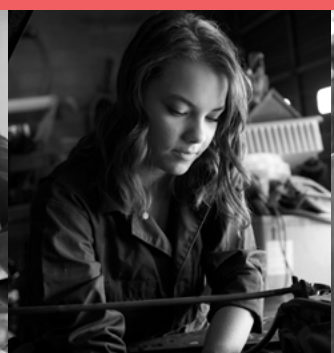
AVVIARE E FAR CRESCERE UN'ATTIVITÀ

PER L'AUTOSUFFICIENZA



MESSAGGIO DALLA PRIMA PRESIDENZA

Cari fratelli e care sorelle,

il Signore ha dichiarato: "È mio intento provvedere ai miei santi" (DeA 104:15). Questa rivelazione è una promessa del Signore secondo cui Egli fornirà benedizioni materiali e aprirà le porte dell'autosufficienza, che è la nostra capacità di provvedere alle nostre necessità e a quelle dei nostri familiari.

Questo manuale pratico è stato preparato per aiutare i membri della Chiesa a imparare e a mettere in pratica i principi della fede, dell'istruzione, del duro lavoro e della fiducia nel Signore. Accettare e vivere questi principi vi consentirà meglio di ricevere le benedizioni materiali promesse dal Signore.

Vi invitiamo a studiare e a mettere in pratica questi principi diligentemente e a insegnarli ai vostri familiari. Se lo farete, la vostra vita sarà benedetta. Imparerete come agire lungo il percorso che conduce a una maggiore autosufficienza. Sarete benedetti con una speranza, una pace e un progresso maggiori.

Sappiate con certezza di essere figli del nostro Padre nei cieli. Egli vi ama e non vi abbandonerà mai. Egli vi conosce ed è pronto a estendervi le benedizioni spirituali e materiali dell'autosufficienza.

Cordialmente,

La Prima Presidenza

Pubblicato dalla
Chiesa di Gesù Cristo dei Santi degli Ultimi Giorni
Salt Lake City, Utah (USA)

© 2017 Intellectual Reserve, Inc.
Tutti i diritti riservati.

Testo inglese approvato: 1/17
Approvato per la traduzione: 1/17
Traduzione di *Starting and Growing My Business for Self-Reliance*
Italian
14678 160

SOMMARIO

Valutare i miei sforzi

Per i facilitatori

1 – La preparazione al successo dell'attività

2 – Soddisfare le esigenze inappagate dei clienti

3 – Assicurarmi di avere un'attività redditizia

4 – Trovare clienti

5 – Mantenere i clienti

6 – Gestire la redditività della mia attività

7 – Tenere il denaro dell'attività separato da quello personale

8 – Gestire il flusso di cassa della mia attività

9 – Far crescere la mia attività

10 – Finanziare la mia attività

11 – Migliorare continuamente la mia attività

12 – Presentare la mia attività

Appendice

In questo materiale, troverete dei personaggi di fantasia che cercano di prendere delle decisioni per diventare autosufficienti.

VALUTARE I MIEI SFORZI

Questa tabella ti aiuterà a tener traccia del tuo progresso. Avrai l'opportunità di compilarla durante la parte dedicata ai rapporti delle riunioni settimanali del gruppo.

ISTRUZIONI: *valuta gli sforzi che hai compiuto per mantenere gli impegni assunti ogni settimana. Condividi la tua valutazione con il tuo compagno d'azione. Rifletti sui modi in cui puoi continuare a migliorare mentre ti eserciti a sviluppare queste abitudini importanti.*

LEGENDA:
- Impegno minimo
- Impegno moderato
- Impegno notevole

	Ⓐ Impegni da "I miei fondamenti"		Ⓑ Impegni per la crescita aziendale	
Esempio	*Pentirsi ed essere obbedienti*	● ● ●	*Usare quotidianamente un registro delle entrate e delle uscite*	● ● ●
Settimana 1	L'autosufficienza è un principio di salvezza	● ● ●	Partecipare al gioco della graffetta	● ● ●
Settimana 2	Avere fede in Gesù Cristo	● ● ●	Creare un elenco di cinque necessità della clientela ancora da soddisfare	● ● ●
Settimana 3	Gestire il denaro	● ● ●	Parlare con almeno cinque clienti potenziali	● ● ●
Settimana 4	Pentirsi ed essere obbedienti	● ● ●	Partecipare alla sfida "Concludi una vendita"	● ● ●
Settimana 5	Usare il tempo con saggezza	● ● ●	Sperimentare nuovi modi per interagire con i clienti e prestare loro attenzione	● ● ●
Settimana 6	Lavoro – Assumersi la responsabilità e perseverare	● ● ●	Usare un registro delle entrate e delle uscite per la mia azienda reale o fittizia	● ● ●
Settimana 7	Risolvere i problemi	● ● ●	Pagare a me stesso uno stipendio e tenere il denaro dell'azienda separato da quello personale	● ● ●
Settimana 8	Unità e collaborazione	● ● ●	Scrivere un elenco di possibili problemi di flusso di cassa in cui la mia azienda potrebbe incorrere	● ● ●
Settimana 9	Ricercare l'istruzione	● ● ●	Creare un piano per la crescita aziendale	● ● ●
Settimana 10	Mostrare integrità	● ● ●	Parlare con persone specifiche per esplorare possibilità di finanziamento	● ● ●
Settimana 11	Comunicare – Chiedere	● ● ●	Fare ricerche sui requisiti legali e normativi	● ● ●

	Capacità imprenditoriali chiave			
Ⓒ Impegni per l'operatività aziendale	Parlare coi clienti (giorni)	Scrivere nel quaderno aziendale (giorni)	Vendere (giorni)	Registrare dettagli finanziari (giorni)
Creare un piano per tagliare i costi aziendali	6	4	5	5
Cominciare a scrivere quotidianamente nel quaderno aziendale			NA	NA
Creare un elenco di vantaggi competitivi per cinque aziende			NA	NA
Compilare la sezione assegnata del Business Planner Personale			NA	NA
Compilare la sezione "Trova" del Business Planner Personale				NA
Compilare la sezione "Mantieni" del Business Planner personale				NA
Creare un conto economico per la mia azienda reale o fittizia				
Tenere registri separati per il denaro dell'azienda e per quello personale				
Preparare un piano per far fronte ai possibili problemi di flusso di cassa in cui la mia azienda potrebbe incorrere				
Creare un piano per tagliare i costi aziendali				
Scoprire di più su possibili opzioni di finanziamento per la mia attività				
Preparare la presentazione aziendale				

PER I FACILITATORI

Grazie di fungere da facilitatore di un gruppo dell'autosufficienza. Il gruppo dovrebbe funzionare come un consiglio avente lo Spirito Santo come insegnante. Il tuo ruolo consiste nell'aiutare ogni persona a sentirsi a proprio agio nel condividere idee, successi e fallimenti.

COSE DA FARE	COSE DA EVITARE
PRIMA DI OGNI INCONTRO	
○ Scaricare i video da srs.lds.org/videos. ○ Verificare che le attrezzature video funzionino. ○ Ripassare brevemente il capitolo. ○ Prepararsi spiritualmente.	○ Preparare una lezione. ○ Annullare gli incontri. Se non puoi essere presente, chiedi a un membro del gruppo di fungere da facilitatore al tuo posto.
DURANTE OGNI INCONTRO	
○ Cominciare e terminare in orario. ○ Assicurarsi che tutti facciano il loro rapporto, anche chi arriva in ritardo. ○ Scegliere una persona che tenga sotto controllo il tempo. ○ Incoraggiare tutti a partecipare. ○ Essere parte integrante del gruppo. Assumersi in prima persona degli impegni, mantenerli e farne rapporto. ○ Divertirsi e celebrare i successi conseguiti. ○ Fidarsi del manuale e seguirlo.	○ Insegnare o comportarsi come se si fosse l'esperto. ○ Parlare più degli altri. ○ Rispondere a ogni domanda. ○ Essere al centro dell'attenzione. ○ Sedersi a capotavola. ○ Facilitare gli incontri stando in piedi. ○ Saltare la sezione "Medita". ○ Esprimere la tua opinione dopo ogni commento.
DOPO OGNI INCONTRO	
○ Contattare e incoraggiare i membri del gruppo durante la settimana. ○ Autovalutarsi usando il foglio di Autovalutazione del facilitatore (pagina v).	○ Dimenticarsi di aggiornare lo specialista di palo per l'autosufficienza in merito ai progressi del gruppo.

IMPORTANTE: FAI RAPPORTO E MIGLIORA

- Compila il "Modulo per la registrazione di gruppo" in occasione del primo incontro e i moduli "Rapporto relativo all'ultimo incontro di gruppo" e "Modulo per la richiesta dei certificati" in occasione dell'ultimo incontro. Vai su srs.lds.org/report.
- Ripassa il manualetto *Facilitare un gruppo* su srs.lds.org/facilitator.

AUTOVALUTAZIONE DEL FACILITATORE

Dopo ogni incontro di gruppo, riesamina le affermazioni riportate di seguito. Come sta andando?

COME STO ANDANDO NEL MIO RUOLO DI FACILITATORE?	Mai	A volte	Spesso	Sempre
1. Contatto i membri del gruppo durante la settimana.	☐	☐	☐	☐
2. Condivido il mio entusiasmo e il mio affetto per ogni membro del gruppo.	☐	☐	☐	☐
3. Mi assicuro che ogni membro del gruppo possa fare rapporto sui propri impegni.	☐	☐	☐	☐
4. Parlo meno degli altri membri del gruppo. Tutti partecipano in modo paritario.	☐	☐	☐	☐
5. Lascio che sia il gruppo a rispondere alle domande, invece di dare io la risposta.	☐	☐	☐	☐
6. Rispetto il tempo consigliato dal manuale per ciascuna sezione e ciascuna attività.	☐	☐	☐	☐
7. Riservo del tempo per la sezione "Medita" cosicché lo Spirito Santo possa guidare i membri del gruppo.	☐	☐	☐	☐
8. Seguo fedelmente il libro degli esercizi e completo tutte le sezioni e tutte le attività.	☐	☐	☐	☐
COME STA ANDANDO IL MIO GRUPPO?	Mai	A volte	Spesso	Sempre
1. I membri del gruppo si vogliono bene, si incoraggiano e si servono a vicenda.	☐	☐	☐	☐
2. I membri del gruppo rispettano gli impegni presi.	☐	☐	☐	☐
3. I membri del gruppo stanno ottenendo risultati a livello sia materiale che spirituale.	☐	☐	☐	☐
4. Durante la settimana, i compagni d'azione si contattano e si incoraggiano a vicenda con regolarità.	☐	☐	☐	☐

1

LA PREPARAZIONE AL SUCCESSO DELL'ATTIVITÀ

PRINCIPIO TRATTO DA "I MIEI FONDAMENTI"

- L'autosufficienza è un principio di salvezza

PRINCIPI, COMPETENZE E ABITUDINI PER L'ATTIVITÀ

1. Agire su principi corretti
2. Perché voglio iniziare o far crescere un'attività?
3. Valutare la preparazione personale a essere titolare di un'attività
4. Capacità professionali che svilupperò in questo corso
5. Che cosa impareremo e faremo in gruppo
6. Organizzare il piano aziendale – Il Business Planner personale
7. Esercitarsi quotidianamente e mantenere gli impegni

DA DOVE COMINCIARE—Tempo massimo: 20 minuti

Dite una preghiera di apertura.

