, imao si nekoliko dodatnih dana za razmisliti o svojoj poslovnoj ideji. Prošao si kroz puno papira.

**Mark:** O, da.

**Rich:** Pregledajmo neke od tih ideja. Tematski park s temom bejzbola?

**Mark:** Nema šanse. To košta milijune.

**Rich:** OK. Podcast, aplikacija ili dokumentarac. Je li išta od toga ostvarivo?

**Mark:** Ostvarivo, da. No, mislim da ne mogu zaraditi ništa novaca od toga.

**Rich:** Dakle, zapeo si?

**Mark:** Pa, jesam. No, onda sam se vratio svojem popisu vještina i strasti.

**Rich:** Dobro. Sagledajmo ga malo drugačije. Što je od toga konkurentska prednost?

**Mark:** Nisam siguran da znam na što misliš.

**Rich:** Pa, što ti imaš što nitko drugi nema?

**Mark:** Pa, na stadionu radim već 22 godine. Poznajem svaki pedalj stadiona. Svaki kutak, svako mjesto, svaki ormarić ima jedinstvenu priču – praznovjerja igrača, smiješne psine – sve dobro. I imam dobre odnose s osobljem i vlasnicima pa mogu nastaviti dobivati dobre priče. Ja sam napisao mnoge od njih: stari igrači, novi igrači, dječaci koji se brinu o opremi, Roger – opaki lovac na autograme...

**Rich:** Čini se da si strastven prema zbirci priča o onome što se događa iza kulisa koje svi vole. I sabrao si i dokumentirao više nego itko drugi u organizaciji.

**Mark:** Da, sve je to ono što obožavatelji vole, ali čemu nemaju pristupa.

**Rich:** I znaš kako ispričati dobru priču.

**Mark:** Dakle, sve su to konkurentske prednosti?

**Rich:** Naravno. Koliko bi obožavatelji platili da čuju priče poput onih koje su sakupio?

**Mark:** Dok obilaze stadion? Mnogo! Nitko nema pristup koji ja imam. Nitko ne može pričati priče poput mene! Mislim, sada krenete u obilazak i oni vam kažu koliko je to daleko od središnjeg polja, koliko obožavatelja stane na stadion i onda vam pokažu gdje sjede sportski novinari. To je dosadno. Ja bih mogao učiniti puno više od toga!

**Rich:** U redu onda! Mislim da imaš poslovnu ideju oko koje si strastven. Imaš sve prave vještine, pronašao si nešto što obožavatelji žele i definativno imaš konkurentsку prednost. Zapravo, imaš ih nekoliko: pristup stadionu, kontakte na stadionu i 22 godine priča.



③

## POBRINUTI SE DA IMAM PROFITABILNO POSLOVANJE

### NAČELO »MOJ TEMELJ«

- Upravljati novcem

### POSLOVNA NAČELA, VJEŠTINE I NAVIKE

1. Bih li htio takvo poslovanje?
2. Oplemenjivanje mojeg osobnog poslovnog planera
3. Razumjeti varijabilne i fiksne izdatke
4. Razumjeti marginu bruto dobiti i marginu neto dobiti
5. Obračun vrijednosti mojeg vremena
6. Cijena za moju uslugu ili proizvod
7. Imam li profitabilno poslovanje?



## IZVIJESTITI—Maksimalno vrijeme: 25 minuta

Izrecite uvodnu molitvu.

### OBVEZE OD PROŠLOG TJEDNA

- (A)** Održati obveze »Moj temelj«.
- (B)** U svoju poslovnu knjigu navesti popis pet neostvarenih potreba klijenata.
- (C)** U svoju poslovnu knjigu sastaviti popis konkurenckih prednosti za pet različitih poslovanja.
- (D)** Pregledati svoju stranicu »Promisliti« i ispuniti obveze.
- (E)** Kontaktirati suradnika za djelovanje i pružiti mu podršku.

### 1. KORAK: PROCIJENITI SA SURADNIKOM ZA DJELOVANJE (5 minuta)

Odvojite nekoliko minuta da procijenite svoja nastojanja u obdržavanju svojih obveza ovog tjedna. Iskoristiti tablicu »Procjenjivati svoja nastojanja« ispod. Tada iznesite svoju procjenu svojem suradniku i raspravite s njim o pitanjima ispod. Zamijetite da su »Prodati« i »Bilježiti finansijske detalje« vještine koje ćemo početi vježbati nakon potonjih poglavlja.

**Raspravite:** Koje ste izazove imali s obdržavanjem svojih obveza ovog tjedna?

		PROCIJENITI SVOJA NASTOJANJA			Ključne poslovne vrijednosti					
		① „Moj temelj“ obveze	② Obveze razvoja poslovanja	③ Obveze poslovnih aktivnosti	④ Promisliti obveze	⑤ Obveze suradnika za djelovanje	⑥ Razvoj u trenutku (Nivo 1)	⑦ Razvoj u trenutku (Nivo 2)	⑧ Razvoj u trenutku (Nivo 3)	⑨ Razvoj u trenutku (Nivo 4)
<b>Primerj</b>	Pokreni se i budi	● ● ● ● ●	Sklidnečno koristiti zapis prihoda i raspada	● ● ● ● ●	Osnovni plan da stvrem svoje poslovne aktivnosti	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
<b>1. tjedan</b>	Samootvarljivo je načelo spašenja	● ● ● ● ●	Gudjeljovati u Izazu Špajalicu	● ● ● ● ●	Započeti sukladnije putati u svegu području knjige	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
<b>2. tjedan</b>	Primjeni vjeru u ljudu	● ● ● ● ●	Stvoriti popis pet neostvarenih potreba klijenata	● ● ● ● ●	Stvoriti popis konkurenti ih predstavljajući i moguće rješenje	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
<b>3. tjedan</b>	Upravljalj novcem	● ● ● ● ●	Voditi razgovor s barem pet potencijalnih klijenata	● ● ● ● ●	Ispuniti dodjeljeni ciljevi svog Održnog poslovnog planira	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
<b>4. tjedan</b>	Pokraj se i bidi	● ● ● ● ●	Sudjelovati u izazu Ostvari produženi	● ● ● ● ●	Ispuniti ciljevi „Promisliti“ svog Održnog poslovnog planira	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
<b>5. tjedan</b>	Mušto konzisti vrijeme	● ● ● ● ●	Eksperimentirati s novim načinima privlačanja i stvaranja svojih isplata	● ● ● ● ●	Ispuniti ciljevi „Zaštiti“ svog Održnog poslovnog planira	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
<b>6. tjedan</b>	Radi preuzeti odgoj učestnika	● ● ● ● ●	za svde poslovne je za zamjeno	● ● ● ● ●	Stvoriti igru o prihodu za svoje poslovne aktivnosti	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
<b>7. tjedan</b>	Rješiti probleme	● ● ● ● ●	izjaviti si dači te ostvariti moćne usluge i postupanjem i osobni novac odvojeno	● ● ● ● ●	Voditi odgovarajuće evidencije za novac ostvari postupanjem i osobni novac	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
<b>8. tjedan</b>	Postati jedno službi	● ● ● ● ●	Sustaviti popis mogućih laska s prilogom za potencijalne potrebe i da moje podsticanje moglo suđiti	● ● ● ● ●	Napomenuti u razgovoru s suradnikom da je prijedlog i odgovor istraživanje i leđim bi se mape podsticanje moglo suđiti	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
<b>9. tjedan</b>	Traži manje	● ● ● ● ●	Stvoriti plan za rast svoje poslovanja	● ● ● ● ●	Dovjeti plan da stvrem svoje poslovne aktivnosti	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
<b>10. tjedan</b>	Pokazati integrat	● ● ● ● ●	Rezgovarati s suradnjima osoba i da izražavaju finansijskih mogućnosti za svoje podsticanje	● ● ● ● ●	Samim vise o mogućim finansijskim mogućnostima za svoje podsticanje	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
<b>11. tjedan</b>	Kommunikacijski razrađi	● ● ● ● ●	Isražiti zakonske i regulatore zahvale za svde poslovne je za zamjeno	● ● ● ● ●	Pripremiti i vježbati predstavljanje poslovanja i mogućih rješenja	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
<b>12. tjedan</b>	Primiti hrvatske usredbe	● ● ● ● ●	Isražiti plan za rast svoje poslovanja	● ● ● ● ●	Obrazac za moguću poslovne planove na temelju povravnih informacija za prezentaciju	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●

---

## **2. KORAK: IZVIJESTITI SKUPINU (8 minuta)**

Nakon procjenjivanja svojih nastojanja, vratite se natrag kao skupina i izvijestite o svojim rezultatima. Prođite kroz skupinu i neka svatko izjavи је ли se ocijenili crvenom, žutom ili zelenom bojom za svaku od prošlotjednih obveza. Također, navedite broj dana koliko ste vježbali svaku od ključnih poslovnih vještina, kako je navedeno u tablici »Procjenjivati svoja nastojanja«.

---

## **3. KORAK: IZNESITE SVOJA ISKUSTVA (10 minuta)**

Sada iznesite kao skupina ono što ste naučili nastojeći obdržavati svoje obveze tijekom tjedna.

- Raspravite:**
- Koja ste iskustva imali s obdržavanjem svojih obveza »Moj temelj«?
  - Što ste naučili razgovarajući s ljudima ovoga tjedna o neostvarenim potrebama klijenta i poslovnim prednostima?
  - Kako vam pomaže suradnja sa suradnikom za djelovanje?

---

## **4. KORAK: ODABIR SURADNIKA ZA DJELOVANJE (2 minute)**

Odaberite suradnika za djelovanje iz skupine za nadolazeći tjedan. Obično su suradnici za djelovanje istog spola i nisu članovi obitelji.

Uzmite sada nekoliko minuta da se upoznate sa svojim suradnikom za djelovanje. Predstavite se i raspravite kako ćete kontaktirati jedan drugoga tijekom tjedna.

---

*Ime suradnika za djelovanje*

*Podaci za kontakt*

Zapišite kako ćete se međusobno kontaktirati ovoga tjedna i kada.

NED	PON	UTO	SRI	ČET	PET	SUB



# MOJ TEMELJ: UPRAVLJATI NOVCEM—

## Maksimalno vrijeme: 20 minuta

**Promislite:** Zašto je upravljanje novcem toliko teško – i toliko važno?

**Pogledajte:** videozapis »First Things First!« dostupan na stranici [srs.lds.org/videos](http://srs.lds.org/videos). (Nema videozapisa? Pročitajte scenarij na kraju ovog odsjeka.)

**Raspravite:** Zašto bismo trebali paziti na svoj novac i štedjeti ga?

**Pročitajte:** Nauk i savezi 104:78 i izjava iz knjižice *Pribavite sve potrebno*.

**Raspravite:** Pročitajte pristup u samodostatnosti za upravljanje novcem (ispod). Kako to možemo učiniti navikom?

### NAUK I SAVEZI 104:78

»I, opet, zaista, kažem vam, o dugovima vašim – evo, volja je moja da platite sve dugove svoje.«

#### PRISTUP SAMODOSTATNOSTI

①

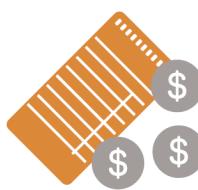
Radimo naporno i pametno kako bismo primili novac.



Prihodi

②

Prvo, platimo Gospodinu.



Desetine i prinosi

③

Drugo, platimo sebi.



Štednja

④

Zatim trošimo manje nego što zaradimo i izbjegavamo zaduživanje.



Tekući životni troškovi

#### PRIPRAVITE SVE POTREBNO: OBITELJSKE FINANCIJE

»Plaćaj[te] desetinu i prinose... izbjegavajte dug... uspostavi[te]... budžet... odredite kako smanjiti iznos koji trošite na nevažne stvari... [i] disciplinirajte se kako biste živjeli unutar plana svojeg budžeta.«

Knjižica, (2007.), 3

## AKTIVNOST (5 minuta)

**1. korak:** Zasebno pregledajte svoju osobnu potrošnju ispod.

ŠTO MISLIM O SVOJEM OSOBNOM TROŠENJU?			
Kategorija	Trošim premalo	Mislim da dobro trošim	Trošim previše
<b>PRIMJER ➔ Odjeća</b>			✓
Prehrana vani u restoranu			
Namirnice			
Grickalice i napici			
Zabava			
Stanarina			
Kućni računi			
Odjeća			
Proizvodi za domaćinstvo			
Prijevoz			
Osiguranje			
Telefon			
Plaćanje duga			
Desetina i ostali prinosi			
Dobrotvorne donacije			
Ostalo			

**2. korak:** Pročitajte citat starješine Roberta D. Halesa. Raspravite kako biste mogli smanjiti potrošnju u kategorijama u kojima previše trošite.

**Obvezite se:** Obvezite se ispuniti sljedeće aktivnosti tijekom tjedna:

- Vodite zapis o tome koliko ste potrošili i zaradili svakoga dana. Na kraju tjedna, zbrojite brojeve i zabilježite ukupne iznose u Zapis o osobnom prihodu i rashodu (ispod).
- Iznesite svojoj obitelji ili priateljima što ste danas naučili o upravljanju novcem.

**STARJEŠINA  
ROBERT D. HALES**

»Čini se da u današnjoj kulturi postoji osjećaj povlaštenosti... Kada postanemo opterećeni prevelikim dugom, postavili smo se u osobno nametnuto sužanjstvo, trošeći sve svoje vrijeme, energiju i sredstva da otplatimo svoje dugove... Ključno je da... razvijemo plan trošenja i štednje – budžet – i razlikujemo želje i potrebe.«

Robert D. Hales,  
(domjenak Crkvenog obrazovnog sustava,  
ožujak 2009.),  
[lds.org/media-library](http://lds.org/media-library)

## KRENIMO REDOM!

Ako ne možete pogledati ovaj videozapis, odaberite člana skupine da pročita sljedeći scenarij.



**SCENA:** Dječak i djevojčica, odjeveni u odjeću odraslih, oponašaju svoje roditelje.

**DJEČAK:** Draga, kod kuće sam.

**DJEVOJČICA:** Dobro došao kući. Ajme, izgledaš umorno.

**DJEČAK:** I ti isto. Naporno radiš, jel' da?

**DJEVOJČICA:** Pa, trebamo naporno raditi, zar ne?

**DJEČAK:** Danas sam zaradio 10.

**DJEVOJČICA:** O, koji blagoslov. Pa, krenimo redom. Platimo svoju desetinu, može?

**DJEČAK:** Ali, što ako nećemo imati dovoljno novaca?

**DJEVOJČICA:** To je gdje vjera dolazi!

**DJEČAK:** U redu. Što slijedi dalje?

**DJEVOJČICA:** Pa, trebamo kupiti hranu i pokaze za autobus te platiti najamnini. I zatim bi bilo lijepo kupiti stolicu...

**DJEČAK:** Ali ne možemo. Vidiš? Nemašto dovoljno novaca.

**DJEVOJČICA:** Ne bismo li mogli malo posuditi?

**DJEČAK:** Kažu da je dug opasan. Ne želimo upasti u nevolju.

**DJEVOJČICA:** U redu. U pravu si. Pa, što da napravimo s ovim?

**DJEČAK:** Stavimo u štednju! Nikada ne znaš što bi se moglo dogoditi.

**DJEVOJČICA:** To mi zvuči ispravno. No, ništa nam nije ostalo za zabavu.

**DJEČAK:** Imamo jedno drugo! I pokušat će zaraditi više.

**DJEVOJČICA:** Ja ću pokušati trošiti manje!

**DJEČAK:** Na taj način možemo biti sretni – i samodostatni!

**DJEVOJČICA:** Tako je! To nije bilo tako teško. Zašto odrasli to toliko otežavaju?

**DJEČAK:** A, znaš. Odrasli su jednostavno takvi.

---

## ZAPIS O OSOBNOM PRIHODU I RASHODU

KOLIKO TROŠIM SVAKOG TJEDNA?					Koliko mi je potrebno svakog mjeseca da bih bio samodostatan?
	1. tjedan	2. tjedan	3. tjedan	4. tjedan	
<b>Prihodi</b>					
<b>Rashodi</b>					
Desetine, prinosi					
Štednja					
Hrana					
Stanarina					
Medicinski rashodi					
Prijevoz					
Troškovi obrazovanja					
Ispłata duga					
Odjeća					
Kućni računi					
Telefon					
Zabava					
Osiguranje					
Ostalo					
<b>Ukupni rashodi</b>					



## UČITI—Maksimalno vrijeme: 70 minuta

### 1. BIH LI HTIO TAKVO POSLOVANJE?

**Pogledajte:** videozapis »Would I Want This Business?« dostupan na stranici [srs.lds.org/videos](http://srs.lds.org/videos). (Nema videozapisa? Pročitajte scenarij na kraju ovog odsjeka.)

**Raspravite:** Zašto želite biti vlasnik ovog poslovanja? Zašto da ili zašto ne?

### OPLEMENJIVANJE MOJEG OSOBNOG POSLOVNOG PLANERA

**Pročitajte:** Svakoga biste dana trebali raditi na poboljšanju svojeg poslovanja. Stalno ga procjenjujte i iznosite skupini svoj napredak i izazove.

#### AKTIVNOST (10 minuta)



**1. korak:** Otvorite svoj osobni poslovni planer. Pregledajte što ste napisali u drugi stupac odsjeka »Poslovni koncept«. Razmislite o neispunjениm potrebama ili neriješenim problemima koje pokušavate riješiti sa svojim poslovanjem. Ako biste željeli ažurirati ono što ste napisali, učinite to sada. Ne zaboravite koristiti olovku.

**2. korak:** Pregledajte što ste napisali u treći stupac odsjeka »Poslovni koncept«. To je vaša konkurentska prednost. Ako biste željeli ažurirati ono što ste napisali, učinite to sada. Pogledajte ispod za primjer.

POSLOVNI KONCEPT (POGLAVLJE 2)		
Strasti i vještine koje posjedujem: Moje strasti: • <u>Moja djeca</u> • <u>Kuhanje</u> • <u>Vježbanje</u> • • Moje vještine: • <u>Marketing</u> • <u>Razvoj poslovanja</u> • <u>Kuhanje zdrave hrane</u> •	Potreba ili problem klijenta koji će riješiti: <i>Malo kompanija za dostavu i pripremu hrane nudi <u>zdrave</u> i <u>ukusne</u> mogućnosti.</i>	Dokaz da je moja usluga ili proizvod drugaćiji ili bolji (konkurenčska prednost): <i>Imam sjajne vegetarijanske recepte.</i> <i>Poznajem kuhare koji su stručnjaci za kuhanje zdrave hrane.</i> <i>Povezan sam s ljudima koji često koriste usluge dostave i pripreme hrane.</i>
	Ažuriranje za 1. korak	Ažuriranje za 2. korak

**3. korak:** Brzo prođite kroz skupinu i neka svaka osoba ne oduzme više od minute kako bi iznijela (1) potrebu klijenta koju će njezino poslovanje riješiti i (2) koja je konkurentna prednost poslovanja.

### 3. RAZUMJETI VARIJABILNE I FIKSNE IZDATKE

**Pročitajte:** »Znajte svoje resurse; upravljajte svojim izdacima« (vidi skriptu na kraju ovog odsjeka)

**Raspravite:** Koja ste poslovna načela naučili iz ovog dijaloga o Antonijevom postolarskom poslovanju?

**Pročitajte:** Dva su načelna troška u vođenju poslovanja: varijabilni izdaci i fiksni izdaci.

**Varijabilni izdaci:** Izdatak nekih resursa mijenjat će se ovisno o tome koliko poslovanje proizvodi ili prodaje. Ovi resursi često se nazivaju izdaci prodane robe. Također se nazivaju **varijabilnim izdacima**, a to je izraz koji ćemo mi koristiti u ovoj skupini. Neki uobičajeni primjeri varijabilnih izdataka uključuju rad koji je potreban za prodaju ili proizvodnju usluge ili proizvoda, potrebne materijale za uslugu ili proizvod te dostavu.

**Fiksni izdaci:** Izdatak nekih resursa ostati će isti bez obzira na to koliko poslovanje proizvodi ili prodaje. Oni se nazivaju **fiksnim izdacima**. Neki uobičajeni primjeri fiksnih izdataka uključuju najam, otplate zajma, plaće, komunalne troškove i osiguranje. Vlasnici poslovanja trebali bi biti promišljeni i oprezni u preuzimanju novih fiksnih izdataka.

Porezi su dodatni izdaci koje nameće vlada i druge agencije. Kao vlasnik poslovanja trebate istražiti i razumjeti svoje porezne obveze i uzeti ih u obzir kada razmatrate profitabilnost vaše poslovne prilike.

Otvorite Osobni poslovni planer za Marka Baileyja (u dodatku) kako biste vidjeli koje je resurse on trebao za svoje poslovanje.

#### AKTIVNOST (10 minuta)

**1. korak:** Pojedinačno pregledajte sljedeći popis varijabilnih i fiksnih izdataka. Utvrdite varijabilne i fiksne izdatke koje bi vaše poslovanje imalo.

##### VARIJABILNI IZDACI

<input type="checkbox"/> Materijali	<input type="checkbox"/> Nadnice (za osobe koje pružaju uslugu ili proizvod za poslovanje)
<input type="checkbox"/> _____	
<input type="checkbox"/> _____	
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> Dostava

##### FIKSNI IZDACI

<input type="checkbox"/> Oglasavanje	<input type="checkbox"/> Koncesija	<input type="checkbox"/> Komunalni troškovi
<input type="checkbox"/> Nepredviđeni izdaci (neočekivani izdaci)	<input type="checkbox"/> Otplata zajma	<input type="checkbox"/> Vozilo
<input type="checkbox"/> Oprema	<input type="checkbox"/> Najamnina	<input type="checkbox"/> Internetska stranica
<input type="checkbox"/> Namještaj	<input type="checkbox"/> Plaća (za osobe koje vode ili podržavaju poslovanje)	<input type="checkbox"/> Ostalo:
<input type="checkbox"/> Osiguranje	<input type="checkbox"/> Alati	<input type="checkbox"/> Ostalo:

**2. korak:** Zapišite svoje odgovore na sljedeća pitanja:

- Koji je procijenjeni izdak svakog od ovih varijabilnih izdataka mjesečno?
  
- Koji je procijenjeni izdak svakog od ovih fiksnih izdataka mjesečno?



Sada navedite svoje varijabilne izdatke i svoje fiksne izdatke pod »Resursi potrebni za moje poslovanje« u svojem osobnom poslovnom planeru.

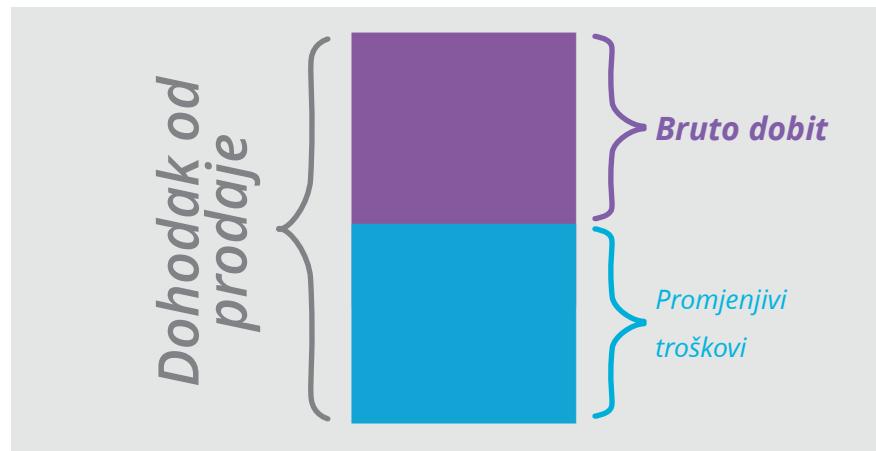
#### 4. RAZUMJETI MARGINU BRUTO DOBITI I MARGINU NETO DOBITI

**Pročitajte:** Dobit je novac koji poslovanje zadrži nakon što se izdaci (često zvani rashodi) oduzmu od dohotka od prodaje. Računa se kako slijedi:

$$\text{Dohodak od prodaje} - \text{Troškovi} = \text{Dobit}$$

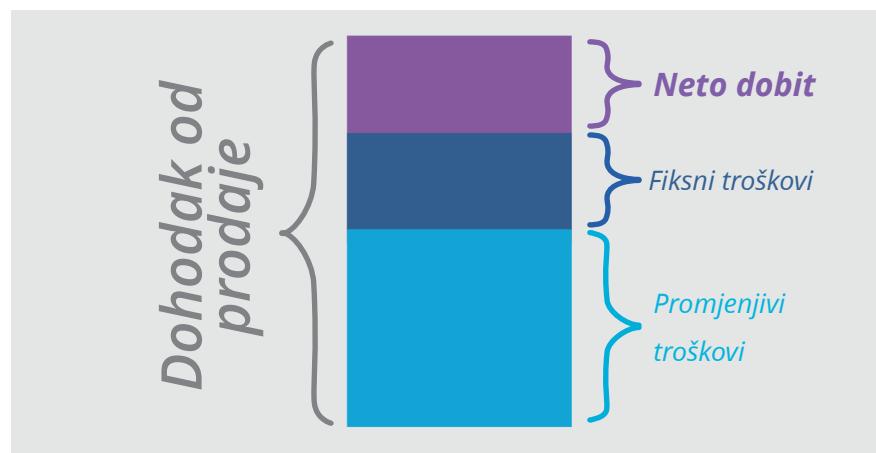
Dvije su vrste dobiti: **bruto dobit** i **neto dobit** Bruto dobit računa se kako slijedi:

$$\text{Dohodak od prodaje} - \text{Promjenjivi troškovi} = \text{Bruto dobit}$$



Neto dobit računa se kako slijedi:

$$\text{Dohodak od prodaje} - \text{Promjenjivi Troškovi} - \text{Fiksni troškovi} = \text{Neto dobit}$$



Nije dovoljno samo znati bruto dobit i neto dobit koje vaše poslovanje ostvaruje. Kako biste znali je li vaše poslovanje uspješno, također trebate znati **marginu dobiti**. Marginu dobiti je postotak koji možete izračunati koristeći jednostavnu matematičku jednadžbu. Ovaj vam postotak govori o profitabilnosti vašeg poslovanja.

**Margina bruto dobiti** je postotak novca koji poslovanje zadržava nakon što se oduzmu **varijabilni izdaci** od dohotka od prodaje. Izračunavate je kako slijedi:

$$\frac{(Dohodak od prodaje - Promjenjivi troškovi)}{Dohodak od prodaje} = \text{Margina bruto dobiti \%}$$

Margina bruto dobiti važna je jer vam može pomoći procijeniti je li vaše poslovanje na putu prema profitabilnosti.

#### AKTIVNOST (5 minuta)

---



Zamislite da osoba koja postavlja božićna svjetla naplaćuje 250 za postavljanje svjetala na vašu kuću. Varijabilni iznose iznose 80 za rad i 45 za božićna svjetla i kukice, što je ukupno 125.

- Koliko bi iznosila margina bruto dobiti za ovaj posao? Iskoristite sljedeću jednadžbu:

$$\frac{(Dohodak od prodaje - Promjenjivi troškovi)}{Dohodak od prodaje} = \text{Margina bruto dobiti \%}$$

$$\frac{(250 - 125)}{250} = 50\% \text{ Margina bruto dobiti}$$

(125 bruto dobit)

- Imate li pitanja oko toga kako funkcioniра ovaj izračun? Ako imate, raspravimo o njima.
-

**Pročitajte:** **Margina neto dobiti** je postotak novca koji poslovanje zadržava nakon što se oduzmu **varijabilni izdaci i fiksni izdaci** od dohotka od prodaje. Izračunavate je kako slijedi:

$$\frac{(Dohodak od prodaje - Promjenjivi Troškovi - Fiksni troškovi)}{Dohodak od prodaje} = \text{Margina neto dobiti \%}$$

Margina neto dobiti važna je jer vam pokazuje postotak novca koji može biti ponovno investiran u poslovanje ili vraćen vama kao vlasniku poslovanja.

### AKTIVNOST (5 minuta)

---

Vratimo se na primjer osobe koja postavlja božićna svjetla. Uz 125 varijabilnih izdataka, instalater ima fiksne izdatke koji u prosjeku iznose 50 po poslu da bi pokrio rashode vezane uz kamionet, marketing i osiguranje.

- Koliko bi iznosila margina neto dobiti za ovaj posao? Iskoristite sljedeću jednadžbu:

$$\frac{(Dohodak od prodaje - Promjenjivi Troškovi - Fiksni troškovi)}{Dohodak od prodaje} = \text{Margina neto dobiti \%}$$

$$\frac{(250 - 125 - 0)}{250} = 30\% \text{ Margina neto dobiti} \\ (75 \text{ neto dobit})$$

- Zašto je važno da razumijete ovaj izračun?
- 

**Pročitajte:** Većina uspješnih poslovanja ima marginu bruto dobiti koje se kreću **oko 50 posto ili više**, a marginu neto dobiti koje su **oko 10 posto ili više**. Također, ona djeluju na tržištu gdje postoji visoka potražnja klijenata i mogućnost za rast njihovog poslovanja.

## 5. OBRAČUN VRIJEDNOSTI MOJEG VREMENA

**Pročitajte:** Mnogi vlasnici poslovanja ne obračunavaju prikladno vrijednost svojeg vremena. Pripazite da obračunate rad koji ste uložili u uslugu ili proizvod. Izdatak po satu je vrijednost koju postavljate na svoje vrijeme (ili iznos koji plaćate drugim osobama da vam pomognu).

**Raspravite:** Zamislite vlasnika poslovanja koji ručno izrađuje predivne deke.

Iako materijal za deke nije skup, potrebno je 60 sati da se izradi svaka deka.

- Ako vlasnik poslovanja prodaje deku za 150, koja je vrijednost rada potrebnog za izradu deke? ( $150 \div 60 \text{ sati} = 2,50 \text{ po satu}$ )
- Je li ovo najbolja uporaba vremena za vlasnika poslovanja, uzimajući u obzir prilike koje bi mogle postojati?

## 6. CIJENA ZA MOJU USLUGU ILI PROIZVOD

**Pročitajte:** Vaša cijena *mora* pokrivati izdatak koji nastaje i dobit koju tražite, no oni je ne diktiraju. Svoju cijenu možete postaviti ovisno o tome što vi mislite koliko će klijenti platiti vašu uslugu ili proizvod. Međutim, na cijenu koju naplaćujete obično utječu konkurenti i kvaliteta vaše usluge ili proizvoda.

Trebali biste raditi na povećanju kvalitete ili percepciju jedinstvenosti vaše usluge ili proizvoda. To će vam potencijalno omogućiti da naplatite višu cijenu od svojih konkurenata.

Ako cijena koju su vaši klijenti voljni platiti neće učiniti vaše poslovanje dovoljno profitabilnim, trebali biste razmotriti načine na koje možete sniziti svoje izdatke. Neki od ovih načina uključuju (1) kupnju na veliko po sniženoj cijeni i (2) korištenje višestrukih dobavljača za dobivanje boljih cijena. Ako niste u mogućnosti sniziti svoje izdatke, možda ćete trebati odabratи drugačiju poslovnu priliku.

## 7. IMAM LI PROFITABILNO POSLOVANJE?

### AKTIVNOST (10 minuta)

---

**1. korak:** Rasporedite se u tri skupine. Zajedno radite kako biste izračunali marginu bruto dobiti i marginu neto dobiti za svoju poslovnu priliku za jedan mjesec.

#### Margina bruto dobiti

$$\frac{(\text{Dohodak od prodaje} - \text{Promjenjivi troškovi})}{\text{Dohodak od prodaje}} = \text{Margina bruto dobiti \%}$$

#### Margina neto dobiti

$$\frac{(\text{Dohodak od prodaje} - \text{Promjenjivi troškovi} - \text{Fiksni troškovi})}{\text{Dohodak od prodaje}} = \text{Margina neto dobiti \%}$$

**2. korak:** Raspravite o sljedećim pitanjima:

- Predlažu li očekivana margina bruto dobiti i margina neto dobiti da sam odabrao poslovanje koje bi dugoročno moglo biti uspješno?
  - Ako ne, što bi se konkretno trebalo promijeniti da bi ova prilika bila uspješna?  
Kako ja mogu utjecati na te čimbenike?
-

**Pročitajte:** Odabrali ste poslovnu priliku s dobrim marginama dobiti koja se čini da je profitabilna. Međutim, odaberete li poslovnu priliku koja ne bi bila profitabilna ili ne bi pružala dovoljno dobiti da bi bila vrijedna vašeg vremena, budite voljni razmotriti druge prilike.

Uz to, omogućuje li vam ova poslovna prilika da budete samodostatni? Je li dovoljna za skrb vas i vaše obitelji i omogućuje li vam služiti drugima? Ako ne, budite voljni razmotriti druge prilike. Pregledajte materijale u poglavlju 2 kako biste razmotrili neispunjene potrebe klijenata koje odgovaraju vašim interesima i vašoj sposobnosti da pružate konkurentnu prednost.



## RAZMIŠLJAJTE—Maksimalno vrijeme: 5 minuta

---

*Pojedinačno razmislite što ste naučili danas i razmotrite što bi Gospodin želio da učinite. Pročitajte stihove iz Svetih pisama i zapišite odgovore na pitanja.*

---

»I ja, Nefi, odlažah u goru često, i moljah se često Gospodu; stoga, Gospod mi pokaza velike stvari« (1 Nephi 18:3).

Temeljeno na onome što ste danas naučili, koju ste promjenu nadahnuti provesti kako biste se pobrinuli da imate profitabilno poslovanje?

---

---

---

---

Koju ćete radnju poduzeti ovog tjedna kako biste ostvarili ovu promjenu?

---

---

---

---



## OBVEZATI SE—Maksimalno vrijeme: 5 minuta

### RAZGOVARATI S POTENCIJALNIM KLIJENTIMA

**Pročitajte:** Razgovaranje s klijentima može vam pomoći steći ideje o tome kako poboljšati svoju uslugu ili proizvod i postaviti mu prikladnu cijenu. Ovoga tjedna porazgovorajte s barem pet potencijalnih klijenata i upitajte što bi im bilo potrebno da kupuju od vas. Uz to, možete otici na internet i zatražiti povratne informacije od potencijalnih klijenata.



Nakon što uložite ovaj napor i odredite svoje najbolje moguće finansijske informacije, ispunite retke ispod »Dokazi da je moje poslovanje profitabilno« u Osobnom poslovnom planeru.

#### FINANCIJSKI (POGLAVLJE 3)

##### Resursi potrebni za moje poslovanje:

Za pružanje usluge ili proizvoda (promjenjivi troškovi):

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

Izračun margine bruto dobiti (za jedan mjesec)

$$\frac{(\text{Dohodak od prodaje} - \text{Promjenjivi troškovi})}{\text{Dohodak od prodaje}} = \text{Margina bruto dobiti \%}$$

Iskoristite ovaj iznos za ispunjavanje dijela ④ ispod

Za vođenje poslovanja (fiksni troškovi):

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

Izračun margine neto dobiti (za jedan mjesec)

$$\frac{\text{Dohodak od prodaje} - \text{Promjenjivi troškovi} - \text{Fiksni troškovi}}{\text{Dohodak od prodaje}} = \text{Margina neto dobiti \%}$$

Iskoristite ovaj iznos za ispunjavanje dijela ⑤ ispod

##### Dokazi da je moje poslovanje profitabilno:

Ⓐ Dohodak od prodaje (za jedan mjesec): \_\_\_\_\_

Ⓑ Promjenjivi troškovi (za jedan mjesec): \_\_\_\_\_

Ⓒ Margina bruto dobiti: \_\_\_\_\_ %

Ⓓ Fiksni troškovi (za jedan mjesec): \_\_\_\_\_

Ⓔ Margina neto dobiti: \_\_\_\_\_ %

Ispunite ovaj dio

---

*Sa svojim suradnikom za djelovanje pročitajte svaku od obveza ispod. Vaša sposobnost da uspijete u pokretanju ili razvijanju svojeg poslovanja drastično će se poboljšati dok marljivo ispunjavate svoje tjedne obveze. Obećajte da ćete ispuniti svoje obveze i potpišite ispod.*

---

#### **MOJE OBVEZE**

---

- (A)** Ispunit ću obveze »Moj temelj« za ovaj tjedan:
    - Pratit ću ono što sam zaradio i potrošio svakoga dana, nadodati brojeve na kraju tjedna i zabilježiti ukupne iznose u Zapis o osobnom prihodu i rashodu.
    - Iznijeti svojoj obitelji ili prijateljima što sam danas naučio o upravljanju novcem.
  - (B)** Porazgovarat ću s barem pet potencijalnih klijenata kako bih dobio ideje i saznao što bi im bilo potrebno da kupuju od mene.
  - (C)** Ispunit ću retke pod »Dokazi da je moje poslovanje profitabilno« u svojem Osobnom poslovnom planeru.
  - (D)** Pregledat ću svoju stranicu »Promisliti« i ispuniti obveze.
  - (E)** Kontaktirat ću svojeg suradnika za djelovanje i pružiti mu podršku.
- 

*Upamtite da ćete sljedeći tjedan biti zatraženi izvjestiti o broju dana tijekom kojih ste razgovarali s klijentima i pisali u svoju poslovnu knjigu.*

---

*Moj potpis*

---

*Potpis suradnika za djelovanje*

**Zaključite sa završnom molitvom.**



## RESURSI

### BIH LI HTIO TAKVO POSLOVANJE?

Odaberite tri člana skupine i pročitajte sljedeći scenarij:

**Sage:** Bok, ja sam Sage. Razmišljam o pokretanju vlastitog poslovanja pa sam pomislio da se raspitam i vidim što drugi ljudi rade. Tako sam upoznao ovaj par, Omara i Annu. Kakvu vrstu poslovanja posjedujete?

**Omar:** Pa, pokrenuli smo svoje mobilno poslovanje promjene ulja prije manje od godine dana.

**Anna:** Bilo je ludo pratiti sve pozive.

**Omar:** Zastupništva obično naplaćuju 29,95 za promjenu ulja. Shvatili smo da ćemo dobiti veliki dio njihovog poslovanja ako ćemo im konkurirati nižom cijenom.

**Anna:** I mi idemo svojim klijentima. Oni ne moraju sjediti u smrđljivim čekaonicama čitajući stare časopise. Mi idemo do njihovog radnog mjestra ili gdje god im se nalazi automobil.

**Sage:** Opa, to je pogodno. Nemate trgovinu pa tu nemate rashoda. Zarađujete li dosta novaca?

**Omar:** Isplaćujemo sebi malo i dobivamo od 3% do 4% dobiti po svakom poslu.

**Anna:** Razmišljali smo o dodavanju drugih usluga poput popravaka krhotina od kamenčića i zamjene brisača – o takvima stvarima.

**Omar:** Jedino što nemamo dovoljno prostora u svojem kombiju. Isto, ne želimo uzeti zajam i plaćati za te stvari dok ih netko ne naruči.

**Anna:** Želimo održati rashode niskima.

**Sage:** Hvala što ste razgovarali sa mnom. Ovo me navodi na pitanje: Je li to poslovanje koje bih ja htio?

## ZNAJTE SVOJE RESURSE; UPRAVLJAJTE SVOJIM IZDACIMA

Odaberite dva člana skupine i pročitajte sljedeći scenarij.

**Vivek:** Dakle, sjedim ovdje s Antoniom...

**Antonio:** Bok.

**Vivek:** Antonio planira pokrenuti svoje poslovanje.

**Antonio:** Postolarstvo. U našem susjedstvu ne postoji postolar pa sam proveo ljetno radeći u drugom gradu, učeći zanat.

**Vivek:** Opa, to je odlično. I izgleda kao da imaš popis svih materijala i alata koji će ti biti potrebnii.

**Antonio:** Da. Puno toga.

**Vivek:** OK. Zašto mi ne bi pročitao popis?

**Antonio:** Izlog, lijepa radna površina i stolica, 11 litara ljepila, kože, gumeni potplati, zaštitna maska, nova šivača mašina, znakovi i kombi za isporuku.

**Vivek:** To je dugačak popis!

**Antonio:** Pa, to je sve ono što trebam.

**Vivek:** Što misliš koliko će sve to koštati?

**Antonio:** Nisam siguran, ali vjerojatno oko 20.000.

**Vivek:** OK. Mislim da će pomoći ako rasporedimo twoje izdatke na dvije kategorije – varijabilni izdaci i fiksni izdaci.

**Antonio:** Zašto? U čemu je razlika?

**Vivek:** Pa, sav materijal koji koristiš za popravak cipele je varijabilni izdatak.

**Antonio:** Dakle, ljepilo, potplati i koža.

**Vivek:** Tako je. Ti su izdaci varijabilni jer obujam posla koji obavljaš mijenjat će se od mjeseca do mjeseca. Popraviš li puno cipela, potrošit ćeš više novaca na ljepilo, potplate i kožu. Nemaš li toliko posla, potrošit ćeš puno manje novaca na ljepilo, potplate i kožu. I postoji još jedan varijabilni izdatak o kojem većina ljudi ne razmišlja: twoje vrijeme. Moraš imati na umu koliko je potrebno za popravak svakog para cipela.

**Antonio:** OK. A što su fiksni izdaci?

**Vivek:** Fiksni izdaci su izdaci koji se ne mijenjaju. Moraš ih platiti bez obzira koliko ih je ili koliko cipela popravio.

**Antonio:** Dakle, radna površina, znakovi i kombi za isporuku – to plaćam bez obzira na sve. Bilo bi mi pametno da mi fiksni izdaci budu čim je moguće niži.

**Vivek:** Baš tako. Želiš izbjegći skupocjene dugoročne obveze. Svaki fiksni izdatak dolazi iz tvojeg džepa, svakog mjeseca, bez obzira na sve. Dakle, koliko ćeš naplaćivati da popraviš par cipela.

**Antonio:** Šezdeset. Čini se da bi mi to dalo prilično dobit.

**Vivek:** Pa, moramo to otkriti po izdatku za potplate, kožu, ljepilo i tvoje vrijeme.

**Antonio:** Sve varijabilni izdaci.

**Vivek:** Točno. I tada trebaš nadodati svoje fiksne izdatke. Žališ li ponovno pogledati svoj popis?

**Antonio:** Imam osjećaj da će ga htjeti malo srezati.

**Vivek:** Recimo da se pobrineš za sve fiksne izdatke sa svojeg popisa i to izađe na 18,000. Trebao bi popraviti barem 300 pari cipela da samo pokriješ fiksne izdatke. To ni ne pokriva tvoje varijabilne izdatke – kožu, ljepilo, plus tvoje osobno vrijeme na poslu.

**Antonio:** Tristo pari samo da platim svoje fiksne izdatke?

**Vivek:** Zapravo, ne i dalje imaš neke druge fiksne izdatke koje nisi niti uzeo u obzir, poput plaćanja benzina i popravaka na svojem kombiju, mjesecni najam i komunalne račune.

**Antonio:** Troškovi brzo rastu. Ne bi li mi bilo pametnije da izgradim svoje poslovanje samo na varijabilnim izdacima?

**Vivek:** Koliko je god to moguće, da. Pogledajmo ponovno tvoj popis. Prepostavimo da svoju garažu učiniš svojim radnim mjestom. Time se rješavaš svojeg najma. Umjesto da kupiš kombi, iskoristimo tvoj automobil za preuzimanje materijala i prijevoz stvari.

**Antonio:** Opa. Pogledaj koliko štedim! No, hoće li mi klijenti doći ako nemam izlog?

**Vivek:** To ovisi o tebi. Za početak, možda ćeš trebati posegnuti za njima s kreativnošću u svojem marketingu. Moraš dati svojem poslovanju priliku da uspije, a ako si zakopan u rashode, zasigurno ćeš propasti.

**Antonio:** Ali postolarska radnja u kojoj sam ja radio tijekom ljeta imala je svu tu opremu i izlog.

**Vivek:** I koliko dugo im je trebalo da dođu do toga?

**Antonio:** O, nemam pojma.

**Vivek:** Prepostavljam da je krenuo s malim i pobrinuo se da ima dovoljno novaca od početka. Zatim, kako mu je poslovanje raslo, uzeo je postotak svoje dobiti da kupi nove strojeve i izlog.

**Antonio:** Znači da nikada nije bio u dugu?

**Vivek:** Tako je. Najvjerojatnije je bio pametan s upravljanjem svojih izdataka. Njegovi varijabilni izdaci uključivali su njegovo vrijeme kao i izdatak za materijale. I pobrinuo se da zaradi dovoljno dobiti kako bi pokrio svoje niske fiksne izdatke.