Presentatevi. Ciascuno di voi dedichi un minuto per dire come si chiama e raccontare qualcosa di sé.

BENVENUTI AL NOSTRO GRUPPO PER L'AUTOSUFFICIENZA!

Leggete: Lavoreremo insieme in gruppo per aiutarci reciprocamente ad avviare e a far crescere le nostre attività. Abbiamo anche un obiettivo più ampio: diventare più autosufficienti in modo da poter servire meglio gli altri.

COME FUNZIONA?

Leggete: I gruppi per l'autosufficienza funzionano come un consiglio. Non vi è alcun insegnante o esperto. Piuttosto, si segue il materiale didattico così com'è scritto. Con la guida dello Spirito, ci aiuteremo reciprocamente nei modi seguenti:

- Contribuire in maniera paritaria alle discussioni e alle attività. Nessuno deve dominare la conversazione, soprattutto il facilitatore.
- Amarsi e sostenersi reciprocamente. Mostrare interesse, porre domande e imparare a conoscersi l'un l'altro. Mostrare rispetto per i sentimenti, creando un ambiente sicuro in cui tutti si sentano a proprio agio nella condivisione.
- Mantenere le idee riservate.
- Condividere commenti positivi e pertinenti.
- Assumersi degli impegni e mantenerli.

L'anziano M. Russell Ballard ha insegnato: "Non c'è alcun problema all'interno della famiglia, del rione o del palo che non possa essere risolto se cerchiamo le soluzioni alla maniera del Signore, consigliandoci — consigliandoci davvero — l'uno con l'altro" (*Counseling with Our Councils*, edizione riveduta [2012], 4).

Guardate: "My Self-Reliance Group" [il mio gruppo per l'autosufficienza], disponibile su srs.lds.org/videos

Discussione: Che cosa abbiamo imparato dagli altri consigli che contribuirà a garantire un gruppo efficace?

SENZA INSEGNANTE, COME POTREMO SAPERE CHE COSA FARE?

Leggete: È facile. *Seguite semplicemente il materiale didattico.* Nel libro degli esercizi ci sono sei fasi per ogni capitolo:

Fai rapporto: Parlate dei progressi compiuti durante la settimana riguardo agli impegni che vi siete assunti.

I miei fondamenti: Approfondite un principio del Vangelo che condurrà a una maggiore autosufficienza spirituale.

Impara: Imparate capacità pratiche che condurranno a una maggiore autosufficienza materiale.

Medita: Prestate ascolto all'ispirazione proveniente dallo Spirito Santo.

Impegnati: Promettete di agire durante la settimana in base agli impegni presi che vi aiuteranno a fare progressi.

Agisci: Mettete in pratica quello che avete imparato.

COME USARE QUESTO LIBRO DEGLI ESERCIZI

QUANDO VEDETE QUESTI SIMBOLI, SEGUITE LE SEGUENTI INDICAZIONI:				
Leggete	**Guardate**	**Discussione**	**Medita**	**Esercizio**
Una persona legge ad alta voce per tutto il gruppo.	Tutto il gruppo guarda il video.	I membri del gruppo condividono le proprie riflessioni per 2–4 minuti.	In silenzio, ciascuno valuta, riflette e scrive.	I membri del gruppo, per conto proprio o insieme ad altri, svolgono l'esercizio per il periodo di tempo specificato.

NOTA

- Il facilitatore e chi è designato a tenere il tempo hanno la responsabilità di aiutare il gruppo a rispettare il tempo raccomandato per ogni sezione o esercizio.
- Verso la fine di ogni capitolo, assicurati di trovare il tempo per la sezione "Medita". Durante questo momento, mentre riflettono, i membri del gruppo possono cercare e ricevere guida dallo Spirito Santo.

I MIEI FONDAMENTI – L'AUTOSUFFICIENZA È UN PRINCIPIO DI SALVEZZA—Tempo massimo: 20 minuti

Medita: Giovanni 10:10.

Discussione: Che cos'è una vita ad esuberanza?

Guardate: "Mi lucidò l'alluce', disponibile su srs.lds.org/videos. (Se il video non è disponibile, vedere il testo alla fine di questa sezione).

Discussione: Credete che vi siano soluzioni ai vostri problemi? Come possiamo qualificarci affinché il potere del Signore possa aiutarci?

Leggete: La citazione tratta dal *Manuale 2* e quella dell'anziano Dallin H. Oaks.

Essere autosufficienti non significa che possiamo fare o ottenere qualunque cosa vogliamo. Piuttosto, significa credere che tramite la grazia (o potere capacitante) di Gesù Cristo e i nostri sforzi siamo in grado di ottenere tutte le cose spirituali e materiali della vita di cui abbiamo bisogno per noi stessi e per la nostra famiglia. L'autosufficienza è una prova della nostra fiducia o della nostra fede nel potere che Dio ha di smuovere le montagne nella nostra vita e di darci la forza di trionfare sulle prove e sulle afflizioni.

Discussione: In che modo la grazia di Cristo vi ha aiutato a ottenere le cose spirituali e materiali necessarie nella vita?

ESERCIZIO (5 minuti)

Fase 1: Scegliete un compagno e leggete ogni principio elencato in basso.

PRINCIPI DOTTRINALI DELL'AUTOSUFFICIENZA	
1. L'autosufficienza è un comandamento.	"Alla Chiesa e ai suoi membri è stato comandato dal Signore di essere autosufficienti e indipendenti" (*Insegnamenti dei presidenti della Chiesa – Spencer W. Kimball* [2006], 126).
2. Dio è in grado di fornire ai Suoi figli retti un modo per diventare autosufficienti, e lo farà.	"Ed è mio intento provvedere ai miei santi, poiché tutte le cose sono mie" (DeA 104:15).
3. Per Dio, le cose materiali e quelle spirituali sono una cosa sola.	"Pertanto, in verità vi dico che tutte le cose per me sono spirituali" (DeA 29:34).

Fase 2: Parlate col vostro partner del motivo per cui credere in queste verità può aiutarvi a diventare più autosufficienti.

GIOVANNI 10:10

"Io son venuto perché abbian la vita e l'abbiano ad esuberanza".

MANUALE 2 – L'AMMINISTRAZIONE DELLA CHIESA

"L'autosufficienza è la capacità, l'impegno e lo sforzo per provvedere alle necessità spirituali e materiali della vita propria e della propria famiglia. Quando diventano autosufficienti, i membri riescono meglio a servire e ad aiutare il prossimo".

(2010), 6.1.1

ANZIANO DALLIN H. OAKS

"A prescindere dalla causa della nostra dipendenza da qualcuno nel campo delle scelte o delle risorse che potremmo procurarci da soli, questo ci indebolisce spiritualmente e ritarda la nostra crescita rispetto a ciò che il piano del Vangelo prevede per noi".

"Pentimento e cambiamento", *Liahona*, novembre 2003, 40

Discussione: Leggete la citazione del presidente Marion G. Romney. Come potete sapere se state diventando più autosufficienti?

Impegnati: Impegnati a svolgere le seguenti azioni durante la settimana:

☐ Leggi la lettera dalla Prima Presidenza all'inizio di questo manuale e trova le benedizioni promesse. Che cosa devi fare per ottenerle? Scrivi qui sotto le tue riflessioni.

☐ Condividi con i familiari o con gli amici ciò che hai imparato oggi sull'autosufficienza.

MI LUCIDÒ L'ALLUCE

Se il video non è disponibile, scegliete un membro del gruppo per leggere il testo.

ANZIANO ENRIQUE R. FALABELLA:
Quando ero bambino, non avevamo molto. Ricordo un giorno in cui mi avvicinai a mio padre e gli dissi: "Papà, ho bisogno di un paio di scarpe nuove. Queste sono già consumate". Lui si fermò, guardò le mie scarpe e vide che erano davvero consumate. Disse: "Penso che possiamo trovare una soluzione". Prese un po' di lucido nero e lustrò le mie scarpe, rendendole lucide e belle. Mi disse: "Figliolo, ora è tutto a posto". Io risposi: "No, non ancora. Si vede ancora il mio dito che esce dalla scarpa". Mio padre disse: "Beh, possiamo risolvere anche questo!". Prese un altro po' di lucido da scarpe e mi lucidò l'alluce!

Quel giorno imparai che c'è una soluzione a ogni problema. Sono convinto che questo principio dell'autosufficienza e questa iniziativa siano modi per affrettare l'opera del Signore. Fanno parte dell'opera di salvezza.

Tutti noi possiamo diventare migliori di ciò che siamo ora. Dovete lasciarvi alle spalle l'apatia. Molte volte siamo compiaciuti di noi stessi e questo distrugge il nostro progresso. Ogni giorno è un giorno in cui posso fare progressi, se decido di fare qualcosa di diverso per migliorare ciò che non ho fatto bene in passato. Se farete questo con fede, esercitando la fede e la speranza in Cristo e nel fatto che Egli sarà vicino a voi ad aiutarvi, troverete il modo per compiere progressi nelle cose materiali e in quelle spirituali, e tutto ciò perché Dio vive e voi siete Suoi figli.