**Antonio:** Pa, treba mi par stvari da bih počeо.

**Vivek:** Naravno. Važno je da budeš štedljiv i snalažljiv. Nemoj se bojati kupiti korištene materijale za ono što trebaš. Razmotri izgraditi svoje, posuditi kada to ima smisla ili čak zatražiti pomoć od prijatelja. Upamti, sav novac koji potrošiš je novac koji je mogao ići u tvoj džep.

**Antonio:** Shvaćam.

**Vivek:** Još nešto na kraju. Imam ovaj par čizama kojima su potrebni novi potplati.

**Antonio:** S time mogu pomoći! No, treba mi usluga.

**Vivek:** Naravno.

**Antonio:** Moraš reći svim svojim prijateljima kakav dobar posao obavljam.

**Vivek:** Tako treba!

NAPO MENE



4

# PRONALAZAK KLIJENATA

## NAČELO »MOJ TEMELJ«

- Pokajati se i biti poslušan

## POSLOVNA NAČELA, VJEŠTINE I NAVIKE

1. Važnost klijenata
2. Tko je moj klijent?
3. Definiranje moje poslovne poruke
4. Utvrđivanje najboljih prodajnih kanala za moje posovanje
5. Privlačenje klijenata... s čime?
6. Mjerenje uspješnosti komunikacije s klijentima



# IZVJEŠĆA—Maksimalno vrijeme: 25 minuta

Izrecite uvodnu molitvu.

## OBVEZE OD PROŠLOG TJEDNA

- (A)** Održati obveze »Moj temelj«.
- (B)** Porazgovarati s barem pet potencijalnih klijenata kako bih dobio ideje i saznao što bi im bilo potrebno da kupuju od mene.
- (C)** Ispuniti retke pod »Dokazi da je moje poslovanje profitabilno« u svojem Osobnom poslovnom planeru.
- (D)** Pregledati svoju stranicu »Promisliti« i ispuniti obveze.
- (E)** Kontaktirati suradnika za djelovanje i pružiti mu podršku.

## 1. KORAK: PROCIJENITI SA SURADNIKOM ZA DJELOVANJE (5 minuta)

Uzmite nekoliko minuta da procijenite svoja nastojanja u obdržavanju svojih obveza ovaj tjedan. Iskoristite tablicu »Procjenjivati svoja nastojanja« na početku ove vježbenice. Tada iznesite svoju procjenu svojem suradniku i raspravite s njim o pitanjima ispod. Zamijetite da je »Bilježiti finansijske detalje« vještina koju ćemo početi vježbati nakon potonjih poglavlja.

**Raspravite:** Koje ste izazove imali s obdržavanjem svojih obveza ovog tjedna?

PROCIJENITI SVOJA NASTOJANJA										Ključne poslovne vrijednosti						
	① «Moj temelj» obveze		② Obveze razvoja poslovanja			③ Obveze poslovnih aktivnosti			④ Premaši obveze		⑤ Obveze suradnika za djelovanje		Raspored učinkova i vrijednosti			
	KLJUČ:															
<b>1. tjedan</b>	Pokoj se i biti svojim suradnikom	● ● ●	Sklidnjeno korisnički zapisi prihoda i razdoblja	● ● ●												
	Cemočtorosnost je načelo spašenja	● ● ●	Sudjelovanje u izložbi Šapakica	● ● ●												
<b>2. tjedan</b>	Prijetnici vjeru u luda kota	● ● ●	Stvoriti popis pre neostvarenih potreba	● ● ●												
	Upravljalici novcem	● ● ●	Krediti razgovor i barem pet potencijalnih klijenata	● ● ●												
<b>3. tjedan</b>	Pokoj se i biti svojim suradnikom	● ● ●	Sudjelovanje u izložbi Ostvari prodaju	● ● ●												
	Eksperimentirati s novim načinima prihvatanja i stvaranje svojih klijenata	● ● ●	Eksperimentirati s novim načinima prihvatanja i stvaranje svojih klijenata	● ● ●												
<b>4. tjedan</b>	Mudro koristi vremena	● ● ●	Preduzeti radne poslovanje ili za zamjenu za svaku poslovnu liječnicu	● ● ●												
	Krediti preuzeti odgo- vornosti i uspravnost	● ● ●	Preduzeti radne poslovanje ili za zamjenu za svaku poslovnu liječnicu	● ● ●												
<b>5. tjedan</b>	Raspisati prozane	● ● ●	Raspisati i plaćati te odbravati novac svojeg poslovanja i ostvreni novac odvođenje	● ● ●												
	Postati jedno službi zagledi	● ● ●	Gastovanje poput mogućih sazova s druge strane, a takođe i poslovni posjeti u kojima moje podsticanje moglo suđiti	● ● ●												
<b>6. tjedan</b>	Tražiti znanje	● ● ●	Obnoviti plan za rast svega poslovanja	● ● ●												
	Pokazati integrat	● ● ●	Razgovarati s učinkovim poslovanja i strukturiranjem finansijskih mogućnosti	● ● ●												
<b>7. tjedan</b>	Kommunikacija i surađi	● ● ●	Napraviti zakonske i regulacione zahtjeve svojim poslovanju	● ● ●												
	Primiti hrvatske urede	● ● ●	Obnoviti popis skupa za upravljanje svojim poslovanju	● ● ●												
<b>8. tjedan</b>																
<b>9. tjedan</b>																
<b>10. tjedan</b>																
<b>11. tjedan</b>																
<b>12. tjedan</b>																

---

## 2. KORAK: IZVIJESTITI SKUPINU (8 minuta)

Nakon procjenjivanja svojih nastojanja, vratite se natrag kao skupina i izvijestite o svojim rezultatima. Prođite kroz skupinu i neka svatko izjavи је ли se ocijenili crvenom, žutom ili zelenom bojom za svaku od prošlostjednih obveza. Također, navedite broj dana koliko ste vježbali svaku od ključnih poslovnih vještina, kako je navedeno u tablici »Procjenjivati svoja nastojanja«.

---

## 3. KORAK: IZNESITE SVOJA ISKUSTVA (10 minuta)

Sada iznesite kao skupina ono što ste naučili nastojeći obdržavati svoje obveze tijekom tjedna.

- Raspravite:**
- Koja ste iskustva imali s obdržavanjem svojih obveza  
»Moj temelj«?
  - Što ste naučili iz razgovora s potencijalnim klijentima ovog tjedna?

---

## 4. KORAK: ODABERITE SURADNIKA ZA DJELOVANJE (2 minute)

Odaberite suradnika za djelovanje iz skupine za nadolazeći tjedan. Obično su suradnici za djelovanje istog spola i nisu članovi obitelji.

Uzmite sada nekoliko minuta da se upoznate sa svojim suradnikom za djelovanje. Predstavite se i raspravite kako ćete kontaktirati jedan drugoga tijekom tjedna.

---

Ime suradnika za djelovanje

Podaci za kontakt

Zapišite kako ćete se međusobno kontaktirati ovoga tjedna i kada.

NED	PON	UTO	SRI	ČET	PET	SUB



# MOJ TEMELJ: POKAJATI SE I BITI POSLUŠAN—

## Maksimalno vrijeme: 20 minuta

**Razmotrite:** Kako su pokajanje i poslušnost povezani sa samodostatnošću?

**Pogledajte:** Videozapis »Obedience Brings Blessings«, dostupan na stranici srs.lds.org/videos. (Nema videozapisa? Pročitajte scenarij na kraju ovog odsjeka.)

**Raspravite:** Koje ste blagoslove primili poštujući Božje zakone? Kako nam pokajanje pomaže napredovati?

**Pročitajte:** Nauk i savezi 130:20–21 i citat proroka Josepha Smitha.

### NAUK I SAVEZI

130:20–21

»Postoji zakon... na kojem su svi blagoslovi zasnovani – i kad zadobijemo bilo koji blagoslov od Boga, to je poslušnošću onom zakonu na kojem je on zasnovan.«

### AKTIVNOST (5 minuta)

Poslušnost određenim zakonima vodi do određenih blagoslova.

**1. korak:** U lijevi stupac ispod, napišite neki blagoslov koji želite.

**2. korak:** U desni stupac ispod, utvrđite koje će zakone ili načela trebati poštivati kako biste primili blagoslove koje želite.

#### BLAGOSLOVI KOJE ŽELIM PRIMITI

Tri mjeseca štednje

---

---

---

#### ZAKONI ILI NAČELA ZA POŠTIVATI

Desetina i prinosi (Malahija 3:10–12)  
Slijediti budžet

---

---

---

**Raspravite:** Pročitajte Jošuu 3:5 i citate starješine Jeffreyja R. Hollanda i predsjednika Spencera W. Kimballa. Zašto se trebamo pokajati, posvetiti i nastojati činiti dobro dok težimo postati samodostatni?

**Obvezite se:** Obvezite se ispuniti sljedeće aktivnosti tijekom tjedna.

- Obvezite se poštivati zakone ili načela koje ste odabrali u gornjoj aktivnosti.
- Iznesite svojoj obitelji ili priateljima što ste danas naučili o poslušnosti.

### JOSEPH SMITH

»Učinio sam ovo svojim pravilom:  
Kada Gospodin zapovijedi, poslušaj.«

Naučavanja  
predsjednika Crkve:  
Joseph Smith (2007.),  
160

## POSLUŠNOST DONOSI BLAGOSLOVE

Ako ne možete pogledati ovaj videozapis, odaberite člana skupine da pročita sljedeći scenarij.



### PREDSJEDNIK THOMAS S. MONSON:

Kakvo veličanstveno obećanje! »Onaj koji obdržava [Božje] zapovijedi... prima istinu i svjetlo, sve dok ne bude proslavljen u istini i spozna sve« [NiS 93:28]...

Moja braćo i sestre, velika kušnja ovoga života je poslušnost. »I iskušat ćemo ih time«, reče Gospod, »da vidimo hoće li činiti sve što im god Gospod Bog njihov zapovjedi« [Abraham 3:25].

Spasitelj je izjavio: »Naime, svi koji hoće imati blagoslov iz ruku mojih držat će se zakona koji bijaše propisan za taj blagoslov, i uvjeta njegovih, kako bijahu utemeljeni otprije postanka svijeta« [NiS 132:5].

Nema većeg primjera poslušnosti od onog našeg Spasitelja. O njemu je Pavao zapisao:

»I premda je bio Sin, iskustveno nauči poslušnost od onoga što je pretrpio te postigavši savršenstvo postade svima koji mu se pokoravaju uzrok vječnoga spasenja« [Hebrejima 5:8–9].

Spasitelj je pokazao istinsku ljubav prema Bogu živeći savršenim životom, poštujući svoje sveto poslanje. Nikada nije bio nadmen. Nikada nije bio ispunjen ohološću. Nikada nije bio neadan. Uvijek je bio ponizan. Uvijek je bio iskren. Uvijek je bio poslušan...

Kada je bio suočen s patnjom u Getsemanskom vrtu gdje je pretrpio takvu bol da »znoj mu postade kao guste kapljice krvi što padahu na zemlju« [Luka 22:44], bio je primjer poslušnog Sina rekavši: »Oče! Ako hoćeš, otkloni ovaj kalež od mene! Ali neka ne bude moja, nego tvoja volja« [Luka 22:42].

Kako je Spasitelj rekao svojim ranim apostolima, tako kaže meni i vama: »Ti me slijedi!« [Ivan 21:22]. Jesmo li voljni poslušati?

Znanje koje tražimo, odgovori za kojima žudimo i snaga koju želimo danas kako bismo se suprotstavili izazovima složenog i promjenjivog svijeta mogu biti naši kad poslušno pratimo Gospodinove zapovijedi. Još jednom navodim riječi Gospodina: »Onaj koji obdržava [Božje] zapovijedi... prima istinu i svjetlo dok se ne proslavi u istini i sve spozna« [NiS 93:28].

Moja je skromna molitva da smo svi blagoslovljeni bogatim nagradama obećanim poslušnjima. U ime Isusa Krista, našeg Gospodina i Spasitelja. Amen.

(»Obedience Brings Blessings«, *Ensign* ili *Lijahona*, svibanj 2013., 89, 92)

## JOŠUA 3:5

»Posvetite se za sutra, jer će sutra Jahve učiniti čudesa među vama.«

### STARJEŠINA

**JEFFREY R. HOLLAND**

»Gospodin blagoslivlja one koji se žele poboljšati, koji prihvataju potrebu za zapovijedima i koji ih pokušavaju obdržavati... Pomoći će vam da se pokajete, popravite, ispravite sve što trebate ispraviti i nastavite dalje. Ubrzo ćete postići uspjeh kojem težite.«

»Sutra će Gospodin učiniti čudesa među vama« *Ensign* ili *Lijahona*, svibanj 2016., 126

### PREDSJEDNIK

**SPENCER W. KIMBALL**

»Volimo li raskošnosti ili čak i potrepštine više od poslušnosti, propustit ćemo blagoslove koje bi nam [Bog] htio dati.«

*Teachings of Spencer W. Kimball*, uredio Edward L. Kimball (1982.), 212



## UČITI—Maksimalno vrijeme: 65 minuta

### 1. VAŽNOST KLIJENATA

**Pročitajte:** Klijenti moraju biti u središtu vašeg poslovanja. Njihovo iskustvo s vašim poslovanjem uvelike će odrediti koliko će ono biti dobro. Usmjerite sve aspekte vašeg poslovanja na ispunjavanje njihovih potreba. Želite da budu entuzijastični po pitanju iskustava koje imaju s vašim poslovanjem.

#### AKTIVNOST (10 minuta)

**1. korak:** Zasebno zaokružite jedan »činiti« i jedan »ne činiti« za koje smatrate da su najvažniji u tome da ste usredotočeni na svoje klijente.

#### BITI USREDOTOČEN NA KLIJENTE

ČINITI	NE ČINITI
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Graditi dugoročne odnose.</li> <li>○ Pomoći klijentima razumjeti »zašto« u pozadini vašeg poslovanja.</li> <li>○ Omogućiti prilike da vaš klijent bude uključen.</li> <li>○ Slušati klijenta.</li> <li>○ Pružiti iznimnu uslugu i omogućiti nezaboravno iskustvo.</li> <li>○ Pomoći klijentu postati prvakom vašeg poslovanja.</li> <li>○ Stvoriti snažnu zajednicu vjernih klijenata.</li> <li>○ Pobrinuti se da je komunikacija korisna klijentu.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Brinuti se za ostvarivanje jedino neposredne prodaje.</li> <li>○ Prepostavljati sklonosti klijenata.</li> <li>○ Donijeti odluke bez razmatranja povratnih informacija ili podataka klijenta.</li> <li>○ Biti nefleksibilan u pružanju mogućnosti klijentima.</li> <li>○ Podbaciti naknadno kontaktirati klijenta nakon prodaje.</li> <li>○ Podbaciti djelovati prema povratnoj informaciji klijenta.</li> <li>○ Podbaciti u podupiranju svoje usluge ili proizvoda.</li> <li>○ Inzistirati na tome da ste u pravu na štetu klijenta.</li> </ul>

**2. korak:** Iznijeti skupini svoje odabire iz 1. koraka. Navedite poslovanja koja dočaravaju ili »činiti« ili »ne činiti« koje ste odabrali.

## 2. TKO JE MOJ KLIJENT?

**Pročitajte:** Kao vlasnik poslovanja trebali biste steći detaljno razumijevanje o tipovima ljudi, skupina ili organizacija koje će najvjerojatnije kupiti vaše usluge ili proizvode. Čim bolje razumijete svoje klijente, tim će detaljnije biti slanje poruka klijentima, iskustvo klijenata i podrška klijentima. Neki čimbenici koji vam mogu pomoći otkriti ciljane klijente uključuju:

- **Demografski:** dob, spol, bračno stanje, zanimanje, razina prihoda
- **Organizacijski:** javni ili privatni sektor, trgovinsko poslovanje ili intelektualne usluge, veleprodaja ili maloprodaja
- **Geografski:** lokacija, naseljenost
- **Psihografski:** osobnosti, stil života, zanimanja, stavovi, mišljenja
- **Bihevioralno:** ponašanje prilikom kupnje, odanost marki, tražene pogodnosti

### AKTIVNOST (10 minuta)

---

**1. korak:** Otvorite Osobni poslovni planer Marka Baileyja (u dodatku). Neka netko u skupini naglas pročita kako je on opisao svog ciljanog klijenta za svoje poslovanje obilaska stadiona.



**2. korak:** Sada otvorite svoj Osobni poslovni planer. Budite što je više moguće detaljniji u preciziranju ciljanog klijenta i napišite taj podatak pod »Moj klijent«. Pokušajte uključiti demografske, organizacijske, geografske, psihografske i bihevioralne čimbenike u svoj opis.

**3. korak:** Neka član skupine na brzinu iznese neke aspekte svojeg ciljanog klijenta.

---

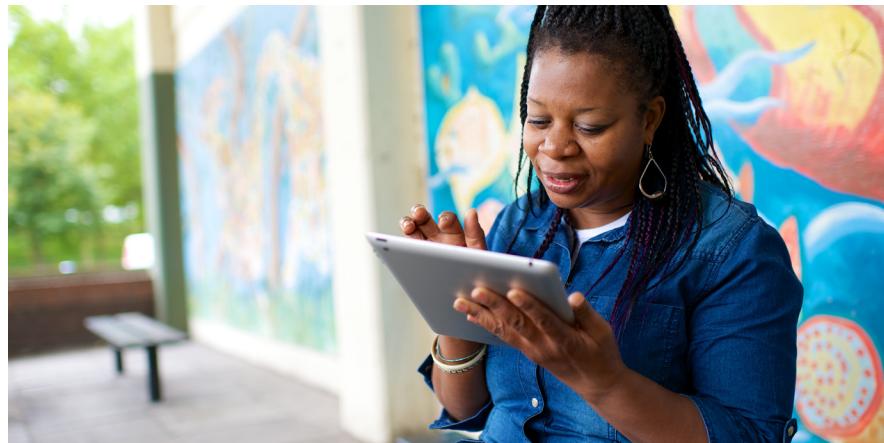
## 3. DEFINIRANJE MOJE POSLOVNE PORUKE

**Pročitajte:** Nakon što ste utvrdili svoje ciljane klijente, važno je da im priopćite zašto bi oni trebali biti zainteresirani za uslugu ili proizvod koji nudi vaše poslovanje. Kako biste pomogli s priopćavanjem toga, pripremite kratku poslovnu poruku koja ukratko promovira i razabire vaše poslovne ponude. Ona bi trebala obuhvatiti tri ključna dijela:

1. Naziv vašeg poslovanja.
2. Vašu uslugu ili proizvod.
3. Razlog zašto su vaša usluga ili proizvod drugačiji ili bolji. (Pogledajte svoj Osobni poslovni planer kako biste pregledali razloge zašto su vaša usluga ili proizvod drugačiji ili bolji.)

Evo primjera kratke poslovne poruke:

»Bok, ja sam Terry. Pokrećem svoje poslovanje pod nazivom *Hidden Fields Catering*. Nudimo mogućnosti pripreme i dostave zdrave hrane za poslovne događaje, obiteljska okupljanja i druge skupine. U svojim jelima koristimo samo najsvježije organske sastojke. Usredotočeni smo na pružanje užitka ljudima koji se brinu o svojem zdravlju, a koji žele kreativna vegetarijanska jela i iskustvo bez muke.«



### AKTIVNOST (15 minuta)

**1. korak:** Napišite prvi prijedlog vaše kratke poslovne poruke u prostor ispod. Vjerojatno nećete imati dovoljno vremena da dovršite to sada, no barem zapišite glavne ideje. Moći ćete dotjerati i poboljšati svoju poslovnu poruku u budućnosti.

---

---

---

---

---

---

---

**2. korak:** Rasporedite se u parove. Vježbajte iznositi svoju poslovnu poruku svojem suradniku. Međusobno si pružite povratne informacije. Iskoristite povratne informacije svojeg suradnika kako biste ispravili i poboljšali svoju poslovnu poruku.

---

## 4. UTVRĐIVANJE NAJBOLJIH PRODAJNIH KANALA ZA MOJE POSLOVANJE

**Pročitajte:** Važno je pronaći najučinkovitije načine da dosegnete svoje klijente.

Mnogi vlasnici poslovanja koriste višestruke fizičke kanale i kanale elektroničke trgovine za prodaju i komunikaciju sa svojim klijentima. Međutim, za nove vlasnike poslovanja najbolje je da se usmjere na razvijanje najviše jednog fizičkog kanala i jednog kanala elektroničke trgovine. Dodatni kanali mogu biti nadodani kada poslovanje počne rasti. Uobičajeni kanali prodaje uključuju one navedene ispod:

### Fizički prodajni kanali

- **Izravna prodaja:** Vi ili vaš prodavač izravno prodajete klijentima kroz osobni kontakt.
- **Distributer ili trgovac na veliko:** Prodajete distributeru ili veletrgovcu koji kupuju vaš proizvod naveliko i onda ga prodaju drugim maloprodajnim poslovanjima.
- **Trgovac na malo:** Prodajete maloprodajnim poslovanjima, a oni prodaju klijentima.

### Kanali elektroničke trgovine

- **Web-stranice:** Transakcije prodaje odvijaju se na vašoj web-stranici.
- **Internetska trgovina:** Transakcije prodaje odvijaju se na web-stranici internetske trgovine, ne na vašoj web-stranici.
- **Mobilna aplikacija:** Transakcije prodaje odvijaju se kroz mobilne aplikacije.

### AKTIVNOST (5 minuta)

---

**1. korak:** S gore navedenog popisa prodajnih kanala, zasebno zapišite jedan fizički kanal i jedan kanal elektroničke trgovine koji bi imali najviše smisla za vaše poslovanje. Pruzite dodatne detalje o tim kanalima ako to želite.

Fizički prodajni kanali: \_\_\_\_\_

Kanali elektroničke trgovine: \_\_\_\_\_

**2. korak:** Rasporedite se u parove. Objasnite zašto svaki kanal koji ste odabrali ima najviše smisla za vaše poslovanje.

---

## 5. PRIVLAČENJE KLIJENATA... ČIME?

**Pročitajte:** Vaše poslovanje neće automatski privući klijente. Trebate ponuditi ono do čega im je stalo i za što smatraju da će od toga imati koristi. Pobrinite se da je vaša poslovna poruka povezana s onime što vaši mogući klijenti žele. Stavite se u položaj svojih klijenata i upitajte se: »Jesam li zainteresiran za kupnju usluga ili proizvoda koje ovo poslovanje nudi? Zašto da ili zašto ne?«.

Pametni vlasnici poslovanja kreativni su u privlačenju pozornosti svojih klijenata. Neki od načina privlačenja pozornosti klijenata navedeni su ispod.



**Pružanje podataka** i uvida kroz videozapise, blogove, biltene, članke i trgovinske sajmove.



**Usklađivanje s interesima klijenata i društvenim povodima** poput sponzoriranja događaja.



**Dopuštanje klijentima da iskuse uslugu ili proizvod za nisku naknadu ili bez naknade** poput nuđenja uzorka ili kupona.



**Ulijevanje pouzdanja** u reputaciju kompanije i kvalitetu njezine usluge ili njezinih proizvoda kroz recenzije klijenata, gospodarske nagrade ili druga jamstva kvalitete.



**Pružanje pogodnosti i ušteda na vremenu** omogućujući lagani pronalazak i suradnju s vašim poslovanjem (na primjer, optimizacija tražilica može pomoći s lakšim pronalaskom vašeg poslovanja na internetu).



Kreativna **suradnja** s popularnim, nekonkurentnim poslovanjem koje poslužuje istu skupinu klijenata.

## AKTIVNOST (10 minuta)

---

**1. korak:** Temeljem popisa, zasebno utvrdite barem jedan način na koji biste mogli privući pažnju svojih klijenata. Zapišite svoj(e) odgovor(e) ispod.

---

---

**2. korak:** Sada se rasporedite u skupine od po tri osobe. Iznesite načine na koje kanite pridobiti pažnju svojih klijenata. Zatražite povratne informacije o ovim idejama od članova skupine.

---

## 6. MJERENJE USPJEŠNOSTI KOMUNIKACIJE KLIJENTIMA

**Pročitajte:** Važno je mjeriti privlači li vaša komunikacija zanimanje klijenata, doprinosi li većoj prodaji i povećava li vašu dobit. Kako biste to učinili, trebat ćeće mjeriti:

- Određeni način na koji komunicirate sa svojim klijentima.
- Koji su poslovni rezultati.

Pogledajte sljedeće primjere.



Kendrickova poslovna kuća poslala je 2000 kupona poštom i 75 ih je iskorišteno tijekom prvog mjeseca. Kendrick je izmjerio rezultate svoje prodaje tog mjeseca i usporedio ih je s rezultatima svoje prodaje iz prethodnog mjeseca.

Rita je snimila osam videozapisa s uputstvima, objavila ih je na web-stranici svoje poslovne kuće te je mjerila praćenost web-stranice i prodaju poduzeća tijekom 90 dana. Usporedila je to s praćenjem web-stranice i prodajom tijekom prethodnih 90 dana.

**Pročitajte:** Biti zaposlen nije isto kao biti uspješan. Ako vaša komunikacija ne daje rezultata, onda ona nisu dobro korištenje vašeg vremena. Zato je važno da uvijek mjerite svoje rezultate.

### AKTIVNOST (10 minuta)

---

**1. korak:** Razmotrite sljedeće pitanje i zapišite svoj odgovor u prostor ispod: Kako ćete mjeriti djeluju li ideje koje ste utvrdili u 5. odjeljku?

---

---

**2. korak:** Kao skupina raspravite o nekoliko načina na koje ćete mjeriti djeluju li ove ideje.

---



## PROMIŠLJAJTE—Maksimalno vrijeme: 5 minuta

---

*Pojedinačno razmislite što ste naučili danas i razmotrite što bi Gospodin želio da učinite. Pročitajte stih ispod i zapišite odgovor na pitanje.*

---

»Približite se meni i ja ću se približiti vama; tražite me marljivo i naći ćete me; ištite, i primit ćete; kucajte, i otvorit će vam se« (NiS 88:63).

Prema onome što ste danas naučili, koju ćete radnju poduzeti ovaj tjedan kako biste priopćili svoju poslovnu poruku klijentima?

---

---

---

---



## **OBVEZATI SE—Maksimalno vrijeme: 5 minuta**

### **IZAZOV OSTVARI PRODAJU**

#### **AKTIVNOST (tijekom tjedna)**

---

U ovom biste trenutku trebali početi prodavati uslugu ili proizvod koji vaše poslovanje nudi, ako to već ne činite. Tijekom sljedećeg tjedna, ostvarite barem jednu prodaju klijentu. Budite kreativni dok radite da biste prodali svoju uslugu ili proizvod.

Možda ćete smatrati da vaša usluga ili proizvod još nisu spremni za prodaju. Međutim, prodaja će pružiti motivaciju za pokretanje vašeg poslovanja, budući da ćete trebati ispuniti ono što ste prodali. Također, prodaja će vam pružiti povratnu informaciju o vašoj usluzi ili proizvodu. Imate li poteškoća s prodajom, ta vam povratna informacija može pomoći da prilagodite svoju poslovnu ideju kako bi bolje ispunila potrebu klijenta. Ako je vaša poslovna prilika zakonski propisana, pobrinite se da imate nužnu dozvolu i odobrenje za prodaju vaše usluge ili proizvoda.

Utvrđite s koliko klijenata trebate razgovarati kako biste ostvarili prodaju – i zatim to izvršite. Kao što smo naučili od starještine Davida A. Bednara u 2. poglavljju: »Djelovanje znači primjenjivanje vjere«. Poput djece Izraelove, mi možemo pokazati svoju vjeru djelovanjem i »[koračanjem] u rijeku«.

**Sljedeći ćete tjedan biti zatraženi da izvijestite o (1) svojem iskustvu s prodajom barem jednom klijentu i (2) brojem dana tijekom kojih ste ostvarili prodaju.**

---

## PRONALAZAK KLIJENATA



**Čitati** Kada počnete prodavati, naučit ćete najbolje načine za pronalazak klijenata. Budite voljni eksperimentirati s novim idejama dok ne pronađete jedan ili više pristupa koji će vam učinkovito pomoći pronaći vaše klijente.

Ispunite dio »Pronađi« u odsjeku »Kako ću pronaći i zadržati svoje klijente?« u svojem Osobnom poslovnom planeru.

Klijent (POGLAVLJA 4-5)	
Moj klijent:	
Kako ću pronaći i zadržati svoje klijente?	
Pronaći: • _____ • _____ • _____ • _____	Zadržati: • _____ • _____ • _____ • _____

Ispuniti ovdje →

---

Sa svojim suradnikom za djelovanje pročitajte svaku od obveza ispod. Vaša sposobnost da uspijete u pokretanju ili razvijanju svojeg poslovanja drastično će se poboljšati dok marljivo ispunjavate svoje tjedne obveze. Obećajte da ćete ispuniti svoje obveze i potpišite ispod.

---

### MOJE OBVEZE

---

- Ⓐ Ispunit ću obveze »Moj temelj« za ovaj tjedan:
    - Biti poslušan zakonima ili načelima koje sam odabrao u aktivnosti »Moj temelj«.
    - Iznijet ću svojoj obitelji ili prijateljima što sam danas naučio o poslušnosti.
  - Ⓑ Sudjelovat ću u izazovu Ostvari prodaju i sljedeći tjedan izvijestiti o svojem iskustvu.
  - Ⓒ Ispunit ću dio »Pronađi« u odsjeku »Kako ću pronaći i zadržati svoje klijente?« u svojem Osobnom poslovnom planeru.
  - Ⓓ Pregledat ću svoju stranicu »Promisliti« i ispuniti obveze.
  - Ⓔ Kontaktirat ću svojeg suradnika za djelovanje i pružiti mu podršku.
- 

*Upamtite da ćete sljedeći tjedan biti zatraženi izvijestiti o broju dana tijekom kojih ste razgovarali s klijentima, pisali u svoju poslovnu knjigu i prodavali (pogledaj tablicu »Procjenjivati svoja nastojanja« na početku ove knjige).*

---

Moj potpis

---

Potpis suradnika za djelovanje

**Završite sa završnom molitvom.**

**Za više informacija o načinima pronalaska klijenata, posjetite stranicu [srs.Ids.org/sgmbmarketing](http://srs.Ids.org/sgmbmarketing).**



5

# ZADRŽATI KLIJENTE

---

## NAČELO »MOJ TEMELJ«

- Mudro koristiti vrijeme

## POSLOVNA NAČELA, VJEŠTINE I NAVIKE

1. Graditi odanost klijenta
2. Privlačiti svoje klijente
3. Slušati svoje klijente
4. Prilagodba promjeni na tržištu
5. Stvoriti pozitivno iskustvo klijenta



## IZVIJESTITE—Maksimalno vrijeme: 25 minuta

Izrecite uvodnu molitvu.

### OBVEZE OD PROŠLOG TJEDNA

- (A)** Ispuniti obveze »Moj temelj«.
- (B)** Sudjelovati u izazovu Ostvari prodaju i narednog tjedna izvijestiti o svojem iskustvu.
- (C)** Ispuniti dio »Pronađi« u odsjeku »Kako ću pronaći i zadržati svoje klijente?« u svojem osobnom poslovnom planeru.
- (D)** Pregledati svoju stranicu »Promislite« i ispuniti obveze.
- (E)** Kontaktirati suradnika za djelovanje i pružiti mu podršku.

### 1. KORAK: PROCIJENITI SA SURADNIKOM ZA DJELOVANJE (5 minuta)

Uzmite nekoliko minuta da procijenite svoja nastojanja u obdržavanju svojih obveza ovaj tjedan. Iskoristite tablicu »Procjenjivati svoja nastojanja« na početku ove vježbenice. Tada iznesite svoju procjenu svojem suradniku i raspravite s njim o pitanjima ispod. Zamijetite da je »Bilježiti finansijske detalje« vještina koju ćemo početi vježbati nakon potonjih poglavlja.

**Raspravite:** Koje ste izazove imali s obdržavanjem svojih obveza ovog tjedna?

	PROCIJENITI SVOJA NASTOJANJA									
	(A) »Moj temelj« obveze		(B) Obveze razvoja poslovanja		(C) Obveze poslovnih aktivnosti		(D) »Promišljaj« obveze		(E) Obveze suradnika za djelovanje	
	Ključne poslovne vještine									
<b>Primjer</b>	Pokaj se i biti	(● ● ● ● ●)	Sudjelovati korisni zapisi prihoda i trošaka	(● ● ● ● ●)	Otvoreni plan za svremeni poslovni raspored	(● ● ● ● ●)	Započeti sukladnije pišati u svoju podatkovnu knjigu	(● ● ● ● ●)	Razvijati suradnika za suradnicu	(● ● ● ● ●)
1. tjedan	Samodostojnost je načelo spašenja	(● ● ● ● ●)	Sudjelovati u izazovu Šapalica	(● ● ● ● ●)	Ispuniti popis pre neovisnosti potreba	(● ● ● ● ●)	Ispuniti popis konkurirućih predstavnika	(● ● ● ● ●)	Praviti upozorenja u svojim planovima	(● ● ● ● ●)
2. tjedan	Promjeniti veru u ljudska kružila	(● ● ● ● ●)	Stvoriti novi razvojni plan	(● ● ● ● ●)	Ispuniti dokumenti očekuje sveugost	(● ● ● ● ●)	Ispuniti dokumenti »Promišljaj« svoga poslovanja	(● ● ● ● ●)	Praviti upozorenja u svojim planovima	(● ● ● ● ●)
3. tjedan	Upravljati novcem	(● ● ● ● ●)	Voditi razgovor i barem pet potencijalnih klijenata	(● ● ● ● ●)	Ispuniti dokumenti očekuje sveugost	(● ● ● ● ●)	Ispuniti dokumenti »Promišljaj« svoga poslovanja	(● ● ● ● ●)	Praviti upozorenja u svojim planovima	(● ● ● ● ●)
4. tjedan	Pokaj se i biti postolnik	(● ● ● ● ●)	Sudjelovati u izazovu Ostvari prodaju	(● ● ● ● ●)	Ispuniti dokumenti očekuje sveugost	(● ● ● ● ●)	Ispuniti dokumenti »Promišljaj« svoga poslovanja	(● ● ● ● ●)	Praviti upozorenja u svojim planovima	(● ● ● ● ●)
5. tjedan	Mušto koristiti vrijeme	(● ● ● ● ●)	Eksperimentirati s novim načinom privlačanja i stvaranja svojih klijenata	(● ● ● ● ●)	Ispuniti dokumenti očekuje sveugost	(● ● ● ● ●)	Ispuniti dokumenti »Promišljaj« svoga poslovanja	(● ● ● ● ●)	Praviti upozorenja u svojim planovima	(● ● ● ● ●)
6. tjedan	Radići preuzeti odgoj-korisnički usmjereni	(● ● ● ● ●)	za svaku poslovnu liniju i za zamjensko poslovanje	(● ● ● ● ●)	Ispuniti liguru o prihodu za svoje poslovne aktivnosti	(● ● ● ● ●)	Ispuniti liguru o prihodu za svoje poslovne aktivnosti	(● ● ● ● ●)	Praviti upozorenja u svojim planovima	(● ● ● ● ●)
7. tjedan	Rješiti probleme	(● ● ● ● ●)	Preuzeti novac za razdoblje novog sveugost poslovanja i ostvaren novac odgojene	(● ● ● ● ●)	Vredni odgovarjajuće evidencije za novac ostvaren poslovanjem i ostvaren novac odgojene	(● ● ● ● ●)	Vredni odgovarjajuće evidencije za novac ostvaren poslovanjem i ostvaren novac odgojene	(● ● ● ● ●)	Praviti upozorenja u svojim planovima	(● ● ● ● ●)
8. tjedan	Pozati jednu službu zajedno	(● ● ● ● ●)	Sastati se s mogućim saznanjima s prilagodljivim poslovanjem i suradnjom s suradnicima i suradnicama	(● ● ● ● ●)	Ispuniti dokumenti očekuje sveugost i suradnjom s suradnicima i suradnicama	(● ● ● ● ●)	Ispuniti dokumenti očekuje sveugost i suradnjom s suradnicima i suradnicama	(● ● ● ● ●)	Praviti upozorenja u svojim planovima	(● ● ● ● ●)
9. tjedan	Tražiti manje	(● ● ● ● ●)	Stvoriti plan za razvoj poslovanja	(● ● ● ● ●)	Ispuniti plan za razvoj poslovanja	(● ● ● ● ●)	Ispuniti plan za razvoj poslovanja	(● ● ● ● ●)	Praviti upozorenja u svojim planovima	(● ● ● ● ●)
10. tjedan	Pokazati integraciju	(● ● ● ● ●)	Razgovarati s suradnicima poslova i razvijati finansijske mogućnosti	(● ● ● ● ●)	Ispuniti plan za razvoj poslovanja	(● ● ● ● ●)	Ispuniti plan za razvoj poslovanja	(● ● ● ● ●)	Praviti upozorenja u svojim planovima	(● ● ● ● ●)
11. tjedan	Kommunikacijski zadržati imenom i vlastitom	(● ● ● ● ●)	Istraziti zakonske i regulacione zahtjeve za poslovanje	(● ● ● ● ●)	Ispuniti dokumenti očekuje sveugost i suradnjom s suradnicima i suradnicama	(● ● ● ● ●)	Ispuniti dokumenti očekuje sveugost i suradnjom s suradnicima i suradnicama	(● ● ● ● ●)	Praviti upozorenja u svojim planovima	(● ● ● ● ●)
12. tjedan	Primiti transakcije uredbe	(● ● ● ● ●)	Stvoriti popis ideja za ur-apredjene sveugost poslovanja	(● ● ● ● ●)	Ispuniti sveugost poslovanjem i suradnjom s suradnicima i suradnicama	(● ● ● ● ●)	Ispuniti sveugost poslovanjem i suradnjom s suradnicima i suradnicama	(● ● ● ● ●)	Praviti upozorenja u svojim planovima	(● ● ● ● ●)

---

## **2. KORAK: IZVIJESTITI SKUPINU (8 minuta)**

Nakon procjenjivanja svojih nastojanja, vratite se natrag kao skupina i izvijestite o svojim rezultatima. Prođite kroz skupinu i neka svatko izjavи је ли se ocijenili crvenom, žutom ili zelenom bojom za svaku od prošlostjednih obveza. Također, navedite broj dana koliko ste vježbali svaku od ključnih poslovnih vještina, kako je navedeno u tablici »Procjenjivati svoja nastojanja«.

---

## **3. KORAK: IZNESITE SVOJA ISKUSTVA (10 minuta)**

Sada iznesite kao skupina ono što ste naučili nastojeći obdržavati svoje obveze tijekom tjedna.

- Raspravite:**
- Koja ste iskustva imali s obdržavanjem svojih obveza  
»Moj temelj«?
  - Što ste naučili iz izazova Ostvari prodaju?
  - Što bi naš Nebeski Otac htio da naučimo o preuzimanju inicijative s našim poslovanjem?

---

## **4. KORAK: ODABERITE SURADNIKA ZA DJELOVANJE (2 minuta)**

Odaberite suradnika za djelovanje iz skupine za nadolazeći tjedan. Obično su suradnici za djelovanje istog spola i nisu članovi obitelji.

Uzmite sada nekoliko minuta da se upoznate sa svojim suradnikom za djelovanje. Predstavite se i raspravite kako ćete kontaktirati jedan drugoga tijekom tjedna.

---

*Ime suradnika za djelovanje*

*Podaci za kontakt*

Zapišite kako ćete se međusobno kontaktirati ovoga tjedna i kada.

NED	PON	UTO	SRI	ČET	PET	SUB



# MOJ TEMELJ: MUDRO KORISTITI VRIJEME—

## Maksimalno vrijeme: 20 minuta

**Promislite:** Zašto je vrijeme jedan od najvećih Božjih darova?

**Pogledajte:** Videozapis »The Gift of Time«, dostupan na stranici srs.lds.org/videos. (Nema videozapisa? Pročitajte scenarij na kraju ovog odsjeka.)

**Raspravite:** Što ste naučili od sestre Benkosi?

**Pročitajte:** Alma 34:32 i citat predsjednika Brighama Younga.

### ALMA 34:32

»jer gle, ovaj je život vrijeme da se ljudi priprevaju za susret s Bogom; da, gle, dan ovoga života dan je u kojem ljudi trebaju obaviti djela svoja.«

### AKTIVNOST (5 minuta)

**1. korak:** Pročitajte sa suradnikom pet sljedećih koraka koje možete poduzeti svakoga dana kako biste dobro iskoristili svoje vrijeme.

1 POPISATI ZADATKE	2 MOLITI SE	3 ODREDITI PRIORITETE	4 POSTAVITI CILJEVE, DJELOVATI	5 IZVJEŠĆA
Svako jutro sastavite popis zadataka za učiniti. Nadodajte imena ljudi kojima ćete služiti.	Molite se za vodstvo. Produljite svoj popis zadataka. Slušajte. Obvezite se učiniti najbolje što možete.	Stavite broj 1 uz najvažniji na vašem popisu zadataka, broj 2 uz sljedeći po važnosti, i tako dalje.	Slušajte Duha. Postavite ciljeve. Naporno radite. Započnite s najvažnijim zadatkom i radite dalje prema popisu.	Svaku večer podnesite izvješće Nebeskom Ocu u molitvi. Postavite pitanja. Slušajte. Pokajte se. Osjetite njegovu ljubav.

**2. korak:** Pojedinačno navedite svoje dnevne i tjedne zadatke na komad papira. To bi trebali biti važni zadaci za vaš posao, školu, crkvu ili za obiteljsko služenje – ne samo svakodnevni zadaci. Prioritetizirajte svoj popis i molite se o njemu.

**3. korak:** Počevši od sutra, postavite ciljeve, djelujte i izvijestite svojeg Nebeskog Oca o tome kako ste upotrijebili svoje vrijeme.

**Obvezite se:** Obvezite se ispuniti sljedeće aktivnosti tijekom tjedna.

- Uvježbavajte ovih pet koraka svakoga dana kako biste mudrije raspolagali s vremenom. Svake večeri dajte izvješće Nebeskom Ocu u svojoj molitvi.
- Iznesite svojoj obitelji ili priateljima što ste danas naučili o mudrom korištenju vremena.

### BRIGHAM YOUNG

»Vrijeme je sav temeljni kapital koji imamo na zemlji... Iskoristimo li ga ispravno, donosi ono što će nadodati vašoj ugodnosti, pogodnosti i zadovoljstvu. Razmotrimo to i nemojmo više sjediti skrštenih ruku i gubiti vrijeme.«

Discourses of Brigham Young, odabr. John A. Widtsoe (1954.), 214

---

## DAR VREMENA

Ako ne možete pogledati ovaj videozapis, odaberite člana skupine da pročita sljedeći scenarij.



**KOFI:** Pozdrav, sestro Benkosi. Kako ste?

**SESTRA BENKOSI:** Jesi li ti dobro, Kofi?

**KOFI:** O, sestro Benkosi. Tako sam zaposlen, Moram raditi, služiti i pomoći svojoj obitelji... a tu je i moj nogomet isto. Nemam vremena!

**SESTRA B.**: Kofi, imaš sve vrijeme koje postoji.

**KOFI:** Što?

**SESTRA B.**: Moj dječače, Bog nam je dao sjajan dar – naše vrijeme. S njime moramo učiniti ono što je najvažnije.

**KOFI:** Ali kako, sestro Benkosi? Vi ste uvijek činili tako puno. Uspjeli ste sa svojom obitelji, svojim poslovanjem. Služili ste i blagoslovili mnoge, poput mene. Ne znam kako to uspijivate.

**SESTRA B.**: Želiš li doista znati? Ako ćeš mirno sjediti i slušati, reći će ti svoju tajnu.

Svakog se jutra ustanem prije nego što sunceizađe. Odjenem se te operem lice i ruke.

Pročitam Sveta pisma. Zatim sastavim popis onoga što trebam učiniti toga dana.

Razmislim o osobama kojima mogu služiti. Pomolim se kako bih spoznala Božju volju. I slušam.

Ponekada mi imena ili lica ljudi padnu na pamet. Nadodam ih svojem popisu.

**KOFI:** Je li zbog toga uvijek točno znate kome trebate služiti?

**SESTRA B.**: Da, Kofi. I molim se za snagu i mudrost. Molim se da će Bog »posvetiti čin [moj]«. Tako je zapisano u 2 Nefiju 32.

Zahvalim mu. Obećam učiniti najbolje što mogu. Zamolim ga da on učini ono što ja ne mogu.

Zatim pogledam svoj popis. Uz ono što je najvažnije stavim broj 1, zatim uz iduće 2.

**KOFI:** Kako znate prioritete?

**SESTRA B.**: Slušam kada se molim!

Zatim idem na posao. Pogledam broj 1 i prvo to pokušam učiniti, zatim broj 2.

Ponekada se stvari promijene. Duh Sveti mi kaže da učinim nešto drugo. To je dobro.

Naporno radim, ali osjećam mir. Znam da će mi Bog pomoći.

Stoga Kofi, sa svojim popisom i s Duhom činim ono što je najvažnije.

**KOFI:** To istovremeno zvuči i jednostavno i teško.

**SESTRA B.**: U pravu si! Kada sam konačno spremna za krevet, pomolim se. Izvijestim Nebeskog Oca. Kažem mu kako je prošao dan. Postavim pitanja. Upitam što mogu činiti bolje. Slušam. Često osjećam njegovu ljubav. Znam da on veliča ono što pokušavam učiniti. Tada osjećam mir, Kofi, i spavam.

**KOFI:** To je dobro, mama Benkosi. Ja želim taj mir. Želim koristiti svoje vrijeme. Želim bolje raditi i služiti.



# UČITI—Maksimalno vrijeme: 60 minuta

## 1. GRADITI ODANOST KLIJENTA

**Pročitajte:** U ovom biste trenutku trebali imati barem jednog klijenta. Ako ga nemate, usredotočite se na to da pronađete klijenta čim je to prije moguće.

Jednom kada imate klijente, trebate marljivo raditi kako biste ih održali odanima svojem poslovanju. Možete izgraditi odanost privlačeći svoje klijente, slušajući ih i stvarajući pozitivna iskustva za njih. Pronalazak novih klijenata može vas stajati puno više nego što vas može stajati zadržavanje trenutnih.

**Raspravite:** Zamislite da otvarate frizerski salon u susjedstvu. Mnogi su klijenti osjetljivi na cijene i ići će u najjeftiniji salon ili onaj koji nudi kupon ili popust.

- Koje su neke od stvari koje biste mogli učiniti da izgradite odanost prema vašem salonu kako bi klijenti došli čak i ako ne nudite popust na usluge?
- Koje su neke od stvari koje biste mogli učiniti, a koje će vam omogućiti da naplatite vrhunsku cijenu?

### AKTIVNOST (5 minuta)

**1. korak:** Zasebno razmislite o klijentima koje imate ili ćete uskoro imati. Koji su neki razlozi zbog kojih bi oni htjeli biti odani vašem poslovanju?

---

---

**2. korak:** Rasporedite se u parove. Iznesite razloge zbog kojih bi klijenti mogli biti odani vašem poslovanju.

---

## 2. PRIVLAČITI SVOJE KLIJENTE

**Pročitajte:** Privlačenje klijenata je više od toga da oni primijete vaše poslovanje. To znači aktivno ih uključiti i svrhovito potaknuti da sudjeluju u njemu. Dok privlačite klijente, oni razvijaju emocionalnu povezanost s vašim poslovanjem i imaju osjećaj vlasništva. Također, vjerojatnije je da će biti odani vašoj usluzi ili proizvodu te da će zagovarati vaše poslovanje kod drugih osoba.

Uvijek tražite načine da privlačite svoje klijente. Oni žele izraziti svoja mišljenja, iznositi iskustva pa čak i davati ideje za nove usluge i proizvode. Klijente možete uključivati osobno, kroz iskustva i tehnologiju. Društveni mediji i e-pošta primjeri su toga kako privlačiti klijente kroz tehnologiju.

**Raspavite:** Razmislite o poslovanju koji privlači vas kao klijenta. Kako to utječe na vaš odnos s poslovanjem?

**Pročitajte:** Kao vlasnik poslovanja pobrinite se da privlačite svoje klijente na promišljeni, obziran način. Na primjer, priopćavanje putem e-pošte može biti učinkoviti alat. Međutim, šaljete li previše e-pošte ili krivu vrstu e-pošte, mogli biste ojaditi svoje klijente ili prekršiti njihovo povjerenje. Iskustvo vašeg klijenta trebalo bi vam biti najvažnije.

### AKTIVNOST (10 minuta)

**1. korak:** Provjerite bilo koji od sljedećih načina na koji ste ranije privlačili k poslovanju.

#### NAČINI ZA PRIVLAČENJE KLIJENATA

<input type="checkbox"/> Ankete na web-stranici kompanije	<input type="checkbox"/> Obilasci (i uživo i virtualni)
<input type="checkbox"/> Sponzorirana natjecanja ili događaji	<input type="checkbox"/> Ispitivanje proizvoda i povratne informacije
<input type="checkbox"/> Programi odanosti s nagradama	<input type="checkbox"/> Komentari ili pregledi klijenata preko interneta
<input type="checkbox"/> Webinari ili drugi interaktivni sastanci s klijentima	<input type="checkbox"/> Dijalozi na društvenim medijima o značajnim ili zanimljivim temama

**2. korak:** Pojedinačno napišite barem dvije ideje o tome kako bi vaše poslovanje moglo privući vaše klijente.

---



---



---

**3. korak:** Sakupite se kao skupina i iznesite svoje najbolje ideje o tome kako privući klijente.

---

### 3. SLUŠATI SVOJE KLIJENTE

**Pročitajte:** Jedan način gradnje odanosti je slušanjem svojih klijenata. Kada služate, »obrati[e] svoje srce razboru« (Izreke 2:2). Vaši klijenti često pružaju korisne povratne informacije koje vode do novih ideja, poboljšavanja načina vršenja stvari i boljih usluga. Vlasnici poslovanja mogu slušati svoje klijente na mnoge načine, poput ovih navedenih.

#### NAČINI NA KOJE KLIJENTI KOMUNICIRAJU S POSLOVANJEM

 <b>Osobni komentari</b> Klijent pruža povratne informacije vlasniku poslovanja ili zaposleniku.	 <b>Komentari usmenom preporukom</b> Klijenti pružaju komentare svojim prijateljima i drugim klijentima.	 <b>Žalbe</b> Klijenti šalju negativne povratne informacije radi podizanja svijesti ili djelovanja.	 <b>Pregledi i ocjenjivanja</b> Klijenti ocjenjuju vrijednost i uslugu poslovanja (često putem interneta).
 <b>Ankete</b> Poslovanje traži povratne informacije od klijenata.	 <b>Društveni mediji</b> Klijenti koriste internetske alate za iznošenje povratnih informacija većem tijelu slušateljstva.	 <b>Odluke kupnje</b> Klijenti pokazuju svoje sklonosti i vrijednosti po onome što odabiru kupiti ili ne kupiti.	 <b>Priznanja i nagrade</b> Poslovanje stječe pohvale ili nagradu zbog svoje kvalitete ili usluge.

## AKTIVNOST (20 minuta)

---

**1. korak:** Ponovno pogledajte tablicu iznad. Pojedinačno ispunite praznine s nazivom poslovanja s kojim ste vi ili drugi klijenti komunicirali na svaki od utvrđenih načina. Možda se nećete moći sjetiti primjera za sve ove načine, no utvrdite što je više načina moguće.

**2. korak:** Raspravite kao skupina o najučinkovitijim načinima za vas da poslušate svoje klijente kako biste stekli nove ideje.

**3. korak:** Pojedinačno zapišite kako ćete slušati svoje klijente da biste poboljšali svoje poslovanje.

---

---

---

## 4. PRILAGODBA PROMJENI NA TRŽIŠTU

**Pročitajte:** Dok privlačite i slušate svoje klijente, možete primijetiti nove trendove ili promjene koji će zahtijevati od vas da prilagodite svoje poslovanje. To bi mogle biti promjene u potrebama klijenata, kulturi, tehnologiji ili konkurentnosti.

**Pogledajte:** videozapis »Adjusting to Market Change«, dostupan na stranici [srs.lis.org/videos](http://srs.lis.org/videos). (Nema videozapisa? Pročitajte scenarij na kraju ovog odsjeka.)

**Raspravite:** Koji trendovi ili promjene mogu utjecati na vaše poslovanje?  
Na koje biste načine mogli reagirati?

### 5. STVORITI POZITIVNO ISKUSTVO KLIJENTA

**Pročitajte:** Uspješni vlasnici poslovanja pronalaze načine da oduševe klijente premašivanjem njihovih očekivanja. Klijenti žele da njihova iskustva budu jednostavna, pogodna i isporučena s izuzetnom uslugom. Klijenti također polažu visoku vrijednost na poslovanje koje ispunjava svoja obećanja te stoji iza svojih usluga ili proizvoda. Pružanje nezaboravnog iskustva klijentu nagrađuje se s prodajama zbog usmene predaje i povećanom odanošću.

#### AKTIVNOST (10 minuta)

---

**1. korak:** Pojedinačno napišite odgovore na pitanja ispod:

Navedite kompaniju koja pruža iznimno iskustvo klijentima.

---

Što točno ova kompanija čini kako bi stvorila tako dobro iskustvo klijentima?

---

---

---

Što bi vaše poslovanje moglo učiniti da pruži pozitivno, nezaboravno iskustvo klijentima?

---

---

---

**2. korak:** Rasporedite se u tri skupine. Iznesite ideje kako bi vaše poslovanje moglo pružiti pozitivno, nezaboravno iskustvo klijentima.

---



## RAZMIŠLJAJTE—Maksimalno vrijeme: 5 minuta

---

*Pojedinačno razmislite što ste naučili danas i razmotrite što bi Gospodin želio da učinite. Pročitajte stih iz Svetih pisama ispod i odgovorite na pitanja.*

---

»Vapite k njemu za usjeve njiva svojih, da možete napredovati zbog njih. Vapite za stada njiva svojih, da se mogu umnožiti«  
(Alma 34:24–25).

Temeljeno na onome što ste danas naučili, koju ste promjenu nadahnuti provesti kako biste pomogli svojem poslovanju zadržati svoje trenutne klijente?

---

---

---

---

Koju ćete radnju poduzeti ovog tjedna zbog promjene koju ste gore utvrdili?

---

---

---

---



# OBVEŽITE SE—Maksimalno vrijeme: 5 minuta

## PRIVLAČITI I SLUŠATI VAŠE KLIJENTE

**Pročitajte:** Imamo mnoge tehnologije za privlačenje i slušanje naših klijenata. Uspješni vlasnici poslovanja često eksperimentiraju s različitim metodama kako bi pronašli najbolje načine da se povežu sa svojim klijentima. Ovaj tjedan:

- Eksperimentirajte s načinima privlačenja i slušanja svojih klijenata.
- Zapišite što ste naučili u svoju poslovnu knjigu.
- Budite spremni sljedećeg tjedna iznijeti skupini svoje rezultate.

## ZADRŽATI SVOJE KLIJENTE

**Pročitajte:** Uspješni vlasnici poslovanja razgovaraju sa svojim klijentima kako bi stekli ideje o tome kako svoje poslovanje učiniti konkurentnijim. Ovaj tjedan:

- Porazgovarajte s trenutnim ili potencijalnim klijentima o tome kako biste mogli najbolje zadržati ili steći njihovo poslovanje.
- Zapišite ove ideje u svoju poslovnu knjigu.
- Ispunite dio »Zadržati« u odsjeku »Kako ću pronaći i zadržati svoje klijente?« u svojem Osobnom poslovnom planeru.
- Odmah isprobajte ove ideje sa svojim klijentima.



KLIJENT (POGLAVLJA 4-5)	
Moj klijent:	
Kako ću pronaći i zadržati svoje klijent?	
Pronaći:	Zadržati:
• _____	• _____
• _____	• _____
• _____	• _____
• _____	• _____

---

*Sa svojim suradnikom za djelovanje pročitajte svaku od obveza ispod. Vaša sposobnost da uspijete u pokretanju ili razvijanju svog poslovanja drastično će se poboljšati dok marljivo ispunjavate svoje tjedne obveze. Obećajte da ćete ispuniti svoje obveze i potpišite ispod.*

---

#### **MOJE OBVEZE**

---

- (A)** Ispunit ću obveze »Moj temelj« za ovaj tjedan:
    - Vježbati korake »Moj temelj« za mudriju uporabu svojeg vremena i svake večeri izvjestiti Nebeskog Oca u svojim molitvama.
    - Iznijeti svoju obitelj ili prijatelje što sam naučio o mudroj uporabi vremena.
  - (B)** Eksperimentirat ću s novim načinima privlačenja i slušanja svojih klijenata te naredni tjedan izvjestiti o svojem iskustvu.
  - (C)** Ispunit ću dio »Zadržati« u odsjeku »Kako ću pronaći i zadržati svoje klijente?« u svojem Osobnom poslovnom planeru.
  - (D)** Pregledat ću svoju stranicu »Promislite« i ispuniti obveze.
  - (E)** Kontaktirat ću svojeg suradnika za djelovanje i pružiti mu podršku.
- 

*Upamtite da ćete narednog tjedna biti zatraženi izvjestiti o broju dana tijekom kojih ste razgovarali s klijentima, pisali u svoju poslovnu knjigu i prodavali (pogledaj tablicu »Procjenjivati svoja nastojanja« na početku ove knjige).*

---

*Moj potpis*

---

*Potpis suradnika za djelovanje*

**Zaključite sa završnom molitvom.**



## PRILAGODBA PROMJENI NA TRŽIŠTU

Odaberite dva člana skupine i pročitajte sljedeći scenarij.

*[Gabbie je video razgovor s njezinom najboljom prijateljicom, Adrienne.]*

**Gabbie:** Bok, Adrienne! Voljela bih da si ovdje.

**Adrienne:** I ja! Mogle bismo biti zajedno na plaži.

**Gabbie:** Pa, nisam ja kriva što si se preselila u najhladniji dio zemlje!

**Adrienne:** Da, porazgovaraj s mojim mužem o tome. Što ima? Čini se da si obično prezaposlena da bi zvala poslijepodne.

**Gabbie:** Pa, u tome i je problem. Poslovanje s podukama je palo.

Nemam toliko učenika koliko sam ih imala.

**Adrienne:** Ali ti si tako sjajna učiteljica!

**Gabbie:** Znam! No, puno roditelja ide na internet kako bi pronašli pomoć za svoju djecu. Jeftinije je.

**Adrienne:** Ali nije dovoljno osobno. I ne prema tempu djeteta.

**Gabbie:** Objasnila sam to. No, vremena se mijenjaju.

**Adrienne:** Vjerljatnije je da se tržište mijenja.

**Gabbie:** Kako to misliš?

**Adrienne:** Roditelji su zaposleniji nego ikada. Znaš to. I, ako mogu uštedjeti novac...

**Gabbie:** Znam. Pa što da onda napravim?

**Adrienne:** Pa, moraš se prilagoditi onome što tvoji klijenti žele.

**Gabbie:** Ne mogu se vidjeti kako radim internetske videozapise. Jednostavno nisu toliko učinkoviti.

**Adrienne:** Nisu, ali ti jesи. Ti si najbolja učiteljica u svemiru.

**Gabbie:** OK, sad pretjeruješ.

**Adrienne:** Pogledajmo što najbolje radiš.

**Gabbie:** Pojedinačni rad s djecom.

**Adrienne:** A što tvoji klijenti žele?

**Gabbie:** Jednostavno i jeftino podučavanje putem interneta.

**Adrienne:** Pa kako da onda spojimo to dvoje?

**Gabbie:** Uf, dobro pitanje.

**Adrienne:** Sugestija: upravo to radiš.

**Gabbie:** Podučavanje putem video razgovora?

**Adrienne:** To je dio toga. Zašto ne objaviš video lekcije svojih poduka iz matematike? Podučavaš iste matematičke pojmove većini svojih učenika, je li tako?

**Gabbie:** Tako je.

**Adrienne:** Dakle, naplatiš im da se pretplate, što hoće, jer te vole. I onda uspostaviš video pozive od 15 minuta kako bi se uvjerila da razumiju lekciju.

**Gabbie:** Zvuči kao da će zarađivati manje novaca.

**Adrienne:** Zapravo, zvuči kao više. Naplaćivat ćeš manje po učeniku, no budući da provodiš samo 15 minuta sa svakim, moći ćeš pomoći puno većem broju njih. Više polaznika znači više novaca.

**Gabbie:** Moja prijateljica, marketinški guru.

**Adrienne:** Da, no ne bih uspjela proći koledž da mi nisi pomogla s mojom matematikom.

NAPOMENE



⑥

# UPRAVLJANJE PROFITABILNOŠĆU MOJEG POSLOVANJA

## NAČELO »MOJ TEMELJ«

- Radnja: preuzeti odgovornost i ustrajati

## POSLOVNA NAČELA, VJEŠTINE I NAVIKE

1. Važnost vođenja pisanih zapisa
2. Navika vođenja zapisa
3. Vođenje zapisa o dohotku i rashodima
4. Vođenje izvješća o prihodu
5. Stvaranje zapisa o dohotku i rashodima te izvješća o prihodu
6. Alat za upravljanje financijskim detaljima mojeg poslovanja



## IZVIJESTITI—Maksimalno vrijeme: 25 minuta

Izrecite uvodnu molitvu.

### OBVEZE OD PROŠLOG TJEDNA

- (A)** Održati obveze »Moj temelj«.
- (B)** Eksperimentirati s novim načinima privlačenja i slušanja svojih klijenata te sljedeći tjedan izvjestiti o svojem iskustvu.
- (C)** Ispuniti dio »Zadržati« u odsjeku »Kako ću pronaći i zadržati svoje klijente?« u svojem Osobnom poslovnom planeru.
- (D)** Pregledati svoju stranicu »Promislite« i ispuniti obveze.
- (E)** Kontaktirati suradnika za djelovanje i pružiti mu podršku.

### 1. KORAK: PROCIJENITI SA SURADNIKOM ZA DJELOVANJE (5 minuta)

Odvojite nekoliko minuta da procijenite svoja nastojanja u obdržavanju svojih obveza ovog tjedna. Iskoristite tablicu »Procjenjivati svoja nastojanja« na početku ove vježbenice. Tada iznesite svoju procjenu svojem suradniku i raspravite s njim o pitanjima ispod.

**Raspravite:** Koje ste izazove imali s obdržavanjem svojih obveza ovog tjedna?

PROCIJENITI SVOJA NASTOJANJA			Ključne poslovne vrijednosti												Razgovor sa suradnikom za djelovanje			Planiranje i kreiranje novih aktivnosti			Podsticanje			
	„Moj temelj“ obveze	Obveze razvoja poslovanja	Obveze postiznih aktivnosti			„Promisle“ obveze			Obveze suradnika za djelovanje			Razgovor sa suradnikom za djelovanje			Planiranje i kreiranje novih aktivnosti			Podsticanje			Buduća fokusna podjela			
	Primer	Opis	KLJUČ:	Minimalni napor	Umjereni napor	Značajan napor	Minimalni napor	Umjereni napor	Značajan napor	Minimalni napor	Umjereni napor	Značajan napor	Minimalni napor	Umjereni napor	Značajan napor	Minimalni napor	Umjereni napor	Značajan napor	Minimalni napor	Umjereni napor	Značajan napor	Minimalni napor	Umjereni napor	Značajan napor
1. tjedan	Prijevod je u bilo kojem trenutku	Skladnošću je zadovoljio	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○
2. tjedan	Samodostojan je	Sudjelovati u izozoru Spaljica	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○
3. tjedan	Prijemnik već u licu je	Stvarni popis pre neosigurivanih potreba	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○
4. tjedan	Upravljaljivo je	Modri razgovor, barem per potencijalne	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○
5. tjedan	Prijevoz je u bilo kojem trenutku	Sudjelovati u izozoru Ostvari predaju	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○
6. tjedan	Mudro koristi vrijeme	Eksperimentirati s novim radnim priključnjima i stvaranjem svog klijenata	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○
7. tjedan	Radi preuzimanje odgoja	Iskrenito zaprijeti o dobroću i ravnodušnosti u svakom trenutku i kaže da vam želite pomoći	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○
8. tjedan	Rjeđi probleme	Upoznati se s potrebama i potrebljivim uslugama	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○
9. tjedan	Potražiti jednu službu zajedno	Glasiti popis mogućih lica s povećanim interesom i s kojim bi se mogao postizati mogući rezultat	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○
10. tjedan	Trati zmanje	Stvarni plan za razvoj poslovanja	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○
11. tjedan	Komunicirati za razliku	Razgovarati s ulovljivim osobama radi dobivanja informacija o potrebljivim uslugama	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○
12. tjedan	Primiti hrvatske uređbe	Napiski popis ideja za unaprjeđenje sveg postavljanja	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○	● ○ ● ○ ● ○

---

## 2. KORAK: IZVIJESTITI SKUPINU (8 minuta)

Nakon procjenjivanja svojih nastojanja, vratite se natrag kao skupina i izvijestite o svojim rezultatima. Prođite kroz skupinu i neka svatko izjavи је ли se ocijenili crvenom, žutom ili zelenom bojom za svaku od prošlostjednih obveza. Također, navedite broj dana koliko ste vježbali svaku od ključnih poslovnih vještina, kako je navedeno u tablici »Procjenjivati svoja nastojanja«.

---

## 3. KORAK: IZNESITE SVOJA ISKUSTVA (10 minuta)

Sada iznesite kao skupina ono što ste naučili nastojeći obdržavati svoje obveze tijekom tjedna.

- Raspravite:**
- Koja ste iskustva imali s obdržavanjem svojih obveza  
»Moj temelj«?
  - Što ste naučili iz eksperimentiranja s novim načinima za privlačenje i slušanje svojih klijenata?

---

## 4. KORAK: ODABERITE SURADNIKA ZA DJELOVANJE (2 minute)

Odaberite suradnika za djelovanje iz skupine za nadolazeći tjedan. Obično su suradnici za djelovanje istog spola i nisu članovi obitelji.

Uzmite sada nekoliko minuta da se upoznate sa svojim suradnikom za djelovanje. Predstavite se i raspravite kako ćete kontaktirati jedan drugoga tijekom tjedna.

---

Ime suradnika za djelovanje

Podaci za kontakt

Zapišite kako ćete se međusobno kontaktirati ovoga tjedna i kada.

NED	PON	UTO	SRI	ČET	PET	SUB



# MOJ TEMELJ: RADNJA: PREUZETI ODGOVORNOST I USTRAJATI—

Maksimalno vrijeme: 20 minuta

**Razmotrite:** Zašto Nebeski Otac želi da preuzmem osobnu odgovornost za svoj život?

**Pogledajte:** videozapis »Sedrick's Journey« dostupan na stranici srs.lds.org/videos. (Nema videozapisa? Pročitajte scenarij na kraju ovog odsjeka.)

**Raspravite:** Kako učimo nastaviti dalje čak i kada je rad težak?

**Pročitajte:** Nauk i savezi 42:42 i citat predsjednika Jamesa E. Fausta.

**Raspravite:** Pročitajte citat starještine D. Todd-a Christoffersona. Zašto Gospodin očekuje od nas da radimo za ono što primimo?

## AKTIVNOST (5 minuta)

**1. korak:** Odaberite suradnika i zajedno pročitajte svaki korak u uzorku ispod.

**2. korak:** Iznesite težak zadatak ili izazov s kojim se svatko od vas trenutno suočava.

**3. korak:** Međusobno si pomognite primijeniti četiri koraka ispod na težak zadatak ili izazov.

## NAUK I SAVEZI 42:42

»Ne budi dokon; jer onaj koji je dokon neće jesti kruh niti nositi odjeću radnika.«

## PREDSJEDNIK JAMES E. FAUST

»Ustrajnost prikazuju oni... koji ne odustaju kad drugi kažu: 'To se ne može postići'.«

»Perseverance«, Ensign ili Lijahona, svibanj 2005., 51

1 ZADRŽATI POZITIVAN STAV	2 UPAMTITI DA TREBA ZAJEDNO RADITI	3 ZAMIJENITI STRAH VJEROM	4 IĆI NAPRIJED SA STRPLJIVOŠĆU I HRABROŠĆU
Popišite svoje blagoslove.	Zamolite prijatelja, vršnjaka, člana skupine ili druge za pomoć.	Izbjegavajte sumnju. Upamtite da Gospodin ima svu moć. Zazovite ga i prihvate njegovu volju.	Nikada, baš nikada nemojte odustati; ustrajte s vjerom. Tražite lekcije koje vas Gospodin možda podučava.

**Korak 4:** Zapišite dva ili tri načina na koje možete ići naprijed s vjerom, imajući povjerenje da će Bog pribaviti.

---

---

---

**Razmotrite:** Pročitajte citat predsjednika Thomasa S. Monsona. Kako da reagiram kada iskusim neuspjeh?

**Obvezite se:** Obvezite se ispuniti sljedeće aktivnosti tijekom tjedna.

- Odaberite nešto što je teško ili nelagodno te dovršite taj zadatak. Ispod zapišite zadatak koji ćete dovršiti.
  
- Iznesite svojoj obitelji ili priateljima što ste danas naučili o radu i ustrajnosti.

## SEDRICKOVO PUTOVANJE

Ako ne možete pogledati ovaj videozapis, odaberite člana skupine da pročita sljedeći scenarij.



**SEDRICK:** Moje je ime Sedrick Kambe-sabwe. Živim u Demokratskoj Republici Kongo. Član sam Crkve SPD-a.

Ja sam misionar ogranka u selu Kipusanga. Trebam se pripremiti za odlazak na misiju u inozemstvo. Kako bih mogao otići na misiju, trebam putovnicu koja sada košta 250 dolara.

Da bih zaradio novac, moj otac i ja kupujemo banane. Neka sela proizvode puno banana: Tishabobo, Lusuku i Kamanda.

Tishabobo je oko 15 kilometara odavde. Lusuku 29 kilometara. Kamanda je isto udaljena 29 kilometara.

Idemo tamo i kupimo banane pa ih dovozimo ovamo kako bismo ih prodali.

Da bismo išli do sela, koristimo bicikle. Možemo prenosići četiri ili šest busena banana.

Kada idem bicikлом, treba mi sat i pol u svakom smjeru, ako bicikl radi i ja imam snage. Kada je sredina dana i vrućina nesnosna, zbog vrućine i sunca krećem se sporo.

Mogu obaviti dva putovanja dnevno ako se probudim vrlo rano ujutro. To je dobar način da pomognem s plaćnjem za svoju putovnicu.

Sada zarađujem novac, malo po malo, pa štedim i za troškove škole i za misiju. I sada, nakon četiri godine rada, imam dovoljno novaca za svoju putovnicu, plus 70 dolara ušteđevine.

## STARJEŠINA D. TODD CHRISTOFFERSON

»Bog je osmislio ovo smrtno postojanje tako da ono traži gotovo stalan napor... Radom mi podržavamo i obogaćujemo život... Rad gradi i pročišćuje osobnost, stvara ljepotu, i oruđe je našeg služenja jednih drugima, te Bogu. Posvećeni život ispunjen je radom, ponekad uz ponavljanja... ponekad nedovoljno cijenjenim, ali uvijek radom koji poboljšava... uzdiže... [i] teži nečemu.«

»Reflections on a Consecrated Life«, *Ensign* ili *Liahona*, studeni 2010., 17

## PREDSJEDNIK THOMAS S. MONSON

»Naša je odgovornost uzdignuti se iz osrednjosti do stručnosti, iz neuspjeha do postignuća. Naš je zadatak da postanemo najbolji što možemo. Jedan od Božjih najvećih darova nama jest radost ponovnog pokušaja, jer nijedan neuspjeh nikada ne treba biti konačan.«

»The Will Within«, *Ensign*, svibanj 1987., 68



### UČITI—Maksimalno vrijeme: 60 minuta

#### 1. VAŽNOST VOĐENJA PISANIH ZAPISA

**Pročitajte:** »Kako napreduje moje poslovanje?« (vidi scenarij na kraju ovog odsjeka)

**Raspravite:** Koje ste lekcije naučili iz Jackovog poslovnog iskustva?

**Pročitajte:** Uspješni vlasnici poslovanja dobro su organizirani i vode zapis o svojim financijskim detaljima. Ključno je da vodite dobre financijske zapise kako bi vaše poslovanje uspjelo. Kako ćete bez zapisa znati je li vaše poslovanje profitabilno? Kako ćete znati jesu li vam svi vaši klijenti platili? Kako ćete znati svoje ukupne troškove?

U ovom ćemo poglavlju učiti o važnosti vođenja dobrih financijskih zapisa. Učit ćemo o izrazu *dohodak* koji se odnosi na novac koji poslovanje prima od prodaje usluga ili proizvoda klijentima. Također, učit ćemo o izrazu *rashod* koji se odnosi na novac koji je vaše poslovanje potrošilo za stjecanje usluga ili proizvoda. Tijekom tjedna pratit ćemo naše poslovne dohotke i rashode da vidimo stvaramo li dobit.

#### AKTIVNOST (5 minuta)

**1. korak:** Sa suradnikom odvojite minutu da pročitate: »Tjedan u Jackovom poslovanju ličenja« (u »Resursi« na kraju ovog odsjeka). **Nemojte bilježiti nikakve podatke.**

**Dovršite ovaj korak prije nego što pročitate 2. korak.**

**2. korak:** Sa svojim suradnikom pokušajte odgovoriti na sljedeća pitanja po sjećanju:

- Koliko je novca Jackovo poslovanje zaradilo ovaj tjedan?
- Koliko je novca Jackovo poslovanje potrošilo ovaj tjedan?
- Koliku je dobit ili gubitak Jackovo poslovanje imalo ovaj tjedan?

**3. korak:** Sa svojim se suradnikom vratite i pregledajte »Tjedan u Jackovom poslovanju ličenja«. Dodajte dohodak i troškove, a zatim izračunajte dobit. Bi li bilo lakše izračunati ove iznose da ste ih zabilježili?

## 2. NAVIKA VOĐENJA ZAPISA

**Pročitajte:** Uspješni vlasnici poslovanja vode dnevne zapise. Novim bi vlasnicima poslovanja ovo mogla biti teška navika za uspostaviti, no važna je. Evo pet strategija za uspjeh u vođenju zapisa:

- **Upamtite »zašto«:** Možete pronaći motivaciju razmišljajući o dugoročnim pogodnostima koji će rezultirati vođenjem poslovanja s dobrim zapisima.
- **Razvijte nove vještine:** Možda ćete trebati razviti nove vještine kako biste uspjeli u vođenju zapisa. Naša današnja rasprava pomoći će vam naučiti te vještine.
- **Birajte prijatelje, ne suučesnike:** Prijatelj je osoba koja vam pomaže učiniti pravu stvar. Suučesnik je osoba koja vam pomaže učiniti pogrešnu stvar. Zatražite od prijatelja od povjerenja ili svojeg bračnog druga da vam pomognu biti dosljedni u vođenju zapisa.
- **Koristite nagrade:** Nagradite se za svakodnevno vođenje zapisa.
- **Nabavite ispravne alate:** Pobrinite se da imate alate za ispravno izvođenje posla. Učit ćemo o nekim alatima za učinkovito vođenje zapisa kasnije tijekom ovog sastanka.

**Raspravite:** Koja će vam od gore navedenih strategija biti najkorisnija dok razvijate naviku svakodnevnog vođenja zapisa?

### 3. VOĐENJE ZAPISA O DOHOTKU I RASHODIMA

**Pročitajte:** **Zapis o dohotku i rashodima** čest je poslovni obrazac. Glavna je svrha zapisa zabilježiti svaki puta kada se novac prilije u vaše poslovanje ili odlije iz njega. Još je jedna svrha pomoći vam voditi zasebne poslovne i osobne financije (vidi poglavje 7). Odlučite želite li voditi ovaj zapis na papiru ili u softverskoj aplikaciji. Ključno je da ju koristite svakoga dana.

#### AKTIVNOST (5 minuta)

**1. korak:** Radeći pojedinačno, uparite brojeve u tablici pod nazivom »Unosi za stvaranje Jackovog zapisa o dohotku i rashodu« s brojevima u tablici pod nazivom »Jackov zapis o dohotku i rashodu: 15.-20. ožujka«.

#### UNOSI ZA STVARANJE JACKOVOG ZAPISA O DOHOTKU I RASHODU

	1	Jack ima 1500 na svojem bankovnom računu. Stavio je taj iznos kao početno stanje na početku tjedna.
<b>Ponedjeljak</b>	2	Oličio je dvije sobe. U stupac za dohodak stavlja 200.
	3	Dodaje 200 u stanje računa. Novo stanje = 1700
	4	Plaća 100 za materijale. U stupac za rashode stavlja -100.
	5	Oduzima 100 sa stanja računa. Novo stanje = 1600
	6	Plaća Timu 500 za plaću. U stupac za rashode stavlja -500.
<b>Utorak</b>	7	Oduzima 500 sa stanja računa. Novo stanje = 1100
	8	Oličio je četiri sobe. U stupac za dohodak stavlja 400.
	9	Dodaje 400 u stanje računa. Novo stanje = 1500
<b>Četvrtak</b>	10	Plaća 200 za materijale. U stupac za rashode stavlja -200.
	11	Oduzima 200 sa stanja računa. Novo stanje = 1300
	12	Oličio je cijeli interijer kuće. U stupac za dohodak stavlja 1000.
	13	Dodaje 1000 u stanje računa. Novo stanje = 2300
<b>Petak</b>	14	Kupuje novi raspršivač boje. U stupac za rashode stavlja -600.
	15	Oduzima 600 sa stanja računa. Novo stanje = 1700
<b>Subota</b>	16	Strojno pere eksterijer kuće. U stupac za dohodak stavlja 400.
	17	Dodaje 400 u stanje računa. Novo stanje = 2100
	18	Jack Završava tjedan s 2100 na svojem poslovnom bankovnom računu.

JACKOV ZAPIS O DOHOTKU I RASHODU: 15.-20. OŽUKA					
Datum	Opis	Rashod	Dohodak	Stanje računa	
<b>Početno</b> stanje Jackovog poslovnog računa				1500	<b>1</b>
Ponedjeljak, 15. ožujka	Oličio je dvije sobe		200	1700	<b>2</b>
Ponedjeljak, 15. ožujka	Plaća materijal	-100	<b>4</b>	1600	<b>5</b>
Utorak, 16. ožujka	Isplaćuje plaću Timu	-500	<b>6</b>	1100	<b>7</b>
Srijeda, 17. ožujka	Oličio je četiri sobe		400	1500	<b>9</b>
Četvrtak, 18. ožujka	Plaća materijal	-200	<b>10</b>	1300	<b>11</b>
Četvrtak, 18. ožujka	Oličio je cijeli interijer kuće		1000	2300	<b>13</b>
Petak, 19. ožujka	Kupuje novi raspršivač boje	-600	<b>14</b>	1700	<b>15</b>
Subota, 20. ožujka	Strojno pere eksterijer kuće		400	2100	<b>17</b>
<b>Završno</b> stanje Jackovog poslovnog računa				2100	<b>18</b>

**2. korak:** Zasebno izračunajte profit koji je Jack ostvario ovog tjedna.

**3. korak:** Kao skupina raspravite o sljedećoj situaciji: Na kraju tjedna, Jackov zaposlenik, Tim, kaže da nije primio plaću. Pretpostavite da je Jack zadržao priznanice svih poslovnih transakcija tijekom tjedna te je zabilježio sve svoje dohotke i rashode. Kako Jackove priznanice i zapis o dohotku i rashodima pomažu Jacku riješiti problematiku Timove tvrdnje da nije primio plaću?

## 4. VOĐENJE IZVJEŠĆA O PRIHODU

**Pročitajte:** Nakon što ste izradili zapis o dohotku i rashodima, možete izraditi **izvješće o prihodu**. Izvješće o prihodu također se naziva račun dobiti i gubitka (RD&G).

Sjećate li se kako je teško bilo po sjećanju izračunati dobit tijekom aktivnosti u 1. odsjeku? Pomoći će izjava o prihodu. Njome se zbrajaju svi unosi iz zapisa o dohotku i rashodima kako bi se saželi izvori dohotka i rashoda za određeno razdoblje, poput tjednog, mjesecnog, tromjesečnog ili godišnjeg. Izvješće o prihodu ukazuje je li vam poslovanje profitabilno tijekom tog razdoblja.

Izvješće o prihodima prikazuje:

**Dohodak**

**Rashode**

**Dobit (ili gubitak)**

### AKTIVNOST (5 minuta)

**1. korak:** Pojedinačno uparite brojeve u tablici pod nazivom »Unosi iz Jackovog zapisa o dohotku i rashodu« s brojevima u tablici pod nazivom »Jackovo izvješće o prihodu: 15.–20. ožujka«.

#### UNOSI IZ JACKOVOG ZAPISA O DOHOTKU I RASHODU (SA STRANICE 105)

- |                          |  |
|--------------------------|--|
| <b>Prihod od prodaje</b> | <b>1</b> Oličio sobe; dobio 200<br><b>2</b> Oličio sobe; dobio 400<br><b>3</b> Oličio interijer kuće; dobio 1000<br><b>4</b> Strojno oprao kuću; dobio 400 |
| <b>Rashodi</b>           | <b>5</b> Plaća materijal: -100<br><b>6</b> Plaća materijal: -200<br><b>7</b> Isplaćuje plaću zaposlenika: -500<br><b>8</b> Plaća raspršivač boje: -600     |

JACKOVO OZVJEŠĆE O PRIHODU 15.-20. OŽUJKA		
<b>Prihod od prodaje</b>		
Ličenje soba	600	1 2
Ličenje interijera kuće	1000	3
Strojno pranje kuće	400	4
	<b>Ukupan prihod</b>	<b>2000</b>
<b>Rashodi</b>		
Materijali	-300	5 6
Plaće	-500	7
Oprema	-600	8
	<b>Ukupni rashodi</b>	<b>-1400</b>
<b>Dobit (ili gubitak)</b>		<b>600</b>

**2. korak:** Kao skupina raspravite o sljedećim pitanjima:

- Je li Jackovo poslovanje bilo profitabilno ovoga tjedna?
- Može li Jack ovako upravljati svojim poslovanjem svakoga tjedna? Zašto da ili zašto ne?

**Pročitajte:** Primijetite kako je svrha izvješća o prihodu prikazati ukupan iznos cijelog dohotka i rashoda u kategorijama. Možete imati desetke, stotine ili tisuće unosa iz svojeg zapisa koji će biti sažeti u izvješću o prihodima. Jednom kada shvatite kako je organizirano izvješće o prihodu, možete ga započeti proučavati i analizirati kako biste stekli uvide koji će vam pomoći poboljšati vaše poslovanje.

**Raspravite:** Koje uvide možete steći iz proučavanja izvješća o prihodu?

## 5. STVARANJE ZAPISA O DOHOTKU I RASHODIMA TE IZVJEŠĆA O PRIHODU

**Pročitajte:** Kako biste znali je li vaše poslovanje profitabilno, trebate izraditi izvješće o prihodu. Za izradu izvješća o prihodu prvo vam je potreban zapis o dohotku i rashodima.

### AKTIVNOST (15 minuta)

---

Vidjeli ste kako je Jack vodio zapis o dohotku i rashodima te kako ga je upotrijebio za izradu izvješća o prihodu. Sada radite sa svojim suradnikom kako biste izradili zapis o dohotku i rashodima te izvješće o prihodu za Franka.

Trebate li pomoći za ispunjavanje zapisa o dohotku i rashodima ili izvješća o prihodu, pogledajte ključ odgovora nakon 3. koraka.

**1. korak:** Pregledajte Frankov dohodak i rashode na popisu tjednih aktivnosti ispod. Prebacite njegov dohodak i rashode u zapis o dohotku i rashodima.

**DOHODAK I RASHODI ZA FRANKOVO  
POSLOVANJE TAPECIRANJA NAMJEŠTAJA**

<b>Ponedjeljak</b>	Prima prvu polovicu uplate za trenutni posao: 2.000.
<b>Utorak</b>	Plaća 1.500 za materijale.
<b>Srijeda</b>	Prima uplatu za prethodni posao: 500.
<b>Četvrtak</b>	Radi na trenutnom poslu.
<b>Petak</b>	Plaća još 1.000 za materijale.
<b>Subota</b>	Dovršava trenutni posao. Plaća 500 zaposleniku. Prima drugu polovicu uplate za trenutni posao: 2.000.

FRANKOV ZAPIS O DOHOTKU I RASHODIMA: 21.-26. TRAVNJA				
Dan	Opis	Rashod	Dohodak	Stanje računa
<b>Početno</b> stanje Frankovog poslovanja				3.000
<b>Završno</b> stanje Frankovog poslovanja				

**2. korak:** Sada dovršite izvješće o prihodu za Frankovo poslovanje tapeciranja namještaja.

FRANKOVO IZVJEŠĆE O PRIHODU: 21.-26. TRAVNJA		
<b>Dohodak</b>		
Prva polovica isplate		
Ispłata za prethodni posao		
Druga polovica isplate		Ukupan dohodak
<b>Rashodi</b>		
Materijali		
Plaće		Ukupni rashodi
<b>Dobit (ili gubitak)</b>		

**3. korak:** Raspravite kao skupina o tome što ste naučili o Frankovom poslovanju pregledavanjem njegovog izvješća o prihodu.

## KLJUČ ODGOVORA

FRANKOV ZAPIS O DOHOTKU I RASHODIMA: 21.–26. TRAVNJA				
Dan	Opis	Rashod	Dohodak	Stanje računa
<b>Početno</b> stanje Frankovog poslovanja				<b>3.000</b>
ponedjeljak, 21. travnja	Prima prvu polovicu uplate		2.000	5.000
utorak, 22. travnja	Plaća materijal	-1.500		3.500
srijeda, 23. travnja	Prima uplatu za prethodni posao		500	4.000
petak, 25. travnja	Plaća materijal	-1.000		3.000
subota, 26. travnja	Isplaćuje plaću zaposlenicima	-500		2.500
subota, 26. travnja	Prima drugu polovicu uplate		2.000	4.500
<b>Završno</b> stanje Frankovog poslovanja				<b>4.500</b>

## FRANKOVO IZVJEŠĆE O PRIHODU: 21.–26. TRAVNJA

### Dohodak

Prva polovica uplate	2.000
Prethodni posao	500
Druga polovica uplate	2.000
Ukupan dohodak	<b>4.500</b>

### Rashodi

Materijali	-2.500
Plaće	-500
Ukupni rashodi	<b>-3.000</b>

### Dobit (ili gubitak)

**1.500**

**Raspravite:** Uspješni vlasnici poslovanja oslanjaju se na moć vođenja zapisa. Vodi li trenutno itko u skupini zapise o dohotku i rashodima ili izrađuje li izvješća o prihodu? Ako je odgovor potvrđan, iznesite kako vam je to pomoglo.

**Pročitajte:** Sada ste naučili važnost vođenja zapisa o dohotku i rashodima i osnove redovite pripreme izvješća o prihodu za vaše poslovanje. Kako vaše poslovanje raste, vaša će izvješća o prihodu vjerojatno postati kompleksnija. Trebat će sadržavati druge stavke o dohotku i rashodima, poput onih navedenih ispod:

- Kamatni prihod
- Obavezni doprinosi i socijalne naknade (poput zdravstvenog osiguranja ili poreza na plaću)
- Marketing i reklamiranje
- Najamnina
- Komunalni troškovi
- Deprecijacija
- Osiguranje
- Kamatni trošak

Ne brinite se ako niste upoznati s nekim od ovih izraza. Možete pogledati rječnik za više informacija. Kako vaše poslovanje raste, trebat će se upoznati s ovim izrazima i kako ih uračunati u svoje izvješće o prihodu.

## 6. ALAT ZA UPRAVLJANJE FINANCIJSKIM DETALJIMA MOJEG POSLOVANJA

**Pročitajte:** Trebate koristiti cijeloviti alat za upravljanje financijskim detaljima svojeg poslovanja. Koristite ovaj alat kako biste bilježili svaku transakciju dohotka i rashoda za svoje poslovanje. Idealno, on bi trebao imati mogućnost izvješćivanja kako bi se saželi dohodak, rashodi i profitabilnost. Kako bi vam pomogao stvoriti svakodnevnu naviku održavanja vašeg poslovanja organiziranim, vaš alat treba biti jednostavan za uporabu i pristupačan.