PRESIDENTE MARION G. ROMNEY

"Se non è autosufficiente, una persona non può esercitare quest'innato desiderio di servire. Come possiamo dare, se non abbiamo nulla a disposizione? Il cibo per nutrire gli affamati non può essere prelevato da scaffali vuoti. Il denaro per aiutare i bisognosi non può uscire da una borsa vuota! L'appoggio e la comprensione non possono provenire da chi è egli stesso emotivamente affamato. L'insegnamento non può essere impartito dall'analfabeta. E, cosa più importante di tutte, la [guida] spirituale non può essere data da chi è spiritualmente debole".

"La natura celeste dell'autosufficienza", *La Stella*, novembre 1984, 6

IMPARA—Tempo massimo: 55 minuti

1. AGIRE SU PRINCIPI CORRETTI

Leggete: Molti principi contribuiscono al successo dell'attività. Alcuni sono elencati qui di seguito:

- **Visione:** "Quando non c'è [visione], il popolo è senza freno" (Proverbi 29:18).
- **Lavoro:** "Essere ansiosamente impegnati in una buona causa, [...] poiché il potere sta in loro, col quale sono arbitri di se stessi" (DeA 58: 27–28).
- **Ispirazione:** "Invocate [Dio] per il raccolto dei vostri campi, affinché ne possiate avere prosperità. Invocatelo per le greggi dei vostri campi, affinché possano moltiplicarsi" (Alma 34:24–25).
- **Perseveranza:** "Non scenderemo [...] finché non avremo compiuto ciò" (1 Nefi 3:15).
- **Responsabilità:** "Va bene, buono e fedel servitore; sei stato fedele in poca cosa, ti costituirò sopra molte cose" (Matteo 25:21; vedere i versetti 14–30).
- **Visione dell'abbondanza:** "La terra è piena, e c'è abbastanza e d'avanzo" (DeA 104:17).
- **Gestione del tempo:** "Il tuo tempo è prezioso" (Thomas S. Monson, "Guideposts for Life's Journey" [riunione della Brigham Young University, 13 novembre 2007], 1, speeches.byu.edu).
- **Il potere delle cose piccole e semplici:** "Mediante cose piccole e semplici si avverano grandi cose" (Alma 37:6).
- **Impegno:** "Chi è fra voi colui che [...] non si metta prima a sedere e calcoli la spesa?" (Luca 14:28; vedere anche i versetti 29–30).

Discussione: Quale di questi principi considerate il più applicabile all'avvio o alla crescita della vostra attività?

2. PERCHÉ VOGLIO INIZIARE O FAR CRESCERE UN'ATTIVITÀ?

Leggete: Esistono molti validi motivi per cui iniziare o far crescere un'attività:

- Titolarità
- Reddito addizionale
- Passione personale
- Seconda carriera
- Nuovi stimoli
- Necessità (poche o nessuna possibilità di assunzione)
- Libertà e controllo personali
- Maggiore sicurezza economica

Esistono vari percorsi da intraprendere con la vostra attività. I seguenti esempi mostrano come alcune persone l'abbiano fatto.

Sam ha avviato una seconda attività per incrementare il reddito familiare.	Carlos ha ampliato l'azienda di famiglia che offre un impiego a tempo pieno a se stesso e ad altri.	Lara ha sviluppato un'attività parallela al suo lavoro; ci si è dedicata la sera e, alla fine, ha lasciato il suo impiego per concentrarsi a tempo pieno sulla sua attività in crescita.	Naomi ha deciso che non è il momento giusto per avviare una sua attività, ma è interessata a farlo in futuro.

ESERCIZIO (5 minuti)

Rifletti individualmente sulle seguenti domande:

1. Qual è lo scopo per cui vuoi avviare o far crescere un'attività?

---

2. Quale impatto potrebbe avere questo impegno su di te o sulla qualità della vita della tua famiglia?

---

3. Desideri un'attività a tempo pieno o part-time? Perché?

---

4. Quanti soldi speri di guadagnare con la tua attività?

Leggete: Siamo stati benedetti con risorse come tempo, energia e denaro. Decidiamo ogni giorno come allocare queste risorse tra famiglia, lavoro, servizio e altri interessi.

Possedere un'attività crea benefici, ma questi benefici spesso hanno dei costi. Ognuno di noi deve cercare ispirazione e usare il proprio arbitrio per determinare come usare le risorse per la propria famiglia e per la propria vita.

ESERCIZIO (5 minuti)

Suddividetevi in gruppi di tre. Ognuno di voi spieghi in un minuto lo scopo per cui desidera avviare o far crescere un'attività.

3 – VALUTARE LA PROPRIA PREPARAZIONE A ESSERE TITOLARE DI UN'ATTIVITÀ

ESERCIZIO (15 minuti)

Fase 1: Esamina per conto tuo le seguenti affermazioni, che hanno lo scopo di aiutarti a valutare la tua preparazione a essere titolare di un'attività. Rispondi onestamente a queste affermazioni, poiché ognuna rappresenta un fattore chiave del successo dell'attività. Le tue risposte ti aiuteranno a capire meglio i tuoi punti di forza, gli aspetti su cui devi intervenire e la tua preparazione generale a essere titolare di un'attività. Cerchia la tua risposta a ogni affermazione, dove 10 è la risposta più forte.

AFFERMAZIONE	
1. Sono disposto a lavorare sodo per lunghe ore per un periodo prolungato.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
2. Guido e motivo me stesso.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
3. Ho bisogno di poca direzione nel mio lavoro.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
4. Ho una buona salute e posso operare con un alto livello di energia.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
5. Sono emotivamente forte e posso affrontare il rifiuto, lo stress o il fallimento per un periodo di tempo prolungato.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
6. Sono disposto ad assumermi la piena responsabilità per il successo o i fallimenti della mia attività.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
7. Ho lavorato in un'attività come quella che ho intenzione di avviare.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
8. So come gestire un'attività in modo efficace.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
9. So lavorare bene in situazioni incerte.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
10. La mia famiglia mi sostiene emotivamente.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
11. La mia famiglia mi sostiene finanziariamente.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
12. Ho una buona rete di amici e colleghi di lavoro in grado di consigliarmi sulla mia attività e aiutarmi a rafforzarla.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
13. Sono disposto a sacrificarmi a breve termine per ottenere ricompense a lungo termine.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
14. Sono a mio agio nel prendere decisioni rapide quando necessario.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

AFFERMAZIONE	
15. Sono orientato al dettaglio.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
16. Ho esperienza nel mantenere registrazioni organizzate.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
17. So lavorare efficacemente con molti tipi di persone.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
18. Sono disposto a delegare autorità e responsabilità agli altri.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
19. Sono una persona onesta e affidabile di cui gli altri possono fidarsi.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
20. Sono disposto ad ascoltare gli altri e ad accettare feedback da loro.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
21. Sono persistente e porto avanti il lavoro fino a quando non è completato con successo.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
22. Sono flessibile e disposto a fare frequenti cambiamenti per migliorare la mia attività.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
23. Sono disposto a correre rischi calcolati.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
24. Sono una persona positiva con una visione ottimistica.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Fase 2: Dividetevi in coppie e parlate delle seguenti domande, in base alle risposte alle affermazioni di cui sopra.

- Quali punti di forza serviranno meglio all'avviamento o alla crescita di un'attività? Perché?
- Quali aree necessitano di ulteriore sviluppo? Come apportare miglioramenti?
- In base alle risposte, quanto sei preparato per avviare un'attività?

4. CAPACITÀ PROFESSIONALI CHE SVILUPPERÒ IN QUESTO CORSO

Leggete: Uno scopo di questo corso è aiutarti a sviluppare le abitudini di un imprenditore di successo. Gli imprenditori di successo sono attenti, curiosi e desiderosi di apprendere nuove idee ogni giorno. Riconoscono che le loro opportunità professionali costituiscono un lavoro in corso. Capiscono di dover apportare molti perfezionamenti alla loro attività semplicemente per avere un avvio di successo.

Per diventare questo tipo di imprenditore, devi esercitare la fede e uscire dalla tua zona di comfort. Devi uscire da casa o dall'ufficio e parlare spesso con potenziali clienti delle loro esigenze e preferenze. Devi cercare nuove informazioni e feedback che ti aiuteranno a migliorare la tua attività. Gli imprenditori che non vogliono impegnarsi con i propri clienti, imparare continuamente e apportare modifiche alla propria attività hanno difficoltà a raggiungere il successo a lungo termine.

Mentre lavoriamo per avviare o far crescere le nostre attività, ci incoraggiamo a vicenda a pensare e ad agire come imprenditori di successo. Molti degli impegni settimanali che completeremo al di fuori delle nostre riunioni di gruppo ci aiuteranno a sviluppare le abitudini di cui avremo bisogno per avere successo.

Ogni settimana eserciteremo quanto segue:

1. **Osservare e parlare con i clienti:** per raccogliere idee, comprendere le esigenze dei clienti, testare e adattare le nostre idee imprenditoriali e raccogliere feedback.
2. **Scrivere i nostri pensieri:** annotare osservazioni, idee di altri e impressioni dallo Spirito Santo.
3. **Vendere:** imparare ad ascoltare i bisogni degli altri e individuare soluzioni appropriate.
4. **Registrare i dettagli finanziari delle nostre attività:** per tracciare i fattori chiave di successo delle nostre attività e per progettare il futuro.

Questa settimana sarete sfidati a esercitare queste abilità per poi fare rapporto al gruppo. Inizierete anche a parlare con i potenziali clienti. Riferirete i risultati la prossima settimana.

5. CHE COSA IMPAREREMO E FAREMO IN GRUPPO

Leggete: Lavoreremo insieme come un gruppo per aiutarci reciprocamente ad avviare e a far crescere le nostre attività. Il nostro obiettivo su larga scala è diventare autosufficienti. Quando ci prendiamo cura di noi stessi, possiamo aiutare meglio gli altri.