Neki vlasnici poslovanja započnu uporabom bilježnica i mapa kako bi svakodnevno bilježili svoje priznanice. Ovi vlasnici koriste svoje bilježnice i priznanice te svaku večer unose dohodak i rashode u proračunske tablice. Kako njihovo poslovanje raste, većina vlasnika pribjeći će naprednjijim alatima za vođenje zapisa, poput digitalnih aplikacija i softverskih paketa. Neki vlasnici također zapošljavaju knjigovođe da upravljaju njihovim financijama.

- Raspravite:**
- Kojih ste alata svjesni koji mogu pomoći upravljati finansijskim detaljima vašeg poslovanja?
  - Koja su najkorisnija obilježja alata koji preporučate?

### AKTIVNOST (5 minuta)

Pojedinačno zapišite odgovore na sljedeća pitanja.

- S obzirom na narav vašeg poslovanja, što bi vaš alat za finansijsko upravljanje trebao moći činiti?
- 
- 

- Temeljeno na vašem prethodnom odgovoru, koji alat za upravljanje financijama trenutno upotrebljavate ili koji mislite da ćete upotrebljavati?
- 
- 

**Pročitajte:** Kao vlasnik poslovanja, trebate odlučiti koji će vam alat ili resursi najbolje pomoći zabilježiti vaš dohodak i rashode. Iako će vam alat ili knjigovođa pomoći s većinom vođenja zapisa, trebate razumjeti finansijske zapise svojeg poslovanja i stalno ih pregledavati. Kako vaše poslovanje raste, htjet ćete produbiti svoje razumijevanje finansijskih pitanja.

Počevši od danas, svakodnevno bilježite dohodak i rashode. Na kraju tjedna izradite izvješće o prihodu za svoje poslovanje (Ako je korisno, iskoristite prazne obrasce u »Resursi« na kraju ovog odsjeka.) Ako vaše poslovanje nema još finansijske podatke, stvorite podatke za izmišljeno poslovanje. Navika bilježenja svih vaših dohodata i rashoda koristit će vašem poslovanju.



## PROMISLITE—Maksimalno vrijeme: 5 minuta

---

*Pojedinačno razmislite što ste naučili danas i razmotrite što bi Gospodin želio da učinite. Pročitajte Sveta pisma ispod i zapišite odgovore na pitanja.*

---

»I dogodi se da se oni pokloniše Gospodu, i pođoše sa mnom; i mi obrađivamo drvenu građu složenom izradbom. A Gospod mi pokazivaše s vremena na vrijeme na koji način trebam obraditi drvenu građu za lađu.

Evo ja, Nefi, ne obrađivah drvenu građu na način koji ljudi naučiše, niti gradih lađu na način na koji to ljudi čine, već je gradih na način koji mi Gospod pokaza; stoga, to ne bijaše prema načinu ljudskom« (1 Nefi 18:1–2).

Temeljeno na onome što ste danas naučili, koju ste promjenu nadahnuti provesti kako biste se pobrinuli da vodite dobre zapise?

---

---

---

---

Koju ćete radnju poduzeti ovog tjedna kako biste ostvarili promjenu koju ste gore utvrdili?

---

---

---

---



## OBVEZATI SE—Maksimalno vrijeme: 5 minuta

*Sa svojim suradnikom za djelovanje pročitajte svaku od obveza ispod. Vaša sposobnost da uspijete u pokretanju ili razvijanju svojeg poslovanja drastično će se poboljšati dok marljivo ispunjavate svoje tjedne obveze. Obećajte da ćete ispuniti svoje obveze i potpišite ispod.*

### MOJE OBVEZE

- Ⓐ Ispunit ću obveze »Moj temelj« za ovaj tjedan:
  - Odaberite nešto što je teško ili neugodno i dovršite zadatak.
  - Iznijet ću svojoj obitelji ili priateljima što sam naučio/la o radu i ustrajnosti.
- Ⓑ Svaki ću dan koristiti zapis o dohotku i rashodima za svoje poslovanje ili ću osmisliti zapis za zamišljeno poslovanje.
- Ⓒ Stvorit ću izjavu o prihodu za svoje poslovanje ili ću stvoriti izjavu za zamišljeno poslovanje.
- Ⓓ Pregledat ću svoju stranicu »Promisliti« i ispuniti obveze.
- Ⓔ Kontaktirat ću svojeg suradnika za djelovanje i pružiti mu podršku.

*Upamtite da ćete sljedeći tjedan biti zatraženi izvjestiti o broju dana tijekom kojih ste razgovarali s klijentima, pisali u svoju poslovnu knjigu, prodavali i bilježili financijske detalje (pogledaj tablicu »Procjenjivati svoja nastojanja« na početku ove knjige).*

Moj potpis

Potpis suradnika za djelovanje

**Zaključite sa završnom molitvom.**



## KAKO NAPREDUJE MOJE POSLOVANJE?

Jack kupuje opremu za ličenje sa svojim zaposlenikom Ericom.  
Odaberite dva člana skupine i pročitajte sljedeći scenarij.

**Eric:** Opa, ove su četke doista skupe. Pitam se naplaćuješ li dovoljno za ličenje.

**Jack:** To je zato što su to dobre četke. Potrebna je dobra oprema da se obavi dobar posao.

**Eric:** Vidio sam ih nekoliko kako se kotrljaju naokolo, odozada u kombiju.

**Jack:** Da, trebam to počistiti.

**Eric:** Usput, Tim mi je slao poruke. Jesi li izgubio svoj mobitel? Ili samo ne plaćaš svojim izvođačima radova ovih dana?

**Jack:** O, da, htio sam mu se javiti. Kaže da mu nikada nisam platio, ali siguran sam da jesam.

**Eric:** Pa, pogledaj jednostavno u svoj popis čekova.

**Jack:** O, platio sam mu gotovinom. Mislim da će nam trebati još temeljne boje.

**Eric:** Temeljne boje? Za koji posao? I, čekaj, zar ne vodiš zapis kada nekome platiš?

**Jack:** Uvijek platim *tebi*, zar ne?

**Eric:** Pa, da, a ja to zapišem u svoju knjigu uz svoje sate.

**Jack:** Sjajna ideja! Zašto ne podučiš Tima da čini to? Malo je lijen.

**Eric:** Telefon mi opet vibrira. Kako to da svi imaju moj broj?

**Jack:** Zato što si ti moj zaposlenik jedan!

**Eric:** To je poruka od gđe Anderson. Kaže da si joj previše zaračunao na konačnom računu.

**Jack:** Što? Pola u predujmu, pola kada završimo. Koliko je teško to shvatiti?

**Eric:** Pa, kaže da je račun bio dvostruko veći od procijenjenoga. Jesi li dobio 50 posto unaprijed od nje?

**Jack:** Uf, pa, moram provjeriti svoje zapise.

**Eric:** Ipak vodiš zapise?

**Jack:** Da, svoje klasične zapise na pločama. Pomažu mi s vježbanjem memorije. Volim slušati lagana glazbu iz osamdesetih!

### »TJEDAN U JACKOVOM POSLOVANJU S LIČENJEM«

**Pročitajte:** Jack je započeo svoje poslovanje ličenjem interijera. Stekao je dobru reputaciju i primio puno usmenih preporuka. Njegovo je poslovanje doista počelo rasti pa je zaposlio druge ličioce kao ispomoć. Jack je također proširio svoje poslovanje nudeći uslugu pranja visokotlačnim uređajima. Jack je zaposlen i naporno radi kako bi pratio zahtjeve svojeg rastućeg poslovanja. Pregledajte sljedeći popis aktivnosti za jedan tjedan Jackovog poslovanja.

<b>Ponedjeljak</b>	Prima 200 za ličenje dva interijera. Plaća 100 za materijale.
<b>Utorak</b>	Plaća 500 zaposleniku.
<b>Srijeda</b>	Prima 400 za ličenje četiri interijera.
<b>Četvrtak</b>	Plaća 200 za materijale. Prima 1.000 za ličenje interijera kuće.
<b>Petak</b>	Plaća 600 za novi raspršivač boje.
<b>Subota</b>	Prima 400 za strojno pranje eksterijera kuće.

## PRAZNI OBRASCI

### MOJE IZVJEŠĆE O PRIHODU

#### Dohodak

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Ukupan dohodak

#### Rashodi

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Ukupni rashodi

#### Dobit (ili gubitak)



7

# DRŽATI ODVOJENIM NOVAC MOJEG POSLOVANJA I OSOBNI NOVAC

## NAČELO »MOJ TEMELJ«

- o Riješiti probleme

## POSLOVNA NAČELA, VJEŠTINE I NAVIKE

1. Pomagati i svojem poslovanju i svojoj obitelji
2. Odvajati novac mojeg poslovanja i osobni novac
3. Plaćati desetinu na svoj prihod
4. Voditi odvojene zapise



# IZVJEŠĆA—Maksimalno vrijeme: 25 minuta

Izrecite uvodnu molitvu.

## OBVEZE OD PROŠLOG TJEDNA

- (A)** Održati obveze »Moj temelj«.
- (B)** Svaki dan koristiti zapis o dohotku i rashodima za svoje poslovanje ili osmislići zapis za zamišljeno poslovanje.
- (C)** Stvoriti izjavu o prihodu za svoje poslovanje ili stvoriti izjavu za zamišljeno poslovanje.
- (D)** Pregledati svoju stranicu »Promislići« i ispuniti obveze.
- (E)** Kontaktirati suradnika za djelovanje i pružiti mu podršku.

## 1. KORAK: PROCIJENITI SA SURADNIKOM ZA DJELOVANJE (5 minuta)

Uzmite nekoliko minuta da procijenite svoja nastojanja u obdržavanju svojih obveza ovaj tjedan. Iskoristite tablicu »Procjenjivati svoja nastojanja« na početku ove vježbenice. Tada iznesite svoju procjenu svojem suradniku i raspravite s njim o pitanjima ispod.

**Raspravite:** Koje ste izazove imali s obdržavanjem svojih obveza ovog tjedna?

PROCIJENITI SVOJA NASTOJANJA									
Ključne poslovne vrijednosti									
	»Moj temelj« obveze	Obveze razvoja poslovanja	Obveze poslovnih aktivnosti	»Promisli« obveze	Obveze suradnika za djelovanje	Ugovoren i izvršen (plaćeno)	Pripremio i izvršio (plaćeno)	Pripremio i izvršio (plaćeno)	Pripremio i izvršio (plaćeno)
<b>Primer</b>	Postojanje i bit poslovanja	Skladnešno koristiti zapisi prihoda i rashoda	Dobri plan do srećen svoje poslove	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
<b>1. tjedan</b>	Samodostojanost je Krista	Sudjelovački i izazov Spaljica	Započeti svakodnevno pišati u svoju poslovnu knjigu	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
<b>2. tjedan</b>	Primjeri opira u luku	Stvarni popis pre neizvjesnih potreba	Ostvari popis konkretnih prednosti za tvoje poslovanje	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
<b>3. tjedan</b>	Upravljati novcem	Voditi razgovor s barem pet potencijalnih kupaca	ispuniti objekt „Produciraj i prodaj“	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
<b>4. tjedan</b>	Pokapiti se i biti poslušan	Auditorium u izuzetu Osnovni predavač	ispuniti objekt „Promišlji svoje Očitočno poslovanje planira“	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
<b>5. tjedan</b>	Mudro koristiti vrijeme	Gospodarstvenstvo s novim radnicima	ispuniti objekt „Zadrži svoje Očitočno poslovanje planira“	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
<b>6. tjedan</b>	Radići preuzeći događaj vremena i utražiti	iskoristiti Zapisi o dohotku i rashoda	Otvori otvoreno o tvoje poslovanje i za zamjenu postavljanje	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
<b>7. tjedan</b>	Riješiti probleme	ispuniti si platu te odgovarati novac preko banka	Voditi odgovarajuće evidencije za novac i mogućnost raspodjeljivanja	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
<b>8. tjedan</b>	Prestan jedno, služi zajedno	Sustavni popis mogućih uslova s prijmom i odjekom crstavat s kojim bi se može postavljati moglo suočiti	Naprijed plan i rečenice očekujući mogućnost raspodjeljivanja novca i kolim bi se moglo postavljati moglo suočiti	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
<b>9. tjedan</b>	Tražiti znane	Stvoriti plan za razvoj poslovanja	Dobri plan do srećen svoje poslovanje	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
<b>10. tjedan</b>	Pokreni integraciju	Reagirati s utroškim poslovanja radi novčane potrebe	Saznati više o mogućim finansijskim mogućnostima raspodjeljivanja novca	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
<b>11. tjedan</b>	Komunicirati zarijeti, mostovi i skupi	Rezultati zakonika i regulacione zahtjeve za svoje poslovanje	Pripremiti i učiniti predstavljanje prezentacije svoje poslovanja	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●
<b>12. tjedan</b>	Primiti hramske urude	Napisati popis ideja za unaprjeđenje svoje poslovanja	Prezentacija novom poslovanju na temelju povremene informacije za prezentaciju	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ● ● ●

---

## **2. KORAK: IZVIJESTITI SKUPINU (8 minuta)**

Nakon procjenjivanja svojih nastojanja, vratite se natrag kao skupina i izvijestite o svojim rezultatima. Prođite kroz skupinu i neka svatko izjavи је ли se ocijenili crvenom, žutom ili zelenom bojom za svaku od prošlotjednih obveza. Također, navedite broj dana koliko ste vježbali svaku od ključnih poslovnih vještina, kako je navedeno u tablici »Procjenjivati svoja nastojanja«.

---

## **3. KORAK: IZNESITE SVOJA ISKUSTVA (10 minuta)**

Sada iznesite kao skupina ono što ste naučili nastojeći obdržavati svoje obveze tijekom tjedna.

- Raspravite:**
- Koja ste iskustva imali s obdržavanjem svojih obveza  
»Moj temelj«?
  - Što ste naučili koristeći zapis prihoda i rashoda i stvaranjem izvješća o prihodu poslovanja?

---

## **4. KORAK: ODABERITE SURADNIKA ZA DJELOVANJE (2 minute)**

Odaberite suradnika za djelovanje iz skupine za nadolazeći tjedan. Obično su suradnici za djelovanje istog spola i nisu članovi obitelji.

Odvojite sada nekoliko minuta da se sastanete sa svojim suradnikom za djelovanje. Predstavite se i raspravite kako ćete se međusobno kontaktirati tijekom tjedna

---

*Ime suradnika za djelovanje*

*Podaci za kontakt*

Zapišite kako ćete se međusobno kontaktirati ovoga tjedna i kada.

NED	PON	UTO	SRI	ČET	PET	SUB



# MOJ TEMELJ: RIJEŠITI PROBLEME—Maksimalno vrijeme: 20 minuta

**Promislite:** Zašto nam Nebeski Otac dopušta da se suočavamo s problemima i izazovima?

**Pogledajte:** Videozapis »A Bigger Truck?«, dostupan na stranici srs.lds.org/videos. (Nema videozapisa? Pročitajte scenarij na kraju ovog odsjeka.)

**Raspravite:** Što je pravi problem u ovoj priči? Koje su neke opcije za ova dva čovjeka?

**Pročitajte:** Nauk i savezi 9:7–9 i citat starještine Roberta D. Halesa.

## AKTIVNOST (5 minuta)

**1. korak:** Zasebno pročitajte model za rješavanje problema u kući ispod.



**2. korak:** Odaberite problem s kojim se suočavate i zapišite ga ispod.

**3. korak:** Odvojite vremena **tijekom tjedna** da primijenite svaki od koraka iz modela za rješavanje problema na svoj problem. Zapišite svoje odgovore u prostor ispod.

(1) Utvrdite:

(2) Proučite mogućnosti:

(3) Odlučite i djelujte:

## NAUK I SAVEZI 9:7–9

»Gle, ti ne shvati; ti pretpostavi da će ti dati, kad ne promisli ništa drugo, doli da to bijaše pitati mene.

No gle, kažem ti da moraš proučiti to u umu svojem; tad me moraš upitati je li to ispravno, a ako je ispravno, učinit ćeš da grudi tvoje plamte u tebi; zato ćeš osjetiti da je to ispravno.

No, ako to nije ispravno, nećeš imati takvih osjećaja, već ćeš osjetiti obamrlost misli, koja će uzrokovati da zaboraviš ono što je krivo.«

## STARJEŠINA ROBERT D. HALES

»Gospodin očekuje da pomognemo rješiti vlastite probleme... Mi smo ljudska bića koja razmišljaju i rasuđuju. Imamo sposobnost prepoznati svoje potrebe, planirati, postavljati ciljeve i rješavati svoje probleme.«

»Every Good Gift«, New Era, kolovoz 1983., 8,9

**Pročitajte:** 1 Nefi 17:51 i 1 Nefi 18:2–3

**Raspravite:** Kako je Nefi mogao izgraditi lađu?

**Obvezite se:** Obvezite se ispuniti sljedeće aktivnosti tijekom tjedna.

- Djelujte prema koracima o kojima ste raspravili na aktivnosti kako biste počeli rješavati svoj problem. Upamtite, nemojte odustati. Potrebno je vrijeme kako bi se riješili problemi i ostvarile promjene.
- Iznesite svojoj obitelji ili prijateljima što ste danas naučili o rješavanju problema.

### VEĆI KAMION?

Ako ne možete pogledati ovaj videozapis, odaberite člana skupine da pročita sljedeći scenarij.



**STARJEŠINA DALLIN H. OAKS:** Dva su muškarca ušla u poslovno-partnerski odnos. Sagradili su malo skladište pored prometne ulice. Nabavili su kamion i vozili do seljakova polja gdje su kupili pun prtljažnik dinja po jedan dolar. Odvezli su puni kamion do svog skladišta kraj ceste, gdje su prodavali svoje dinje po jedan dolar.

Odvezli su se natrag do seljakova polja i kupili još jedan puni prtljažnik dinja po jedan dolar. Odnijevši ih do skladišta, ponovno su ih prodali za jedan dolar po dinji. Dok su se vraćali do seljakova polja po još jedan puni prtljažnik, jedan je partner upitao drugoga: »Ne zarađujemo puno novca ovim poslom, zar ne?«

»Ne, ne zarađujemo«, partner je odgovorio.

»Misliš li da trebamo veći kamion?«

(»Focus and Priorities« *Ensign*, svibanj 2001., 82)

### 1 NEFI 17:51

»I evo, ako Gospod ima tako veliku moć, i izveo je toliko mnogo čudesa među djecom ljudskom, kako li ne bi mogao podučiti mene da izgradim lađu?«

### 1 NEFI 18:2–3

»Evo ja, Nefi, ne obrađivah drvenu građu na način koji ljudi naučše, niti gradih lađu na način na koji to ljudi čine, već je gradih na način koji mi Gospod pokaza; stoga, to ne bijaše prema načinu ljudskom.

I ja, Nefi, odlažah u goru često, i moljah se često Gospodu; stoga, Gospod mi pokaza velike stvari.«



## UČITI—Maksimalno vrijeme: 60 minuta

### 1. POMAGATI I SVOJEM POSLOVANJU I SVOJOJ OBITELJI

**Pogledajte:** Videozapis »Opportunity of a Lifetime? Part 1«, dostupan na stranici [srs.lds.org/videos](http://srs.lds.org/videos). (Nema videozapisa? Pročitajte scenarij na kraju ovog odsjeka.)

**Raspravite:** Mark želi pomoći svojoj sestri, no također želi proširiti svoje poslovanje. Što mislite što bi Mark trebao učiniti?

**Pročitajte:** Prošlog smo tjedna raspravljali o važnosti vođenja svakodnevnog izvješća o našem dohotku i rashodima. Razvijanje ove navike čini se ključnim za stvaranje uspješnog poslovanja. Kao što će biti objašnjeno u ovom poglavlju, još jedna ključna navika je držanje novca našeg poslovanja zasebno od našeg osobnog novca.

### 2. ODVAJATI NOVAC MOJEG POSLOVANJA I OSOBNI NOVAC

**Pogledajte:** Videozapis »Opportunity of a Lifetime? Part 2«, dostupan na stranici [srs.lds.org/videos](http://srs.lds.org/videos). (Nema videozapisa? Pročitajte scenarij na kraju ovog odsjeka.)

**Raspravite:** Što učimo iz ovog videozapisa o držanju novca našeg poslovanja odvojenim od našeg osobnog novca?

**Pročitajte: Platite sebi.** Kako vaše poslovanje počinje zarađivati novac, trebat ćete odrediti kako ćete platiti sebi. Mnogi vlasnici poslovanja započinju isplaćujući si malu plaću, koja može porasti kako poslovanje raste i postaje financijski stabilno.

**Vodite zasebne bankovne račune.** Novac koji isplaćujete sebi trebao bi ići na vaš osobni bankovni račun. Ovaj bi račun trebao biti zaseban od bankovnog računa vašeg poslovanja.

**Nemojte orobiti svoje poslovanje.** Uspješni vlasnici poslovanja ne uzimaju novac s bankovnog računa svojeg poslovanja kako bi pružili financijsku pomoć svojoj obitelji ili prijateljima.

**Pogledajte:** Videozapis »Opportunity of a Lifetime? Part 3«, dostupan na stranici [srs.lds.org/videos](http://srs.lds.org/videos). (Nema videozapisa? Pročitajte scenarij na kraju ovog odsjeka.)

- Raspravite:**
- Mislite li daje Mark ispravno postupio? Zašto da ili zašto ne?
  - Što ste vi naučili o tome da kažete »ne«, a što vam može pomoći kao vlasniku poslovanja?

**Pročitajte:** Uspješni vlasnici poslovanja razumiju da trebaju štedjeti novac u slučaju da nastanu bilo kakvi problemi ili poteškoće i kako bi pomogli rastu svojeg poslovanja. Kada razmatramo pomoći nekome financijski, trebali bismo biti mudri u određivanju razumnih granica i uvjeta. Trebali bismo se oslanjati na diskrecijske osobne resurse i nikada ne bismo trebali koristiti poslovna sredstva. Povrh svega, trebamo se pobrinuti da je naše poslovanje »dom reda« (NiS 88:119).

### 3. PLAĆATI DESETINU NA SVOJ PRIHOD

**Pročitajte:** Primamo velike blagoslove plaćanjem desetine na svoj prihod. Ako držimo novac našeg poslovanja odvojen od osobnog novca, lakše je izračunati našu desetinu. Upamtite ova načela:

1. Držite poslovni i osobni novac na zasebnim bankovnim računima.
2. Platite desetinu na osobni prihod (poput plaće) koji primate od svojeg poslovanja.
3. Desetina se ne plaća na novac u vašem poslovanju. Taj biste novac trebali iskoristiti da platite svoje poslovne troškove, plaće i prilike za rast poslovanja.

#### 4. VODITI ODVOJENE ZAPISE

**Pročitajte:** Uz to što biste trebali imati zasebne bankovne račune za osobni novac i novac poslovanja, trebali biste voditi i zasebne zapise. Mark Bailey vodi svakodnevni zapis svega novca koji pritječe u njegovo poslovanje i svega novca koji se odljeva. Također vodi svakodnevni zapis svega novca koji zaradi i potroši njegova obitelj. Ovi se zapisi nazivaju **zapisi o dohotku i rashodima** (za poslovnu uporabu) i **zapisi o prihodima i rashodima** (za osobnu uporabu).

#### AKTIVNOST (5 minuta)

Dovršite sljedeću aktivnost kao skupina.

**1. korak:** Mark Baily vodi zapis o dohotku i rashodima za svoje poslovanje te zapis o prihodima i rashodima za svoju obitelj. Pregledajte zapis o dohotku i rashodima Markovog **poslovanja** ispod. Zamijetite da je 14. kolovoza, na dan kada je Markova sestra zatražila pozajmicu, Markovo poslovanje na svojem bankovnom računu imalo 28.500.

ZAPIS O DOHOTKU I RASHODIMA POSLOVANJA MARKA BAILEYJA: 14.-20. KOLOVOZA				
Datum	Opis	Rashod	Dohodak	Stanje
	Stanje <b>poslovnog</b> računa			38.600
14. 8.	Udio stadiona u tjednim priznanicama za ulaznice	-9.000		29.600
14. 8.	Brošure	-1.100		28.500
15. 8.	Priznanice za ulaznice		4.200	32.700
15. 8.	Grickalice	-500		32.200
16. 5.	Priznanice za ulaznice		4.200	36.400
17. 8.	Priznanice za ulaznice		5.100	41.500
18. 8.	Priznanice za ulaznice		5.100	46.600
18. 8.	Markova plaća (isplaćivana svaki drugi tjedan)	-3.000		43.600
18. 8.	Nadnlice vodiča za obilaske (isplaćivane svaki drugi tjedan)	-4.800		38.800
18. 8.	Osiguranje stadiona	-2.000		36.800
19. 8.	Priznanice za ulaznice		5.400	42.200

**2. korak:** raspravite o sljedećem pitanju: Koje bi bile posljedice za Markovo poslovanje kada bi posudio sestri 25.000?

**3. korak:** Pregledajte Markov zapis **osobnih** prihoda i rashoda ispod. Zaokružite unos koji pokazuje isplatu njegove plaće kao prihoda. Sada pregledajte **poslovni** zapis iznad i pregledajte unos koji pokazuje isplatu njegove plaće kao rashod za poslovanje. Zamijetite kako kada Mark ubilježi svoju plaću od 3.000 kao poslovni rashod, on također bilježi 3.000 kao osobni prihod.

ZAPIS OSOBNIH PRIHODA I RASHODA MARKA BAILEYJA: 14. – 20. KOLOVOZA				
Datum	Opis	Rashod	Prihod	Stanje
Stanje <b>osobnog</b> računa				12.050
14. 8.	Gorivo	-80		11.970
14. 8.	Namirnice	-350		11.620
15. 8.	Satovi klavira	-100		11.520
15. 8.	Komunalni troškovi	-200		11.320
16. 5.	Ručak	-10		11.310
17. 8.	Školska aktivnost	-20		11.290
17. 8.	Kino	-20		11.270
18. 8.	Markova plaća		3.000	14.270
18. 8.	Desetina	-300		13.970
18. 8.	Štednja	-200		13.770
19. 8.	Pranje auta	-15		13.755

### AKTIVNOST (10 minuta)

---

Vježbajmo sada odvajanje našeg poslovnog i osobnog novca. Zajedno radite kao skupina da biste dovršili ovu aktivnost.

**Voditelj:** Učili smo o držanju novca našeg poslovanja odvojenim od našeg osobnog novca. Pregledajmo to sada s Trentonom koji je bravar. On zarađuje 100 na otključavanju vozila. To je poslovni dohodak. Jednom tjedno ide na ručak sa svojim najboljim prijateljem, Charlijem. To je osobni rashod. Na svojem putu natrag s ručka, Trenton povremeno kupi kutiju neiskorištenih ključeva. To je poslovni rashod.

Popis Trentonovih svakodnevnih aktivnosti nalazi se ispod. Kao skupina naizmjence pročitajte svaki redak. Nadalje, raspravite gdje unijeti redak u tablici ispod. Tada, zasebno zabilježite aktivnosti kao poslovni rashod, poslovni dohodak, osobni rashod ili osobni prihod. Nakon toga, provjerite ključ odgovora.

#### Trentonove svakodnevne aktivnosti

Otključao 2 vozila: zaradio 200

Kupio ručak s Charlijem: potrošio 20

Kupio 30 neiskorištenih ključeva: potrošio 30

Platio za 5 brava: potrošio 40

Napravio 15 novih ključeva: zaradio 45

Ugradio 2 brave: zaradio 300

Platio kućni račun za struju: potrošio 120

Platio račun za osobni mobitel: potrošio 80

Kupio gorivo za poslovni kombi: potrošio 50

Kupio pizzu za sinov košarkaški tim: potrošio 90

Pružio pomoć na cesti klijentu nakon radnog vremena: zaradio 150

Isplatio si plaću: 1.200

TABLICA TRENTONOVIH DOHODAKA I RASHODA			
Osobni		poslovanje	
Prihodi	Rashod	Dohodak	Rashod

**Voditelj:** Pregledajmo tablicu. Trentonov poslovni račun trebao bi prikazivati i dohodak i rashode. Njegov osobni račun trebao bi prikazivati rashode i jedan prihod. Kako ste zabilježili Trentonovu plaću od 1.200? Njegova bi plaća trebala biti zabilježena kao prihod na njegovom osobnom računu i kao rashod na njegovom poslovnom računu. Trebate li ispraviti kako ste zabilježili njegovu plaću u tablici, učinite to sada.

Možemo nadodati stupce u naš poslovni račun i vidjeti koji su naši dohodci i rashodi za ovaj dan. Isto možemo učiniti za naš osobni račun. Lako je oduzeti naše rashode od našeg dohotka kako bismo odredili profit našeg poslovanja – ili gubitak – za taj dan.

Učinite to za tjedan i vidite što ćete naučiti o svojem poslovanju. Je li vaše poslovanje ostvarilo profit? Postoji li dovoljno novaca da provedete poboljšanja u svojem poslovanju ili uštedite za budućnost? Postoje li prilike za povećanje dohodka ili smanjenje rashoda, omogućujući vam da si povećate plaću u budućnosti?

## KLJUČ ODGOVORA

TABLICA TRENTONOVIH DOHODAKA I RASHODA

Osobni		poslovanje	
Prihodi	Rashod	Dohodak	Rashod
Trentonova plaća: zaradio 1.200	Platio ručak Charliju: potrošio 20	Otključao 2 vozila: zaradio 200	Kupio 30 neiskorištenih ključeva: potrošio 30
	Platio kućni račun za struju: potrošio 120	Napravio 15 novih ključeva: zaradio 45	Platio za 5 brava: potrošio 40
	Platio račun za osobni mobitel: potrošio 80	Ugradio 2 brave: zaradio 300	Kupio gorivo za poslovni kombi: potrošio 50
	Kupio pizzu za sinov košarkaški tim: potrošio 90	Pružio pomoć uz cestu klijentu nakon radnog vremena: zaradio 150	Trentonova plaća: potrošio 1.200

### AKTIVNOST (15 minuta)

Sada primijenite to što ste naučili iz prethodne aktivnosti skupine na napredniji primjer. Zasebno slijedite pet koraka ispod. Iskoristite obrasce ispod da biste razdvojili Trentonov poslovni i osobni novac. Kada dovršite svoj posao, provjerite ključ odgovora (pod »Resursi« na kraju ovog odsjeka).

- ① Pogledajte Trentonov dohodak, osobni prihod te poslovne i osobne rashode za svaki dan u tjednu.
- ② Zabilježite Trentonov poslovni novac u zapis o dohotku i rashodu.
- ③ Zabilježite Trentonov osobni novac u zapis o osobnom prihodu i rashodima.
- ④ Napravite izvješće o poslovnom prihodu iz informacija u poslovnom zapisu.
- ⑤ Napravite izvješće o osobnom prihodu iz informacije u osobnom zapisu.

**1 Ponedjeljak,  
2. 9.** Poslovanje zarađilo 400 na otključavanju auta. Kupljena hrana za obitelj za 300.

**Utorak, 3. 9.** Poslovanje platilo 60 za gorivo. Poslovanje zarađilo 300 na promjeni brava.

**Srijeda, 4. 9.** Plaćeno 50 za školarinu za djecu. Isplatio sebi 1200 za plaću. Platilo 120 za desetinu.

**Četvrtak, 5. 9.** Platilo 800 za osobni najam. Poslovanje zarađilo 350 na otključavanju domova.

**Petak, 6. 9.** Poslovanje zarađilo 200 na promjeni brava. Poslovanje platilo 150 za materijale i opremu.

**Subota, 7. 9.** Poslovanje zarađilo 500 na otključavanju auta. Kupio odjeću za djecu za 50. Poslovanje platilo 40 za gorivo.

2 TRENTONOV POSLOVNI DOHODAK I RASHODI: 2. 9. – 7. 9.

3 TRENTONOV OSOBNI PRIHOD I RASHODI: 2. 9. – 7. 9.

## 4 TRENTONOVO IZVJEŠĆE O PRIHODU POSLOVANJA (2. 9. – 7. 9.)

## Dohodak

## Otključavanje auta

Promjena brava

## Otključavanje domova

#### *Ukupni poslovni rashodi*

Rashodi

Gorivo

Plaća

Materijali i oprema

### *Ukupni poslovni rashodi*

## Poslovna dobit (ili gubitak)

(Dohodak - Rashodi = )

## 5 TRENTONOVO IZVJEŠĆE O OSOB- NOM PRIHODU (2. 9. – 7. 9.)

## Prihodi

Plaća

### *Ukupan osobni prihod*

Rashodi

Hrana

Školarina

Desetina

Najamr

### *Ukupni osobni troškovi*

## **Osobna dobit (ili gubitak)**

- Raspravite:**
- Koji je aspekt razdvajanja poslovnog i osobnog novca bio najizazovniji?
  - Koje uvide možete steći iz ovih poslovanja i izvješća o osobnom prihodu?

**Pročitajte:** Uspješni vlasnici poslova vode dnevne zapise i koriste ih da bi donijeli upućene poslovne odluke. Iako mnogi vlasnici poslovanja ne vole voditi zapise, oni rade naviku i prioritet od toga jer znaju da će posjedovanje točnih podataka o dohotku i rashodu pomoći njihovom poslovanju da uspije i razvija se.

Novi vlasnici poslovanja često koriste proračunske tablice ili jednostavne internetske alate kako bi održali svoje zapise sređenima. Dok vam poslovanje raste, bit će vam smisleno uložiti u malo sofisticiranije knjigovodstveno rješenje ili da zaposlite knjigovođu radi ispunjavanja vaših poslovnih potreba. Iako imate alat ili knjigovođu za upravljanje svojim financijskim zapisima, trebate imate radno razumijevanje detalja u tim zapisima i stalno ih pregledavati.

Marljivo ćemo raditi ovog tjedna na vođenju zasebnih zapisa i izbjegavanju uobičajene pogreške tolike zaposlenosti s poslovnim zadacima da postanemo nemarni s kritičnim, svakodnevnim vođenjem zapisa.

### AKTIVNOST (5 minuta)

**1. korak:** Razmislite o tome koji bi vam izazovi ili prepreke mogli učiti teškim svakodnevno voditi zasebne zapise. Zasebno zapišite svoja razmišljanja ispod.

---

---

**2. korak:** Imati plan o vođenju zapisa učinit će zadatak svakodnevnog vođenja zasebnih zapisa lakšim za upravljanje. Na primjer, mogli biste pregledati svoje zapisa svakoga dana u određeno vrijeme. Također, mogli biste osmislići plan da si postavite svakodnevne podsjetnike. Razmislite o tome što bi vam najbolje funkcionalo i zapišite svoj plan ispod.

---

---

---



## PROMISLITI—Maksimalno vrijeme: 5 minuta

---

*Pojedinačno razmislite što ste naučili danas i razmotrite što bi Gospodin želio da učinite. Pročitajte stih ispod i zapišite odgovore na pitanja.*

---

»Prepusti Jahvi putove svoje, u njega se uzdaj, i on će sve voditi« (Psalam 37:5).

Temeljeno na onome što ste danas naučili, koju ste promjenu nadahnuti provesti kako biste se pobrinuli da odvajate novac svojeg poslovanja od osobnog novca?

---

---

---

---

Koju ćete radnju poduzeti ovog tjedna kako biste ostvarili promjenu koju ste gore utvrdili?

---

---

---

---



## OBVEZATI SE—Maksimalno vrijeme: 5 minuta

Sa svojim suradnikom za djelovanje pročitajte svaku od obveza ispod. Vaša sposobnost da uspijete u pokretanju ili razvijanju svojeg poslovanja drastično će se poboljšati dok marljivo ispunjavate svoje tjedne obveze. Obećajte da ćete ispuniti svoje obveze i potpišite ispod.

### MOJE OBVEZE

- (A)** Ispunit ću obveze »Moj temelj« za ovaj tjedan:
  - Odabrat ću problem s kojim se suočavam.
  - Primjenit ću sljedeće korake na svoj problem: (1) utvrditi; (2) proučiti mogućnosti; (3) odlučiti i djelovati.
  - Iznijet ću svojoj obitelji ili prijateljima što sam naučio/la o rješavanju problema.
- (B)** Isplatit ću si plaću ili nadnicu te držati novac svojeg poslovanja na zasebnom računu od svojeg osobnog novca.
- (C)** Vodit ću odvojene zapise za novac stečen poslovanjem i osobni novac.
- (D)** Pregledat ću svoju stranicu »Promisliti« i ispuniti obveze.
- (E)** Kontaktirat ću svojeg suradnika za djelovanje i pružiti mu podršku.

Upamtite da ćete sljedeći tjedan biti zatraženi izvjestiti o broju dana tijekom kojih ste razgovarali s klijentima, pisali u svoju poslovnu knjigu, prodavali i bilježili financijske detalje (pogledaj tablicu »Procjenjivati svoja nastojanja« na početku ove knjige).

---

Moj potpis

---

Potpis suradnika za djelovanje

**Zaključite sa završnom molitvom.**



## ŽIVOTNA PRILIKA, 1. DIO

Marku Baileyju, koji je pokrenuo poslovanje obilaska stadiona u 2. poglavlju, pristupila je njegova sestra nakon što je bio u industriji gotovo godinu dana. Odaberite dva člana skupine i pročitajte sljedeći scenarij.

**Mark:** Hej, seko.

**Michelle:** Hej, Mark. Čini se da ti je poslovanje krenulo!

**Mark:** Da, ludnica je!

**Michelle:** To je sjajno! I čini se da stvarno uživaš.

**Mark:** Da, mislim da ide stvarno dobro. Trebala bi doći na obilazak koji puta i vidjeti kako sve to funkcionira.

**Michelle:** To zvuči zabavno! Jako sam sretna zbog tebe. Usput, radujem se pokretanju vlastitog pothvata.

**Mark:** Stvarno? To se brzo dogodilo.

**Michelle:** Pristupila mi je stara prijateljica s koledža. Upravo je dobila patent za inovativni proizvod i želi uvesti mene i moje marketinške vještine u to. Želi da joj budem poslovni suradnik.

**Mark:** To se čini malo riskantnim, no s dovoljno napornog rada, mogli biste uspjeti. Ti zasigurno imaš talenta za to.

**Michelle:** Pa, postoji kvaka. Zapravo, moram kupiti svoj udio u partnerstvu.

**Mark:** Koliko će te to koštati?

**Michelle:** 25.000 za 50 posto udjela u kompaniji.

**Mark:** Opa, to se čini malo skupim. Misliš li da si možeš to priuštiti?

**Michelle:** To je zapravo jedan od razloga zašto sam došla razgovarati s tobom. Nisam uspjela dobiti zajam od banke pa sam se ponadala da bi mi ti mogao pomoći.

**Mark:** Zvuči kao da stvarno vjeruješ u to.

**Michelle:** Vjerujem. Dovoljno da dam otkaz na poslu.

**Mark:** Znaš, volio bih ti pomoći. No, pripremam se proširiti vlastito poslovanje ove godine, a to neće biti jeftino. Doista se moram pobrinuti da će mi vlastiti rashodi biti pokriveni.

## ŽIVOTNA PRILICA, 2. DIO

Odaberite dva člana skupine i pročitajte sljedeći scenarij.

**Mark:** Rich, imam problem o kojem moram razgovarati s tobom.

**Rich:** Da pogodim: imaš milijun ljudi koji čekaju u redu za tvoj sljedeći obilazak stadiona.

**Mark:** Više - manje. Moje poslovanje jako raste i zasigurno moram uložiti više u njega.

**Rich:** Čini se kao da si bio dobar u štednji dijela svoje dobiti. Trebaš li više od toga?

**Mark:** Zapravo, moja bi ušteđevina trebala to pokriti.

**Rich:** U čemu je onda problem?

**Mark:** Moja sestra želi započeti novo poslovanje s jednom svojom priateljicom. Potreban joj je novac za kupnju udjela. Traži otprilike isti iznos koji imam ušteđen.

**Rich:** Gdje ušteđen? Na svojem poslovnom računu ili na svojem osobnom računu?

**Mark:** Dobro, to je moje poslovanje pa u čemu je razlika? Mislim, htio bih brinuti o samo jednom računu.

**Rich:** Trebaš imati zasebne račune kako ne bi koristio poslovni novac za osobne troškove. Vidio sam ljude kako padaju u probleme jer su pokušavali koristiti samo jedan račun. Vođenje zasebnih računa pomoći će ti održati svoj novac sređenim.

**Mark:** Kako da onda prebacim išta novaca sa svog poslovnog računa na svoj osobni račun?

**Rich:** To je *tvoje* poslovanje, što te čini vlasnikom. No, ti također obavljaš sav posao, što te čini zaposlenikom. Kao vlasnik poslovanja, trebaš platiti svojim zaposlenicima, a u ovom slušaju to si ti. Novac prelazi na tvoj osobni račun. Možeš se čak i proglašiti »zaposlenikom mjeseca«.

**Mark:** Dobra ideja, napravit će plaketu.

**Rich:** Gle, kada bi radio za nekog drugog – recimo restoran – i tvojoj bi sestri trebala pozajmica, bi li uzeo novac iz blagajne i dao joj ga?

**Mark:** Naravno da ne bih. To bi bila krađa.

**Rich:** Ista stvar. Ne želiš krasti od vlastitog poslovanja. Jedini novac koji možeš posuditi članovima obitelji je novac koji je tvoj. Isplaćuješ si plaću, zar ne?

**Mark:** Uzimam samo ono što mi je potrebno za život.

**Rich:** Dakle nije određeni iznos. Možeš li vidjeti kako miješanje računa može biti problem?

**Mark:** Sada mogu.

**Rich:** Novac na tvojem poslovnom računu nije tu da ga trošiš na osobne troškove. Potreban ti je zaseban, osobni bankovni račun na koji ćeš uplaćivati plaću. Zadrži si plaću niskom dok ti poslovanje ne bude išlo dovoljno dobro da si možeš dati povišicu. Sve što ti je na osobnom računu možeš potrošiti kako god želiš.

**Mark:** Hvala. Ovo je bilo korisno. Moram se bolje organizirati prije nego što počnem razmišljati o pomaganju svojoj sestri.

**Rich:** Pa, to je teška situacija. Njoj je potrebna tvoja pomoć.

**Mark:** I želim joj pomoći. Zaslužuje priliku.

### ŽIVOTNA PRILIKA, 3. DIO

Odaberite dva člana skupine i pročitajte sljedeći scenarij.

**Mark:** Stvarno mi je drago da si mi se obratila zbog ovog, Michelle.

**Michelle:** Stvarno?

**Mark:** Da, to me navalo da razmislim o svojem poslovanju i kako treba biti bolje strukturirano. Shvatio sam da moram držati razdvojenim osobno knjigovodstvo i poslovno knjigovodstvo. I trebam si isplaćivati plaću. Stvarno bi trebala razmisliti o tome kada pokreneš vlastito poslovanje.

**Michelle:** Znači li to da ćeš mi moći pomoći?

**Mark:** Pa, ne mogu uzeti novac iz vlastitog poslovanja da bih ti pozajmio. Ne bih morgao razviti svoje poslovanje ove godine kada bih to

učinio. No, moja supruga i ja prošli smo kroz svoje osobne financije i smatramo da bismo mogli sakupiti 5.000. To bi ti trebalo pomoći i pružiti ti podršku kod banke.

**Michelle:** Ti si dobar brat i znam da vam je ovo velika žrtva.

**Mark:** Imam i neke druge ideje koje bi ti mogle pomoći sakupiti ostatak novaca.

**Michelle:** Hvala, Mark. Baš si me spasio.

**Mark:** Drago mi je da mogu pomoći.

## KLJUČ ODGOVORA

<b>Ponedjeljak, 2. 9.</b>	① Poslovanje zaradilo 400 na otključavanju auta. ② Kupljena hrana za obitelj za 300.
<b>Utorak, 3. 9.</b>	③ Poslovanje platilo 60 za gorivo. ④ Poslovanje zaradilo 300 na promjeni brava.
<b>Srijeda, 4. 9.</b>	⑤ Plaćeno 50 za školarinu za djecu. ⑥ Isplatio sebi 1200 za plaću. ⑦ Platilo 120 za desetinu.
<b>Četvrtak, 5. 9.</b>	⑧ Platilo 800 za osobni najam. ⑨ Poslovanje zaradilo 350 na otključavanju domova.
<b>Petak, 6. 9.</b>	⑩ Poslovanje zaradilo 200 na promjeni brava. ⑪ Poslovanje platilo 150 za materijale i opremu.
<b>Subota, 7. 9.</b>	⑫ Poslovanje zaradilo 500 na otključavanju auta. ⑬ Kupio odjeću za djecu za 50. ⑭ Poslovanje platilo 40 za gorivo.

TRENTONOV POSLOVNI DOHODAK I RASHODI: 2. 9. – 7. 9.				
Datum	Opis	Rashod	Dohodak	Saldo
	<b>Stanje poslovnog računa</b>			1000
2. 9.	Otključavanje auta ①		400	1400
3. 9.	Gorivo ③	-60		1340
3. 9.	Promjena brava ④		300	1640
4. 9.	Plaća ⑥	-1200		440
5. 9.	Otključavanje domova ⑨		350	790
6. 9.	Promjena brava ⑩		200	990
7. 9.	Materijali i oprema ⑪	-150		840
7. 9.	Otključavanje auta ⑫		500	1340
7. 9.	Gorivo ⑭	-40		1300
	<b>Ukupni rashodi i dohodak</b>	-1450	1750	

### TRENTONOVO IZVJEŠĆE O PRIHODU POSLOVANJA (2. 9. – 7. 9.)

Dohodak	
Otključavanje auta ①⑫	900
Promjena brava ④⑩	500
Otključavanje domova ⑨	350
<b>Ukupni poslovni rashodi</b>	1750
Rashodi	
Gorivo ③⑭	100
Plaća ⑥	1200
Materijali i oprema ⑪	150
<b>Ukupni poslovni rashodi</b>	1450
Poslovna dobit (ili gubitak)	
(Dohodak – Rashodi = )	300

TRENTONOV OSOBNI PRIHOD I RASHODI: 2. 9. – 7. 9.				
Datum	Opis	Rashod	Prihod	Stanje
	<b>Stanje osobnog računa</b>			1000
	Hrana ②	-300		700
	Školarina ⑤	-50		650
	Plaća ⑥		1200	1850
	Desetina ⑦	-120		1730
	Najamnina ⑧	-800		930
	Odjeća ⑬	-50		880
	<b>Ukupni rashodi i prihod</b>	-1320	1200	

Prihodi	
Plaća ⑥	1200
<b>Ukupan osobni prihod</b>	1200
Rashodi	
Hrana ②	300
Školarina ⑤	50
Desetina ⑦	120
Najamnina ⑧	800
Odjeća ⑬	50
<b>Ukupni osobni troškovi</b>	1350
Osobna dobit (ili gubitak)	
(Prihodi – rashodi = )	-120

**NAPOMENE**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



8

# UPRAVLJANJE PRILJEVOM I ODLJEVOM SREDSTAVA MOJEG POSLOVANJA

## NAČELO »MOJ TEMELJ«

- Postati jedno, raditi zajedno

## POSLOVNA NAČELA, VJEŠTINE I NAVIKE

1. Razlika između dobiti te priljeva i odljeva sredstava
2. Razumjeti priljev i odljev sredstava
3. Strategije za poboljšanje priljeva i odljeva sredstava
4. Aktivno upravljanje mojim priljevom i odljevom sredstava



## IZVJEŠĆA—Maksimalno vrijeme: 25 minuta

Izrecite uvodnu molitvu.

### OBVEZE OD PROŠLOG TJEDNA

- (A)** Održati obveze »Moj temelj«.
- (B)** Isplatiti si plaću ili nadnicu te držati novac svojeg poslovanja na zasebnom računu od svojeg osobnog novca.
- (C)** Voditi odvojene evidencije za novac stečen poslovanjem i osobni novac.
- (D)** Pregledati svoju stranicu »Promisliti« i ispuniti obveze.
- (E)** Kontaktirati suradnika za djelovanje i pružiti mu podršku.

### 1. KORAK: PROCIJENITI SA SURADNIKOM ZA DJELOVANJE (5 minuta)

Uzmite nekoliko minuta da procijenite svoja nastojanja u obdržavanju svojih obveza ovaj tjedan. Iskoristite tablicu »Procjenjivati svoja nastojanja« na početku ove vježbe-nice. Tada iznesite svoju procjenu svojem suradniku i raspravite s njim o pitanjima ispod.

**Raspravite:** Koje ste izazove imali s obdržavanjem svojih obveza ovog tjedna?

PROCIJENITI SVOJA NASTOJANJA										Ključne poslovne vještine
	① »Moj temelj«-obveze	② Obveze razvoja poslovanja	③ Obveze poslovnih aktivnosti	④ »Promisliti« obveze	⑤ Obveze suradnika za djelovanje	⑥ Naučeno i primijenjivo izvedivo	⑦ Ispunjivo	⑧ Pravilno	⑨ Učinkovito	
<i>Ova tablica pomiči vam pratići vodi napredak. Imat će priliku ispuniti ju tijekom dijela »izvješće« za vrijeme traganja sastanka skupine svakog tjedna.</i>										
<b>UPUTE:</b> Procjenite svoje nastojanje da obdržavate obvezu na kojoj se obvezujete svakog tjedna. Iskratite sejuj prvoj suradniku za djelovanje. Promislite obvezu na kojoj se može nastaviti poduzimanje akcija obvezujućih uticaja na važeće novac.										
<b>Primjer</b>	Pokraj se i biti postulen	Sključano korisnički zapisi prihoda i troškova	Doslovni plan do stvarje novčane poslovne tržište	Minimalni napor	Minimalni napor	DA	DA	DA	DA	DA
<b>1. tjedan</b>	Samostoljanost je	Stupljavaju u izazov Spaljica	Započeti svakodnevno pisati u svjetlu poslovnih aktivnosti	Umjereni napor	Umjereni napor	DA	DA	DA	DA	DA
<b>2. tjedan</b>	Promjene uplata u Izboru Krista	Stvarni popis pre konkretnih potreba mijenjata	Stvarni popis konkretnih prednosti za poslovnu poslovanje	Zahtajan napor	Zahtajan napor	DA	DA	DA	DA	DA
<b>3. tjedan</b>	Upravljanje novčanom	Voditi razgovor s barem pet potencijalnih klijenata	Ispuniti dodjeljeni objekat svakog dnežnjeg poslovanja	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA
<b>4. tjedan</b>	Pokraj se i biti postulen	Stupljavaju u izazovu. Ostvariti prodaju	Ispuniti objekt uhrančaći svog Održivoj poslovanjem planera	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA
<b>5. tjedan</b>	Mudro koristiti vrijeme	Biskupitati s novim načinima	Ispuniti objekat uhrančaći svog Održivoj poslovanjem planera	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA
<b>6. tjedan</b>	Ručni preuzeti odgoj, vještosti i usmjerenosti	Iskoristiti želje o obnovi i razvoju, zainteresiranje poslovne je za zamjenske poslovne aktivnosti	Osvojiti opaku o prihodu za svoje poslovne ili za zamjensko poslovanje	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA
<b>7. tjedan</b>	Riješiti probleme	Ispлатiti si platu te odjavljati novčane poslovne potrebe	Voditi udovoljene evidencije za novac stečen poslovanjem	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA
<b>8. tjedan</b>	Pozvali jednu, slutiće jednu	Sustavni popis mogućih izazova s preljevom i odjavljivanjem s njima bi se moglo postavljati moglo sudjelovati	Naprijed plan rešavanja izazova s prijelom i odjavljivanjem s njima bi se moglo postavljati moglo sudjelovati	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA
<b>9. tjedan</b>	Tražiti znjare	Stvoriti plan za rast svojeg poslovanja	Doslovni plan do stvarje svoje poslovne tržište	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA
<b>10. tjedan</b>	Pokazati integraciju	Razgovarati s utvrdjenim osoba na radi	Saznati više o mogućim finansijskim mogućnostima za poslovnu poslovanje	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA
<b>11. tjedan</b>	Komunicirati, započeti, motiljiti i slati	Razmotriti zakonike i regulacione zahtjeve za svoje poslovanje	Pragnjeti i vrjeti predstavljanje prezentacije svojeg poslovanja	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA
<b>12. tjedan</b>	Primiti hrvatske uređbe	Naprijed popis ideja za upravljanje svoje poslovanja	Naprijed popis ideja za upravljanje na temelju potrebitne informacije za prezentaciju	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA

---

## 2. KORAK: IZVIJESTITI SKUPINU (8 minuta)

Nakon procjenjivanja svojih nastojanja, vratite se natrag kao skupina i izvijestite o svojim rezultatima. Prođite kroz skupinu i neka svatko izjavи је ли se ocijenili crvenom, žutom ili zelenom bojom za svaku od prošlostjednih obveza. Također, navedite broj dana koliko ste vježbali svaku od ključnih poslovnih vještina, kako je navedeno u tablici »Procjenjivati svoja nastojanja«.

---

## 3. KORAK: IZNESITE SVOJA ISKUSTVA (10 minuta)

Sada iznesite kao skupina ono što ste naučili nastojeći obdržavati svoje obveze tijekom tjedna.

- Raspravite:**
- Koja ste iskustva imali s obdržavanjem svojih obveza  
»Moj temelj«?
  - Što ste naučili vođenjem odvojene evidencije za novac stečen svojim poslovanjem i osobni novac?

---

## 4. KORAK: ODABERITE SURADNIKA ZA DJELOVANJE (2 minuta)

Odaberite suradnika za djelovanje iz skupine za nadolazeći tjedan. Obično su suradnici za djelovanje istog spola i nisu članovi obitelji.

Uzmite sada nekoliko minuta da se upoznate sa svojim suradnikom za djelovanje. Predstavite se i raspravite kako ćete kontaktirati jedan drugoga tijekom tjedna.

---

Ime suradnika za djelovanje

Podaci za kontakt

Zapišite kako ćete se međusobno kontaktirati ovoga tjedna i kada.

NED	PON	UTO	SRI	ČET	PET	SUB



# MOJ TEMELJ: POSTATI JEDNO, SLUŽITI ZA JEDNO—

## Maksimalno vrijeme: 20 minuta

**Razmotrite:** Kako me gubljenje sebe u služenju drugima zapravo spašava?

**Pogledajte:** videozapis »In the Lord's Way« dostupan na stranici srs.lds.org/videos. (Nema videozapisa? Pročitajte scenarij na kraju ovog odsjeka.)

**Raspravite:** Kako služenje drugima može otvoriti ustave nebeske u vašem životu?

**Pročitajte:** Neki ljudi misle da zasluzuju ono što drugi imaju, a to može uzrokovati ogorčenost. Drugi smatraju da imaju pravo na ono što nisu zaradili. Ove dvije zamke zasljepljuju lude pa ne vide ključnu istinu: sve pripada Bogu. Ogorčenost i svojatanje prava prevladavaju se usredotočenošću na tuđe potrebe. Pročitajte Mosiju 2:17, Mosiju 4:26 i citat predsjednika Gordona B. Hinckleyja.

### AKTIVNOST (10 minuta)

Svrha ove aktivnosti je planirati projekt služenja koji ćete kao skupina dovršiti ovog tjedna.

**1. korak:** Kao skupina razmislite o nekome tko treba pomoći.

**2. korak:** Raspravite o talentima, kontaktima i resursima koje imate za ponuditi.

**3. korak:** Osmislite plan za služenje toj osobi. Na primjer, možete:



- Izvršite projekt služenja u svojoj zajednici.
- Prijedložite svoju obiteljsku povijest koristeći knjižicu *Moja obitelj: Priče koje nas spajaju*. Zatim otiđite u hram i izvršite svete uredbe za članove obitelji koji su preminuli.
- Pomognite nekome na njegovom putu prema samodostatnosti.

### MOSIJA 2:17

»Kad ste u službi bližnjima svojim, zapravo [ste] u službi Bogu svojem.«

### MOSIJA 4:26

»I evo, radi... očuvanja otpusta grijeha vaših iz dana u dan... htio bih da udjelujete od imetka svojega siromašnima, svatko u skladu s onim što ima, to jest da hranite gladne, odjevate gole, posjećujete bolesnike i pružate im olakšanje, i duhovno i vremenito, u skladu sa željama njihovim.«

### PREDSJEDNIK GORDON B. HINCKLEY

»Vaša je moć neograničena kada ste ujedinjeni. Možete ostvariti bilo što što želite ostvariti.«

»Your Greatest Challenge, Mother«, *Ensign*, studeni 2000., 97

**Pročitajte:** Pročitajte citate starještine Roberta D. Halesa i predsjednika Thomasa S. Monsona.

**Obvezite se:** Obvezite se ispuniti sljedeće aktivnosti tijekom tjedna.

- Djelujte prema planu koji je osmisnila vaša skupina da služite nekome.
- Iznesite svojoj obitelji ili priateljima što ste danas naučili o služenju.

---

## NA GOSPODINOV NAČIN

Ako ne možete pogledati ovaj videozapis, odaberite dva člana skupine da pročitaju sljedeći scenarij.



### PREDSJEDNIK HENRY B. EYRING:

Suštinska načela Crkvenog programa socijalne pomoći nisu samo za jedno vrijeme ili jedno mjesto. Ona su za svako vrijeme i svako mjesto...

Način na koji to treba učiniti je jasan. Oni koji su sakupili više trebaju se poniziti kako bi pomogli potrebitima. Oni koji imaju u obilju trebaju dobrovoljno žrtvovati dio svoje udobnosti, vremena, vještina i izvora kako bi ublažili patnju potrebitih. A pomoći treba biti dana na način koji povećava moći primatelja da se brinu za sebe i onda za druge. Učinjeno na ovaj, Gospodinov način, nešto se izuzetno može dogoditi. Blagoslovjen je i onaj koji daje i onaj koji prima.

(Prilagođeno iz govora koji je iznio predsjednik Eyring prilikom posvete Centra službe za socijalnu pomoći Sugarhouse Utah, lipanj 2011., LDS.org)

### PREDSJEDNIK DIETER F. UCHTDORF:

Braćo i sestre, svatko od nas ima odgovornost po savezu da bude osjetljiv na tuđe potrebe i da služi kao što je Spasitelj služio posezanjem, blagoslovljanjem i uzdizanjem onih oko nas.

Često odgovor na našu molitvu ne dolazi dok smo na svojim koljenima, već dok smo na svojim nogama, služeći Gospodinu i onima oko nas. Nesebična djela služenja i posvećenja oplemenjuju naš duh, uklanjuju ljske s naših duhovnih očiju i otvaraju ustave nebeske. Kada postanemo odgovor na tuđu molitvu, često pronalazimo odgovor na vlastitu.

(»Waiting on the Road to Damascus«, *Ensign* ili *Lijahona*, svibanj 2011., 76)

## STARJEŠINA ROBERT D. HALES

»Svrha je vremenite i duhovne samodostatnosti podići sebe na višu stazu kako bismo mi mogli podići druge u potrebi.«

»Coming to Ourselves: The Sacrament, the Temple, and Sacrifice in Service«, *Ensign* ili *Lijahona*, svibanj 2012., 36

## PREDSJEDNIK THOMAS S. MONSON

»Kada zajedno radimo surađujući... možemo ostvariti bilo što. Kada to učinimo, uklanjamo slabosti jedne osobe koja stoji sama i zamjenjujemo ih snagom mnogih koji služe zajedno.«

»Church Leaders Speak Out on Gospel Values«, *Ensign*, svibanj 1999., 118



## **UČITI—Maksimalno vrijeme: 60 minuta**

### **1. RAZLIKA IZMEĐU DOBITI TE PRILJEVA I ODLJEVA SREDSTAVA**

**Pročitajte:** Naučili ste da je za poslovni uspjeh potrebno svakodnevno vođenje zapisa. Svaki puta kada vape poslovanje primi ili izvrši plaćanje, trebate to zapisati. Također, naučili ste kako izraditi izvješće o prihodu kojim se prikazuje sažetak dobiti (ili gubitka) koje je ostvarilo vaše poslovanje tijekom određenog vremenskog razdoblja. **Dobit** je definirana kao novac preostao vašem poslovanju nakon što oduzmete svoje rashode od svojeg dohotka.

Iako je dobit važan pokazatelj, on nije jedini koji zahtijeva vašu pažnju kao vlasnika poslovanja. **Priljev i odljev sredstava** je pokazatelj usmjerjen na vremenski tijek prometa novca u vaše poslovanje svakoga dana ili iz njega. **Priljev i odljev sredstava je životna snaga vašeg poslovanja.** Kada vaše poslovanje ima dostupnu gotovinu, možete ići dalje s mogućnostima razvoja, vršiti ulaganja i štedjeti novac za neočekivane situacije ili hitne slučajeve.

Vaše izvješće o prihodu može prikazivati da je vaše poslovanje profitabilno, no ono će bankrotirati ako nema dovoljno gotovine za plaćanje svojih obveza. **Problemi priljeva i odljeva sredstava jedni su od vodećih uzroka raspada poslovanja.**

#### **AKTIVNOST (10 minuta)**

Zajedno radite kao skupina da biste dovršili ovu aktivnost. Odaberite dva člana skupine koji će se priključiti voditelju.

**Voditelj:** Danas ćemo razgovarati o priljevu i odljevu sredstava. Izraz priljev i odljev sredstava odnosi se na vremenski tijek i količinu gotovine koja utječe u vaše poslovanje i izljeva iz njega. Može postati komplikirano. Pogledat ćemo dva poslovanja i kako ona upravljaju svojim priljevom i odljevom sredstava. Dok učite o svakom poslovanju, podcrtajte ključne dijelove za koje smatrate da će utjecati na njihov priljev i odljev sredstava.

**Vlasnik 1. poslovanja:** Moje poslovanje brzo raste uz puno prodaje. Brzo plaćamo svojim dobavljačima kako bismo uspostavili dobar odnos. Naši nam klijenti napisljetu plate pa su njihovi nepodmireni računi poput novca u banci.

**Vlasnik 2. poslovanja:** Moje poslovanje raste skromnom brzinom. Naša prodaja fluktuiraj; postoje neproduktivni trenuci i dobri trenuci. Nastojimo platiti svojim dobavljačima unutar tri ili četiri tjedna nakon što primimo njihove račune. Također, pažljivo pratimo svoje nepodmirene račune i radimo na tome da nam naši klijenti plate na vrijeme.

**Voditelj:** Sada predstavimo izazove za oba poslovanja i kao skupina raspravimo kako bismo očekivali da će svako od njih raditi.(Napomena: Pročitajte izazov A i raspravite o njemu prije nego što pročitate izazov B i raspravite o njemu.)

**Izazov A:** Zbog povećane prodaje poslovanje mora udvostručiti broj svojeg osoblja tijekom sljedeća četiri mjeseca. Koje će biti bolje u ispunjavanju svojih potreba sa stajališta priljeva i odljeva sredstava? Zašto?

**Izazov B:** Poslovanje ima neočekivanu priliku da se proširi na obećavajuće tržište. Koje će biti bolje u ispunjavanju svojih potreba sa stajališta priljeva i odljeva sredstava? Zašto?

- Koje bi od ovih poslovanja imali snažnije odnose sa svojim dobavljačima?
  - Jesu li »nepodmireni računi« isto što i »novac u banci«?
  - Koje će od ovih poslovanja imati veći dugoročni uspjeh? Zašto?
- 

## 2. RAZUMJETI PRILJEV I ODLJEV SREDSTAVA

**Pročitajte:** Postoje dvije vrste novčanog toka:

**Priljev sredstava** događa se kada je ukupan iznos gotovine koji ulazi u vaše poslovanje tijekom određenog vremenskog razdoblja veći od ukupnog iznosa gotovine koja izlazi iz vašeg poslovanja tijekom istog vremenskog razdoblja. To je ono što vi želite – pozitivan ciklus priljeva sredstava.

**Odljev sredstava** događa se kada je ukupan iznos gotovine koji izlazi iz vašeg poslovanja tijekom određenog vremenskog razdoblja veći od gotovine koja ulazi u vaše poslovanja tijekom istog vremenskog razdoblja. Ovo je rizična, nepoželjna situacija koju biste trebali odmah riješiti s aktivnostima koje generiraju gotovinu što je brže moguće te smanjuju izdatke.

Pregledajmo tri različita primjera kako bismo razumjeli pritiske priljeva i odljeva sredstava i kako ih vlasnik poslovanja može riješiti. Zamislite da poslovanje započinje mjesec s 300 u gotovini. Poslovanje obično prima gotovinsku uplatu od 200 svakog ponedjeljka i 200 svake srijede.

Isplaćuje 300 u gotovini svakog petka. Primjer A ispod pokazuje ciklus priljeva i odljeva sredstava za poslovanje tijekom razdoblja od tri tjedna.

Novac se priljeva i odljeva iz poslovanja predvidivim uzorkom.

### Primjer A: Idealan priljev i odljev sredstava

	1. tjedan				2. tjedan				3. tjedan			
PRILJEV GOTOVINE	POČETAK	200	200			200	200		200	200		
GOTOVINSKI IZDACI				300				300			300	
UKUPAN IZNOS GOTOVINE	(300)	500	700	400		600	800	500	700	900	600	
N	P	U	S	Č	P	S	N	P	U	S	Č	P

Nažalost, svako poslovanje prolazi kroz iznenađenja i zastoje. Primjer B ispod pokazuje što se događa kada poslovanje nije spremno za odljev sredstava. U ovom slučaju, dvoje klijenata ne plaćaju svoje fakture, rezultirajući s 400 nenaplaćenih potraživanja (također zvanog loš dug). Ovaj vlasnik poslovanja ovisio je o ovom novcu kako bi platio zaposlenicima. Poslovanje također trpi hitan rashod koji treba biti odmah plaćen.

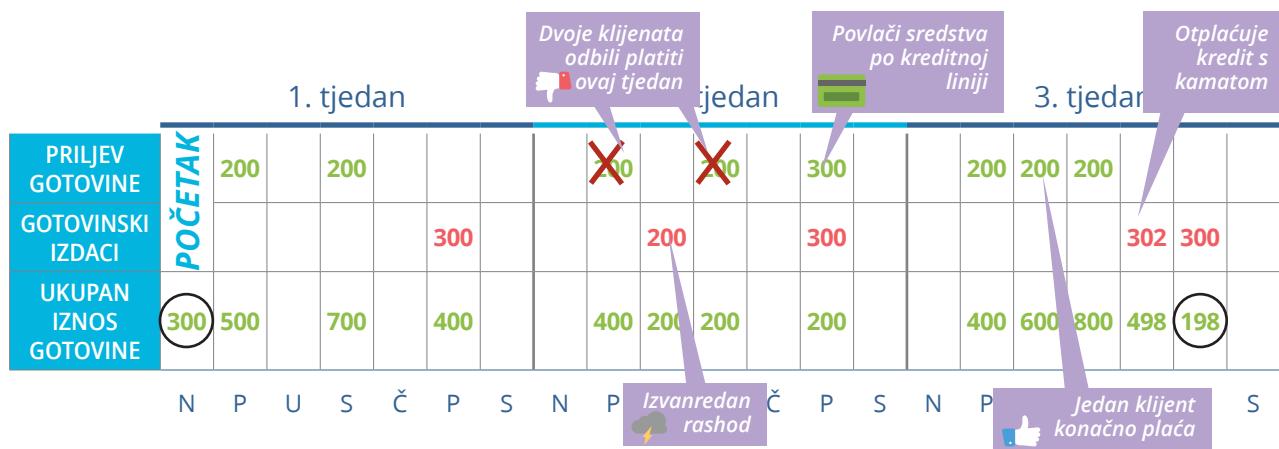
### Primjer B: Odljev sredstava – nespreman

	1. tjedan				2. tjedan				3. tjedan			
PRILJEV GOTOVINE	POČETAK	200	200			200	200		300			
GOTOVINSKI IZDACI				300				200			300	
UKUPAN IZNOS GOTOVINE	(300)	500	700	400		400	200	200	-100			
N	P	U	S	Č	P	S	N	P	U	S	Č	P

Dvoje klijenata  
odbili platiti  
ovaj tjedan
Izvanredni  
rashod

Primjer C ispod pokazuje ista iznenađenja i zastoje kao primjer B, ali u ovom slučaju vlasnica poslovanja je spremna. Oslanja se na svoju kreditnu liniju kako bi održala svoje poslovanje operativnim. Ona otplaćuje razliku za svoju kreditnu liniju čim je to prije moguće.

#### Primjer C: Mogući odljev sredstava – spreman



**Raspravite:** Što vas ovi primjeri podučavaju o izazovima upravljanja priljevom i odljevom sredstava?

**Pročitajte:** Uobičajeno je za vlasnike poslovanja da imaju izazove s priljevom i odljevom sredstava. Neki od ovih izazova uključuju:

- **Novitet poslovanja** što čini teškim primiti poček i plaćati na poček.
- **Prilike rasta** koje mogu smanjiti količinu dostupne gotovine.
- **Imati zalihe** što privezuje gotovinu.
- **Klijenti plaćaju na poček** što odgađa količinu priljevne gotovine.
- **Prodaja drugim poslovanjima koja plaćaju na poček** što odgađa količinu priljeva gotovine.
- **Neravnomjerne prodaje zbog sezonskog rasporeda ili drugih čimbenika** što može stvoriti više ili manje iznose u količini gotovine koju imate.
- **Neočekivani troškovi.**
- **Neplaćanje klijenata (loš dug).**

**Raspravite:** Koje moguće izazove očekujete s priljevom i odljevom sredstava vašeg poslovanja?

### 3. STRATEGIJE ZA POBOLJŠANJE PRILJEVA I ODLJEVA SREDSTAVA

**Pročitajte:** Mnogo je toga što možete učiniti kako biste ostvarili pozitivan ciklus novčanog toka za svoje poslovanje i pripremili se za moguća iznenađenja i zastoje. Na primjer, možete istražiti uobičajene uvjete plaćanja za svoju industriju. U nekim industrijama prodavači mogu čekati do 90 dana ili duže nego što trebaju izvršiti plaćanje. U drugim industrijama obično se zahtjeva plaćanje unutar 30 dana. Kada razumijete uobičajene uvjete plaćanja u svojoj industriji, tada možete raditi na tome da ispregovarate povoljnije uvjete za svoje poslovanje.

#### AKTIVNOST (15 minuta)

---

**1. korak:** Kao skupina pregledajte sljedeće strategije za poboljšanje priljeva i odljeva sredstava u svojem poslovanju. Zastanite nakon svakog odsjeka kako biste utvrdili pozitivne i negativne strane ovih strategija.

#### BUDITE BRZO PLAĆENI

- Ponudite popuste klijentima koji pravovremeno plaćaju.
- Razmotrite primjeniti naknadu za kasno plaćanje.
- Ili nemojte nuditi plaćanje na poček ili uspostavite stroge uvjete za plaćanje na poček.
- Prihvativajte plaćanje kreditnim karticama.
- Izdajte račune bez odlaganja.
- Osmislite popratni plan za potraživanja.
- Ponudite klijentima automatsko naplaćivanje fakturna.

#### ŠTEDITE GOTOVINU

- Bavite se poslovnom prilikom s malo fiksnih izdataka.
- Srežite nepotrebne rashode.
- Upravljamte zalihami i kontrolirajte ih.
- Pričekajte s plaćanjem računa do nekoliko dana prije krajnjeg roka.
- Ako je nužno, ispregovarajte s dobavljačima uvjete odgođenog plaćanja.

## UPRAVLJAJTE TOKOM

- Održavajte zalihe gotovine.
- Pribavite kredit ili kreditnu liniju za rješavanje razdoblja neujednačenog priljeva i odljeva sredstava.

**2. korak:** Pojedinačno zapišite svoje odgovore na sljedeća pitanja:

Koje biste radnje mogli poduzeti kako biste ubrzali tok gotovine koja se priljeva u vaše poslovanje?

---

---

Koje biste radnje mogli poduzeti kako biste usporili tok gotovine koja se odljeva iz vašeg poslovanja?

---

---

---

**Raspravite:** Vlasnici poslovanja općenito žele primili ili prikupiti gotovinu što je prije moguće te odgoditi plaćanje gotovinom dok to ne moraju učiniti. Na prvi pogled, može se činiti da je ovo načelo u konfliktu sa Spasiteljevim naučavanjem: »Što želite da ljudi vama čine, činite i vi njima« (Matej 7:12). Kao vlasnik poslovanja, kako usuglašavate ova načela?

**Pročitajte:** Dok radite na stvaranju pozitivnog ciklusa novčanog toka za svoje poslovanje, važno je djelovati s integritetom. Uložite napor da razumijete uvjete plaćanja u svojoj industriji. Budite pametni u postavljanju svoje strategije plaćanja. Radite na stvaranju povoljnih uvjeta plaćanja za svoje poslovanje. Jednom kada ste postavili svoju strategiju plaćanja, jasno priopćite svoja očekivanja i ispunite sve svoje obveze.

#### **4. AKTIVNO UPRAVLJANJE MOJIM PRILJEVOM I ODLJEVOM SREDSTAVA**

**Pročitajte:** Nije dovoljno povremeno provjeriti bankovni račun svojeg poslovanja i nadati se da će sve biti uredu s brojkama. Trebate aktivno upravljati priljevom i odljevom sredstava svojeg poslovanja.

Kao uspješan vlasnik poslovanja, **trebali biste znati s koliko novaca vaše poslovanje raspolaže u bilo kojem trenutku**. Nemojte se oslanjati na bankovna izvješća kako biste upravljali svojim priljevom i odljevom sredstava. Stanje vašeg računa često ne odražava plaćanja koja su u postupku, poput isplata koje idu vašim dobavljačima ili uplata od klijenata.

**Trebate stvoriti i stalno ažurirati projekcije svojeg priljeva i odljeva sredstava.** Kao što je ranije objašnjeno, priljev i odljev sredstava je vremenski tijek i količina novaca koji se priljeva u vaše poslovanje ili izljeva iz njega tijekom određenog vremenskog razdoblja. Vaša projekcija trebala bi prikazivati očekivani priljev i odljev sredstava za sljedećih nekoliko mjeseci. Vaša projekcija neće biti 100% točna, no ključno je da dosljedno uspostavljate oprezne procjene svojeg mjesečnog dohotka, promjenjivih rashoda i fiksnih rashoda.

Pozitivan novčani tok nije nešto što se samo dogodi poslovanju. Postiže se kroz marljiv rad i pažljivo planiranje. Poznajete li svoje trenutno stanje novaca i projekciju budućeg priljeva i odljeva sredstava, možete donositi odluke koje će pomoći vašem uspjehu i razvoju vašeg poslovanja. Uspješni vlasnici poslovanja drže novčane rezerve za neočekivane rashode i često redaju izvore otplate temeljem svojih projiciranih potreba priljeva i odljeva sredstava.

## AKTIVNOST (15 minuta)

---

Kao skupina naglas pročitajte svaku situaciju ispod. Raspravite o pitanjima za prvu situaciju prije nego što pročitate sljedeću.

**Situacija A:** Zamislite da ste započeli poslovanje kojim prodajete putem interneta dječje kostime za maškare. U lipnju kupite 300 kostima od svojih proizvođača. Kupite razne veličine kostima za koje mislite da će se najbolje prodavati. Ova kupnja iscrpi gotovo sav vaš poslovni novac. Vaša prodaja počinje polako u prosincu i siječnju, no onda se ubrza u veljači. Primijetite da su dva kostima odmah rasprodana, a vi nastavljate primati zahtjeve za njih od klijenata. U međuvremenu, vaša zaliha ima brojne druge kostime koji se ne prodaju dobro. Želite kupiti još od dva najpopularnija kostima, no do trenutka kada ste zaradili dovoljno novaca da možete ostvariti kupnju, shvaćate da kostimi neće stići na vrijeme da bi bili prodani za maškare.

- Koji su čimbenici doprinijeli izazovima vašeg priljeva i odljeva sredstava u ovoj situaciji?
- Što biste mogli učiniti drugačije sljedeće godine kako biste poboljšali svoj priljev i odljev sredstava te sveukupni uspjeh svojeg poslovanja?

**Situacija B:** Zamislite da posjedujete kompaniju za uređivanja okoliša. Učestalo smišljate i ugrađujete nove sustava prskalica. Nedavno ste zaposlili dvoje novih zaposlenika, što znači da sada možete imati dvije nove instalaterske ekipe. Vaš priljev i odljev sredstava je ograničen, no osjećate se optimistično po pitanju količine novog posla koji ćete moći nadodati ove sezone s drugom ekipom.

Nakon što ste dovršili neke poslove, imate više klijenata koji vam ne plaćaju na vrijeme. Jedan od klijenata upao je u financijske probleme i traži vas dodatno vrijeme za plaćanje. Drugi klijent nije sretan svojim novoinstaliranim sustavom. Želi da napravite još puno posla i kaže da vam neće platiti dok nije u potpunosti zadovoljan. Sada ste zabrinuti zbog svoje mogućnosti plaćanja svojim zaposlenicima tijekom sljedećih nekoliko tjedana.

- Koji su čimbenici doprinijeli izazovima vašeg priljeva i odljeva sredstava u ovoj situaciji?
  - Što biste mogli učiniti drugačije da biste razvili ovo poslovanje dok održavate pozitivan ciklus novčanog toka?
-



## PROMISLITI—Maksimalno vrijeme: 5 minuta

---

*Pojedinačno razmislite što ste naučili danas i razmotrite što bi Gospodin želio da učinite. Pročitajte stih ispod i zapišite odgovore na pitanja.*

---

»I ona djelovaše za njih u skladu s vjerom njihovom u Boga; zato, ako bi oni imali vjeru povjerovati da Bog može učiniti da te okretaljke pokažu put kojim trebaju ići, gle, to bijaše učinjeno; zato imahu ovo čudo, a i mnoga druga čudesna učinjena moću Božjom, dan za danom.

Ipak, budući da ta čudesna bijahu učinjena malim sredstvima, ona im pokazivaše čudesna djela. Oni bijahu lijeni, i zaboraviše živjeti vjeru svoju i marljivost, i tad ta čudesna djela prestadoše, i oni ne napredovahu na putovanju svojem« (Alma 37:40–41).

Temeljeno na onome što ste danas naučili, koju ste promjenu nadahnuti provesti kako biste planirali i upravljali svojim priljevom i odljevom sredstava?

---

---

---

---

Koju ćete radnju poduzeti ovog tjedna kako biste ostvarili promjenu koju ste gore utvrdili?

---

---

---

---



## OBVEZATI SE—Maksimalno vrijeme: 5 minuta

---

*Sa svojim suradnikom za djelovanje pročitajte svaku od obveza ispod. Vaša sposobnost da uspijete u pokretanju ili razvijanju svojeg poslovanja drastično će se poboljšati dok marljivo ispunjavate svoje tjedne obveze. Obećajte da ćete ispuniti svoje obveze i potpišite ispod.*

---

### MOJE OBVEZE

---

- (A)** Ispunit ću »Moj temelj« obveze za ovaj tjedan:
    - Ispuniti projekt služenja skupine.
    - Iznijeti svojoj obitelji ili prijateljima što sam naučio o služenju.
  - (B)** U svoju poslovnu knjigu sastaviti ću popis mogućih izazova s priljevom i odljevom sredstava s kojim bi se moje poslovanje moglo suočiti.
  - (C)** U svoju poslovnu knjigu napisati ću plan rješavanja izazova s priljevom i odljevom sredstava s kojim bi se moje poslovanje moglo suočiti.
  - (D)** Pregledati ću svoju stranicu »Promisliti« i ispuniti obveze.
  - (E)** Kontaktirati ću svojeg suradnika za djelovanje i pružiti mu podršku.
- 

*Upamtite da ćete narednog tjedna biti zatraženi izvijestiti o broju dana tijekom kojih ste razgovarali s klijentima, pisati u svoju poslovnu knjigu, prodavati i bilježiti finansijske detalje (pogledaj tablicu »Procjenjivati svoja nastojanja« na početku ove knjige).*

---

Moj potpis

Potpis suradnika za djelovanje

**Zaključite sa završnom molitvom.**

## NAPOMENE

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



9

# RAZVIJANJE MOJEG POSLOVANJA

## NAČELO »MOJ TEMELJ«

- Nastojati učiti: Odlučiti kamo idete i kako stići tamo

## POSLOVNA NAČELA, VJEŠTINE I NAVIKE

1. Tri načina za razvijanje mojeg poslovanja
2. Proširivanje mojih usluga ili proizvoda
3. Proširivanje mojeg ciljnog tržišta
4. Natjecanje za veći udio u tržištu
5. Iskoristiti prilike razvoja najbolje što je moguće
6. Razvijanje navike doprinošenja osobnoj ušteđevini
7. Rezanje nepotrebnih troškova



# IZVJEŠĆA—Maksimalno vrijeme: 25 minuta

Izrecite uvodnu molitvu.

## OBVEZE OD PROŠLOG TJEDNA

- (A)** Održati obveze »Moj temelj«.
- (B)** U svoju poslovnu knjigu napisati popis mogućih izazova s priljevom i odljevom sredstava s kojim bi se moje poslovanje moglo suočiti.
- (C)** U svoju poslovnu knjigu napisati plan rješavanja izazova s priljevom i odljevom sredstava s kojim bi se moje poslovanje moglo suočiti.
- (D)** Pregledati svoju stranicu »Promisliti« i ispuniti obveze.
- (E)** Kontaktirati suradnika za djelovanje i pružiti mu podršku.

## 1. KORAK: PROCIJENITI SA SURADNIKOM ZA DJELOVANJE (5 minuta)

Uzmite nekoliko minuta da procijenite svoja nastojanja u obdržavanju svojih obveza ovaj tjedan. Iskoristite tablicu »Procjenjivati svoja nastojanja« na početku ove vježbenice. Tada iznesite svoju procjenu svojem suradniku i raspravite s njim o pitanjima ispod.

**Raspravite:** Koje ste izazove imali s obdržavanjem svojih obveza ovog tjedna?

Primer	Prikaži se i biti ponosno	Sekundarno koristi zaprihoda	Obaveze razvoja poslovanja	Obaveze poslovnih aktivnosti	Ključne poslovne vrijednosti	Klijent			Suradnik			Prezentacija		
						Minimalni napor	Umjereni napor	Značajan napor	Prijeti konflikti	Prezentacije	Suradnici za djelovanje	Plan i izvoz u suradnici	Prezentacije	Suradnici za djelovanje
1. tjedan	Prikaži se i biti ponosno	Sekundarno koristi zaprihoda	Obaveze razvoja poslovanja	Obaveze poslovnih aktivnosti	Klijenat	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
2. tjedan	Prikaži se i biti ponosno	Sekundarno koristi zaprihoda	Obaveze razvoja poslovanja	Obaveze poslovnih aktivnosti	Klijenat	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
3. tjedan	Prikaži se i biti ponosno	Sekundarno koristi zaprihoda	Obaveze razvoja poslovanja	Obaveze poslovnih aktivnosti	Klijenat	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
4. tjedan	Prikaži se i biti ponosno	Sekundarno koristi zaprihoda	Obaveze razvoja poslovanja	Obaveze poslovnih aktivnosti	Klijenat	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
5. tjedan	Prikaži se i biti ponosno	Sekundarno koristi zaprihoda	Obaveze razvoja poslovanja	Obaveze poslovnih aktivnosti	Klijenat	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
6. tjedan	Prikaži se i biti ponosno	Sekundarno koristi zaprihoda	Obaveze razvoja poslovanja	Obaveze poslovnih aktivnosti	Klijenat	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
7. tjedan	Prikaži se i biti ponosno	Sekundarno koristi zaprihoda	Obaveze razvoja poslovanja	Obaveze poslovnih aktivnosti	Klijenat	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
8. tjedan	Prikaži se i biti ponosno	Sekundarno koristi zaprihoda	Obaveze razvoja poslovanja	Obaveze poslovnih aktivnosti	Klijenat	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
9. tjedan	Prikaži se i biti ponosno	Sekundarno koristi zaprihoda	Obaveze razvoja poslovanja	Obaveze poslovnih aktivnosti	Klijenat	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
10. tjedan	Prikaži se i biti ponosno	Sekundarno koristi zaprihoda	Obaveze razvoja poslovanja	Obaveze poslovnih aktivnosti	Klijenat	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
11. tjedan	Prikaži se i biti ponosno	Sekundarno koristi zaprihoda	Obaveze razvoja poslovanja	Obaveze poslovnih aktivnosti	Klijenat	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
12. tjedan	Prikaži se i biti ponosno	Sekundarno koristi zaprihoda	Obaveze razvoja poslovanja	Obaveze poslovnih aktivnosti	Klijenat	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●

---

## **2. KORAK: IZVIJESTITI SKUPINU (8 minuta)**

Nakon procjenjivanja svojih nastojanja, vratite se natrag kao skupina i izvijestite o svojim rezultatima. Prođite kroz skupinu i neka svatko izjavи је ли se ocijenili crvenom, žutom ili zelenom bojom za svaku od prošlostjednih obveza. Također, navedite broj dana koliko ste vježbali svaku od ključnih poslovnih vještina, kako je navedeno u tablici »Procjenjivati svoja nastojanja«.

---

## **3. KORAK: IZNESITE SVOJA ISKUSTVA (10 minuta)**

Sada iznesite kao skupina ono što ste naučili nastojeći obdržavati svoje obveze tijekom tjedna.

- Raspravite:**
- Koja ste iskustva imali s obdržavanjem svojih obveza »Moj temelj«?
  - Što ste naučili zapisivanjem popisa mogućih izazova s priljevom i odljevom sredstava s kojim bi se vaše poslovanje moglo suočiti? Koje vam je rješenje palo na pamet?

---

## **4. KORAK: ODABERITE SURADNIKA ZA DJELOVANJE (2 minute)**

Odaberite suradnika za djelovanje iz skupine za nadolazeći tjedan. Obično su suradnici za djelovanje istog spola i nisu članovi obitelji.

Uzmite sada nekoliko minuta da se upoznate sa svojim suradnikom za djelovanje. Predstavite se i raspravite kako ćete kontaktirati jedan drugoga tijekom tjedna.

---

*Ime suradnika za djelovanje*

---

*Podaci za kontakt*

Zapišite kako ćete se međusobno kontaktirati ovoga tjedna i kada.

NED	pon	uto	sri	čet	pet	sub



# MOJ TEMELJ: NASTOJATI UČITI: ODLUČITI KAMO IDETE I KAKO DOĆI TAMO—

Maksimalno vrijeme: 20 minuta

**Promislite:** Kako učenje stvara prilike?

**Pogledajte:** Videozapis »Education for a Better Life«, dostupan na stranici [srs.lds.org/videos](https://srs.lds.org/videos). (Nema videozapisa? Pročitajte scenarij na kraju ovog odsjeka.)

**Raspravite:** Što je starješina Joseph W. Sitati želio kad je imao 13 godina?  
Što je učinio oko toga?

**Pročitajte:** Nauk i savezi 88:118–119 i citat predsjednika Gordona B. Hinckleyja.

## AKTIVNOST – STVARANJE »ŽIVOTNOG POSLANJA« (10 minuta)

**1. korak:** Pročitajte citat predsjednika Henryja B. Eyringa.

Bog ima naum za nas. Blagoslovio vas je posebnim darovima i talentima koji vam omogućuju da postanete sve što on želi da postanete. Možete ispuniti svoje poslanje ovdje na Zemlji ako ste marljivi u nastojanju da razumijete i slušate njegovu volju za vas.

**2. korak:** Odgovorite na sljedeća pitanja kako biste počeli stvarati svoju viziju ili »životno poslanje«. Nećete imati vremena da dovršite to sada, no barem zapišite glavne ideje. Možete dotjerati i poboljšati svoje »životno poslanje« u budućnosti.

### MOJE ŽIVOTNO POSLANJE

Gdje želim biti za pet godina?

---

---

---

Zašto?

---

---

---

Koje vještine, znanje ili iskustvo trebam kako bih stigao tamo?

---

---

---

NAUK I SAVEZI

88:118–119

»Tražite marljivo i podučavajte jedni druge riječi mudrosti; da, tražite iz ponajboljih knjiga riječi mudrosti; nastojte učiti, i to proučavanjem i također vjerom... uspostavite dom... učenja.«

PREDSJEDNIK  
GORDON B. HINCKLEY

»Imamo odgovornost i izazov da zauzmemosvoje mjesto u svijetu poslovanja, znanosti, vlade, zdravstva, obrazovanja i svakog drugog vrijednog i konstruktivnog zvanja. Imamo obvezu obučiti svoje ruke i umove da prednjačimo u djelu svijeta za blagoslov cijelog čovječanstva.«

»A City upon a Hill«,  
Ensign, srpanj 1990., 5

**Obvezite se:** Obvezite se ispuniti sljedeće aktivnosti tijekom tjedna.

- Dovršite aktivnosti »Stvaranje ciljeva« i »Pronalazak savjetnika« ispod.
- Završite pisati svoj plan »životnog poslanja« i raspravite o njemu sa svojom obitelji ili prijateljima.
- Zamolite nekoga da vam bude mentor i odredite vrijeme za sastanak.