Durante le prossime 12 settimane, lavoreremo insieme ai seguenti capitoli:

Capitolo 1 – La preparazione al successo dell'attività
Capitolo 2 – Soddisfare le esigenze inappagate dei clienti
Capitolo 3 – Assicurarmi di avere un'attività redditizia
Capitolo 4 – Trovare clienti
Capitolo 5 – Tenere i clienti
Capitolo 6 – Gestire la redditività della mia attività
Capitolo 7 – Mantenere il denaro dell'attività separato da quello personale
Capitolo 8 – Gestire il flusso di cassa della mia attività
Capitolo 9 – Far crescere la mia attività
Capitolo 10 – Finanziare la mia attività
Capitolo 11 – Migliorare continuamente la mia attività
Capitolo 12 – Presentare la mia attività

6. ORGANIZZARE IL PIANO AZIENDALE: IL BUSINESS PLANNER PERSONALE

Leggete: Alcune persone commettono l'errore di provare a costruire la loro attività attorno alle ipotesi o a un "istinto" in base ai quali le loro idee funzioneranno. Queste attività solitamente falliscono. Questo corso vi incoraggia a osservare e interagire con i clienti ogni settimana e a perfezionare le idee in base a ciò che imparate. Impareremo a "[organizzare] tutto ciò che è necessario" e a migliorare continuamente le nostre attività e altri aspetti della nostra vita (DeA 88:119).

In questo gruppo, utilizzerete un Business Planner personale per creare gradualmente un piano per la vostra attività. Il planner vi aiuterà a organizzare i dettagli e a valutare la fattibilità delle vostre opportunità imprenditoriali. **Il planner sarà utile anche quando presenterete l'attività al gruppo nella settimana 12.** Anche dopo aver terminato il corso, continuerà a esservi d'aiuto nel pianificare costantemente la crescita dell'attività.

I dettagli del piano dell'attività devono essere inizialmente dei tentativi, poiché cambieranno man mano che si impara di più parlando con clienti, fornitori e altri imprenditori. Usate la matita per scrivere nel Business Planner personale, poiché vorrete effettuare aggiornamenti man mano che si perfeziona l'attività. Passate all'Appendice per vedere il Business Planner personale che utilizzerete.

7. ESERCITARSI QUOTIDIANAMENTE E MANTENERE GLI IMPEGNI

Guardate: "Keeping Commitments Leads to Growth" [mantenere gli impegni porta alla crescita], disponibile su srs.lds.org. (se il video non è disponibile, leggete il testo alla fine di questa sezione).

Discussione: Come possiamo aiutarci a vicenda a esercitare le competenze e mantenere gli impegni?

CASSETTA DEGLI ATTREZZI PER IL SUCCESSO IMPRENDITORIALE

Leggete: Nell'appendice è presente una cassetta degli attrezzi per il successo imprenditoriale. Questa cassetta degli attrezzi riassume alcuni dei principi chiave che impareremo in questo corso e può essere utilizzata come riferimento.

ATTESTATO DI COMPLETAMENTO

Leggete: I membri del gruppo che partecipano agli incontri e rispettano i propri impegni possono ricevere un certificato di autosufficienza rilasciato dall'LDS Business College. Vedere il capitolo 12.

MEDITA—Tempo massimo: 5 minuti

Pensate individualmente a ciò che avete imparato oggi e riflettete su ciò che il Signore vorrebbe che faceste. Leggete il versetto e rispondete per iscritto alle domande.

"Prendi consiglio dal Signore in tutte le tue azioni, ed egli ti dirigerà per il bene" (Alma 37:37).

Basandovi su ciò che avete appreso oggi, quale cambiamento sentite vi aiuterà a diventare imprenditori migliori?

Quale azione intraprenderete questa settimana per realizzare il cambiamento identificato sopra?

COMPAGNI D'AZIONE—Tempo massimo: 10 minuti

Leggete: Con l'aiuto degli altri potete realizzare grandi cose. Ad esempio, i missionari hanno dei colleghi come sostegno. Nei nostri gruppi abbiamo dei "compagni d'azione". Ogni settimana scegliamo un compagno d'azione e lavoriamo insieme. I compagni d'azione si aiutano reciprocamente in questi modi a mantenere gli impegni presi:

- Telefonandosi, inviandosi SMS o incontrandosi di persona durante la settimana.
- Parlando di ciò che si è imparato nell'incontro di gruppo.
- Incoraggiandosi a vicenda a mantenere gli impegni presi.
- Consigliandosi a vicenda riguardo alle difficoltà che affrontano.
- Pregando l'uno per l'altro.

Discussione: In che modo qualcuno vi ha aiutato a compiere qualcosa di difficile?

Leggete: Essere un compagno d'azione non è difficile né porta via molto tempo. Alcuni compagni si telefonano, altri si incontrano di persona o si scambiano messaggi. Per iniziare la conversazione, potreste chiedere:

- Che cosa ti è piaciuto del nostro ultimo incontro di gruppo?
- Che cosa ti è accaduto di buono questa settimana mentre lavoravi per mantenere i tuoi impegni?
- In che modo hai usato il principio tratto da "I miei fondamenti" questa settimana?

La parte più importante della discussione sarà aiutarvi a vicenda a mantenere gli impegni presi. Potreste chiedere:

- Come vanno le cose rispetto agli impegni che ti sei assunto?
- Se non ne hai mantenuto qualcuno, hai bisogno di aiuto?
- Come posso sostenere al meglio i tuoi sforzi?

ESERCIZIO (5 minuti)

Fase 1: Scegliete un membro del gruppo come compagno d'azione per la settimana prossima. In genere, i compagni d'azione sono dello stesso sesso e non appartengono alla stessa famiglia. Potete cambiare compagno d'azione ogni settimana.

Nome del compagno d'azione | *Informazioni di contatto*

Fase 2: Scrivete come e quando vi metterete in contatto tra di voi.

DOM	LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB

IMPEGNATI—Tempo massimo: 10 minuti

TACCUINO AZIENDALE

Leggete: La tua attività avrà bisogno di più messe a punto di quanto tu possa immaginare. Una parte fondamentale del perfezionamento della tua attività è annotare le tue idee, le tue osservazioni e le tue impressioni spirituali ogni giorno. Questa settimana, inizia a utilizzare un taccuino vuoto o un dispositivo elettronico per registrare i tuoi pensieri e le tue idee. Questo è il tuo taccuino aziendale. La prossima settimana ti verrà chiesto di indicare quanti giorni hai scritto sul tuo taccuino. Portalo alla riunione di gruppo ogni settimana.

GIOCO DELLA GRAFFETTA

Leggete: Gli imprenditori si impegnano a contattare nuove persone ogni giorno. Creare questi contatti è essenziale per il successo della tua attività. Quando ti apri e parli con più persone, si aprono porte che non ti aspetteresti. Questa settimana, inizia a parlare ogni giorno con persone nuove.

L'esercizio seguente ti aiuta a interagire con gli altri, anche se all'inizio è difficile. La prossima settimana ti verrà chiesto di segnalare il numero di giorni in cui hai parlato con le persone. Quando inizi un'attività, è fondamentale sviluppare fiducia nelle tue capacità di costruire relazioni, incoraggiare e persuadere gli altri nonché ottenere un accordo su soluzioni reciprocamente vantaggiose.

ESERCIZIO (5 minuti)

Quando vai a casa, trova una graffetta (o un altro piccolo oggetto di poco valore come una puntina da disegno o un elastico) da utilizzare per questo esercizio. Inizia scambiando la tua graffetta (o il piccolo oggetto che hai scelto) con qualcuno per un oggetto che ha più valore. Continua a fare scambi con le persone per barattare il tuo oggetto con qualcosa di valore sempre maggiore. Fai scambi con persone sia all'interno sia all'esterno della tua famiglia. La prossima settimana, fai rapporto al gruppo sulla tua esperienza commerciale e presenta l'oggetto che hai ottenuto alla fine.

Ogni settimana ci assumiamo degli impegni. Quando ci incontreremo la settimana prossima, cominceremo facendo rapporto sui nostri impegni. Usa la tabella "Valutare i miei sforzi" (all'inizio del libro degli esercizi) per valutare a che punto sei nel mantenere i tuoi impegni.

Leggi con il tuo compagno d'azione ciascuno degli impegni che seguono. La capacità di riuscire ad avviare o far crescere la tua attività migliorerà notevolmente man mano che rispetti diligentemente i tuoi impegni settimanali. Prometti di mantenere gli impegni presi, poi firma in basso.

I MIEI IMPEGNI	
Ⓐ	Mantenere gli impegni per questa settimana tratti da "I miei fondamenti": ○ Leggere la lettera della Prima Presidenza all'inizio di questo manuale, sottolineare le benedizioni promesse e scrivere ciò che devo fare per ottenerle. ○ Condividere con i familiari o gli amici ciò che ho imparato oggi sull'autosufficienza.
Ⓑ	Partecipare al gioco della graffetta e fare rapporto sulla mia esperienza la prossima settimana.
Ⓒ	Iniziare a scrivere sul taccuino aziendale ogni giorno e portarlo al prossimo incontro.
Ⓓ	Riesaminare la pagina "Medita" e mantenere gli impegni.
Ⓔ	Contattare e sostenere il mio compagno d'azione.

Ricorda che la prossima settimana ti verrà chiesto di riportare il numero di giorni in cui hai parlato con i clienti e che hai scritto nel tuo taccuino aziendale (vedere la tabella "Valutare i miei sforzi" all'inizio del manuale).

La mia firma _____ *Firma del compagno d'azione* _____

Dite una preghiera di chiusura.

MANTENERE GLI IMPEGNI PORTA ALLA CRESCITA

Scegliete i narratori e leggete quanto segue:

Narratore 1: Crediamo nell'assunzione e nel mantenimento degli impegni. Questi atti di fede sono come trampolini di lancio per il nostro progresso come individui e come famiglie. Per questo motivo, tutto ciò che facciamo nei nostri gruppi per l'autosufficienza ruota intorno all'assumere e al mantenere gli impegni, e al riferire i risultati.

Narratore 2: Assumiamo almeno tre tipi di impegni ogni settimana. In primo luogo, mettiamo in pratica i principi e le abitudini fondamentali e li insegniamo alle nostre famiglie. In secondo luogo, ci adoperiamo per completare lo sviluppo aziendale e gli impegni operativi dell'azienda che ci aiutano a sviluppare nuove competenze per far crescere e mantenere la nostra attività. Alla fine di ogni incontro di gruppo, esaminiamo gli impegni imprenditoriali della settimana e apponiamo la nostra firma nel manuale per comprovare la nostro dedizione. Chiediamo anche a qualcuno del gruppo di essere il nostro compagno d'azione per la settimana. Questa persona firma il nostro libro di esercizi come promessa a impegnarsi a sostenerci. Un paio di volte alla settimana, o più se necessario, contattiamo il nostro compagno d'azione per fare rapporto sulle nostre azioni e per ricevere i suoi suggerimenti e il suo supporto.