### AKTIVNOST – STVARANJE CILJAVA (tijekom tjedna)

**1. korak:** Pročitajte citat predsjednika Howarda W. Huntera. Radeći prema ostvarenju ciljeva, pretvaramo svoje nade u djelovanje.

Ciljevi trebaju:

1. Biti određeni i mjerljivi.
2. Biti zapisani i stavljeni tamo gdje ih možete vidjeti svaki dan.
3. Imati određeno vrijeme dovršenja.
4. Zahtijevati određene radnje za ostvarenje.
5. Biti neprestano pregledavani, izvješćivani i ažurirani.

**2. korak:** Na zasebnom komadu papira napišite dva ili tri cilja koji će vam pomoći ostvariti vaše »životno posljanje«. Slijedite sljedeći primjer. Postavite papir tamo gdje ćete ga svaki dan vidjeti.

CILJ	ZAŠTO?	ODREĐENI KORACI ZA POSTIZANJE CILJA	VREMENSKI RASPON	KOGA ĆU IZVJEŠĆIVATI O SVOJEM NAPRETku?
PRIMJER: Čitati Mormonovu knjigu 30 minuta svaki dan.	Tako da mogu primati svakodnevno vodstvo od Duha Svetoga.	1. Probuditi se u 6.30. 2. Čitati prije doručka. 3. Zabilježiti svoj napredak u tablicu.	Procijenit ću svoj napredak svake večeri prije spavanja.	Pokazat ću svoju tablicu napredovanja članu obitelji svake nedjelje.

### PREDSJEDNIK HENRY B. EYRING

»Tražite da vam Duh pokaže što Gospodin želi da činite. Planirajte to učiniti. Obećajte mu da ćete poslušati. Djelujte s odlučnošću sve dok učinite ono što je tražio. A zatim se molite... da biste znali što sljedeće možete učiniti.«

»Act in All Diligence«,  
*Ensign* ili *Liahona*,  
svibanj 2010., 63

### PREDSJEDNIK HOWARD W. HUNTER

»Ovo je evanđelje pokajanja i trebamo se kajati i rješavati probleme. Zaista, proces pokajanja, obvezivanja i postavljanja ciljeva trebao bi biti neprekidan... Preporučam ovaj postupak vama.«

»The Dauntless Spirit of Resolution«  
(sastanak duhovne misli na Sveučilištu Brigham Younga, 5. siječnja, 1992.), 2,  
*speeches.byu.edu*

## AKTIVNOST – PRONAĆI MENTORA (tijekom tjedna)

**1. korak:** Pročitajte citat starješine Roberta D. Halesa.

Možda ćete trebati nekoga s mnogo iskustva kako bi odgovorio na vaša pitanja – nekoga tko je učinio ono što vi želite učiniti. Drugi mentori mogu biti pravedni prijatelji ili članovi obitelji. To su ljudi koji su spremni provesti vrijeme potičući vas da učinite promjene u svojem životu i držeći vas odgovornima za napredak.

**2. korak:** Razmislite kakvu pomoć trebate. Napišite popis ljudi koji bi vam mogli biti mentori. Razmislite i pomolite se o svojem popisu imena.

**3. korak:** Odgovorite na sljedeća pitanja kako biste započeli mentorski odnos. Kako biste pozvali nekoga da vam bude mentor, možete jednostavno pitati: »Pokušavam učiniti promjenu u svom životu. Biste li bili voljni pomoći mi?«

### MOJ MENTOR

Koga biste željeli da vam bude mentor?

---

---

Kada ćete pitati njega ili nju da vam bude mentor?

---

---

Koliko biste se često htjeli sastajati sa svojim mentorom?

---

---

**4. korak:** Sjetite se da ste odgovorni za svoje »životno poslanje«. Kad se sastanete sa svojim mentorom:

- Pregledajte svoj napredak.
- Pregledajte prepreke svom napretku i što činite kako biste ih nadvladali.
- Posebno pregledajte ono što planirate učiniti prije nego što se ponovno sastanete sa svojim mentorom.

STARJEŠINA  
ROBERT D. HALES

»U mojim godinama kao mlada odrasla osoba, tražio sam savjet od svojih roditelja i vjernih savjetnika od povjerenja. Jedan od njih bio je svećenički vođa, a drugi učitelj koji je vjerovao u mene. S molitvom odaberite savjetnike kojima je vaša duhovna dobrobit u srcu.«

»Suočavanje s izazovima današnjeg svijeta«,  
*Ensign* ili *Lijahona*, studeni 2015., 46

## OBRZOVANJE ZA BOLJI ŽIVOT

Ako ne možete pogledati ovaj videozapis, odaberite člana skupine da pročita sljedeći scenarij.



**STARJEŠINA JOSEPH W. SITATI:** U dobi od 13 godina živio sam u veoma ruralnom dijelu Kenije. Ljudi su imali vrlo malo. Ali oni za koje se činilo da mogu si priuštiti stvari kojima su se drugi divili bili su oni koji su imali dobro obrazovanje. Shvatio sam da je obrazovanje ključ za bolji život.

Misao mi se stalno vraćala da odem razgovarati s ravnateljem jedne od škola koju sam zaista htio pohađati. Trebao mi je bicikl mog oca za to putovanje koje je trajalo pola dana. Nikada prije nisam bio izvan svog sela. Nisam znao dobro govoriti engleski jezik, a ovaj je ravnatelj bio bijelac. Nikada prije nisam susreo bijelca niti izravno razgovarao s jednim pa je ovo bila zastrašujuća misao.

Nešto u meni tjeralo me je dalje i govorilo mi da trebam ovo učiniti pa sam krenuo posjetiti tog ravnatelja. Dok sam ga gledao, mogao sam vidjeti da je prilično iznenađen vidjeti ovog mladića kako stoji poput vojnika pred njim. Imao je ljubazne oči pa mi je to dalo hrabrosti. Rekao sam mu da se zaista želim priključiti njegovoj školi

i da bih bio jako sretan ako bi me primio. Tada je rekao: »Pa, vidjet ćemo kada dođu rezultati ispita.« Rekao sam: »Hvala vam, gospodine.« Izašao sam iz ureda za manje od četiri minute.

Te četiri minute koje sam proveo u tom uredu zaista su bile definirajući trenuci u mom životu. Bio sam jedini učenik iz svoje osnovne škole koji je bio primljen u jednu od najboljih škola u našem području. Činjenica da mi je taj dobar čovjek pružio tu priliku učinila me zahvalnim i nadahnula me da težim biti najbolji učenik u svom razredu.

To mi je otvorilo nove prilike da krenem u drugu dobru školu i zatim da se pripremim za fakultet. Moje mi je obrazovanje omogućilo da pronađem svoju ženu na fakultetu. Omogućilo mi je da pronađem posao u gradu. Dok smo živjeli u Nairobiju, naišli smo na par misionara koji su nas pozvali u svoj dom, gdje su održavalii sastanke s onima koji su bili članovi Crkve. Da nisam bio u Nairobiju u to vrijeme, nikada ne bih pronašao evanđelje. Činjenica da sam imao siguran posao omogućila mi je da služim u Crkvi.

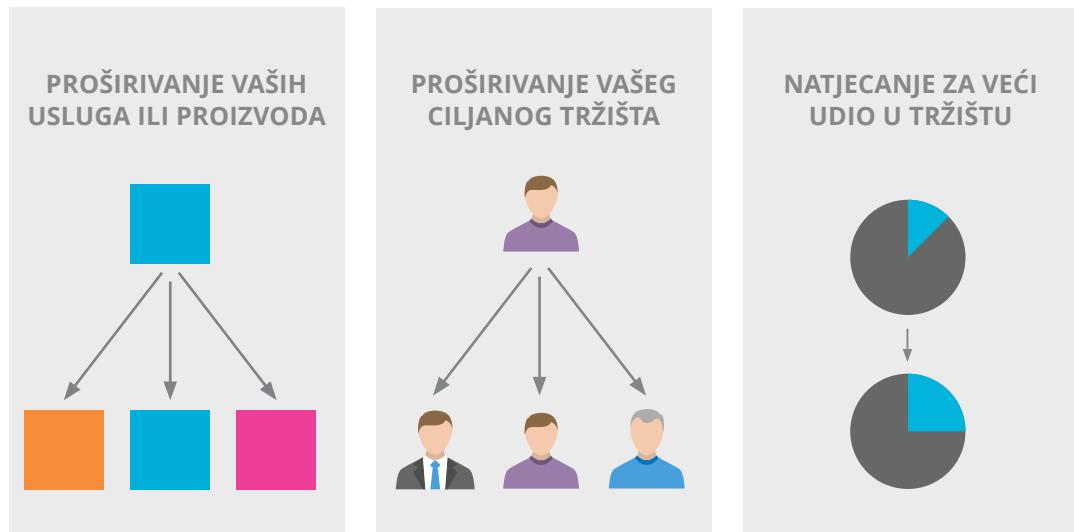
Svjedočim da je obrazovanje ključ za samodostatnost. Ono će otvoriti mnoge puteve tako da možete skrbiti za sebe vremenito i postati također duhovno samodostatni.



## UČITI—Maksimalno vrijeme: 60 minuta

### 1. TRI NAČINA ZA RAZVIJANJE MOJEG POSLOVANJA

**Pročitajte:** Jednom kada je vaše poslovanje ostvarilo trajan uspjeh u pružanju profitabilne usluge ili proizvoda, može biti spremno za prilike razvoja. Razvijanje vašeg poslovanja možda je bilo dio vašeg plana od početka ili može biti ugodno iznenađenje koje će vam donijeti vaš marljivi rad i ustrajnost. Većina vlasnika poslovanja razvija svoje poslovanje na jedan od tri načina, kako je prikazano ispod. U ovom čemo poglavlju detaljno istražiti svaki od tih načina.



### 2. PROŠIRIVANJE MOJIH USLUGA ILI PROIZVODA

**Pročitajte:** Jedan učinkovit način za razvijanje vašeg poslovanja je nuđenje dodatnih usluga ili proizvoda koji ispunjavaju potrebe vaših ciljanih potrošača. Nove usluge ili proizvodi stvaraju dodatne izvore dohotka koji pomažu s pružanjem stabilnosti za vaše poslovanje. Neki primjeri mogu uključivati one prikazane ispod.



Poslovna kuća za promjenu ulja prodaje filtere za zrak, metlice brisača i popravlja oštećenja na vjetrobranskim staklima.

Primijetite da je svako od proširenih usluga ili proizvoda u ovim primjerima kompatibilno proširenje temeljnog poslovanja.

Pružatelj usluga noćenja s doručkom prodaje pakete za godišnjice koji sadrže čokoladice i ruže.

Kompanija za iznajmljivanje skija prodaje karte za vučnice i nudi uslugu prijevoza.

Pružatelj usluga sustava informacijske tehnologije prodaje prioritetu podršku.

Primijetite da je svako od proširenih usluga ili proizvoda u ovim primjerima kompatibilno proširenje temeljnog poslovanja.

### **AKTIVNOST (10 minuta)**

---

**1. korak:** Pojedinačno odvojite tri minute da promislite o dodatnim uslugama ili proizvodima za vaše poslovanje i zapišete što je više njih moguće. Budite kreativni i nastojte ne ograničiti svoje razmišljanje. Zapišite sve što vam padne na pamet.

- |         |          |
|---------|----------|
| 1._____ | 7._____  |
| 2._____ | 8._____  |
| 3._____ | 9._____  |
| 4._____ | 10._____ |
| 5._____ | 11._____ |
| 6._____ | 12._____ |

**2. korak:** Pregledajte svoj popis i zaokružite tri ideje za koje smatrate da najviše obećavaju po pitanju razvijanja vašeg poslovanja.

**3. korak:** Neka nekoliko članova skupine iznesu ideju koju su zaokružili za svoje poslovanje, a koja najviše obećava. Članovi skupine trebaju pružiti povratne informacije radi izgradnje svake ideje.

### 3. PROŠIRIVANJE MOJEG CILJANOG TRŽIŠTA

**Pročitajte:** Još jedan način na koji će pomoći razvoju svojeg poslovanja je proširivanje vašeg ciljanog tržišta. To će vam omogućiti da se usredotočite na više klijenata i komunicirate s njima, što će vjerojatno dovesti do više posla. Neki od načina na koje možete proširiti svoje ciljano tržište prikazani su ispod.

#### Usredotočenost na novi segment klijenta



Vlasnik poslovne kuće za žensku odjeću širi se kako bi prodavao odjeću za djecu.

#### Otvaranje novog prodajnog kanala



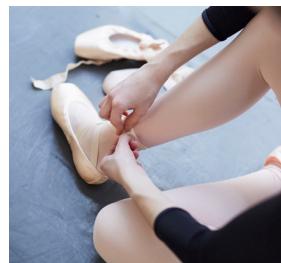
Vlasnik poslovne kuće za nakladništvo osmišljava novu web-stranicu radi prodaje proizvoda putem interneta.

#### Preseljenje u veći objekt ili na bolju lokaciju



Kompanija za iznajmljivanje seli se na veću, ugledniju lokaciju na rivi.

#### Otvaranje druge lokacije



Instruktor plesa otvara drugi studio u obližnjem gradu.

#### Licenciranje drugog prodavača za prodaju vaših proizvoda



Poslovna kuća za gazirane nepitke daje dopuštenje lancu trgovina s namirnicama za prodaju pića pod svojom oznakom.

#### Dodjeljivanje franšize za vaše poslovanje



Vlasnik slastičarnice prodaje pravo za vođenje njezinog poslovanja na drugoj lokaciji.

- Raspravite:**
- Koje biste čimbenike htjeli istražiti i razmotriti prije nego što se pozabavite s bilo kojom od ovih mogućnosti?
  - Kako biste održali kvalitetu tih usluga ili proizvoda u svojem temeljnog poslovanju dok se širite?

## AKTIVNOST (10 minuta)

---

**1. korak:** Pojedinačno utvrdite jedan način na koji možete proširiti svoje ciljano tržište. Zapišite svoju ideju u prostor ispod.

---

---

**2. korak:** Rasporedite se u parove. Sa svojim suradnikom raspravite svoju ideju za proširenje svojeg ciljanog tržišta. Svaki bi suradnik trebao pružiti konstruktivne povratne informacije.

---

## 4. NATJECANJE ZA VEĆI UDIO U TRŽIŠTU

**Pročitajte:** Također, možete razviti svoje poslovanje natječući se za veći udio u tržištu. Vlasnici poslovanja vrše to usmjeravajući svoje konkurentne prednosti i povećavajući kvalitetu svojih usluga ili proizvoda kako bi se klijenti prebacili na njihovo poslovanje. Na primjer, vlasnik kino dvorane može uložiti u udobne stolice i skuplji izbor hrane, što može privući ljudе koji odlaze u druge dvorane.

## AKTIVNOST (10 minuta)

---

**1. korak:** Razmislite o poslovanju koje se izravno natječe s vašim. Ovo poslovanje ne mora biti identično vašem, ali ispunjava iste potrebe klijenta. Zapišite najbolje prodajne vrijednosti usluge ili proizvoda vašeg konkurenta.

---

---

**2. korak:** Zapišite kako bi se vaša usluga ili proizvod trebali poboljšati da bi potaknuli klijente na kupnju od vas.

---

---

**3. korak:** Rasporedite se u parove. Prepostavite da je vaš suradnik potencijalni klijent. Razgovarajte s njim o ideji(ama) koju(e) ste zapisali u 2. koraku. Postavite pitanja kako biste odredili je li on zainteresiran za vašu(e) ideju(e).

---

### 5. ISKORISTITE PRILIKE RAZVOJA NAJBOLJE ŠTO MOŽETE

**Pročitajte:** Upravo smo učili o tri načina za razvijanje poslovanja. Želite li razviti svoje poslovanje, trebate aktivno potražiti moguće prilike za rast. Uspješni vlasnici poslovanja uče djelovanjem (vidi NiS 58:26–28). Oni djeluju u mudrosti kada razmatraju nove prilike za proširenje svojeg poslovanja pažljivom procjenom dodatnih resursa i potencijalnih promjena. Međutim, ne boje se eksperimentirati i pogriješiti. Pogreške vide kao prilike da ubrzaju svoje učenje koje ih može učiniti snažnijima i približiti ih njihovim ciljevima. Imaju hrabrosti promijeniti fokus svojeg poslovanja, ako je to nužno, da bi ispunili promjenjive potrebe klijenata.



**Raspravite:** Zamislite vlasnika poslovanja koji liči parkirna mjesa. Ustanovio je da može steći više posla promjenom fokusa svojeg poslovanja. Nakon razgovora sa svojim klijentima saznao je da bi oni bili voljni platiti više kada bi njegovo poslovanje brisalo stare oznaake i postavljalo parkirne barijere i ležeće policajce. Detaljno je to analizirao i vjeruje da je to financijski razumno pa odlučuje iskoristiti ove nove prilike.

- Koje ste prilike ili prepreke primijetili koje bi mogle uzrokovati da promijenite fokus svojeg poslovanja?

## 6. RAZVIJANJE NAVIKE DOPRINOŠENJA OSOBNOJ UŠTEĐEVINI

**Pročitajte:** Vašoj sposobnosti da razvijate svoje poslovanje može uvelike pomoći ako imate osobnu ušteđevinu iz koje možete crpsti. Jedna navika koja izdvaja uspješne vlasnike poslovanja je da oni dosljedno štede novac. Savjetovani smo prvo plaćati svoje desetine i prinose. Tada bismo trebali platiti sebi štedeći dio našeg novca.

Štednja novca pruža sredstva za hitne slučajeve i neočekivane potrebe. Također omogućuje mir savjesti, fleksibilnost sa životnim odlukama i resurse za prilike poput razvijanja poslovanja. Iako postoji mnogo načina za štednju novaca, ono što je naposljetku najvažnije je da **štedimo novac svaki tjedan.**

Tehnologija vam može pomoći štedjeti novac. Možete uspostaviti automatsko odbijanje sa plaće ili automatsko prebacivanje s tekućeg na štedni račun. Automatsko odbijanje ili prijenosi mogu pomoći da štednja ne postane naporna. Neki drugi praktični načini za štednju novaca uključuju:

- izgradnju fonda za hitne slučajeve;
- uspostavljanje budžeta;
- rad prema kratkoročnim ciljevima štednje;
- deponiranje paušalnog iznosa prihoda, poput povrata poreza, novca za rođendan, bonusa i novca od naslijedstva;
- postavljanje štednog računa za misije, obrazovanje, umirovljenje, poslovne prilike ili druge osobne ciljeve;
- štednja vaše gotovine ili sitnoga novca.

**Raspravite:** Koji su vam pristupi najbolje funkcionali u pomaganju da dosljedno štedite novce?

## 7. REZANJE NEPOTREBNIH TROŠKOVA

**Pročitajte:** Kako bi održali zdravu marginu dobiti, vlasnici poslovanja često moraju učiti djelovati s relativno malo resursa. Uspješni vlasnici poslovanja štedljivi su i odlučni u određivanju koji su troškovi vrijedni muke, a koji nisu. Ponekada mogu smjono djelovati obvezujući se da će srezati određeni udio svojih troškova, a zatim pronaći kreativne pa ipak realistične načine da ostvare uštedu. Ispod su prikazani neki uobičajeni načini na koje vlasnici poslovanja učinkovito upravljaju troškovima.



**Budite domišljati:** Dijelite ili ponovno upotrijebite opremu i zalihe; budite voljni kupiti korišteno umjesto novoga.

*Na primjer, radionica za grafički dizajn bila je izbirljiva prilikom kupnje korištenog namještaja koji ispunjava njihove potrebe.*



**Održite fokus:** Učinkovito koristite vrijeme usredotočivanjem na prioritete i projekte koji generiraju najviše dohotka.

*Na primjer, poduzeće za strojarstvo specijaliziralo se usredotočivanjem na svoje tri najprofitabilnije usluge.*



**Koristite tehnologiju:** Koristite tehnologiju kako biste povećali produktivnost, poboljšali komunikaciju i smanjili izdatke.

*Na primjer, kako bi smanjilo rashode od putovanja, poslovanje za razvoj softvera iskoristilo je nisko budžetne usluge videokonferencija i telekonferencija.*



**Iskoristite kupovnu moć:** Kupujte ili tražite procjene cijena iz višestrukih izvora, pregovarajte o rashodima kako biste dobili najbolju moguću cijenu ili kupujte na veliko,

*Na primjer, kožarsko poslovanje zatražilo je procjenu cijena od raznih potencijalnih dobavljača kože.*

### AKTIVNOST (10 minuta)

**1. korak:** S navedenog popisa ili korištenjem vlastitih ideja pojedinačno utvrđite dva načina na koje biste mogli srezati izdatke za svoje poslovanje. Zapišite svoje ideje ispod.

---

---

---

**2. korak:** Kao skupina iznesite učinkovite načine na koje ste srezali izdatke za svoje poslovanje ili načine na koje ste vidjeli da drugi vlasnici poslovanje učinkovito režu svoje izdatke.

---



## PROMISLITI—Maksimalno vrijeme: 5 minuta

---

*Pojedinačno razmislite što ste naučili danas i razmotrite što bi Gospodin želio da učinite. Pročitajte dolje navedeni citat i zapišite odgovore na pitanja.*

---

»Muškarci i žene koji predaju svoje živote Bogu otkrivaju da on može mnogo više učiniti iz njihovih života nego što oni mogu. On će produbiti njihovu radost, proširiti njihovu viziju, izoštiti njihov um, ojačati njihove mišiće, uzdignuti njihov duh, umnožiti njihove blagoslove, povećati njihove prilike, utješiti njihove duše, dovesti prijatelje i izliti mir« (Ezra Taft Benson, »Jesus Christ – Gifts and Expectations«, *Ensign*, prosinac 1988., 4).

Temeljeno na onome što ste danas naučili, koju ste promjenu nadahnuti provesti kako biste pomogli razviti svoje poslovanje?

---

---

---

---

Koju ćete radnju poduzeti ovog tjedna kako biste ostvarili promjenu koju ste gore utvrdili?

---

---

---

---



## OBVEZATI SE—Maksimalno vrijeme: 5 minuta

Sa svojim suradnikom za djelovanje pročitajte svaku od obveza ispod. Vaša sposobnost da uspijete u pokretanju ili razvijanju svojeg poslovanja drastično će se poboljšati dok marljivo ispunjavate svoje tjedne obveze. Obećajte da ćete ispuniti svoje obveze i potpišite ispod.

### MOJE OBVEZE

- (A)** Ispunit ću obveze »Moj temelj« za ovaj tjedan:
  - Dovršite aktivnosti »osmišljanje ciljeva« i »pronalažak savjetnika«.
  - Dovršiti s pisanjem plana mojeg »životnog poslanja« i raspraviti o njemu sa svojom obitelji i prijateljima.
  - Zamoliti nekoga da bude moj savjetnik i odrediti vrijeme za sastanak.
- (B)** Napisat ću plan u svoju poslovnu knjigu detaljno iznoseći načine na koje kanim razviti svoje poslovanje u pravom trenutku.
- (C)** Napisat ću plan u svoju poslovnu knjigu detaljno izoseći načine na koje bih mogao srezati troškove svojeg poslovanja.
- (D)** Pregledat ću svoju stranicu »Promisliti« i ispuniti obveze.
- (E)** Kontaktirat ću svojeg suradnika za djelovanje i pružiti mu podršku.

Upamtite da ćete sljedeći tjedan biti zatraženi izvijestiti o broju dana tijekom kojih ste razgovarali s klijentima, pisali u svoju poslovnu knjigu, prodavali i bilježili financijske detalje (pogledaj tablicu »Procjenjivati svoja nastojanja« na početku ove knjige).

Moj potpis

Potpis suradnika za djelovanje

**Zaključite sa završnom molitvom.**



10

# FINANCIRANJE MOJEG POSLOVANJA

## NAČELO »MOJ TEMELJ«

- Pokazati integritet

## POSLOVNA NAČELA, VJEŠTINE I NAVIKE

1. Imam li gotovine za rast?
2. Je li posuđivanje novca dobro ili loše?
3. Mogućnosti financiranja za moje poslovanje
4. Istraživanje finansijskih mogućnosti
5. Integritet u finansijskim odnosima



## IZVIJESTITI—Maksimalno vrijeme: 25 minuta

Izrecite uvodnu molitvu.

### OBVEZE OD PROŠLOG TJEDNA

- (A)** Održati obveze »Moj temelj«.
- (B)** Napisati plan u svoju poslovnu knjigu detaljno iznoseći načine na koje kćim razviti svoje poslovanje u pravom trenutku.
- (C)** Napisati plan u svoju poslovnu knjigu detaljno iznoseći načine na koje bih mogao srezati troškove svojeg poslovanja.
- (D)** Pregledati svoju stranicu »Promisliti« i ispuniti obveze.
- (E)** Kontaktirati suradnika za djelovanje i pružiti mu podršku.

### 1. KORAK: PROCIJENITI SA SURADNIKOM ZA DJELOVANJE (5 minuta)

Uzmite nekoliko minuta da procijenite svoja nastojanja u obdržavanju svojih obveza ovaj tjedan. Iskoristite tablicu »Procjenjivati svoja nastojanja« na početku ove vježbenice. Tada iznesite svoju procjenu svojem suradniku i raspravite s njim o pitanjima ispod.

**Raspravite:** Koje ste izazove imali s obdržavanjem svojih obveza ovog tjedna?

		PROCIJENITI SVOJA NASTOJANJA			Ključne poslovne vještine		
		Ⓐ Moj temelj obveze	Ⓑ Obveze razvoje poslovanja	Ⓒ Obveze poslovne aktivnosti	Ⓓ Promisli obveze	Ⓔ Obveze suradnika za djelovanje	Fazni odnos/težina
<b>Primer</b>	<b>Pozicije se bili postulati</b>						
		● ● ● Sustavno koristi zaprihoda i ishrane	● ● ●	● ● ● Dobro plan do zidrenje svoje poslovne proizvode	● ● ●	● ● ●	● ● ●
<b>1. tjedan</b>	<b>Samodostojan je radni raspored</b>	● ● ●	● ● ● Sudjelovati u izazovu Spajala	● ● ●	Započeti svakodnevno pisati u svoja prednosti za potražnicu i prednosti za potpisivanja	● ● ●	● ● ●
		● ● ● Sustavno koristi rezervu u razini Kriza	● ● ● Stvari popis pet nezavestnih potreba	● ● ●	Obnovi popis konzumenti i prednosti za potpisivanja	● ● ●	● ● ●
<b>2. tjedan</b>	<b>Upravljanje novcem</b>	● ● ●	● ● ● Sudjelovati u razini Kriza	● ● ● Voditi razgovor s barem pet potencijalnih klijenata	● ● ● Ispuniti dužnjaci osiguraj svojeg Održati poziciju i planirati	● ● ●	● ● ●
		● ● ● Posuziti se bili postulati	● ● ● Sudjelovati u izazovu Ostvari posudu	● ● ●	Popuni deklijat "Zaštititi svojeg Održati poziciju i planirati	● ● ●	● ● ●
<b>3. tjedan</b>	<b>Mudro koristiti vrijeme</b>	● ● ●	● ● ● Eksperimentirati s novim načinima rada	● ● ●	Isprati deklijat "Zaštititi svojeg Održati poziciju i planirati	● ● ●	● ● ●
		● ● ● Rastiti preuzeći resurse i utrožiti	● ● ● Iskoristiti Zapisi o izrobovi i raznobeze za sveve poslovanje i za zamjenu	● ● ●	Stvariti igru o prihodu za svoje poslovanje ili za zamjeno poslovanje	● ● ●	● ● ●
<b>4. tjedan</b>	<b>Rješiti probleme</b>	● ● ●	● ● ● Izplati se platu te se davač novac svojeg finansijskih mogućnosti	● ● ●	Voditi odvojene evidencije za novac poslovanja i za poslovanje	● ● ●	● ● ●
		● ● ● Postati jedno, službi usluge	● ● ● Izdvojiti poslovne mogućnosti i pribavek s njima i odgovornim sredstvima s kojim bi se može podstavljanje moglo dobiti	● ● ●	Napraviti plan raspolažanja novca s prijekom i odgovornim snabdjevati s njima i poslovne mogućnosti	● ● ●	● ● ●
<b>5. tjedan</b>	<b>Tražiti znanje</b>	● ● ●	● ● ● Stvoriti plan za rast svoje poslovanja	● ● ●	Zaprijeti da se zidrenje svoje poslovne trudost	● ● ●	● ● ●
		● ● ● Prilagoditi izazove	● ● ● Izraditi zanimljive i pogodne zarađeve za sveve poslovanje	● ● ●	Stvariti igru o međunarodnim finansijskim mogućnostima za svoje poslovanje	● ● ●	● ● ●
<b>6. tjedan</b>	<b>Kommunikacija, zarađevo, mirobiti i sluziti</b>	● ● ●	● ● ● Napisati ideja za upravljanje svoje poslovanja	● ● ●	Pregledati i reči svoje poslovanje prezentacije svoje poslovanja	● ● ●	● ● ●
		● ● ● Primiti hramske ureduće	● ● ● Napisati popis ideja za upravljanje svoje poslovanja	● ● ●	Objasniti svoj osobni poslovni plan i napraviti prezentaciju informacija za prezentacije	● ● ●	● ● ●
<b>7. tjedan</b>							
<b>8. tjedan</b>							
<b>9. tjedan</b>							
<b>10. tjedan</b>							
<b>11. tjedan</b>							
<b>12. tjedan</b>							

---

## **2. KORAK: IZVIJESTITI SKUPINU (8 minuta)**

Nakon procjenjivanja svojih nastojanja, vratite se natrag kao skupina i izvijestite o svojim rezultatima. Prođite kroz skupinu i neka svatko izjavи је ли se ocijenili crvenom, žutom ili zelenom bojom za svaku od prošlostjednih obveza. Također, navedite broj dana koliko ste vježbali svaku od ključnih poslovnih vještina, kako je navedeno u tablici »Procjenjivati svoja nastojanja«.

---

## **3. KORAK: IZNESITE SVOJA ISKUSTVA (10 minuta)**

Sada iznesite kao skupina ono što ste naučili nastojeći obdržavati svoje obveze tijekom tjedna.

- Raspravite:**
- Koja ste iskustva imali s obdržavanjem svojih obveza  
»Moj temelj«?
  - Što ste naučili stvaranjem plana za razvoj svojeg poslovanja?
  - Što ste naučili stvaranjem plana za rezanje svojih poslovnih izdataka?

---

## **4. KORAK: ODABERITE SURADNIKA ZA DJELOVANJE (2 minute)**

Odaberite suradnika za djelovanje iz skupine za nadolazeći tjedan. Obično su suradnici za djelovanje istog spola i nisu članovi obitelji.

Uzmite sada nekoliko minuta da se upoznate sa svojim suradnikom za djelovanje. Predstavite se i raspravite kako ćete kontaktirati jedan drugoga tijekom tjedna.

---

*Ime suradnika za djelovanje*

*Podaci za kontakt*

Zapišite kako ćete se međusobno kontaktirati ovoga tjedna i kada.

NED	PON	UTO	SRI	ČET	PET	SUB



# MOJ TEMELJ: POKAZATI INTEGRITET—

## Maksimalno vrijeme: 20 minuta

**Promislite:** Što mislite zašto Gospodin voli one »pošte[nog] srca«?

**Pogledajte:** Videozapis »What Shall a Man Give in Exchange for His Soul?«, dostupan na stranici srs.lds.org/videos. (Nema videozapisa? Pročitajte scenarij na kraju ovog odsjeka.)

**Raspravite:** Što znači imati integritet? Koji su neki mali načini na koje ljudi prodaju svoju dušu kako bi zadobili stvari u ovom životu?

**Pročitajte:** Članci vjere 1:13 i Job 27:5.

### AKTIVNOST (5 minuta)

Zasebno se ocijenite u sljedećim područjima.

#### STAVITE BROJ ISPRED SVAKE KAKO BISTE POKAZALI KOLIKO ČESTO DJELUJETE NA OVAJ NAČIN.

1 = nikada, 2 = ponekad, 3 = često, 4 = gotovo uvijek, 5 = uvijek

- \_\_\_\_\_ 1. Ispunjavam sva svoja obećanja, obveze i saveze.
- \_\_\_\_\_ 2. Potpuno sam iskren u svemu što kažem i zapisima koje vodim.
- \_\_\_\_\_ 3. Ne pretjerujem kako bih učinio da se stvari čine boljima nego što jesu.
- \_\_\_\_\_ 4. Vraćam sve što posudim i ne uzimam stvari koje mi ne pripadaju.
- \_\_\_\_\_ 5. Potpuno sam vjeran svojem bračnom drugu u riječima i djelima.
- \_\_\_\_\_ 6. Nikada ne varam, čak i kada znam da neću biti uhvaćen.
- \_\_\_\_\_ 7. Kada nađem nešto što nije moje, vratim to vlasniku.
- \_\_\_\_\_ 8. Uvijek vraćam novac koji posudim.

**Raspravite:** Pročitajte Mosiju 4:28 i citat starještine Josepha B. Wirthlina.

Zašto je otplaćivanje duga ili poslovnog ili studentskog zajma (poput zajma TOF-a) pitanje osobnog integriteta?

**Obvezite se:** Obvezite se ispuniti sljedeće aktivnosti tijekom tjedna.

- Poboljšajte jedno od osam područja koja ste ocijenili u aktivnosti.
- Iznesite svojoj obitelji ili priateljima što ste danas naučili o integritetu.

### ČLANCI VJERE 1:13

»Vjerujemo da trebamo biti pošteni.«

### JOB 27:5

»Nedužnost svoju do zadnjeg daha branim.«

### MOSIJA 4:28

»I htio bih da upamtite da svatko tko uzajmi nešto od bližnjega svoga ima vratiti ono što uzajmi, kako se već pogode. U protivnom grijesиш, a možda činiš da sagriješi i tvoj bližnji.«

## ŠTO LI ČOVJEK MOŽE DATI U ZAMJENU ZA SVOJU DUŠU?

Ako ne možete pogledati ovaj videozapis, odaberite člana skupine da pročita sljedeći scenarij.



**STARJEŠINA ROBERT C. GAY:** Spasitelj je jednom postavio sljedeće pitanje svojim učenicima: »Što li čovjek može dati u zamjenu za svoju dušu?« [Matej 16:26].

Prije mnogo godina, moj me otac podučio da pomno razmotrim ovo pitanje. Dok sam odrastao, moji su mi roditelji davali sitne poslove po kući i davali su mi džeparac za taj rad. Često sam koristio taj novac, nešto više od 50 centi tjedno, kako bih išao u kino. U ono vrijeme karta za kino stajala je 25 centi za jedanaestogodišnjaka. Tako bi mi ostalo 25 centi za trošenje na čokoladice, koje su stajale 5 centi po komadu. Film s pet čokoladica! Nisam mogao proći bolje od toga.

Sve je bilo dobro dok nisam navršio 12 godina. Stojeći u redu jednog popodneva, shvatio sam da je cijena za dvanaestogodišnjake bila 35 centi, a to je značilo dvije čokoladice manje. Ne baš spremam za tu žrtvu, uvjeravao sam sebe: »Izgledaš isto kao i prije tjedan dana.« Zatim sam prišao i zatražio kartu za 25 centi. Blagajnik nije ni trepnuo, a ja sam kupio redovnih pet čokoladica umjesto tri.

Razdragan svojim postignućem, kasnije sam požurio kući reći svom tati o postignutom uspjehu. Dok sam mu pričao o detaljima, nije govorio ništa. Kada sam završio, jednostavno me pogledao i rekao: »Sine, bi li prodao svoju dušu za novčić?« Njegove riječi probole su moje dvanaestogodišnje srce. To je lekcija koju nikada nisam zaboravio.

(»What Shall a Man Give in Exchange for His Soul?« *Ensign* ili *Lijahona*, studeni 2012., 34)

**STARJEŠINA  
JOSEPH B. WIRTHLIN**

»Poštenje znači uvijek činiti ono što je ispravno i dobro, bez obzira na trenutne posljedice. To znači biti pravedan iz dubine duše, ne samo u našim djelima već, još važnije, u našim mislima i u našim srcima... Mala laž, malo varanje ili nepošteno iskorištavanje nije prihvatljivo Gospodinu... Krajnja nagrada poštenju jest stalno suputništvo Duha Svetoga... [koji će] voditi nas u svemu što činimo.«

»Personal Integrity«, *Ensign*, svibanj 1990., 30, 32, 33



## UČITI—Maksimalno vrijeme: 60 minuta

### 1. IMAM LI GOTOVINE ZA RAST?

**Pročitajte:** Naučili smo da uspješni vlasnici poslovanja rade na stvaranju pozitivnog ciklusa priljeva i odljeva sredstava. Kroz pažljivo planiranje i upornost, imaju dovoljno gotovine za održavanje i rast svojeg poslovanja. Oni poznaju svoje trenutno stanje gotovine i rutinski ažuriraju procjene svojeg priljeva i odljeva sredstava. Oni »gledaj[u] da sve... bude učinjeno s mudrošću i redom« (Mosija 4:27).

Uz to, mnogi vlasnici poslovanja traže financiranje kako bi proveli prilike za rast poput onih o kojima smo učili u poglavlju 9. Odlučite li tražiti financiranje za svoje poslovanje, prvo ćete trebati imati detaljno razumijevanje priljeva i odljeva sredstava svojeg poslovanja, posebice gotovine koju vaše poslovanje trenutno crpi te je predviđeno da će crpsti. Ključno vam je osigurati da vaše poslovanje ima dovoljno gotovine za održavanje operativnog rada, da se nosi s neočekivanim situacijama i raste u skladu s vašim ciljevima.

### 2. JE LI POSUĐIVANJE NOVCA DOBRO ILI LOŠE?

**Pročitajte:** Osobni dug i poslovni dug se razlikuju. Osobni zajmovi često se koriste da bi se potrošilo više nego što smo u stanju platiti. Poslovni zajmovi trebali bi biti korišteni za proizvodnju više nego što smo u stanju proizvesti. Vođe Crkve savjetovali su nas da izbjegavamo osobne dugove. Kao što je starješina Joseph B. Wirthlin rekao: »Neki dugovi – poput onog za skroman dom, troškove obrazovanja, vjerojatno potrebnog prvog automobila – mogu biti nužni. No, nikada ne bismo smjeli ući u finansijsko ropstvo kroz potrošački dug, a da pažljivo ne odvagnemo troškove« (»Earthly Debts, Heavenly Debts«, *Ensign* ili *Lijahona*, svibanj 2004., 41).

**Raspravite:** Razmislite o nekome koga poznajete tko je posudio novac za osobnu uporabu. Je li im to pomoglo ili naškodilo?

**Pročitajte:** Trebali bismo biti oprezni kada razmatramo poslovni dug. No, kada ga se mudro koristi, »valjan poslovni dug je jedan od elemenata rasta« (*Teachings of Presidents of the Church: Ezra Taft Benson* [2014.], 272).

Gotovo svako poslovanje zahtjeva dodatni kapital ili novac za rast. Vlasnici poslovanja obično stječu dodatni kapital kroz vlastite ušteđevine ili kroz financiranje zaduživanjem ili financiranje dioničkim kapitalom.

**Financiranje zaduživanjem** znači podizanje poslovnog zajma i onda njegovo otplaćivanje uz kamate. **Financiranje dioničkim kapitalom** znači primanje novca u zamjenu za djelomično vlasništvo u kompaniji.

Povremeno, vlasnici poslovanja primaju državne potpore ili novac iz drugih izvora. Ova sredstva obično nije potrebno otplatiti.

### 3. MOGUĆNOSTI FINANCIRANJA ZA MOJE POSLOVANJE

**Pročitajte:** Uspješni vlasnici poslovanja promišljeni su i kreativni u prikupljanju sredstava koji su im potrebni za rast njihovog poslovanja. Mnogo je načina na koje možete dobiti sredstva koja su vam potrebna. Ovaj odjeljak raspoređuje ih u tri kategorije. U prvoj kategoriji pregledavaju se sredstva koja se najčešće koriste, poput vaših osobnih ušteđevina. Drugom kategorijom istražuju se različiti izvori financiranja zaduživanjem. U trećoj kategoriji sažimaju se manje uobičajene mogućnosti financiranja koje mogu biti primjenjive za neke vlasnike poslovanja.

#### Prva kategorija: Uobičajeni izvori financiranja

**Pročitajte:** Većina vlasnika poslovanja u početku financira rast svojeg poslovanja s vlastitim ušteđevinama, samopodržavanjem (samostalnim vršenjem posla i ne oslanjanjem na vanjsku pomoć) te dobivanjem zajmova ili uloženog novca od bliskih članova obitelji ili prijatelja. Ove mogućnosti omogućuju im da donose brze odluke i budu fleksibilni u upravljanju rastom svojeg poslovanja.

**AKTIVNOST (5 minuta)**

**1. korak:** Kao skupina naglas pročitajte opise te pozitivne i negativne strane sljedećih oblika financiranja.

UOBIČAJENI IZVORI FINANCIRANJA			
IZVOR	OPIS	ZA	PROTIV
<b>Vlasnikova ušteđevina</b>	Vlasnik koristi osobnu ušteđevinu kao zajam poslovanju ili da bi uložio u njega.	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Vlasnik zadržava kontrolu nad poslovanjem</li> <li>○ Jednostavan i neposredan pristup</li> <li>○ Minimalna papirologija</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Osobna i obiteljska žrtva i rizik</li> <li>○ Potencijalno nedovoljno sredstava</li> </ul>
<b>Samopodržavanje</b>	Vlasnik radi sav posao umjesto da zaposli zaposlenike ili dobije zajam.	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Vlasnik zadržava kontrolu nad poslovanjem</li> <li>○ Smanjuje potrebu za gotovinom</li> <li>○ Visoka predanost kvaliteti</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Slabiji rast</li> <li>○ Mogući nedostatak vještine</li> </ul>
<b>Obitelj i prijatelji</b>	Članovi obitelji i prijatelji posuđuju novac poslovanju ili ulažu u njega.	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Odanost i podrška</li> <li>○ Fleksibilnost s finansijskim stopama i uvjetima</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Mogućnost zategnutih odnosa</li> <li>○ Mogućnost neželjenog miješanja u poslovanje</li> </ul>

**2. korak:** Imate li prethodno iskustvo s bilo kojim od ovih finansijskih izvora? Ako da, imate li kakve uvide? Ako ne, imate li mišljenje o njima i zabrinjavaju li vas?

## Druga kategorija: Izvori financiranja zaduživanjem

**Pročitajte:** Uz korištenje izvora osobnog financiranja, mnogi vlasnici poslovanja traže sredstva kroz posuđivanje ili financiranje zaduživanjem. Sljedeća pitanja mogu vam pomoći voditi odluku o posuđivanju:

- Posuđujem li radi rasta svojeg poslovanja, ne iz osobnih razloga?
- Posuđujem li kako bih podržao poslovanje koje nije u potpunosti održivo?
- Je li ispravan trenutak za preuzimanje ovog rizika?
- Osjećam li se ugodno s uvjetima zajma koji primam?
- Posuđujem li ispravan iznos?
- Hoću li ga moći otplatiti i održati operativne radnje svojeg poslovanja uz minimalan rizik za pozitivan priljev i odljev sredstava?

**Raspravite:** Zamislite da razmatrate posuditi novac za svoje poslovanje. Kao skupina raspravite kako bi vam svako od prethodnih pitanja pomoglo s ovom odlukom

**Pročitajte:** Kreditne kartice najčešći su izvor financiranja zaduživanjem, no imaju visoke kamatne stope. Kreditna linija je fleksibilna mogućnost koja omogućuje vlasnicima poslovanja da upravljaju usponima i padovima u svojim potrebama priljeva i odljeva sredstava. Zajam banke, mikrofinansijski zajmovi i posudba ravnopravnih klijenata također su dostupni i nude mnoge prednosti, no obično zahtijevaju rigorozne postupke prijave.

### AKTIVNOST (10 minuta)

**1. korak:** Kao skupina pročitajte svaki opis za izvore financiranja zaduživanjem ispod. Tada pregledajte podatke kojima se uspoređuju ovi izvori financiranja zaduživanjem.

## IZVORI FINANCIRANJA ZADUŽIVANJEM: PREDNOSTI I NEDOSTACI

KREDITNA KARTICA	KREDITNA LINIJA	BANKOVNI ZAJAM	MIKROFINANCIJSKI ZAJAM	POSUDBA RAVNOPRAVNICH KLIJENATA
Vlasnik ostvaruje kupnju kreditnom karticom i očekuje se da posuđeni iznos otplati s kamatom.	Financijska institucija pruža fleksibilan zajam koji omogućuje vlasniku opetovano posuđivanje za kratkoročne potrebe priljeva i odljeva sredstava poslovanja.	Banka posuđuje novac vlasniku s očekivanim rasporedom otplate glavnice s kamatom.	Organizacija posuđuje mali iznos sredstava poslovanju koje nije u mogućnosti primiti bankovni zajam. Ovi su zajmovi dostupni u gotovo svakoj državi.	Pojedinci posuđuju vlasniku poslovanja s kojim nisu povezani kroz internetsku uslugu.

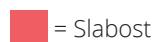
KLJUČ



= Snaga



= Umjerenost



= Slabost

BRZINA U PRIMANJU SREDSTAVA	POKRIĆE I FINANCIJSKA IZVJEŠĆA
 <b>Kreditna kartica</b> (brzo prima sredstava)	 <b>Kreditna kartica</b> (nije potrebno)
 <b>Kreditna linija</b> (duže treba za primanje sredstava)	 <b>Kreditna linija</b>
 <b>Bankarski kredit</b> (duže treba za primanje sredstava)	 <b>Bankarski kredit</b> (nužno)
 <b>Mikrofinancijski kredit</b> (duže treba za primanje sredstava)	 <b>Mikrofinancijski kredit</b>
 <b>Posudba ravnopravnih klijenata</b> (duže treba za primanje sredstava)	 <b>Posudba ravnopravnih klijenata</b>
POTREBAN DOBAR KREDITNI BONITET	KAMATNA STOPE
 <b>Kreditna kartica</b> (nije nužno potrebno)	 <b>Kreditna kartica</b> (relativno visoki stope)
 <b>Kreditna linija</b>	 <b>Kreditna linija</b> (relativno niske promjenjive stope)
 <b>Bankarski kredit</b> (nužno)	 <b>Bankarski kredit</b> (relativno niske fiksne stope)
 <b>Mikrofinancijski kredit</b>	 <b>Mikrofinancijski kredit</b>
 <b>Posudba ravnopravnih klijenata</b>	 <b>Posudba ravnopravnih klijenata</b>
VELIČINA KREDITA	
 <b>Kreditna kartica</b> (relativno mala veličina)	
 <b>Kreditna linija</b>	
 <b>Bankarski kredit</b> (relativno velika veličina)	
 <b>Mikrofinancijski kredit</b> (relativno mala veličina)	
 <b>Posudba ravnopravnih klijenata</b> (relativno mala veličina)	

**2. korak:** Kao skupina naglas pročitajte svaku situaciju ispod. Odredite koja je mogućnost financiranja zaduživanjem po vašem mišljenju najbolja i razloge svojeg odabira. Navedite odgovor za svaku situaciju prije nego što pročitate sljedeći.

**Situacija A:** Malik odmah treba 2.000 kako bi kupio materijale za svoje poslovanje blagdanskog ukrašavanja. S obzirom na sezonski raspored njegovog poslovanja i njegovu sposobnost da ostvari neposrednu prodaju, siguran je da može otplatiti novac unutar 30 dana.

---

---

**Situacija B:** Nina ima poslovanje izrade stubišta po mjeri. U poslu je već 18 mjeseci i treba 35.000 kako bi kupila bolji tokarski stroj. Ima dobar kreditni rejting, ali nizak polog.

---

---

**Situacija C:** Saki treba 10.000 kako bi financirala igricu koju razvija. Tek je počela svoje poslovanje, nema prethodna finansijska izvješća te očekuje da će joj biti potrebno nešto vremena za otplatu ovog novca.

---

---

**Korak 3:** Zasebno napišite odgovore na jedno od sljedećih pitanja:

Koji biste izvor financiranja zaduživanjem vi nadalje htjeli istražiti za svoje poslovanje? Smatrate li da vaše poslovanje neće trebati financiranje zaduživanjem u bliskoj budućnosti, o kojem biste izvoru financiranja zaduživanjem htjeli više učiti?

---

---

---

### Treća kategorija: Neučestali izvori financiranja

**Pročitajte:** Vlasnici poslovanja povremeno mogu tražiti alternativne mogućnosti financiranja kao što je vidljivo iz tablice ispod. Ove mogućnosti variraju ovisno o industriji i vrsti poslovnih prilika. Oni nisu uobičajeni za većinu vlasnika malih poslovanja.

**AKTIVNOST (5 minuta)**

**1. korak:** Kao skupina naglas pročitajte opise te pozitivne i negativne strane sljedećih oblika financiranja.

NEUČESTALI IZVORI FINANCIRANJA			
IZVOR	OPIS	ZA	PROТИV
<b>Grupno financiranje</b>	Veliki broj ljudi doprinosi s malim iznosima novca putem interneta poslovanju koje podržavaju.	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Mogućnost brzog sakupljanja značajnih sredstava</li> <li>○ Potiče zanimanje klijenta</li> <li>○ Testira moguću potražnju za proizvodom</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Mnogim poslovanjima nedostaje dovoljno velika »grupa« koja ih prati</li> <li>○ Rizik kopiranja vaše poslovne ideje</li> </ul>
<b>Anđeoski investitor</b>	Jedan ili više bogatih pojedinaca ulažu u poslovanje koje ima potencijal za veliki rast.	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Zajmoprimec prima sredstva i dobiva poslovne veze</li> <li>○ Investitor služi kao iskusni savjetnik</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Mogućnost različitih pogleda i poslovnog ometanja</li> <li>○ Pritisak da se poluče rezultati</li> </ul>
<b>Poduzetnički kapital</b>	Finansijsko poduzeće ulaže veliku količinu novaca i očekuje rast poslovanja te konačnu prodaju poslovanja.	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Značajna sredstva omogućuju poslovanju da brzo raste</li> <li>○ Potiče kredibilitet i nudi potencijal za privlačenje više klijenata i većih investitora</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Vlasnik žrtvuje dio kontrole nad poslovanjem</li> <li>○ Golemi fokus na rast i u konačnici prodaju poslovanja</li> <li>○ Pritisak da se poluče rezultati</li> </ul>
<b>Inkubator ili akcelerator</b>	Organizacija pruža poslovanju radno mjesto, infrastrukturu, vodstvo i poslovne veze.	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Potiče kredibilitet</li> <li>○ Smanjuje rashode i potrebu za gotovinom</li> <li>○ Pruža iskustvo, vodstvo i podršku</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Mogućnost da se vlasniku poslovanja ne pruži dovoljna vrijednost</li> <li>○ Mogućnost da vlasnik preda preveliki vlasnički udio u poslovanju</li> </ul>
<b>Financijske potpore</b>	Država omogućuje sredstva poslovanju za određenu svrhu.	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Izloženost i kredibilitet koji privlači investitore, klijente i druge zajmodavce</li> <li>○ Sredstva ne trebaju biti vraćena</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Potrebno je vrijeme za primanje sredstava</li> <li>○ Teško za osposobiti se</li> </ul>

**2. korak:** Zasebno odgovorite na sljedeće pitanje:

Koji biste neučestali izvor financiranja htjeli, ako biste uopće htjeli, nadalje istražiti za svoje poslovanje? Zašto?

---

---

---

#### 4. ISTRAŽIVANJE FINANCIJSKIH MOGUĆNOSTI

**Pročitajte:** Pronalazak najboljih izvora financiranja za vaše poslovanje zahtjeva stalani napor. Izvori financiranja uvelike variraju od mjesta do mjesta pa je važno razgovarati s ljudima u koje imate povjerenja u svojoj osobnoj i društvenoj mreži. Izvori preko interneta, država i zajednice vjerojatno će vam pomoći s vašom pretragom.

- Raspravite:**
- Koje mjesne i nacionalne organizacije pružaju vodstvo ili izvore za financiranje poslovanja?
  - Koji izvori na internetu mogu pružiti vodstvo za financiranje poslovanja?

#### AKTIVNOST (5 minuta)

---

Pojedinačno razmotrite sljedeća pitanja i onda zapišite odgovore na njih:

- Koje ćete izvore na internetu pregledati ovoga tjedna kako biste saznali više o potencijalnim mogućnostima financiranja? Ako ne znate kojim izvorima na internetu pristupiti, koje biste teme financiranja htjeli istražiti i bolje razumjeti?

---

---

- S kime ćete razgovarati ovoga tjedna iz osobne ili društvene mreže kako biste naučili više o finansijskim mogućnostima?

---

---

### 5. INTEGRITET U FINANCIJSKIM ODNOSIMA

**Pročitajte:** U trinaestom članku vjere navodi se kako vjerujemo da trebamo biti pošteni. Financijski odnosi temelje se na povjerenju i osobnom integritetu. Djelovati s integritetom znači da ispunjavamo svoje sporazume i izbjegavamo bilo kakve varljive postupke.

Posudimo li novac, trebamo se pobrinuti da ćemo ga vratiti. Kao što nas Gospodin podsjeća u Nauku i savezima: »Pozajmiš li od bližnjega svojega, vratit ćeš ono što si pozajmio« (NiS 136:25).

Dobijemo li novac za svoja poslovanja kroz zajam, od investitora ili kroz financijske potpore, trebamo iskoristiti taj novac u svrhu u koju je dan, ne u druge svrhe. Kada pojedinci ili organizacije pribave novac za naše poslovanje, trebali bi moći imati povjerenja u nas da ćemo poštivati naš sporazum.

Savjetovani smo da se klonimo financijskih sporazuma koje ne razumijemo, koji su predobri da bi bili istiniti, koji predstavljaju sukob interesa ili nas postavljaju u etički upitne ili nezakonite situacije.

**Raspravite:** Što ste naučili o tome da imate integritet u financijskim pitanjima i izbjegavate varljive postupke?

#### AKTIVNOST (5 minuta)

**1. korak:** Pojedinačno zapišite kako možete pokazati integritet kada primate i koristite novac od drugih za rast vlastitog poslovanja.

---

---

**2. korak:** Kao skupina iznesite neke od ideja koje ste zapisali u 1. koraku.

---



## PROMIŠLJAJTE—Maksimalno vrijeme: 5 minuta

*Pojedinačno razmislite što ste naučili danas i razmotrite što bi Gospodin želio da učinite. Pročitajte stih ispod i zapišite odgovore na pitanja.*

»Ne boj se, jer ja sam s tobom; ne obaziri se plaho, jer ja sam Bog tvoj. Ja te krijepim i pomažem ti, podupirem te pobjedničkom desnicom« (Izajia 41:10).

Prema onome što ste danas naučili, koju ste promjenu nadahnuti provesti, ako postoji takva, koja će vam pomoći pronaći financiranje za vaše poslovanje?

---

---

---

---

Koju ćete radnju poduzeti ovog tjedna kako biste ostvarili promjenu koju ste gore utvrdili?

---

---

---

---



## **OBVEŽITE SE—Maksimalno vrijeme: 5 minuta**

*Sa svojim suradnikom za djelovanje pročitajte svaku od obveza ispod. Vaša sposobnost da uspijete u pokretanju ili razvijanju svojeg poslovanja drastično će se poboljšati dok marljivo ispunjavate svoje tjedne obveze. Obećajte da ćete ispuniti svoje obveze i potpišite ispod.*

### **MOJE OBVEZE**

- (A)** Ispunit ću obveze »Moj temelj« za ovaj tjedan:
  - Poboljšati se na jedan od načina na koji sam odabrao pokazati integritet.
  - Iznijeti svojoj obitelji ili prijateljima što sam naučio o integritetu.
- (B)** Razgovarat ću s osobom ili ljudima koje sam utvrdio za svoju osobnu ili društvenu mrežu kako bih saznao više o finansijskim mogućnostima za svoje poslovanje.
- (C)** Pregledat ću internetske resurse ili teme koje sam utvrdio kako bih saznao više o mogućim finansijskim mogućnostima za svoje poslovanje.
- (D)** Pregledat ću svoju stranicu »Promislite« i ispuniti obveze.
- (E)** Kontaktirat ću svojeg suradnika za djelovanje i pružiti mu podršku.

*Upamtite da ćete sljedeći tjedan biti zatraženi izvijestiti o broju dana tijekom kojih ste razgovarali s klijentima, pisali u svoju poslovnu knjigu, prodavali i bilježili finansijske detalje (pogledaj tablicu »Procjenjivati svoja nastojanja« na početku ove knjige).*

---

Moj potpis

---

Potpis suradnika za djelovanje

**Zaključite sa završnom molitvom.**



11

# STALNO POBOLJŠAVATI SVOJE POSLOVANJE

## NAČELO »MOJ TEMELJ«

- Komunicirati: zatražiti molbom i slušati

## POSLOVNA NAČELA, VJEŠTINE I NAVIKE

1. Vizija za moje poslovanje
2. Standardiziranje mojeg poslovanja
3. Brinuti se da je moje poslovanje u skladu sa zakonima i regulativama
4. Ulaganje u zaposlenike
5. Postavljanje ciljeva i mjerjenje uspješnosti mojeg poslovanja



## IZVIJESTITI—Maksimalno vrijeme: 25 minuta

Izrecite uvodnu molitvu.

### OBVEZE OD PROŠLOG TJEDNA

- (A)** Održati obveze »Moj temelj«.
- (B)** Razgovarati s osobom ili ljudima koje sam utvrdio za svoju osobnu ili društvenu mrežu kako bih saznao više o mogućim financijskim mogućnostima za svoje poslovanje.
- (C)** Pregledati internetske resurse ili teme koje sam utvrdio kako bih saznao više o mogućim financijskim mogućnostima za svoje poslovanje.
- (D)** Pregledati svoju stranicu »Promisli« i ispuniti obveze.
- (E)** Kontaktirati suradnika za djelovanje i pružiti mu podršku.

### 1. KORAK: PROCIJENITI SA SURADNIKOM ZA DJELOVANJE (5 minuta)

Uzmite nekoliko minuta da procijenite svoja nastojanja u obdržavanju svojih obveza ovaj tjedan. Iskoristite tablicu »Procjenjivati svoja nastojanja« na početku ove vježbenice. Tada iznesite svoju procjenu svojem suradniku i raspravite s njim o pitanjima ispod.

**Raspravite:** Koje ste izazove imali s obdržavanjem svojih obveza ovog tjedna?

	PROCIJENITI SVOJA NASTOJANJA	Ključne poslovne vrijednosti																		
		A »Moj temelj« obveze			B Obveze razvoja poslovanja			C Obveze poslovnih aktivnosti			D Upravljanje obveze			E Obveze suradnika za djelovanje						
	KLJUČ:	Minimalni napor	Umjereni napor	Značajan napor		KLJUČ:	Minimalni napor	Umjereni napor	Značajan napor		KLJUČ:	Minimalni napor	Umjereni napor	Značajan napor		KLJUČ:	Minimalni napor	Umjereni napor	Značajan napor	
1. tjedan	Primerj	Pozajmi se i biti odgovornim za svoje obveze	● ● ●	Sprednjem koristiti zapis prihoda i troškova	● ● ●	Zadani plan za pridobivanje poslova	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Započeti svakodnevno pisati u svoju poslovnu knjigu	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Prvi put	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
1. tjedan		Samootvarnost je načelo spoznaje	● ● ●	Auditoriju u izaslu Špičaka	● ● ●	Započeti svakodnevno pisati u svoju poslovnu knjigu	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Započeti svakodnevno pisati u svoju poslovnu knjigu	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Prvi put	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
2. tjedan		Primenjivi vjeru u isuzu Križevih	● ● ●	Zadani preko potrebova	● ● ●	Započeti svakodnevno pisati u svoju poslovnu knjigu	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Započeti svakodnevno pisati u svoju poslovnu knjigu	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Prvi put	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
3. tjedan		Uporabiti novčane	● ● ●	Vredni razgovor s barem pet potencijalnih ulaganja	● ● ●	Isprati dodjeljeni očekivti svjetlog	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Isprati dodjeljeni očekivti svjetlog	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Prvi put	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
4. tjedan		Pozajmi se i biti odgovornim	● ● ●	Sudjelovati u izaslu Ostari prođaju	● ● ●	Obnoviti poslovni planera	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Obnoviti poslovni planera	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Prvi put	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
5. tjedan		Mlado koristi vrijeme	● ● ●	Bisperimentirati s novim načinima	● ● ●	Obnoviti poslovni planera	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Obnoviti poslovni planera	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Prvi put	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
6. tjedan		Kao što preuzeš dogovor	● ● ●	Autentični zapisi o izdržici i ulaganju	● ● ●	Isprati odjek začaćati svojeg	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Isprati odjek začaćati svojeg	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Prvi put	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
7. tjedan		Kao što preuzeš dogovor	● ● ●	za sve poslovanje i za zamjenu	● ● ●	Obnoviti poslovni planera	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Obnoviti poslovni planera	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Prvi put	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
7. tjedan		Rješiti probleme	● ● ●	Isplati se platu te obdržati novac svojeg postavljanja i ostvari novac odvođenje	● ● ●	Započeti svakodnevno pisati u svoju poslovnu knjigu II. za zamjenu postavljanje	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Započeti svakodnevno pisati u svoju poslovnu knjigu II. za zamjenu postavljanje	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Prvi put	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
8. tjedan		Pozajmi jedno službi	● ● ●	Postati jedno službi	● ● ●	Voditi odgovorne evidencije za novac stvarni postavljanjem i ostvari novac odvođenje	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Voditi odgovorne evidencije za novac stvarni postavljanjem i ostvari novac odvođenje	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Prvi put	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
9. tjedan		Tratiči znaju	● ● ●	Stvarni plan za razdjele poslovanja	● ● ●	Obnoviti poslovni planera	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Obnoviti poslovni planera	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Prvi put	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
10. tjedan		Pozajmi imenik	● ● ●	Razgovarati s uverenim osobama radi izražavanja finansijskih mogućnosti	● ● ●	Započeti svakodnevno pisati u svoju poslovnu knjigu	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Započeti svakodnevno pisati u svoju poslovnu knjigu	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Prvi put	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
11. tjedan		Komunicirati, parati problemi i službe	● ● ●	za svaku poslovanje i regulatore zatražiti	● ● ●	Prezentirati i predstavljati prezentaciju poslovanja	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Prezentirati i predstavljati prezentaciju poslovanja	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Prvi put	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
12. tjedan		Primi hravice uređbe	● ● ●	Napisati popis ideja za upravljanje poslovanja	● ● ●	Obraziti bog oslobod planer poslovanja i raspisati informacija za prezentaciju	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Obraziti bog oslobod planer poslovanja i raspisati informacija za prezentaciju	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●	Prvi put	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●

---

## 2. KORAK: IZVIJESTITI SKUPINU (8 minuta)

Nakon procjenjivanja svojih nastojanja, vratite se natrag kao skupina i izvijestite o svojim rezultatima. Prođite kroz skupinu i neka svatko izjavи је ли se ocijenili crvenom, žutom ili zelenom bojom za svaku od prošlotjednih obveza. Također, navedite broj dana koliko ste vježbali svaku od ključnih poslovnih vještina, kako je navedeno u tablici »Procjenjivati svoja nastojanja«.

---

## 3. KORAK: IZNESITE SVOJA ISKUSTVA (10 minuta)

Sada iznesite kao skupina ono što ste naučili nastojeći obdržavati svoje obveze tijekom tjedna.

- Raspravite:**
- Koja ste iskustva imali s obdržavanjem svojih obveza  
»Moj temelj«?
  - Što ste naučili istraživanjem mogućih financijskih mogućnosti za svoje posovanje?

---

## 4. KORAK: ODABERITE SURADNIKA ZA DJELOVANJE (2 minute)

Odaberite suradnika za djelovanje iz skupine za nadolazeći tjedan. Obično su suradnici za djelovanje istog spola i nisu članovi obitelji.

Odvojite sada nekoliko minuta da se sastanete sa svojim suradnikom za djelovanje. Predstavite se i raspravite kako ćete kontaktirati jedan drugoga tijekom tjedna.

---

*Ime suradnika za djelovanje*

*Podaci za kontakt*

Zapišite kako ćete se međusobno kontaktirati ovoga tjedna i kada.

NED	PON	UTO	SRI	ČET	PET	SUB



# MOJ TEMELJ: KOMUNICIRATI: ZATRAŽITI MOLBOM I SLUŠATI—

Maksimalno vrijeme: 20 minuta

**Promislite:** Kada je Nebeski Otac odgovorio na moje molitve?

**Pogledajte:** Videozapis »Creating Lift«, dostupan na stranici srs.lds.org/videos. (Nema videozapisa? Pročitajte scenarij na kraju ovog odsjeka.)

**Raspravite:** Kako možemo prepoznati odgovore na naše molitve?  
Zašto je slušanje temeljni dio molitve?

**Pročitajte:** Nauk i savezi 8:2 i citat predsjednika Russella M. Nelsona.

**Raspravite:** Zašto je slušanje temeljna vještina? Kako nam pažljivo slušanje može pomoći u našem radu?

## AKTIVNOST (5 minuta)

**1. korak:** Kao skupina pročitajte korake u kućici ispod i ukratko raspravite kako vas mogu učiniti boljim slušateljem.



**2. korak:** Zamolite jedno ili dvoje članova skupine da ispričaju drugima o izazovu ili pitanju koje imaju. Svi bi drugi trebali pokušati slušati, sljedeći navedene korake.

**3. korak:** Kada završite, upitajte članove skupine koji su govorili kako su se osjećali kada ih je skupina doista pokušala slušati.

## NAUK I SAVEZI 8:2

»Reći ču ti u umu tvojemu i u srcu tvojemu, Duhom Svetim, koji će doći na te i koji će boraviti u srcu tvojemu.«

### PREDSJEDNIK RUSSELL M. NELSON

»Duša će vam biti blagoslovljena kada naučite slušati, zatim slušajte kako biste učili od djece, roditelja, suradnika, susjeda i vođa Crkve, a sve će to povećati vašu sposobnost da čujete savjet s visina.«

»Listen to Learn«,  
Ensign, svibanj 1991.,  
24

**Pročitajte:** Pročitajte citate predsjednika Henryja B. Eyringa i starješine Roberta D. Halesa.

**Obvezite se:** Obvezite se ispuniti sljedeće aktivnosti tijekom tjedna.

- Molit ću se osobno i s obitelj svakog jutra i večeri. Provedite vrijeme nakon molitve pobožno slušajući vodstvo.
- Iznesite obitelji ili prijateljima što ste danas naučili o komunikaciji.

## STVARANJE UZGONA

Ako ne možete pogledati ovaj videozapis, odaberite člana skupine da pročita sljedeći scenarij.



### PREDSJEDNIK DIETER F. UCHTDORF:

Kako bi se zrakoplov podigao sa zemlje, morate ostvariti uzgon. U aerodinamici, uzgon nastaje kada zrak struji oko krila zrakoplova na način da je tlak ispod krila veći od tlaka iznad krila. Kada uzgon nadjača gravitaciju, zrakoplov se podiže sa zemlje i počinje letjeti.

Na sličan način mi možemo ostvariti uzgon u našem duhovnom životu. Kad je sila koja nas podiže prema nebu veća od iskušenja i opasnosti koje nas vuku prema dolje, možemo se uzdići i vinuti u duhovne sfere.

Iako postoje mnoga evanđeoska načela koja nam pomažu ostvariti uzgon, želio bih se posebno usredotočiti na jedno.

### Molitva!

Molitva je jedno od načela evanđelja koje omogućava uzgon. Molitva ima moć podići nas iz naših svjetovnih briga. Molitva nas može uzdići kroz oblake očaja ili tame u blistav i jasan horizont.

Jedan od najvećih blagoslova, povlastica i mogućnosti koje imamo kao djeca našeg Nebeskog Oca je da možemo komunicirati s njim [kroz molitvu]. Možemo mu govoriti o našim životnim iskustvima, iskušenjima i blagoslovima. Možemo slušati i primiti celestijalno vodstvo od Svetog Duha u bilo koje vrijeme i na bilo kojem mjestu.

(Vidi Dieter F. Uchtdorf, »Prayer and the Blue Horizon«, *Ensign* ili *Lijahona*, lipanj 2009., 5–6)

### PREDSJEDNIK HENRY B. EYRING

»Naš Nebeski Otac čuje molitve svoje djece diljem zemlje koja se mole za hranu da bi jela, odjeću da bi pokrila svoja tijela i dostojanstvo koje bi imala kada bi bila u mogućnosti da sama sebe uzdržavaju.«

»Opportunities to Do Good«, *Ensign* ili *Lijahona*, svibanj 2011., 22

### STARJEŠINA ROBERT D. HALES

»Moramo tražiti pomoć od našeg Nebeskog Oca i snagu kroz Pomirenje njegovog Sina, Isusa Krista. I u vremenitome i u duhovnome, [ovo] omogućuje nam[a] da postanemo promišjeni hranitelji za sebe i druge.«

»Becoming Provident Providers Temporally and Spiritually«, *Ensign* ili *Lijahona*, svibanj 2009., 7–8



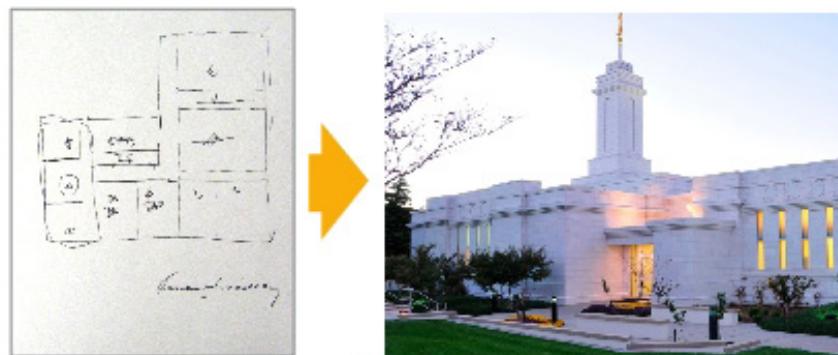
## UČITI—Maksimalno vrijeme: 65 minuta

### 1. VIZIJA ZA MOJE POSLOVANJE

**Pročitajte:** Uspješni vlasnici poslovanja razmišljaju o tome što će njihovo poslovanje postati i priopćavaju to. Određuju viziju za svoje poslovanje. Vizija je slika željenog budućeg stanja. U Dragocjenom biseru čitamo da Gospodin »stvori sve... duhovno, prije nego što to bijaše naravno na licu zemaljskom« (Mojsije 3:5). Slično tome, vlasnici poslovanja trebali bi mentalno stvoriti budućnost poslovanja koje kane fizički izgraditi.

Stvaranje vizije odlika je vodstva. »Vi i ja imamo odgovornost posjedovati tu vrstu vizije koja neće biti zadovoljna s jednim ili dva koraka unaprijed; već doista vidjeti kraj prije početka, imati panoramsku viziju naših prilika.« (Teachings of Thomas S. Monson, sastavila Lynne F. Cannegieter [2011.], 316) Ova istina primjenjuje se izravno na naše poslovanje. Vaša će vizija voditi vaše aktivnosti te pomoći vama i ljudima s kojima radite usmjeriti njihovu energiju i nastojanja.

Nije dovoljno stvoriti viziju i onda se nadati da će vaše poslovanje biti uspješno. Trebat ćete marljivo raditi i biti uporni da ostvarite svoju viziju.



Lijevo: Skica predsjednika Gordona B. Hinckleyja za gradnju malih hramova. Desno: Završeni mali hram u Colonia Jáurez, Meksiko, posvećen 1999.

### AKTIVNOST (10 minuta)

**1. korak:** Nacrtajte crtež toga kako će vaše poslovanje izgledati jednom kada ostvarite budući uspjeh koji zamišljate. Budite što detaljniji. Slobodno nadodajte opisne riječi ili izraze svojem crtežu.

## Moja vizija za moje poslovanje

**2. korak:** Neka nekoliko članova skupine pokažu svoje crteže i objasne ih.

**3. korak:** Navedite značajne korake koje vaše poslovanje mora ostvariti kako bi ostvarilo viziju koju ste osmislili u 1. koraku. Ako je moguće, procijenite kada ćete ostvariti te značajne korake.

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

### 2. STANDARDIZIRANJE MOJEG POSLOVANJA

**Pročitajte:** Poslovanje ne bi trebalo u potpunosti ovisiti o svojem vlasniku. Uspješni vlasnici poslovanja stvaraju priručnike za poslovanje i dokumentiraju svoj radni postupak da bi pokazali kako vršiti standardno djelo njihovog poslovanja. Ovi resursi potiču kvalitetu i dosljednost u poslovnim postupcima. Korisni su za obuku novih zaposlenika i za održavanje najboljih postupaka među trenutnim zaposlenicima. Treba ih redovito pregledavati i ažurirati.

Izrada priručnika za poslovanje i dokumentiranje radnog postupka za određene zadatke postavit će očekivanje, pomoći zaposlenicima ostvariti zajedničke ciljeve i osigurati dosljednost. Ova dokumentacija omogućuje nekome da izvrši zadatak kada je zaposlenik koji obično vrši taj zadatak bolestan, ima hitan slučaj ili napusti poslovanje. S izrađenim detaljnim radnim postupkom možete raditi na poboljšanju svojeg poslovanja umjesto da samo radite za svoje poslovanje.

Izrada priručnika za poslovanje i dokumentiranje vaših radnih postupaka pomoći će vam i ako ste jedini zaposlenik svojeg poslovanja. Postupak dokumentacije pomoći će vam strukturirati i standardizirati vaše poslovanje. Pomoći će da vaše poslovanje bude bolje organizirano. Dokumentirani radni postupci također služe kao izvor znanja koji vam pomaže sjetiti se zadataka koje neučestalo vršite.

- Raspravite:**
- Kao vlasniku poslovanja, zašto vam je važno da izradite priručnik za poslovanje i dokumentirate svoje radne postupke za određene zadatke?
  - Koje biste poslovne zadatke ili postupke trebali dokumentirati kako bi posao mogao biti dosljedno odrađen?

#### AKTIVNOST (5 minuta)

Odaberite važan poslovni zadatak koji redovito izvršavate. Ovaj zadatak može biti nešto jednostavno poput izrade fakture ili primanja uplate. Zapišite zadatak, a onda napišite detaljne korake kako ga izvršiti. Ova je vježba prvi korak u stvaranju priručnika za poslovanje za vaše poslovanje.

**Primjer: Uplatiti depozit**

1. Otvoriti glavni poslovni račun
2. Upisati datum depozita
3. Upisati ime i prezime osobe ili poslovanja koje uplaćuje depozit
4. Upisati iznos depozita
5. Upisati račun za depozit
6. Kliknuti na **Spremi**

**Zadatak:** \_\_\_\_\_

**Detaljne upute:**

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_

---

### **3. BRINUTI SE DA JE MOJE POSLOVANJE U SKLADU SA ZAKONIMA I REGULATIVAMA**

**Pročitajte:** Vlasnici poslovanja odgovorni su pobrinuti se da su njihova poslovanja usklađena sa svim zakonima i regulativama. Zakoni i regulative variraju od industrije do industrije i od mjesta do mjesta pa je važno da svaki vlasnik poslovanja razmisli o svojim pravnim i regulatornim uvjetima na (1) mjesnoj razini, (2) županijskoj razini, (3) državnoj razini i (4) međunarodnoj razini.

**AKTIVNOST (15 minuta)**

**1. korak:** Svrha ove aktivnosti je utvrditi pravne uvjete kojih možda niste svjesni i raspraviti o njima. Kao skupina naglas pročitajte popis pravnih i regulatornih kategorija u lijevom stupcu ispod. Zatim razmislite o svakom pravnom ili regulatornom uvjetu za koji smatrate da se primjenjuje na vaše poslovanje. Znate li pojedinosti za kućicu koju ste označili, uključite ih u stupac »Napomene«. Ukoliko se redak ne primjenjuje na vaše poslovanje, preskočite ga.

PRAVNI UVJETI ZA MOJE POSLOVANJE						
	Primjeri	Mjesni	Županijski	Državni	Međunarodni	Napomene
<b>Poslovna struktura</b>	Korporacija; suradništvo					
<b>Sigurnost i privatnost podataka</b>	Financijski podaci; osobni podaci					
<b>Zaposlenje i rad</b>	Minimalna nadnica; zaštita djece od rada; prilagodbe za invalide					
<b>Propisi o zaštiti okoliša</b>	Odlaganje otpada; sprječavanje zagađenja					
<b>Financijske regulative</b>	Zakoni o vrijednosnim papirima; antitrustovski zakoni					
<b>Regulative o zdravlju i sigurnosti</b>	Zaštita od pada; respiratorna zaštita					
<b>Uvjeti za osiguranje</b>	Osiguranje od odgovornosti; osiguranje odštete za radnika					
<b>Intelektualno vlasništvo</b>	Autorsko pravo; patent					
<b>Dozvole i ograničenja</b>	Poslovne dozvole; sanitарne dozvole					

**2. korak:** Kao skupina raspravite o nekim mjesnim i županijskim resursima koji mogu pomoći vlasnicima poslovanja razumjeti njihove pravne i regulatorne obvezе.

**3. korak:** Odaberite nekoliko tema iz tablice koje ćete istražiti ovoga tjedna za svoje poslovanje.

## 4. ULAGANJE U ZAPOSLENIKE

**Pročitajte:** Dodavanje novog zaposlenika svojem poslovanju je velika odluka koja zahtjeva organizirani postupak zapošljavanja i razmatranje uz molitvu. Uspješni vlasnici poslovanja pišu detaljne opise poslova koji vode njihove odluke o zapošljavanju. Opis posla obavještava podnositelja zahtjeva o uvjetima posla te pomaže poslodavcu priopćiti vještine, znanje i sposobnosti koje će novi zaposlenik trebati.

### AKTIVNOST (5 minuta)

---

Pojedinačno zapišite odgovore na sljedeća pitanja. Ova će vam aktivnost pomoći razmotriti ideje koje biste mogli iskoristiti u opisu budućeg posla.

**1. korak:** Razmotrite svoje prvo (naredno) zapošljavanje zaposlenika. Koje potrebe treba ispuniti ovaj zaposlenik?

---

---

---

---

**2. korak:** Koje bi vještine, znanje ili sposobnosti trebao imati ovaj zaposlenik?

---

---

---

---

**Raspravite:** Zašto je potrebno biti i metodičan i pobožan prilikom zapošljavanja novog zaposlenika?

**Pročitajte:** Kako biste stvorili uspješno poslovanje, ključno je da vodite i osnažite svoje zaposlenike. Vođa je netko tko motivira druge ljudi da slijede. Vodstvo ne proizlazi iz titule ili položaja; ono se stječe sposobnošću da se privoli, potakne ili vodi skupinu prema željenom cilju. Osnažiti svoje zaposlenike znači da im dajete prilike da pokažu i razviju svoje vještine

i zanimanja. Pametni vlasnici poslovanja pomažu svojim zaposlenicima uskladiti svoj osobni rast s rastom poslovanja.

**Raspravite:** Kako možete osnažiti svoje trenutne i buduće zaposlenike?

**Pročitajte:** Kao vlasnik poslovanja, možete pokazati svoje vodstvo načinom na koji zapošljavate svoje zaposlenike i rukovodite njima. Ova odluka opisuje tri vodeća načela.

Prvo načelo je **sporo zaposliti i brzo otpustiti**. Na primjer, zamislimo da je Vivian vlasnica poslovanja kućne njege. Pažljivo odvaja vrijeme da zaposli najboljeg podnositelja prijave temeljem detaljnog opisa posla. Također, odmah odvaja vrijeme da otpusti zaposlenika koji pokazuje da nije podoban za svoju ulogu ili poslovanje. U oba slučaja, Vivian donosi odluke koje će biti dugoročno korisne njezinim zaposlenicima ili njezinom poslovanju.

Drugo vodeće načelo je **pružiti prikladnu obuku**. Na primjer, zamislimo da je strojarski inženjer imenom Nat vlasnik svojeg poslovanja. Nat pomaže svojem zaposleniku Milesu osmisliti plan osobnog razvoja i omogućuje mu pristup obuci. Sa svojim novim vještinama i obukom, Miles je ubrzo sposoban upravljati s nekoliko važnih projekata za poslovanje. Zauzvrat, Nat ima više vremena da se usredotoči na rast poslovanja.

Treće vodeće načelo je **više provjeravati manje pretpostavljati**. Ovo načelo ne predlaže da biste trebali detaljno nadzirati svoje zaposlenike. Umjesto toga, to znači da biste trebali biti svjesni posla koji oni obavljaju i kako im možete pomoći. Na primjer, zamislimo da je Cesar vlasnik poslovanja grafičkog dizajna. Razvija bliske radne odnose sa svojim zaposlenicima i posvećuje vrijeme da postavlja pitanja, sluša, vodi i ostane blizak s poslom koji oni vrše.

**Raspravite:** Kako ova načela mogu pomoći vašem poslovanju?

## 5. POSTAVLJANJE CILJEVA I MJERENJE USPJEŠNOSTI MOJEG POSLOVANJA

**Pročitajte:** Ciljevi su koraci koji nam pomažu ostvariti našu viziju. Možemo raditi na ostvarenju svoje vizije ako ju razdijelimo na male, inkrementalne ciljeve koje ćemo dovršiti tijekom vremena. Akronim **MUDRO** može nas podsjećati da postavimo ciljeve koji imaju sljedeće karakteristike:

- **Mjerljiv:** uključite metrički ili drugi pokazatelj kojim se mjeri napredak.
- **Uvremenjen:** uključite datum do kada će cilj biti ostvaren.
- **Dostizan:** postavite ciljeve koji su realistični i dostižni.
- **Relevantan:** postavite ciljeve koje su važni i pružaju motivaciju.
- **Određen:** uključite detaljan opis onoga što će biti ostvareno.

Kao vlasnik poslovanja, razmislite o svojoj dugoročnoj viziji i razdijelite ju na manje ciljeve koji mogu biti ostvareni kroz usredotočenost i ustrajnost.

### AKTIVNOST (10 minuta)

Ova aktivnost pomoći će vam naučiti kako osmisliti ciljeve za ostvarenje vaše vizije.

**1. korak:** Razmislite o tome što želite kako da izgleda vaše poslovanje za tri godine. Zatim osmislite manje ciljeve koji će vam pomoći ostvariti vašu viziju. Pregledajte primjer ispod da biste vidjeli kako bi to moglo funkcionirati.

**3 godine:** Za 3 godine imat ćemo svoj ured s barem 5 zaposlenika. Ostvarit ćemo godišnji dohodak od barem 1 milijun.

**1 godina:** Za godinu dana zaposlit ću svojeg prvog zaposlenika i ostvarit ćemo godišnji dohodak od 250 000.

**90 dana:** Za 90 dana ostvarit ću 40 prodaja i zaraditi dohodak od 75 000.

**30 dana:** Za 30 dana ostvarit ću 10 prodaja i zaraditi dohodak od 20 000.

**Ovaj tjedan:** Ovaj tjedan obavit ću 50 prodajnih poziva i ostvariti 3 prodaje.

**2. korak:** Sada osmislite svoju verziju. Počnite od mjesta na kojem se osjećate najudobnije u osmišljavanju svojih ciljeva. Upamtitite iskoristiti **MUDRO** načela.



**Pročitajte:** Dok radite prema ostvarenju svoje vizije, pobrinite se da održavate sljedeće svakodnevno ponašanje:

- budite dosljedni svakodnevno radeći na svojim ciljevima;
- detaljno pratite svoj napredak;
- budite fleksibilni u prilagodbi svojih ciljeva kada je to prikladno.



## PROMISLITI—Maksimalno vrijeme: 5 minuta

---

*Pojedinačno razmislite što ste naučili danas i razmotrite što bi Gospodin želio da učinite. Pročitajte dolje navedeni citat i zapišite odgovore na pitanja.*

---

»Vjera je vaša budućnost. Vjera gradi na prošlosti, no nikada ne žudi ostati тамо. Vjera ima povjerenja да Бог има velike stvari spremne за svakoga od нас« (Jeffrey R. Holland, »The Best Is Yet to Be«, *Ensign* или *Liahona*, сiječанј 2010., 27).

Temeljeno на onome što ste danas naučili, коју сте promjenu nadahnuti првести која ће вам помоći развити ваше poslovanje?

---

---

---

---

Коју ћете радњу подузети овог tjedna kako бисте остварили промјену коју сте горе утврдили?

---

---

---

---



## OBVEZATI SE—Maksimalno vrijeme: 5 minuta

### PREZENTACIJA MOJEG POSLOVANJA

**Pročitajte:** Sljedeći ćete tjeđan biti zatraženi da iznesete petominutnu prezentaciju o svojem poslovanju. Vaš Osobni poslovni planer trebao bi biti dobar resurs za pomoći u pripremi.

Pretpostavite da ovu prezentaciju iznosite skupini potencijalnih ulagača. Možete odlučiti kako organizirati i izložiti svoju prezentaciju, no ona treba uključivati sljedeće:

- Neispunjene potrebe klijenta koje ćete riješiti
- Uslugu ili proizvod koji ćete ponuditi
- Vašu konkurentsku prednost
- Vaše ciljane klijente
- Vaš plan za stjecanje klijenata
- Resurse koje ćete trebati
- Dokaz da vaše poslovanje može biti profitabilno
- Sljedeći koraci za vaše poslovanje

Pripremite profesionalnu, visoko kvalitetnu prezentaciju i vježbajte ju kako biste se uvjerili da traje do pet minuta. **Odjenite se u poslovnom stilu** za izlaganje svoje prezentacije.

Sljedeći je tjeđan naš posljednji zakazani sastanak skupine. Nakon prezentacija naših poslovanja, odvojiti ćemo vrijeme za osvrt i proslavu. Planirajte da će ovaj sastanak trajati 2,5 sata. Članovi skupine mogu donijeti osježenja koja će podijeliti nakon prezentacija.

**Napomena voditelju:** Potaknuti ste pozvati **dvoje ili troje poslovnih stručnjaka** iz kolčića ili zajednice da se priključe skupini sljedeći tjeđan i pruže vam povratnu informaciju o prezentacijama poslovanja. Vi i ovi stručnjaci ispuniti ćete obrasce koje ćete dati prezentatoru odmah nakon prezentacije. Svrha ovih obrazaca nije procjena prezentacijskih vještina, već pružanje ideja o razvijanju ili poboljšanju raznih elemenata poslovanja osobe. Prije sastanka sljedećeg tjeđna, napravite preslike obrasca povratnih informacija za prezentaciju ispod. Bit će vam potrebna tri ili četiri preslika za svakog člana skupine.

---

*Sa svojim suradnikom za djelovanje pročitajte svaku od obveza ispod. Vaša sposobnost da uspijete u pokretanju ili razvijanju svojeg poslovanja drastično će se poboljšati dok marljivo ispunjavate svoje tjedne obveze. Obećajte da ćete ispuniti svoje obveze i potpišite ispod.*

---

#### **MOJE OBVEZE**

---

**(A)** Ispunit ću obveze »Moj temelj« za ovaj tjedan:

- Molit ću se osobno i s obitelji svakog jutra i večeri.
  - Iznijet ću svojoj obitelji ili prijateljima što sam naučio/la o komunikaciji.
- 

**(B)** Istražit ću zakonske i regulatorne zahtjeve za svoje poslovanje.

---

**(C)** Pripremit ću i vježbatи predstavljanje prezentacije svojeg poslovanja.

---

**(D)** Pregledat ću svoju stranicu »Promisliti« i ispuniti obveze.

---

**(E)** Kontaktirat ću svojeg suradnika za djelovanje i pružiti mu podršku.

---

*Upamtite da ćete sljedeći tjedan biti zatraženi izvijestiti o broju dana tijekom kojih ste razgovarali s klijentima, pisali u svoju poslovnu knjigu, prodavali i bilježili financijske detalje (pogledaj tablicu »Procjenjivati svoja nastojanja« na početku ove knjige).*

---

*Moj potpis*

---

*Potpis suradnika za djelovanje*

**Zaključite sa završnom molitvom.**

NAPOMENE



12

# PREDSTAVLJATI SVOJE POSLOVANJE

## NAČELO »MOJ TEMELJ«

- Primiti hramske uredbe

## POSLOVNA NAČELA, VJEŠTINE I NAVIKE

1. Nastaviti sa svojom skupinom za samodostatnost
2. Moj put do samodostatnosti
3. Predstavljati svoje poslovanje



## IZVIJESTITI—Maksimalno vrijeme: 15 minuta

Izrecite uvodnu molitvu.