Narratore 3: Quando contatti il tuo compagno d'azione, assicurati di dedicare abbastanza tempo per ascoltare davvero e per riflettere seriamente sul feedback da dare. Se hai bisogno di ulteriore aiuto, puoi chiamare i tuoi familiari, i tuoi amici o il facilitatore del gruppo. Cominceremo l'incontro successivo facendo rapporto sui nostri impegni. Questa deve essere un'esperienza confortevole e positiva in cui tutti si sentono ascoltati e incoraggiati.

Narratore 4: Tutti abbiamo giorni, o addirittura settimane, difficili. Possiamo fallire momentaneamente in un impegno o affrontare una battuta d'arresto. C'è da aspettarselo. Ricorda che ogni fallimento è prezioso. Quindi, impara dalle esperienze e usa quella conoscenza per migliorare il tuo piano aziendale e andare avanti.

Leggi le tre domande seguenti e rifletti sul modo in cui mantenere gli impegni e fare rapporto abbia aiutato queste persone.

Rebecca: "Mantenere gli impegni mi ha portato nuove idee e mi ha aiutata a individuare nuove opportunità per la mia attività. Fare ogni settimana i passi necessari per parlare con venditori, altri professionisti nel mio campo e membri del gruppo mi ha spinta a proseguire. Ho anche scoperto che riuscivo a vedere in modo più chiaro la mano di Dio se, tramite la preghiera, Lo includevo nei miei piani e chiedevo il Suo aiuto. Sentivo che Gli permettevo di aiutarmi lavorando sodo per adempiere i miei impegni".

Pete: "Avere un compagno d'azione mi ha permesso di concentrarmi sugli impegni settimanali da affrontare. Mi ha tenuto in pista. È stato utile avere una persona che potesse servire come cassa di risonanza e aiutarmi a perfezionare le mie idee. Sono stato anche in grado di offrire al mio compagno d'azione idee che erano al di fuori della sua base di conoscenze e questo l'ha aiutato molto ad andare avanti con le sue idee".

Jackie: "Finché non sono diventata parte di un gruppo per l'autosufficienza, pensavo che l'autosufficienza fosse qualcosa che dovevo imparare da sola. Ogni settimana avevo un posto sicuro per riferire successi e fallimenti, per fissare obiettivi e sperimentare nuove idee, per ridefinire lo scopo della mia attività. Il mio gruppo mi ha aiutato ad ampliare le opportunità di far crescere la mia attività più di quanto avessi imparato da sola".

Anziano Marvin J. Ashton "La vera felicità non si trova nell'ottenere qualcosa. La vera felicità si trova nel diventare qualcuno e ciò si può realizzare soltanto impegnandosi a raggiungere obiettivi elevati. Senza l'impegno non possiamo diventare qualcuno". "La parola è impegno", *La Stella*, aprile 1984, 115–116

Presidente Thomas S. Monson "In questo periodo ho riflettuto sulle scelte. Qualcuno ha detto che la grande porta della storia ruota su piccoli cardini; lo stesso vale per la vita delle persone. Le scelte che compiamo determinano il nostro destino". "Scelte", *Liahona*, maggio 2016, 86

2

SODDISFARE LE ESIGENZE INAPPAGATE DEI CLIENTI

PRINCIPIO TRATTO DA "I MIEI FONDAMENTI"

- Avere fede in Gesù Cristo

PRINCIPI, COMPETENZE E ABITUDINI PER L'ATTIVITÀ

1. Perché le persone acquistano?
2. Imparare a identificare e soddisfare le esigenze dei clienti
3. Osservare un cambiamento e trarne vantaggio
4. Trovare la mia passione e attingere alla mia esperienza
5. La mia opportunità commerciale ha un vantaggio competitivo?

FAI RAPPORTO—Tempo massimo: 25 minuti

Dite una preghiera di apertura.

IMPEGNI DELLA SETTIMANA SCORSA

Ⓐ Mantenere gli impegni tratti da "I miei fondamenti".

Ⓑ Partecipare al gioco della graffetta e fare rapporto sulla mia esperienza la prossima settimana.

Ⓒ Iniziare a scrivere nel mio taccuino aziendale ogni giorno e portarlo al prossimo incontro.

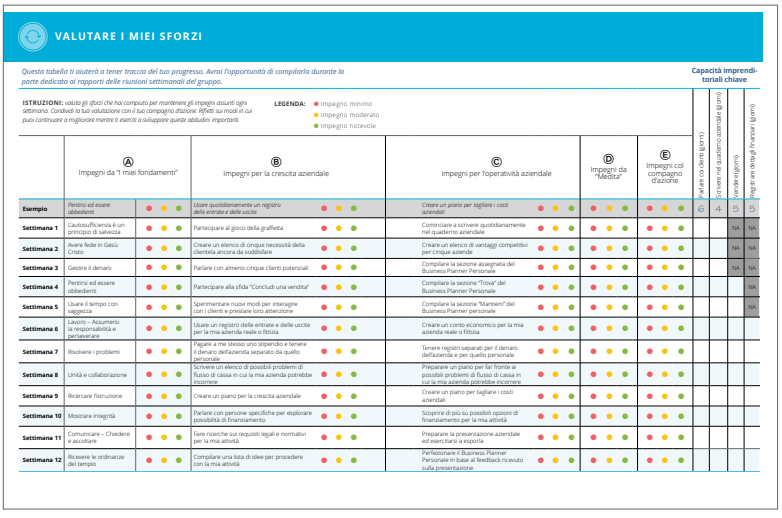
Ⓓ Riesaminare la pagina "Medita" e mantenere gli impegni.

Ⓔ Contattare e sostenere il mio compagno d'azione.

FASE 1: VALUTAZIONE INSIEME AL COMPAGNO D'AZIONE (5 minuti)

Dedicate qualche minuto a valutare quanto vi siete sforzati questa settimana per mantenere gli impegni presi. Usate la tabella "Valutare i miei sforzi" riportata all'inizio di questo libro degli esercizi. Condividete la vostra valutazione con il compagno d'azione ed esaminate insieme la domanda riportata sotto. Notate che "Vendere" e "Registrare i dettagli finanziari" sono competenze che inizieremo a praticare dopo i capitoli successivi.

Discussione: Quali difficoltà avete avuto nel mantenere i vostri impegni di questa settimana?



VALUTARE I MIEI SFORZI

Questa tabella ti aiuterà a tener traccia del tuo progresso. Avrai l'opportunità di compilarla durante la parte dedicata ai rapporti delle riunioni settimanali del gruppo.

ISTRUZIONI: *valuta gli sforzi che hai compiuto per mantenere gli impegni assunti ogni settimana. Condividi la tua valutazione con il tuo compagno d'azione. Rifletti sui modi in cui puoi continuare a migliorare mentre ti eserciti a sviluppare queste abitudini importanti.*

LEGENDA: Impegno minimo · Impegno moderato · Impegno notevole

	Ⓐ Impegni da "I miei fondamenti"		Ⓑ Impegni per la crescita aziendale		Ⓒ Impegni per l'operatività aziendale		Ⓓ Impegni da "Medita"	Ⓔ Impegni col compagno d'azione	Capacità imprenditoriali chiave: Parlare coi clienti (giorni)	Creare nel quaderno aziendale (giorni)	Vendere (giorni)	Registrare dettagli finanziari (giorni)
Esempio	*Pentirsi ed essere obbedienti*		*Usare quotidianamente un registro delle entrate e delle uscite*		*Creare un piano per tagliare i costi aziendali*				6	4	5	5
Settimana 1	L'autosufficienza è un principio di salvezza		Partecipare al gioco della graffetta		Cominciare a scrivere quotidianamente nel quaderno aziendale						NA	NA
Settimana 2	Avere fede in Gesù Cristo		Creare un elenco di cinque necessità della clientela ancora da soddisfare		Creare un elenco di vantaggi competitivi per cinque aziende						NA	NA
Settimana 3	Gestire il denaro		Parlare con almeno cinque clienti potenziali		Compilare la sezione assegnata del Business Planner Personale						NA	NA
Settimana 4	Pentirsi ed essere obbedienti		Partecipare alla sfida "Concludi una vendita"		Compilare la sezione "Trova" del Business Planner Personale							NA
Settimana 5	Usare il tempo con saggezza		Sperimentare nuovi modi per interagire con i clienti e prestare loro attenzione		Compilare la sezione "Mantieni" del Business Planner personale							NA
Settimana 6	Lavoro – Assumersi la responsabilità e perseverare		Usare un registro delle entrate e delle uscite per la mia azienda reale o fittizia		Creare un conto economico per la mia azienda reale o fittizia							
Settimana 7	Risolvere i problemi		Pagare a me stesso uno stipendio e tenere il denaro dell'azienda separato da quello personale		Tenere registri separati per il denaro dell'azienda e per quello personale							
Settimana 8	Unità e collaborazione		Scrivere un elenco di possibili problemi di flusso di cassa in cui la mia azienda potrebbe incorrere		Preparare un piano per far fronte ai possibili problemi di flusso di cassa in cui la mia azienda potrebbe incorrere							
Settimana 9	Ricercare l'istruzione		Creare un piano per la crescita aziendale		Creare un piano per tagliare i costi aziendali							
Settimana 10	Mostrare integrità		Parlare con persone specifiche per esplorare possibilità di finanziamento		Scoprire di più su possibili opzioni di finanziamento per la mia attività							
Settimana 11	Comunicare – Chiedere e ascoltare		Fare ricerche sui requisiti legali e normativi per la mia attività		Preparare la presentazione aziendale ed esercitarsi a esporla							
Settimana 12	Ricevere le ordinanze del tempio		Compilare una lista di idee per procedere con la mia attività		Perfezionare il Business Planner Personale in base al feedback ricevuto sulla presentazione							

FASE 2: FARE RAPPORTO AL GRUPPO (8 minuti)

Dopo aver valutato i vostri sforzi, ritornate in gruppo e fate rapporto sui vostri risultati. Facendo il giro del gruppo ognuno dichiara la propria autovalutazione (rosso, giallo o verde) rispetto a ciascuno degli impegni della settimana scorsa. Indicate inoltre il numero di giorni in cui avete messo in pratica ciascuna delle principali competenze aziendali, come riportato nella tabella "Valutare i miei sforzi".

FASE 3: CONDIVIDERE LE ESPERIENZE (10 minuti)

Ora condividete come gruppo ciò che avete imparato sforzandovi di mantenere gli impegni durante la settimana.

Discussione:

- Questa settimana, quali esperienze avete vissuto nel mantenere i vostri impegni tratti da "I miei fondamenti"?
- Qual è stata l'esperienza con il gioco della graffetta? Quali lezioni avete tratto da questa esperienza?
- In che modo lavorare insieme a un compagno d'azione vi sta aiutando?

FASE 4: SCEGLIERE I COMPAGNI D'AZIONE (2 minuti)

Scegliete tra i membri del gruppo un compagno d'azione per la settimana prossima. In genere, i compagni d'azione sono dello stesso sesso e non appartengono alla stessa famiglia.

Adesso, dedicate un paio di minuti a conoscere il vostro compagno d'azione. Presentatevi e parlate di come vi metterete in contatto tra di voi durante la settimana.

Nome del compagno d'azione _____ *Informazioni di contatto* _____

Scrivete come e quando vi metterete in contatto tra di voi questa settimana.

DOM	LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB

I MIEI FONDAMENTI – AVERE FEDE IN GESÙ CRISTO—Tempo massimo: 20 minuti

Medita: In che modo la mia fede in Gesù Cristo influenza la mia autosufficienza?

Guardate: "Exercise Faith in Jesus Christ" [esercitare la fede in Gesù Cristo], disponibile su srs.lds.org/videos (se il video non è disponibile, leggete il testo alla fine di questa sezione).

Discussione: Perché la vera fede porta sempre all'azione? Perché la fede è necessaria affinché Dio possa aiutarci materialmente e spiritualmente?

Leggete: Matteo 6:30 e la citazione tratta da *Lectures on Faith*.

ESERCIZIO (5 minuti)

Il cammino verso l'autosufficienza è un percorso di fede. La Prima Presidenza e il Quorum dei Dodici ci invitano a fare in modo che accrescere la nostra fede nel Padre Celeste e in Suo Figlio, Gesù Cristo, diventi una priorità.

Fase 1: In gruppo, leggete le priorità e le promesse profetiche riportate sotto.

PRIORITÀ E PROMESSE PROFETICHE
"Immaginate la portata di questa dichiarazione! È promessa la pienezza della terra a coloro che santificano il giorno del Signore" (Russell M. Nelson, "Il giorno del Signore è una delizia", *Liahona*, maggio 2015, 130; vedere anche DeA 59:16).
"La spiritualità non è stagnante e non lo sono nemmeno le alleanze [del sacramento]. Le alleanze non portano solo impegni, ma portano anche potere spirituale" (Neil L. Andersen, riunione di addestramento per le Autorità generali, aprile 2015).
"Attesto che [il Libro di Mormon] può diventare un 'Urim e Thummim' personale nella vostra vita" (Richard G. Scott, "The Power of the Book of Mormon in My Life", *Ensign*, ottobre 1984, 11).

Fase 2: Parlate di come il fatto di onorare fedelmente il giorno del Signore, prendere il sacramento e leggere il Libro di Mormon vi aiuterà a diventare più autosufficienti.

Impegnati: Impegnati a svolgere le seguenti azioni durante la settimana.

- ☐ Questa domenica, mostra la tua fede osservando la santità del giorno del Signore e prendendo il sacramento con riverenza.
- ☐ Leggi il Libro di Mormon ogni giorno.
- ☐ Scegli uno dei seguenti passi scritturali e condividilo con la tua famiglia o con i tuoi amici.

MATTEO 6:30

"Or se Iddio riveste in questa maniera l'erba de' campi che oggi è e domani è gettata nel forno, non vestirà Egli molto più voi, o gente di poca fede?".

LECTURES ON FAITH

"Non dipendono forse dalla fede tutti i vostri sforzi, di qualunque genere essi siano? [...] Come riceviamo mediante la fede tutte le benedizioni materiali che effettivamente riceviamo, così allo stesso modo è mediante la fede che riceviamo tutte le benedizioni spirituali che effettivamente riceviamo. La fede, tuttavia, non è soltanto il principio dell'azione, ma anche del potere".

(1985), 2, 3

PASSI SCRITTURALI CHE PARLANO DELLA FEDE IN AZIONE

Dato che non aveva intenzione di smettere di pregare, Daniele fu gettato nella fossa dei leoni, ma "Dio ha mandato il suo angelo, e ha chiuso la bocca de' leoni [...] e non si trovò su di lui lesione di sorta, perché s'era confidato nel suo Dio" (Daniele 6:22–23; vedere anche i versetti 16–21).

Il Signore diede a Lehi la Liahona per guidare la sua famiglia ed essa "funzionava per loro secondo la loro fede in Dio [...] [e quando] erano indolenti e dimenticavano di esercitare la loro fede e la loro diligenza [...] essi non progredivano nel loro viaggio" (Alma 37:40–41).

"Portate tutte le decime alla casa del tesoro, [...] e mettetemi alla prova in questo, [...] s'io non v'apro le cateratte del cielo e non riverso su voi tanta benedizione, che non vi sia più dove riporla" (Malachia 3:10).

Durante una carestia, Elia chiese a una vedova di donargli il suo ultimo pasto. Elia promise che, grazie alla sua fede, il Signore le avrebbe procurato il cibo; e il cibo non le mancò mai (vedere 1 Re 17).

"[Quando] i miseri e poveri cercano acqua, e non ve n'è; la loro lingua è secca dalla sete; io, l'Eterno, li esaudirò; io, l'Iddio d'Israele, non li abbandonerò" (Isaia 41:17; vedere anche il versetto 18).

EXERCISE FAITH IN JESUS CHRIST [ESERCITARE LA FEDE IN GESÙ CRISTO]

Se il video non è disponibile, scegliete un membro del gruppo per leggere il testo.

ANZIANO DAVID A. BEDNAR: Agire significa esercitare la fede. I figliuoli d'Israele stanno portando l'arca dell'alleanza. Arrivano al fiume Giordano. La promessa è che lo attraverseranno su suolo asciutto. Quando si separano le acque? Quando i loro piedi si bagnano. Entrano nel fiume: agiscono. Segue il potere: le acque si ritirano.

Spesso crediamo: "Va bene, otterrò una conoscenza perfetta di questa cosa e poi la trasformerò in azione". Direi che abbiamo abbastanza per iniziare. Abbiamo il senso della giusta direzione. La fede è un principio — il principio — di azione e di potere. La vera fede è incentrata sul Signore Gesù Cristo e porta sempre all'azione.

(Vedere "Seek Learning by Faith" [Cercate l'istruzione mediante la fede], [discorso rivolto agli insegnanti di religione del Sistema Educativo della Chiesa, 3 febbraio 2006], lds.org/media-library).

IMPARA—Tempo massimo: 70 minuti

1. PERCHÉ LE PERSONE ACQUISTANO?

Guardate: "Why Do People Buy?" [perché le persone acquistano?], disponibile su srs.lds.org/videos. (se il video non è disponibile, leggete il testo alla fine di questa sezione).

Discussione: Che cosa avete imparato da questo video sul perché le persone comprano?

2. IMPARARE COME SODDISFARE E CONOSCERE LE ESIGENZE DEI CLIENTI

Leggete: Gli imprenditori di successo cercano di comprendere e soddisfare le esigenze inappagate dei clienti. Comprendere le esigenze dei clienti è un percorso continuo che richiede sforzo, tempo e persistenza significativi. Le esigenze dei clienti cambieranno nel tempo, pertanto dovrai continuamente adattare la tua attività per soddisfarle. Questo è vero sia se sei in procinto di considerare una nuova opportunità di attività sia se gestisci un'attività esistente. Questa sezione ti aiuta a capire come conoscere la varietà di esigenze che i tuoi clienti potrebbero avere.

ESERCIZIO (10 minuti)

Fase 1: Esamina per conto tuo il seguente elenco di categorie di attività. Seleziona una categoria che ti interessa e che presenta esigenze dei clienti che potresti potenzialmente soddisfare. Se nessuna delle categorie in questo elenco corrisponde ai tuoi interessi, creane una tua.

Servizi di contabilità	Settore alimentare	Servizi di assistenza agli anziani
Sviluppo di applicazioni	Acconciature	Servizi di social media
Servizi automobilistici	Assicurazione	Corsi sportivi
Catering	Servizi legali	Servizi di traduzione
Servizi di pulizia	Servizi di trasloco	Tutoraggio
Riparazione di computer	Lezioni di musica	Progettazione web
Abbigliamento personalizzato	Fitness personale	Servizi per matrimoni
Analisi dei dati	Assistenza ad animali domestici	Cura di spazi esterni
Organizzazione di eventi	Fotografia	Altro:_____

Fase 2: All'interno della categoria che hai selezionato, annota tre esigenze per le quali le persone sarebbero disposte a pagare. Quindi annota un'opportunità di attività che soddisfi tale esigenza. Ad esempio, se sei interessato ai servizi per matrimoni, alcune opportunità di attività che potrebbero soddisfare una necessità potrebbero essere:

NECESSITÀ DEI CLIENTI	OPPORTUNITÀ DI ATTIVITÀ
Inviti di nozze dall'aspetto esclusivo	*Calligrafia per inviti di nozze personalizzati*
Video innovativi per le nozze	*Droni per le fotografie del matrimonio*
Difficoltà nell'invio di biglietti di ringraziamento	*Un servizio che invia originali biglietti di ringraziamento per la coppia*

NECESSITÀ DEI CLIENTI	OPPORTUNITÀ DI ATTIVITÀ
1.	
2.	
3.	

Fase 3: Dividetevi in coppie e condividete l'elenco delle opportunità di attività che avete scritto.

Leggete: Per avere un'opportunità di attività valida, è necessario soddisfare un'esigenza o risolvere un problema per cui le persone sono disposte a pagare. Per determinare se le persone sarebbero disposte a pagare per il servizio o il prodotto, occorre parlarne con loro. Parlando con i potenziali clienti, puoi valutare la domanda per il tuo servizio o prodotto e vedere se è sufficiente per sostenere le vendite necessarie per il successo dell'attività. Il feedback dei clienti può anche aiutare a perfezionare la tua idea di attività.