**Stoga što želimo imati vremena da se prisjetimo proteklih 12 tjedana ovog tečaja, raspravimo kako krenuti naprijed i damo svim članovima skupine vremena da izlože svoje poslovne prezentacije, planirajte da ovaj sastanak traje 2,5 sata.**

### OBVEZE OD PROŠLOG TJEDNA

- Ⓐ Održati obveze »Moj temelj«.
- Ⓑ Istražiti zakonske i regulatorne zahtjeve za svoje poslovanje.
- Ⓒ Pripremiti i vježbati predstavljanje prezentacije svojeg poslovanja.
- Ⓓ Pregledati svoju stranicu »Promisliti« i ispuniti obveze.
- Ⓔ Kontaktirati suradnika za djelovanje i pružiti mu podršku.

### 1. KORAK: PROCIJENITI SA SURADNIKOM ZA DJELOVANJE (5 minuta)

Uzmite nekoliko minuta da procijenite svoja nastojanja u obdržavanju svojih obveza ovaj tjedan. Iskoristite tablicu »Procjenjivati svoja nastojanja« na početku ove vježbenice. Tada iznesite svoju procjenu svojem suradniku i raspravite s njim o pitanjima ispod.

**Raspravite:** Koje ste izazove imali s obdržavanjem svojih obveza ovog tjedna?

Primer	A »Moj temelj« obveze	B Obveze razvoja poslovanja	C Obveze poslovnih aktivnosti	Ključne poslovne vještine	
				D »Promislite« obveze	E Obvezni suradnici za djelovanje
1. tjedan	Garnodostolnost je učinila sve potrebe za obvezu.	Sustavno koristi zapisi priroda i raspodjela	Dobitni plan do zreću svoje poslove	Minimalni napor	Minimalni napor
2. tjedan	Primjeriti opću u Isusu Kristu	Suradnici i učenici Spaljica	Započeti svakidne poslove u svoju poslovnu aktivnost	Umjereni napor	Umjereni napor
3. tjedan	Upoznati novčane sredstva	Stvarni popis pre neizvjesnih potreba	Stvoriti plan konkretnih prednosti za poslovanje	Umjereni napor	Umjereni napor
4. tjedan	Pokazati se i biti posluđujući	Voditi razgovor s barem pet potencijalnih kupaca	ispuniti odgovarajući objekat svog obveznog poslovanja	Umjereni napor	Umjereni napor
5. tjedan	Mudro koristiti vrijeme	Auditorium u poziciji. Omam predavač	ispuniti objekat svog obveznog poslovanja	Umjereni napor	Umjereni napor
6. tjedan	Radi preuzimanje vlastnosti i usmjerenje	Bilježenje i razvoj novčane sredstva	ispuniti objekat svog obveznog poslovanja	Umjereni napor	Umjereni napor
7. tjedan	Rješiti probleme	iskoristiti zapisi o dobrobiti i rafiniranju poslovanja	Stvoriti plan za zadovoljstvo potrebi za novac i dobiti odgovarajuće dokazivanje	Umjereni napor	Umjereni napor
8. tjedan	Pozvat jednu, duluću suradnicu	Suradni projekti moguči izazovi s prijateljima i odgovornim sredstvima s posebnim ciljem i potencijalnim rezultatima	Naprijed plan obveznog razvoja s prijateljima i odgovornim sredstvima s posebnim ciljem i potencijalnim rezultatima	Umjereni napor	Umjereni napor
9. tjedan	Trati znane	Stvarni plan za razvoj svoje poslovanja	ispuniti objekat svog obveznog poslovanja	Umjereni napor	Umjereni napor
10. tjedan	Pokazati integraciju	Suradnici i učenici oslobađajući rad	ispuniti objekat svog obveznog poslovanja	Umjereni napor	Umjereni napor
11. tjedan	Komunikacijski zadataci	Reagovati s utvrditim poslovama radi dobiti novac i dobiti odgovarajuće rezultate	Suradni vidi o mogućim finansijskim mogućnostima i potencijalnim rezultatima	Umjereni napor	Umjereni napor
12. tjedan	Primiti hrvatske urede	za svoje poslovanje	Prezentirati i učestvati prezentacijama prezentacija svojeg poslovanja	Umjereni napor	Umjereni napor
		Napisati popis ideja za unaprjeđenje svojeg poslovanja	ispuniti objekat svog obveznog poslovanja na temelju potencijalne informacije za prezentaciju	Umjereni napor	Umjereni napor

---

## **2. KORAK: IZVIJESTITI SKUPINU (8 minuta)**

Nakon procjenjivanja svojih nastojanja, vratite se natrag kao skupina i izvijestite o svojim rezultatima. Prođite kroz skupinu i neka svatko izjavи је ли se ocijenili crvenom, žutom ili zelenom bojom za svaku od prošlostjednih obveza. Također, navedite broj dana koliko ste vježbali svaku od ključnih poslovnih vještina, kako je navedeno u tablici »Procjenjivati svoja nastojanja«.

---

## **3. KORAK: IZNESITE SVOJA ISKUSTVA (10 minuta)**

Sada iznesite kao skupina ono što ste naučili nastojeći obdržavati svoje obveze tijekom tjedna.

- Raspravite:**
- Koja ste iskustva imali s obdržavanjem svojih obveza  
»Moj temelj«?
  - Što ste naučili istraživanjem zakonskih i regulatornih zahtjeva za svoje posovanje?

---

## **4. KORAK: ODABERITE SURADNIKA ZA DJELOVANJE (2 minute)**

Odaberite suradnika za djelovanje iz skupine za nadolazeći tjedan. Obično su suradnici za djelovanje istog spola i nisu članovi obitelji.

Uzmite sada nekoliko minuta da se upoznate sa svojim suradnikom za djelovanje. Predstavite se i raspravite kako ćete se međusobno kontaktirati tijekom tjedna.

**Iako je ovo posljednji tjedan skupine, trebali biste imati suradnika za djelovanje koji će vam pomoći s vašom obvezom za 12. tjedan.**

---

Ime suradnika za djelovanje

---

Podaci za kontakt

Zapišite kako ćete se međusobno kontaktirati ovoga tjedna i kada.

NED	PON	UTO	SRI	ČET	PET	SUB



# MOJ TEMELJ: KOMUNICIRATI: PRIMITI HRAMSKE UREDBE—

## Maksimalno vrijeme: 20 minuta

**Razmotrite:** Koje su neke stvari koje su vam najvažnije?

**Pogledajte:** videozapis »Doing What Matters Most« dostupan na stranici srs.lds.org/videos. (Nema videozapisa? Pročitajte scenarij na kraju ovog odsjeka.)

**Raspravite:** Koje nas beznačajne stvari ometaju u napretku? Kako nam evanđeoske uredbe mogu pomoći?

**Pročitajte:** Pročitajte citat predsjednika Boyd K. Packera.

**Raspravite:** Dok tražimo samodostatnost, zašto je važno biti dostojan hrama?

### AKTIVNOST (5 minuta)

**1. korak:** Sa suradnikom pročitajte citat starještine Quentinine L. Cooka i svetopisamski odlomak. Razmislite o obećanim blagoslovima za sve koji štiju u hramu.

»Stoga, u uredbama se njegovim moć božanskog očituje« (NiS 84:20).

»I da mogu odrasti u tebi, i primiti puninu Duha Svetoga, i srediti se prema zakonima tvojim, i biti pripravni zadobiti sve što je potrebno« (NiS 109:15).

»A kad narod tvoj prestupi, bilo tko od njih, da se brzo pokaju i vrati k tebi, i nađu naklonost u očima tvojim, i budu vraćeni blagoslovima za koje ti odredi da se izlju na one koji će ti iskazati pobožnost u domu tvojem« (NiS 109:21).

»I molimo te, Sveti Oče, da sluge tvoji mogu poći iz ovoga doma naoružani moću tvojom, i da ime tvoje bude na njima, i slava tvoja uokolo njih, a anđeli tvoji da imaju odgovornost gledom na njih« (NiS 109:22).

»Molimo te, Sveti Oče... da nikakvo oružje načinjeno protiv njih ne uspije« (NiS 109:24–25).

**2. korak:** Zasebno promislite: »Što trebam promijeniti u svojem životu kako bih češće sudjelovao u hramskim uredbama?«. Zapišite svoje ideje u prostor ispod.

### PREDSJEDNIK BOYD K. PACKER

»Gospod će nas blagosloviti kad obavljamo svete hramske uredbe... Bit ćemo blagoslovljeni na svim poljima. Bit će nam omogućeno da se Gospodin zanima za naša pitanja, i duhovna i vremenita.«

*The Holy Temple*  
(1980.), 182

### STARJEŠINA QUENTIN L. COOK

»Bilo bi dobro da proučavamo 109. odsjek Nauka i saveza i slijedimo uputu predsjednika [Howarda W.] Huntera da učinimo hram velikim simbolom našeg članstva.«

»See Yourself in the Temple«, *Ensign* ili *Lijahona*, svibanj 2016., 99; citat iz *Naučavanja predsjednika Crkve: Howard W. Hunter* (2015.), 169

**Obvezite se:** Obvezite se ispuniti sljedeće aktivnosti tijekom tjedna.

- Ako imate hramsku preporuku, postavite datum za odlazak u hram.
- Ako nemate hramsku preporuku, sastanite se sa svojim biskupom ili predsjednikom ogranka da biste raspravili kako se možete pripremiti za primanje svojih hramskih uredbi.
- Iznesite svojoj obitelji ili prijateljima što ste naučili o hramskim uredbama.

## ČINITI ONO ŠTO JE NAJAVAŽNIJE

Ako ne možete pogledati ovaj videozapis, odaberite člana skupine da pročita sljedeći scenarij.



**PRIPOVJEDAČ:** Jedne mračne noći u prosincu na Floridi se srušio avion. Poginulo je više od 100 ljudi. Bili su samo 40 kilometara od sigurnosti.

**PREDSJEDNIK DIETER F. UCHTDORF:** Nakon nesreće istražitelji su pokušavali otkriti uzrok. Stajni trap uistinu se spustio pravilno. Zrakoplov je mehanički bio u savršenom stanju. Sve je funkcionalo pravilno – sve osim jedne stvari: jedne pregorjele žarulje. Ta žaruljica – vrijedna oko 20 centi – započela je lanac događaja koji su u konačnici doveli do tragične smrti više od 100 ljudi.

Svakako, pokvarena žarulja nije uzrokovala nesreću; ona se dogodila jer se posada usredotočila na nešto što je u tom trenutku izgledalo važno, izgubivši iz vida ono što je bilo najvažnije.

Sklonost usredotočiti se na nevažno umjesto na ono s dubokim značenjem događa se, ne samo pilotima, već svakome. Svima nam prijeti taj rizik... Jesu li vaše misli i srce usmjereni na kratkotrajne stvari koje su važne samo na trenutak, ili je vaše srce otvoreno za ono što je najvažnije?

(»We Are Doing a Great Work and Cannot Come Down«, *Ensign* ili *Liahona*, svibanj 2009., 59, 60)



## UČITI—Maksimalno vrijeme: 105 minuta

### 1. NASTAVITI SA SVOJOM SKUPINOM ZA SAMODOSTATNOST

**Pročitajte:** Nakon što dovrše tečaj Pokretanje i razvijanje mojeg poslovanja za samodostatnost, neke skupine biraju da se nastave sastajati, no manje učestalo. Pronalaze vrijednost u dosljednom zajedničkom učenju, međusobnom podržavanju u rastu njihovog poslovanja i radu na prevladavanju izazova.

Odaberete li nastaviti zajedno, izaberite vođu skupine i uspostavite raspored sastanaka. Trenutni voditelj ne treba biti vođa skupine. Vođa komunicira sa skupinom i radi kako bi osigurao da su sastanci dobro organizirani i korisni svakom članu. Vođa bi trebao isplanirati teme i izraditi program rada za svaki sastanak temeljem mišljenja skupine. Program rada može uključivati aktivnosti poput slušanja gostujućeg govornika, raspravljanje o knjizi povezanoj s poslovanjem koju su članovi skupine unaprijed pročitali ili zajedničkog rada na razvijanju poslovnih vještina.

Neke skupine mogu uspostaviti grupne SMS-ove kako bi mogli redovito komunicirati. Oni nude poticaj, iznose članke, videozapise i drugi sadržaj te preporučaju poslovne kontakte i resurse. Kako biste omogućili dodatna iskustva umrežavanja, možete koordinirati sa svojim stručnjakom za samodostatnost u kolčiću da dogovori sastanak između članova vaše skupine i drugih u kolčiću koji su dovršili tečaj.

**Raspravite:** Biste li željeli nastaviti sastajati se kao skupina? Ako bi, raspravite kako biste htjeli ostati u kontaktu da se međusobno podržavate u rastu vašeg poslovanja.

## 2. MOJ PUT DO SAMODOSTATNOSTI

**Pročitajte:** Tijekom prošlih 12 tjedana uspostavili ste nove navike i postali samodostatniji. Gospodin želi da nastavite graditi na ovim sposobnostima i razvijati nove. Dok se molite i služate, Duh Sveti može nam pomoći znati koje stvari u svojem životu trebate poboljšati.

**Raspravite:** Koje ste promjene vidjeli u svojem životu tijekom proteklih 12 tjedana dok ste pohađali sastanke skupine, ispunjavali obveze i radili na tome da postanete više samodostatni?

**Pročitajte:** Mnogo je načina na koje možete nastaviti raditi kako biste postali više samodostatni. Mogli biste:

- proučavati i nastaviti živjeti svih 12 načela »Moj temelj« i navika samodostatnosti;
- nastaviti pomagati članovima svoje skupine;
- iznositi drugima u Crkvi i u svojoj zajednici što ste naučili i iznositi svoje svjedočanstvo o samodostatnosti;
- biti voditelj za novu skupinu samodostatnosti.
- graditi na svojim sposobnostima sudjelujući u jednoj od ostalih skupina za samodostatnost.
- proučiti sljedeća doktrinarna načela samodostatnosti.

DOKTRINARNA NAČELA SAMODOSTATNOSTI		
Samodostatnost je zapovijed	Gospodinova je svrha brinuti se za njegove svece i on ima svu moć učiniti to	Vremenito i duhovno su jedno
Nauk i savezi 78:13–14; Mojsije 2:27–28	Nauk i savezi 104:15; Ivan 10:10; Ivan 10:10; Matej 28:18; Kološani-ma 2:6–10	Nauk i savezi 29:34; Alma 34:20–25

- Raspravite:**
- Što možete učiniti kako biste nastavili napredovati na svojem putu prema samodostatnosti?
  - Što možete učiniti kako biste zagovarali samodostatnost unutar svojeg kolčića i zajednice?

### AKTIVNOST (5 minuta)

Pojedinačno napišite svoj odgovor na sljedeće pitanje: Koje radnje mogu poduzeti u nadolazećim tjednima kako bih pomogao sebi i svojoj obitelji da postanemo više samodostatni?

---

---

**Pročitajte:** Dok nastavljate svojim putem do samodostatnosti, upamtite sljedeći savjet starještine Marvina J. Ashtona: »Gospodin se dovoljno brine za nas kako bi nam dao vodstvo za služenje i priliku za razvijanje samodostatnosti. Njegova su načela dosljedna i nikada se ne mijenjaju« (»Give with Wisdom That They May Receive with Dignity«, *Ensign*, studeni 1981., 91).

Prorok Nefi je savjetovao: »A sad, ljubljena braćo moja, nakon što stigoste na tu tjesnu i uzanu stazu, pitao bih je li sve učinjeno? Gle, kažem vam: Ne; jer vi ne dođoste dotle, a da to ne bijaše po riječi Kristovoj s nepokolebljivom vjerom u njega, oslanjajući se posvema na zasluge onoga koji je moćan da spasi... Morate se probijati naprijed s postojanošću u Kristu« (2 Nefi 31:19–20).

### 3. PREDSTAVLJATI SVOJE POSLOVANJE

**Napomena voditelju:** Ako to već niste napravili do sada, predstavite goste koji će pružiti povratne informacije tijekom prezentacija.

**Pročitajte:** Jedna od naših ključnih poslovnih vještina je prodavanje. Uspješni vlasnici poslovanja svakodnevno razgovaraju s potencijalnim klijentima – i formalno i neformalno – kako bi iznosili svoju poslovnu poruku, dobivali povratne informacije i naposljetku generirali prodaju. Danas ćemo iznositi poslovne prezentacije članovima naše skupine i gostima koji su nam se pridružili.

Svrha vaše poslovne prezentacije je jasno priopćiti vrijednost vaše poslovne ponude. Voditelj, gosti i članovi skupine ne bi trebali procjenjivati vaše poslovne vještine, već bi umjesto toga trebali dati ideje o razvijanju ili poboljšavanju raznih dijelova vašeg poslovanja. Ubuduće ćete vjerojatno imati dodatne prilike za promociju vašeg poslovanja dok prodajete, gradite odnose, angažirate suradnike ili investitore, ili tražite financiranje.

Vaša prezentacija trebala bi sadržavati informacije o:

- potrebi klijenta koju će vaše poslovanje ispuniti;
- usluzi ili proizvodu koji ćete ponuditi;
- vašoj konkurenčkoj prednosti;
- vašim ciljanim klijentima;
- vašem planu da privučete svoje ciljane klijente;
- resursima koje ćete trebati za svoje poslovanje;
- dokazu da vaše poslovanje može biti profitabilno;
- sljedećim koracima koje ćete poduzeti kako biste unaprijedili svoje poslovanje.

### **AKTIVNOST (60-90 minuta, ovisno o broju prezentacija)**

---

Prezentacije trebaju biti izložene prema sljedećim smjernicama.

#### **PRIJE PREZENTACIJA**



Zadužite osobu da pazi na vrijeme.

#### **TIJEKOM SVAKE PREZENTACIJE**



Prezentacija bi trebala trajati pet minuta ili manje.



Voditelj i gosti ispunjavaju obrazac povratnih informacija za prezentaciju (vidi odsjek »Obvezite se« u poglavljju 12).

#### **NAKON SVAKE PREZENTACIJE**



Voditelj i gosti uzimaju pet minuta za postavljanje pitanja i pružanje povratnih informacija. Bude li vremena, članovi skupine mogu također sudjelovati.



Voditelj i gosti predaju obrasce povratnih informacija za prezentaciju prezentatoru.



## PROMISLITI—Maksimalno vrijeme: 5 minuta

*Pojedinačno razmislite što ste naučili danas i razmotrite što bi Gospodin želio da učinite. Pročitajte stih ispod i zapišite odgovore na pitanja.*

»A svrha je moja skrbiti se za svece svoje, jer sve je moje.

No, to mora svakako biti učinjeno na moj način; i gle, ovo je način koji ja, Gospod, odredih kako bih se skrbio za svece svoje, da će siromašni biti uzvišeni, tim što su bogati poniženi.

Jer zemlja je puna, i ima dosta, pa i viška; da, ja pripravih sve, i dadoh djeci ljudskoj da budu zastupnici sami sebi« (NiS 104:15–17).

Temeljeno na onome što ste danas naučili, koju ste promjenu nadahnuti provesti kako biste unaprijedili svoje poslovanje u bliskoj budućnosti?

---

---

---

---

Koju ćete radnju poduzeti ovog tjedna kako biste ostvarili promjenu koju ste gore utvrdili?

---

---

---

---



## OBVEZATI SE—Maksimalno vrijeme: 5 minuta

---

*Sa svojim suradnikom za djelovanje pročitajte svaku od obveza ispod. Vaša sposobnost da uspijete u pokretanju ili razvijanju svojeg poslovanja drastično će se poboljšati dok marljivo ispunjavate svoje tjedne obveze. Obećajte da ćete ispuniti svoje obveze i potpišite ispod.*

---

### MOJE OBVEZE

---

- (A)** Ispunit ću obveze »Moj temelj« za ovaj tjedan:
    - Ako imam hramsku preporuku, postaviti datum za odlazak u hram.
    - Ako nemam hramsku preporuku, sastati se sa svojim biskupom ili predsjednikom ogranka da bismo raspravili kako se mogu pripremiti za primanje hramskih uredbi.
    - Iznijeti svojoj obitelji ili prijateljima što sam naučio o hramskim uredbama.
  - (B)** U svoju poslovnu knjigu napisat ću popis ideja za unapređenje mojeg poslovanja tijekom narednog tjedna.
  - (C)** Dotjerat ću svoj Osobni poslovni planer na temelju povratnih informacija za svoju prezentaciju.
  - (D)** Pregledat ću svoju stranicu »Promisliti« i ispuniti obveze.
  - (E)** Kontaktirat ću svojeg suradnika za djelovanje i pružiti mu podršku.
- 

---

Moj potpis

Potpis suradnika za djelovanje

**Zaključite sa završnom molitvom.**

**Nakon molitve možete snimiti grupnu fotografiju i imati osvježenja kako biste proslavili iskustva skupine s ovim tečajem.**

### OBRAZAC POVRATNIH INFORMACIJA ZA PREZENTACIJU

Ime i prezime prezentatora:

Ime i prezime recenzenta:

**UPUTE:** Molimo popunite četiri kućice ispod dok osoba iznosi svoju prezentaciju.

Predajte obrazac osobi odmah nakon prezentacije.

Najperspektivnije značajke poslovne ideje

Mogući problemi kod poslovne ideje

Ideje za poboljšanje

Preporučeni kontakti

## POTVRDA O ZAVRŠETKU

Ja, \_\_\_\_\_, sudjelovao/la sam na tečaju skupine za samodostatnost pod nazivom »Pokretanje i razvijanje mojeg poslovanja« koji je omogućila Crkva Isusa Krista svetaca posljednjih dana te sam ispunio/la uvjete potrebne za završetak tečaja kako slijedi:

Prisustvovao/la sam na barem 10 od 12 sastanaka.

Dovršio/la sam barem 10 od 12 načela i podučio/la sam svoju obitelj ili prijatelje o njima.

Ispunio/la sam svoje tjedne poslovne obveze za barem 10 od 12 tjedana.

Razgovarao/la sam sa svojim mogućim klijentima tijekom barem 10 od 12 tjedana.

Pisao/la sam u svoju poslovnu knjigu o svojem poslovanju tijekom barem 10 od 12 tjedana.

Izložio/la sam poslovnu prezentaciju svojoj skupini tijekom 12. tjedna.

---

Ime sudionika

---

Potpis sudionika

---

Datum

Potvrđujem da je ovaj sudionik izvršio gore navedene uvjete.

---

Ime voditelja

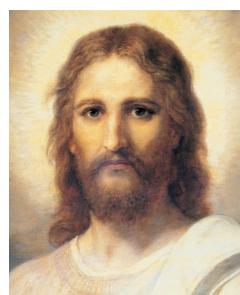
---

Potpis voditelja

---

Datum

Napomena: Odbor kolčića ili okruga za samodostatnost može naknadno izdati potvrdu sveučilišta LDS Business College.



### HOĆETE LI NASTAVITI SVOJIM PUTEM PREMA SAMODOSTATNOSTI?

»Zato, kakvi ljudi trebate biti? Zaista, kažem vam, baš kao što sam ja.«

3 Nefi 27:27

NAPOMENE



# DODATAK

---



## OSOBNI POSLOVNI PLANER ZA MARKA BAILEYJA

### POSLOVNI KONCEPT (POGLAVLJE 2)

#### Strasti i vještine koje posjedujem:

Moje strasti:

- Sportovi
- Povijest
- Čitanje
- Putovanja
- \_\_\_\_\_

Moje vještine:

- Pričanje priča
- Istraživanje
- Zapisivanje
- Planiranje
- \_\_\_\_\_

#### Potreba ili problem klijenta koji će riješiti:

*Ljubitelji sporta žele zakulisni pristup.*

*Oni žele čuti priče koje nikada nisu čuli.*

#### Dokaz da je moja usluga ili proizvod drugačiji ili bolji (konkurenčjska prednost):

*Imam pristup stadionu (radio 22 godine na stadionu).*

*Imam kontakte na stadionu.*

*Proživio sam mnoge priče i mogu pribaviti druge priče.*

### KLIJENT (POGLAVLJA 4-5)

#### Moj klijent:

*Muškarci i žene u dobi od 30 do 60 godina*

*Okorjeli ljubitelji baseballa*

*Mještani, turisti i putnici*

*Ljudi s novcem za potrošiti na vrhunsko iskustvo*

#### Kako ću pronaći i zadržati svoje klijente?

Pronaći:

- Poslovnu web-stranicu
- Web-stranicu za ocjenu putovanja
- Forume za obožavatelje
- Brošure

Zadržati:

- Proširiti se na nova mesta
- Istraživanja radi spoznavanja izbora
- Interaktivno iskustvo
- \_\_\_\_\_

## FINANCIJSKI (POGLAVLJE 3)

### Resursi potrebni za moje poslovanje:

Za pružanje usluge ili proizvoda (promjenjivi troškovi):

- Plaćanje za pristup stadionu
- Plće za vodiče za obilazak
- Grickalice
- Letci
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

Za vođenje poslovanja (fiksni troškovi):

- Internetska stranica
- Usluge osiguranja
- Osiguranje
- Najamnina
- Kućni računi
- Oglašavanje
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

Izračun margine bruto dobiti (za jedan mjesec)

$$\frac{\text{Dohodak od prodaje} - \text{Promjenjivi troškovi}}{\text{Dohodak od prodaje}} = \text{Margina bruto dobiti \%}$$

( 96 000 - 56 000 ) = 42%

96 000

Iskoristite ovaj iznos za ispunjavanje dijela **C** ispod

Izračun margine neto dobiti (za jedan mjesec)

$$\frac{\text{Dohodak od prodaje} - \text{Promjenjivi troškovi} - \text{Fiksni troškovi}}{\text{Dohodak od prodaje}} = \text{Margina neto dobiti \%}$$

( 96 000 - 56 000 - 24 000 ) = 42%

96 000

Iskoristite ovaj iznos za ispunjavanje dijela **E** ispod

### Dokazi da je moje poslovanje profitabilno:

- Ⓐ Dohodak od prodaje (za jedan mjesec): 96 000
- Ⓑ Promjenjivi troškovi (za jedan mjesec): 56 000
- Ⓒ Margina bruto dobiti: 42 %
- Ⓓ Fiksni troškovi (za jedan mjesec): 24.000
- Ⓔ Margina neto dobiti: 17 %



## OSOBNI POSLOVNI PLANER

### POSLOVNI KONCEPT (POGLAVLJE 2)

Strasti i vještine koje posjedujem:

Moje strasti:

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

Moje vještine:

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

Potreba ili problem klijenta koji će riješiti:

Dokaz da je moja usluga ili proizvod drugačiji ili bolji (konkurenčska prednost):

### KLIJENT (POGLAVLJA 4-5)

Moj klijent:

Kako će pronaći i zadržati svoje klijente?

Pronaći:

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

Zadržati:

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

## FINANCIJSKI (POGLAVLJE 3)

### Resursi potrebni za moje poslovanje:

Za pružanje usluge ili proizvoda (promjenjivi troškovi):

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

Za vođenje poslovanja (fiksni troškovi):

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

Izračun margine bruto dobiti (za jedan mjesec)

$$\frac{(\text{Dohodak od prodaje} - \text{Promjenjivi troškovi})}{\text{Dohodak od prodaje}} = \boxed{\quad}$$

Margina bruto dobiti %

Iskoristite ovaj iznos za ispunjavanje dijela **C** ispod

Izračun margine neto dobiti (za jedan mjesec)

$$\frac{(\text{Dohodak od prodaje} - \text{Promjenjivi troškovi} - \text{Fiksni troškovi})}{\text{Dohodak od prodaje}} = \boxed{\quad}$$

Margina neto dobiti %

Iskoristite ovaj iznos za ispunjavanje dijela **E** ispod

### Dokazi da je moje poslovanje profitabilno:

- Ⓐ Dohodak od prodaje (za jedan mjesec): \_\_\_\_\_
- Ⓑ Promjenjivi troškovi (za jedan mjesec): \_\_\_\_\_
- Ⓒ Margina bruto dobiti: \_\_\_\_\_ %
- Ⓓ Fiksni troškovi (za jedan mjesec): \_\_\_\_\_
- Ⓔ Margina neto dobiti: \_\_\_\_\_ %



## OSOBNI POSLOVNI PLANER

### POSLOVNI KONCEPT (POGLAVLJE 2)

Strasti i vještine koje posjedujem:

Moje strasti:

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

Moje vještine:

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

Potreba ili problem klijenta koji će riješiti:

Dokaz da je moja usluga ili proizvod drugačiji ili bolji (konkurenčska prednost):

### KLIJENT (POGLAVLJA 4-5)

Moj klijent:

Kako će pronaći i zadržati svoje klijente?

Pronaći:

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

Zadržati:

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

## FINANCIJSKI (POGLAVLJE 3)

### Resursi potrebni za moje poslovanje:

Za pružanje usluge ili proizvoda (promjenjivi troškovi):

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

Za vođenje poslovanja (fiksni troškovi):

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

Izračun margine bruto dobiti (za jedan mjesec)

$$\frac{(\text{Dohodak od prodaje} - \text{Promjenjivi troškovi})}{\text{Dohodak od prodaje}} = \boxed{\quad}$$

Margina bruto dobiti %

Iskoristite ovaj iznos za ispunjavanje dijela **C** ispod

Izračun margine neto dobiti (za jedan mjesec)

$$\frac{(\text{Dohodak od prodaje} - \text{Promjenjivi troškovi} - \text{Fiksni troškovi})}{\text{Dohodak od prodaje}} = \boxed{\quad}$$

Margina neto dobiti %

Iskoristite ovaj iznos za ispunjavanje dijela **E** ispod

### Dokazi da je moje poslovanje profitabilno:

- Ⓐ Dohodak od prodaje (za jedan mjesec): \_\_\_\_\_
- Ⓑ Promjenjivi troškovi (za jedan mjesec): \_\_\_\_\_
- Ⓒ Margina bruto dobiti: \_\_\_\_\_ %
- Ⓓ Fiksni troškovi (za jedan mjesec): \_\_\_\_\_
- Ⓔ Margina neto dobiti: \_\_\_\_\_ %

## RJEČNIK IZRAZA

**akcelerator** Organizacija koja daje novac, poslovni prostor, mentorstvo ili drugu podršku novom poslovanju tijekom određenog vremenskog razdoblja. U zamjenu, akcelerator prima manji postotak vlasništva u novom poslovanju.

**aktiva** Stavka, opipljiva ili neopipljiva, koju poslovanje posjeduje ili kontrolira, a koja će pružiti buduću pogodnost. Vrijednost ukupne aktive poslovanja sažeta je na bilanci stanja.

**andeoski investitor** Imućni investitor koji daje novac i mentorstvo novom poslovanju u zamjenu za djelomično vlasništvo u poslovanju.

**bilanca stanja; bilanca** Financijsko izvješće na kojem su sažeta aktiva i obveze poslovanja kao i kapital vlasnika tijekom utvrđenog vremenskog razdoblja. Na bilanci će aktiva poslovanja biti jednaka ukupnom iznosu njegovih obveza plus kapitalu vlasnika.

**bruto dobit** Razlika između varijabilnih troškova i dohotka od prodaje. Bruto dobit je važna jer odražava temeljnu profitabilnost poslovanja. Bruto dobit pokazana je na izvješću o prihodu.

**deprecijacija** Računovodstvena metoda za smanjenje vrijednosti aktive tijekom njezinog vijeka trajanja. Smanjenja ugrubo odgovaraju očekivanoj dotrajalosti u aktivi zbog toga što postaje neupotrebljiva ili istrošena.

**distributer** Poslovanje koje dostavlja povezane proizvode drugom poslovanju.

**dobavljač** Poslovanje koje prodaje usluge ili proizvode drugom poslovanju.

**dobit** Financijski dobitak u kojem je dohodak minus rashodi jednak pozitivnom iznosu.

**dohodak** Novac koji poslovanje prima od klijenata za prodavanje usluga ili proizvoda.

**društveni mediji** Internetski alati korišteni za komunikaciju, privlačenje i slušanje klijenata.

**dug** Novac koji je posuđen i u vlasništvu druge osobe ili organizacije.

**dugovanja** Novac koji poslovanje duguje svojim dobavljačima za usluge ili proizvode koje je poslovanje kupilo na poček.

**faktura** Račun s popisom stavki na kojem se navode pružene usluge ili proizvodi.

**fiksni troškovi** Rashod koji nastaje poslovanju bez obzira na to koliko ono proizvodi ili prodaje. Primjeri fiksnih troškova mogu uključivati najam, plaćanja osiguranja i administrativne plaće.

**financijska potpora** Sredstva dana za određenu svrhu koja obično ne trebaju biti otplaćena.

**franšiza** Pravo koje omogućuje poslovanju da djeluje i prodaje određene usluge ili proizvode na određenoj lokaciji.

**gotovinsko stanje** Iznos trenutno dostupnog novca na računu.

**grupno financiranje** Metoda financiranja u kojoj veliki broj ljudi podržava poslovanje pojedinačno doprinoseći male iznose novca putem interneta.

**gubitak** Financijsko smanjenje u kojem je dohodak minus rashod jednak negativnom iznosu.

**intelektualno vlasništvo** Ideje ili inovacija čije je vlasništvo zakonski zaštićeno.

**izdatak** Količina novca koju poslovanje potroši da bi proizvelo nešto ili pružilo uslugu.

**izvješće o prihodu** Financijsko izvješće na kojem se sažima dohodak ili rashodi tijekom utvrđenog vremenskog razdoblja, a navodi je li poslovanje ostvarilo dobit ili gubitak. Također se naziva račun dobiti i gubitka (RD&G).

**izvješće o priljevima i odljevima sredstava** Financijsko izvješće na kojemu je sažeto pritjecanje i odljev gotovine temeljeno na djelovanju, investiranju i financijskim aktivnostima poslovanja.

**kamata** Novac koji je plaćen na posuđena sredstva (ili primljen za posuđena sredstva).

**kamatni prihod** Novac koji je zarađen posuđivanjem novca tijekom utvrđenog vremenskog razdoblja.

**kamatni trošak** Izdatak nastao posuđivanjem novca.

**kapital** Poslovna aktiva, poput gotovine, opreme ili imovine, korištena za pružanje usluga ili proizvoda.

**kapital vlasnika** Vrijednost koja ostaje nakon oduzimanja ukupnih obveza poslovanja od njegove ukupne aktive. Vrijednost kapitala vlasnika sažeta je na bilanci stanja.

**klijent** Osoba ili organizacija koja kupuje usluge ili proizvode od poslovanja.

**komunalni računi** Javna usluga poput struje, plina ili vode.

**koncesija** Službeno ili pravno dopuštenje za vršenje ili korištenje nečega.

**konkurentska prednost** Stanje ili okolnost koja omogućuje poslovanju da učinkovitije djeluje, nudi višu kvalitetu ili pruža veće pogodnosti od drugih poslovanja. Konkurentska prednost omogućuje poslovanju da stječe ili zadržava više klijenata.

**kreditna linija** Sporazum o zajmu kojim se dopušta poslovanju da posudi novac prema potrebi do određenog iznosa, obično u kratkotrajne svrhe.

**margina bruto dobiti** Postotak novca koji preostaje poslovanju nakon što se njegovi varijabilni izdaci oduzmu od njegovog dohotka od prodaje (a prije nego se oduzmu njegovi fiksni izdaci). Margina bruto dobiti važna je jer omogućuje poslovanju da se usporedi s drugim sličnim poslovanjima.

**margina neto dobiti** Postotak novca koji poslovanje zadržava nakon što se i varijabilni izdaci i fiksni izdaci oduzmu od dohotka od prodaje. Margina neto dobiti važna je jer omogućuje poslovanju da se usporedi s drugim sličnim poslovanjima.

**mentor** Iskusni savjetnik od povjerenja koji vodi i potiče osobu s manje iskustva.

**mikrofinancijski zajam** Relativno maleni iznos novca koji je organizacija posudila poslovanju koje nema pristup tradicionalnim bankarskim uslugama.

**mreža** Skupina međusobno povezanih osoba ili organizacija.

**nadnica** Redovita isplata koju poslovanje vrši zaposleniku, tradicionalno zasnovana na broju radnih sati.

**najbolji postupak** Način vršenja nečega što se smatra najučinkovitijim pristupom određenom poslovanju ili industriji.

**na poček** Sporazum između zajmodavca i zajmoprimca koji omogućuje zajmoprimcu da kupi usluge ili proizvode sada, a plati zajmodavcu u neko buduće doba.

**nенаплативо дугоvanje** Дуговане које послоvanje snosi kada klijent koji je prihvatio od послоvanja plaćanje на поčек не успијева платити новаc који дугује. Poslovanje otpisuje stanje dugovanja као neutjerivo или ненаплативо дугоvanje.

**neto dobit** Razlika između dohotka od prodaje i svih izdataka (i varijabilnih izdataka i fiksnih izdataka). Također se naziva neto prihod ili saldo. Neto dobit pokazana je na izvješću o prihodu.

**obveza** Dug ili zaduženje poslovanja. Izdatak ukupnih obveza poslovanja sažeta je na bilanci stanja.

**obvezni doprinosi i socijalne naknade** Rashodi koje poslodavac plaća povezani sa zaposlenjem, poput poreza, osiguranja i drugih pogodnosti nevezanih uz plaću.

**optimizacija tražilica (SEO)** Postupak poboljšanja smještaja web-stranice tijekom internetskog pretraživanja kako bi potencijalni klijenti bili dovedeni do te web-stranice.

**osobni poslovni planer** Predložak koji se koristi kako bi se stalno organizirali detalji i procjenjivala primjenjivost poslovne prilike.

**patent** Pravo koje je poslovanje ubilježilo kod vlade koje sprječava druge strane u izradi, uporabi ili prodaji izuma poslovanja.

**poduzetnički kapital** Veliki iznos novca koji finansijska kompanija ulaže u poslovanje s očekivanjem značajnog poslovnog rasta i u konačnici vrlo profitabilnu prodaju poslovanja.

**poslovna struktura** Priznata pravna osoba koju je poslovanje odabralo, poput obrta, partnerstva ili korporacije.

**posudba ravnopravnih klijenata** Metoda posuđivanja u kojoj pojedinci posuđuju vlasniku poslovanja s kojim nisu povezani kroz internetsku uslugu.

**potraživanja** Novac koji klijenti trebaju uplatiti poslovanju za usluge ili proizvode koje su klijenti kupili na poček.

**potražnja** Količina usluge ili proizvoda koju su klijenti voljni i sposobni kupiti po određenoj cijeni.

**povratna informacija** Korisna informacija iznesena radi pružanja uvida i poticanja poboljšanja.

**prihod (za pojedinca ili obitelj)** Novac koji pojedinac ili obitelj primi ili zaradi.

**prihod (za poslovanja)** Novac koji ostaje nakon što se rashodi oduzmu od dohotka. Dohodak se također naziva neto dobit ili saldo.

**priljev i odljev sredstava** Mjera iznosa novca koji dolazi i odlazi iz poslovanja tijekom utvrđenog vremenskog razdoblja.

**priručnik za poslovanje** Dokument koji sadrži detaljne upute kojima se opisuje kako izvršavati određene poslovne aktivnosti.

**privući** Aktivno uključiti drugu osobu ili stranu, ili potaknuti njihovo sudjelovanje.

**priznanica** Dokumentacija kojom se potvrđuje da je poslovanje primilo novac u zamjenu za usluge ili proizvode.

**prodajni kanal** Sredstva kroz koja poslovanje prodaje svoje usluge ili proizvode klijentima.

**projekcija priljeva i odljeva sredstava** Predviđanje primljene i plaćene gotovine tijekom utvrđenog vremenskog razdoblja.

**račun dobiti i gubitka (RD&G)** Financijsko izvješće koje sažima dohotke ili rashode tijekom utvrđenog vremenskog razdoblja, a navodi je li poslovanje ostvarilo dobit ili gubitak. Također se naziva izvješće o prihodu.

**radni postupak** Slijed opetovanih koraka ili zadataka koji se dosljedno izvršavaju radi ostvarenja željenog ishoda. Također se naziva poslovna procedura.

**rashod** Novac koje poslovanje troši na stjecanje usluga ili proizvoda.

**resurs** Bilo što štô se koristi za pomoć u vođenju poslovanja.

**samodostatnost** Sposobnost, predanost i nastojanje da se osiguraju duhovne i vremenite potrepštine za sebe i obitelj.

**samopodržavanje** Postupak u kojem osoba gradi poslovanje osobnim vršenjem posla.

**sezonski raspored** Redoviti i predvidiv uzorak u kojem se poslovna aktivnost mijenja ovisno o sezoni ili razdoblju godine.

**suradnik** Organizacija ili osoba u partnerstvu s poslovanjem radi podržavanje poslovnih djelatnosti poslovanja.

**suradnik za djelovanje** Član skupine koji podržava drugog člana skupine i poziva ga na odgovornost u ispunjavanju svojih tjednih obveza.

**temeljno poslovanje** Glavna aktivnost koju je poslovanje stvoreno vršiti. Poslovanje bi stalno trebalo raditi na poboljšanju i ostvarivanju izvrsnosti u toj aktivnosti.

**trgovac na malo** Poslovanje koje prodaje izravno klijentima.

**tržište** Ljudi ili organizacije koje imaju potencijal kupovati usluge ili proizvode.

**učinkovitost** Ostvarivanje željenog rezultata bez gubitka vremena, energije, materijala ili novaca.

**uredba** Pravilo ili zakon koji je uspostavila vlada.

**uvjet plaćanja** Uvjeti na koje su pristali klijenti i prodavači kako bi zaključili prodaju.

**varijabilni izdatak** Poslovni rashod koji je promjenjiv ovisno o tome koliko poslovanje prodaje ili proizvodi. Varijabilni izdatak može biti iznos novca potrošen na sirovine ili rad za proizvod.

**veletrgovac** Poslovanje koje prodaje velike količine proizvoda trgovcima na malo.

**vizija** Slika željenog budućeg stanja.

**vlasnički kapital** Vrijednost vlasništva. U mnogim slučajevima, vlasnički kapital je monetarna vrijednost vlasništva nakon što se oduzmu sve obvezne iz potpune dostupne aktive.

**zaliha** Sažetak svih dostupnih proizvoda ili materijala koje poslovanje može prodati ili iskoristiti.

**zapis o dohotku i rashodu** Financijski obrazac koji se koristi za bilježenje transakcija dohotka i rashoda.

**značajni događaj; značajan korak** Događaj koji označava i mjeri napredak poslovanja.

NAPO MENE

NAPOMENE



# SKUP ALATA ZA POSLOVNI USPJEH



## KLJUČNI ELEMENTI

- Obdržavati zapovijedi
- Živjeti dostoјno Duha Svetoga
- Prvo platiti desetinu
- Tjedna štednja
- Svakodnevno učiti
- Biti uporan

NAČELA POSLOVNE STRATEGIJE	NAČELA MEĐUSOBNIH ODNOSA
<ul style="list-style-type: none"><li>○ Riješiti neispunjenu potrebu</li><li>○ Razlikovati svoje poslovanje</li><li>○ Krenuti pomalo, razmišljati na veliko</li><li>○ Kupiti jeftino, prodati skupo</li><li>○ Kupiti na veliko</li><li>○ Imati više dobavljača</li><li>○ Ispregovarati pozitivne uvjete plaćanja</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>○ Oduševiti svoje klijente</li><li>○ Održati sva obećanja koja ste dali, bez obzira kako mala bila</li><li>○ Naučiti reći ne</li><li>○ Zapošljavati polako, otpustiti brzo</li><li>○ Pružiti prikladnu obuku</li><li>○ Više provjeravati, manje prepostavljati</li></ul>
NAČELA UPRAVLJANJA FINANCIJAMA	NAČELA POBOLJŠANJA
<ul style="list-style-type: none"><li>○ Voditi dobre zapise</li><li>○ Odvojiti novac i zapise svojeg poslovanja od osobnog novca i zapisa</li><li>○ Isplatiti si plaću</li><li>○ Proaktivno upravljati priljevom i odljevom sredstava</li><li>○ Biti mudar i imati integriteta u financiranju svojeg poslovanja</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>○ Povećati prodaju, smanjiti troškove</li><li>○ Raditi na svojem poslovanju, ne samo u njemu</li><li>○ Postaviti smislene poslovne ciljeve</li><li>○ Mudro koristiti vrijeme</li><li>○ Stalno poboljšavati svoje poslovanje</li></ul>

CRKVA  
ISUSA KRISTA  
SVETACA  
POSLJEDNJIH DANA

## Službe za samodostatnost