Inizia molto presto a testare la tua idea di attività con i clienti — prima di investire molto tempo o denaro — per vedere se esiste un mercato. La maggior parte degli imprenditori deve adeguare e perfezionare le proprie idee e i dettagli della propria attività molte volte prima di trovare l'offerta giusta che abbia il potenziale per avere successo.

Se le persone non hanno un forte interesse per il tuo servizio o prodotto e non sono disposte a pagarlo, anche dopo che l'hai perfezionato, ricomincia da capo con un'altra idea. Non continuare a investire in un'idea che non ha un forte potenziale di successo.

Oltre a parlare con i potenziali clienti per valutare la tua idea di attività, devi compiere altre ricerche. Il Signore ha consigliato di "studiarlo nella tua mente" (DeA 9:8). Se le persone sono disposte a pagare per il tuo servizio o prodotto, è un buon inizio, ma devi continuare a testare e perfezionare la tua idea. Studia ciò che fanno i tuoi concorrenti. Ricerca informazioni online e leggi le pubblicazioni del settore. Parla con esperti che conoscono il tipo di attività che stai prendendo in considerazione. Questi sforzi ti aiuteranno a capire l'ambiente dell'attività e a considerare potenziali rischi e opportunità. Questi sforzi ti aiuteranno anche a sviluppare e perfezionare la tua idea di attività sulla base di fatti, conoscenze e dati.

3. OSSERVARE E SFRUTTARE I CAMBIAMENTI

Leggete: Il cambiamento è tutto intorno a noi ed è sempre in corso. Molte persone temono il cambiamento. Tuttavia, gli imprenditori di successo accolgono il cambiamento perché consente loro di soddisfare esigenze insoddisfatte e risolvere problemi. Osservano e anticipano costantemente i cambiamenti e le tendenze. Agiscono rapidamente su queste opportunità.

Alcuni dei cambiamenti che interessano gli imprenditori sono:

- **Cambiamenti demografici.** Si tratta di cambiamenti nella popolazione in base a sesso, età, razza, etnia, religione, lingua, reddito, istruzione e altri fattori.
- **Cambiamenti normativi o imposti dal governo.** Questi derivano da leggi, regolamenti o ordinanze da parte di governi o altri organismi autorevoli.
- **Cambiamenti tecnologici.** Queste sono innovazioni o invenzioni che migliorano l'efficienza o portano altri benefici.
- **Cambiamenti culturali.** Si tratta di spostamenti nei valori, nelle norme e nelle credenze di un gruppo che ne influenzano il comportamento.

ESERCIZIO (10 minuti)

Dividetevi in coppie e completate le fasi 1 e 2.

Fase 1: Individuate un cambiamento recente e scrivetelo nella riga sottostante.

Esempio: maggiore interesse per il benessere e la forma fisica (cambiamento culturale)

Fase 2: Pensate a un'opportunità di attività in grado di soddisfare un'esigenza e trarre vantaggio da tale cambiamento. Scrivetelo nella riga sottostante.

Esempio: eventi di corsa estrema

Fase 3: Riunitevi nuovamente come gruppo. Discutete di come osservare e sfruttare i cambiamenti possa aiutarvi nella vostra attività.

4. TROVARE LA MIA PASSIONE E ATTINGERE ALLA MIA ESPERIENZA

Leggete: Tutti abbiamo ricevuto doni dal nostro Padre Celeste (vedere DeA 46:11). Gli imprenditori di successo perseguono spesso attività in linea con i loro doni, i loro talenti, le loro passioni e i loro interessi. L'interesse principale non è in genere il denaro; si tratta, invece, di risolvere un problema o di soddisfare un bisogno importante per loro. Questi imprenditori spesso trascorrono il loro tempo libero a pensare alla propria attività perché sono profondamente interessati ad apportare cambiamenti positivi. Questo orientamento allo scopo porta a una dedizione alla qualità e all'eccellenza nell'attività, nonché alla capacità di ripresa e alla motivazione nei momenti difficili.

Gli imprenditori di successo hanno spesso esperienza lavorativa nel settore della propria attività o in un settore correlato, oppure usufruiscono dei servizi o dei prodotti del settore. Questa esperienza spesso offre agli imprenditori la conoscenza della concorrenza, relazioni preziose e consapevolezza dei problemi dei clienti e dei bisogni insoddisfatti.

Guardate: "Unmet Needs" [bisogni insoddisfatti] disponibile su srs.lds.org/videos. (se il video non è disponibile, leggete il testo alla fine di questa sezione).

ESERCIZIO (20 minuti)

Fase 1: Questo esercizio ti aiuterà a scoprire in che modo le tue passioni e le tue competenze potrebbero portarti a una buona opportunità di attività. Con questo in mente, considera per conto tuo le seguenti cinque domande e scrivi le risposte.

- Se avessi un giorno libero per fare qualcosa che mi interessa, come lo trascorrerei?

- Dati i talenti che ho, dove posso dare il massimo contributo nel servire gli altri in modo significativo?

- Quali sono le tre competenze che posso utilizzare per guadagnare denaro?

- Quali sono tre settori o campi in cui ho un'esperienza lavorativa significativa o profonda conoscenza e interesse?

- Quali bisogni o problemi esistono in questi campi che non sono stati risolti?

Fase 2: Dividetevi in coppie. Condividete con il partner un bisogno o un problema che vi appassionerebbe e che vi impegnereste a risolvere. Può trattarsi di una necessità o un problema in cui avete esperienza o intuizioni significative.

Fase 3: In base alla conversazione appena svolta, compilate le righe sotto "Le mie passioni e le mie competenze" nel vostro Business Planner personale. Scrivete a matita, poiché in futuro potreste voler aggiornare questa sezione.

5. LA MIA OPPORTUNITÀ DI ATTIVITÀ HA UN VANTAGGIO COMPETITIVO?

Leggete: Tutte le attività hanno dei concorrenti, quindi la tua attività deve avere un vantaggio competitivo per guadagnare un profitto e mantenere i clienti. Per avere un vantaggio competitivo, la tua attività deve essere diversa o migliore rispetto alla concorrenza. Un vantaggio competitivo spesso costituisce una barriera all'ingresso che rende difficile per i concorrenti copiare il servizio o il prodotto.

Guardate: "Competitive Advantage" [vantaggio competitivo], disponibile su srs.lds.org/videos. (se il video non è disponibile, leggete il testo alla fine di questa sezione).

Discussione: Che cosa avete imparato da questo video sul come scoprire i vantaggi competitivi che potreste avere?

Leggete: I seguenti imprenditori hanno costruito le loro attività intorno a tre vantaggi competitivi molto diversi.

RAPPORTI

Daniel, un coltivatore di prodotti biologici, ha instaurato rapporti di fiducia e adesso è il fornitore esclusivo di cinque ristoranti.

INNOVAZIONE

Helena ha sviluppato e brevettato una tecnologia rivoluzionaria.

ACCESSO

Felix possiede una proprietà vicino al fiume e ha i permessi ufficiali per la navigazione.

Discussione: Quali tipi di vantaggi competitivi avete osservato nelle attività locali?

ESERCIZIO (10 minuti)

Suddividetevi in gruppi di tre. Individuate uno o due vantaggi competitivi in un'opportunità di attività che state prendendo in considerazione (o nella vostra attività attuale) e parlatene.

MEDITA—Tempo massimo: 5 minuti

Pensate individualmente a ciò che avete imparato oggi e riflettete su ciò che il Signore vorrebbe che faceste. Leggete il passo scritturale riportato di seguito e rispondete per iscritto alle domande.

"Confidati nell'Eterno con tutto il tuo cuore, e non t'appoggiare sul tuo discernimento. Riconoscilo in tutte le tue vie, ed egli appianerà i tuoi sentieri" (Proverbi 3:5–6).

Esigenze insoddisfatte dei clienti

Sulla base di ciò che hai appreso oggi, quali sono le esigenze o i problemi insoddisfatti dei clienti su cui ti senti di lavorare per la tua opportunità di attività?

Annota la necessità o il problema che intendi risolvere in "Problemi o necessità della clientela che risolverò" nel Business Planner personale. Potresti voler aggiornare questa sezione dopo aver avuto delle conversazioni e appreso di più.

Vantaggi competitivi

Quali vantaggi competitivi hai notato per la tua opportunità di attività?

Annota il tuo vantaggio competitivo in "Prove che il servizio o il prodotto che offro è diverso o migliore" nel tuo Business Planner personale.

IMPEGNATI—Tempo massimo: 5 minuti

TACCUINO AZIENDALE

Esigenze insoddisfatte dei clienti

Leggete: Come imprenditore, è importante che tu stia attento e parli con le persone quotidianamente per individuare le esigenze insoddisfatte dei clienti. Ogni giorno di questa settimana, annota nel tuo taccuino aziendale tutte le esigenze insoddisfatte dei clienti da te notate. Crea un elenco delle prime cinque esigenze insoddisfatte dei clienti nel taccuino aziendale e preparati a condividerle con il gruppo la prossima settimana.

Vantaggi competitivi

Leggete: È anche importante notare i vantaggi competitivi. Questa settimana, seleziona nella tua comunità cinque diverse attività che ti interessano e pensa ai vantaggi competitivi specifici che hanno. Registra questi vantaggi nel tuo taccuino aziendale e preparati a condividerli con il gruppo la prossima settimana.

Leggi con il tuo compagno d'azione ciascuno degli impegni che seguono. La capacità di riuscire ad avviare o far crescere la tua attività migliorerà notevolmente man mano che rispetti diligentemente i tuoi impegni settimanali. Prometti di mantenere gli impegni presi, poi firma in basso.

I MIEI IMPEGNI	
Ⓐ	Mantenere gli impegni per questa settimana tratti da "I miei fondamenti": ○ Mostrare la mia fede questa domenica osservando la santità del giorno del Signore e prendendo il sacramento con riverenza. ○ Leggere il Libro di Mormon ogni giorno. ○ Leggere i "Passi scritturali che parlano della fede in azione" nella sezione "I miei fondamenti" di questo capitolo. Sceglierne uno e condividerlo con la famiglia o con gli amici.
Ⓑ	Elencare nel taccuino aziendale cinque esigenze insoddisfatte dei clienti.
Ⓒ	Elencare nel taccuino aziendale i vantaggi competitivi di cinque diverse attività.
Ⓓ	Riesaminare la pagina "Medita" e mantenere gli impegni.
Ⓔ	Contattare e sostenere il mio compagno d'azione.

Ricorda che la prossima settimana ti verrà chiesto di riportare il numero di giorni, scritto nel tuo taccuino aziendale, in cui hai parlato con i clienti (vedere la tabella "Valutare i miei sforzi" all'inizio del manuale).

La mia firma _____ *Firma del compagno d'azione* _____

Dite una preghiera di chiusura.

RISORSE

PERCHÉ LE PERSONE ACQUISTANO?

Scegliete due membri del gruppo per leggere il testo seguente:

Danielle: Mi piacciono i cani. E adoro i lustrini! Così ho pensato, perché non combinare le due cose che mi piacciono in una professione!

[Il video mostra Danielle in una cabina "Doggy Bedazzled" con in braccio un cane piccolo dall'espressione confusa. Il cane indossa una giacca e un collare tempestati di lustrini].

Solomon: E come è andata?

Danielle: Diciamo che stavo abbaiando all'albero sbagliato.

Solomon: Si direbbe che tu debba fare un po' di ricerca di mercato.

Danielle: Mi pare di non sapere da che parte incominciare.

Solomon: Bene, pensa alle persone a cui stai cercando di vendere: sono loro il tuo mercato. Inizia da lì, è solo questione di porre loro le domande giuste.

Danielle: Vuoi dire che dovrei chiedere ai cani se amano i lustrini?

Solomon: Voglio dire che dovresti chiedere ai proprietari di cani che cosa vogliono e quanto sono disposti a pagarlo. Sappiamo tutti che i proprietari di cani amano i loro cani, ma vi sono cose per le quali non hanno tempo o che a loro non piace fare e per le quali sono disposti a pagare qualcun altro?

Danielle: Beh, so che odiano pulire dopo che i cani hanno sporcato.

Solomon: Questo è un inizio. Perché non esci e inizi a porre qualche domanda?

Danielle: OK, che ne dici di questa domanda: "Che cosa piace al tuo cane?".

Solomon: Sì! Un'altra buona domanda potrebbe essere: "Che cosa vorresti dare al tuo cane ma per il quale non hai tempo?".

Danielle: OK, credo di aver capito.

Solomon: Ognuno vuole cose diverse. La chiave per avviare un'attività è trovare qualcosa che molte persone vogliono e per cui sono disposte a pagare. È una semplice ricerca di clienti. Una volta che sai ciò che molte persone vogliono e per cui sono disposte a pagare, puoi creare un'attività che soddisfi i loro bisogni.

[Più tardi, dopo che Danielle ha iniziato la sua attività].

Danielle: OK, quindi ho posto molte domande e ho parlato con molti proprietari di cani. Ho scoperto che i proprietari di cani vogliono che qualcuno ami i loro cani tanto quanto loro e se ne prendano cura mentre sono assenti. Quindi ho costruito la mia attività su questo. Oh, e pongo ancora molte domande, tipo "Che cosa posso fare per rendere ancora più felici te e il tuo cane?".

Solomon: Quindi il bisogno insoddisfatto è?

Danielle: Doggy Day Care! Gli appassionati di cani vogliono che ci si prenda cura dei loro cani quando non possono stare con loro. Quindi, li porto a fare passeggiate, taglio loro le unghie, faccio loro dei bei bagnetti, insegno loro dei giochi... e sono pagata per farlo!

BISOGNI INSODDISFATTI

Scegliete due membri del gruppo per leggere il testo seguente:

Mark: Per 22 anni ho lavorato nel settore delle comunicazioni, tipo front office. Ho accettato il lavoro perché amo il baseball. L'ho tenuto perché non sapevo davvero cos'altro fare. La maggior parte di ciò che scrivo non ha nulla a che fare con il gioco. Sono lettere d'affari, non mi appassionano affatto.

Rich: Quindi stai cercando di cambiare?

Mark: Sì, ci sto pensando, ma non sono sicuro di come fare. Adoro essere allo stadio e stare con i giocatori. Mi piace leggere e fare ricerche. Mi piace raccontare le storie.

Rich: OK, sembra che quelle siano alcune delle cose che ti appassionano.

Mark: Beh, mi piacerebbe davvero giocare a baseball, ma ormai sono troppo vecchio!

Rich: OK, quello lo togliamo dalla lista. Quindi abbiamo: ti piace stare con i giocatori. Ti piace leggere e fare ricerche. Ti piace raccontare storie.

Mark: Quelle sono le prime tre.

Rich: Nelle tue prime tre competenze hai menzionato narrare storie.

Mark: Buone storie. Mi piace fare ricerche e scriverle. Sono un bravo scrittore, ma mi piace anche raccontare storie a gruppi di amici.

Rich: Lettura. Scrittura. Raccontare storie. Sembra che tu abbia pensato molto a questo.

Mark: Per lo più ho passato un sacco di tempo a scrivere cose per poi buttarle via. Ho annotato ogni idea e buttato via quelle non buone.

Rich: E perché quelle non erano buone idee?

Mark: Perché sembravano fuori dalla mia portata. Capisci cosa intendo? Mi sono occupato di baseball per 22 anni. So che la gente spende soldi per quello sport e per tanta altra roba che ha a che fare con lo sport. Voglio trovare qualcosa che mi interessi e riuscire ancora a guadagnare abbastanza soldi per sostenere la mia famiglia.

Rich: Penso che tu sia sulla strada giusta. Sai quali sono le tue competenze e che cosa ti appassiona. Se i tuoi clienti sono appassionati di baseball come te, che cosa pensi che vogliano?

Mark: Questa è la domanda che continuo a pormi. Deve esserci un bisogno insoddisfatto che questi fan vorrebbero poter soddisfare.

Rich: Ora mi dirai quante risme di carta hai dovuto consumare per questo.

Mark: Esattamente! Anche se ho ristretto il campo, avevo ancora molte idee non buone.

Rich: Quindi ora che hai una lista di bisogni insoddisfatti, quali sono?

Mark: Penso che i fan vogliano sbirciare dietro le quinte, vedere cosa c'è dietro, sentire le storie che possono ascoltare solo stando lì. Sostanzialmente, vogliono essere intrattenuti. E adorano il fatto che sia esclusivo, come un palco dietro le quinte.

Rich: OK, ora penso che siamo sulla via giusta.

Mark: Sì, ma come faccio a guadagnare soldi? Creo un podcast? Scrivo un documentario? Costruisco un parco divertimenti per il baseball? Creo un'app?

VANTAGGIO COMPETITIVO

Scegliete tre membri del gruppo per leggere il testo seguente:

Narratore: Che cos'è un vantaggio competitivo? La maggior parte delle persone risponderebbe: duro lavoro, buon servizio ai clienti o restare aperti fino a tardi. Questo è un inizio. Ma avere veramente un vantaggio rispetto a un concorrente è avere qualcosa che il concorrente non ha. È come costruire intorno alla tua attività un percorso a ostacoli che per un concorrente sarà molto difficile da superare. Forse hai una ricetta segreta; un macchinario unico; una rete di distributori; o un prodotto originale, un'invenzione o un brevetto. Forse il tuo negozio è nella posizione perfetta. Potrebbe essere semplice come avere un fedele seguito di clienti e un marchio di cui si fidano. Torniamo a Mark e Rich per vedere se riescono a determinare il vantaggio competitivo di Mark.

Rich: Quindi hai avuto qualche giorno in più per pensare alla tua idea di attività. Hai consumato tantissima carta.

Mark: Proprio così.

Rich: Rivediamo alcune di quelle idee. Un parco a tema sul baseball?

Mark: Non c'è modo. Costa milioni.

Rich: OK. Podcast, app o documentario. Qualcuno di questi sembra realizzabile?

Mark: Realizzabile, sì. Ma non penso di poterci guadagnare soldi.

Rich: Quindi, sei bloccato?

Mark: Beh, lo ero. Ma poi sono tornato alla mia lista di competenze e passioni.

Rich: Ottimo. Osserviamole in modo un po' diverso. Quale di queste è un vantaggio competitivo?

Mark: Non sono sicuro di sapere cosa intendi.

Rich: Bene, che cosa hai che nessun altro ha?

Mark: Beh, ho lavorato allo stadio per 22 anni. Lo conosco come le mie tasche. Ogni angolo, ogni posto, ogni armadietto ha una sua storia: superstizioni di giocatori, scherzi divertenti; tutto materiale buono. E ho un buon rapporto con lo staff e con chi ne ha la proprietà, così posso continuare a ottenere buone storie. Ne ho annotate parecchie: vecchi giocatori, nuovi giocatori, i batboy, Roger il famigerato segugio dell'autografo...

Rich: Sembra che tu abbia una passione per la raccolta di storie dietro le quinte che piacciono a tutti. E hai raccolto e documentato più di chiunque altro nell'organizzazione.

Mark: Sì, sono tutte cose che i fan amano ma a cui non hanno accesso.

Rich: E sai come raccontare una bella storia.

Mark: Quindi questi sono tutti vantaggi competitivi?

Rich: Certo. Quanto pagherebbero i fan per ascoltare storie come quelle che hai raccolto?

Mark: Durante una visita allo stadio? Un sacco. Nessuno ha l'accesso che ho io. Nessuno sa raccontare storie come faccio io! Voglio dire, fai un tour ora e ti dicono quanto è lontano il campo centrale, quanti fan contiene lo stadio e poi ti mostrano dove siedono i cronisti. È noioso. Potrei fare molto di più!

Rich: A posto, allora! Penso che tu abbia un'idea di attività che ti appassiona. Hai tutte le competenze giuste, hai trovato qualcosa che i fan vogliono e hai sicuramente un vantaggio competitivo. In effetti, ne hai diversi: accesso allo stadio, contatti allo stadio e 22 anni di storie.

3

ASSICURARMI DI AVERE UN'ATTIVITÀ REDDITIZIA

PRINCIPIO TRATTO DA "I MIEI FONDAMENTI"

- Gestire il denaro

PRINCIPI, COMPETENZE E ABITUDINI PER L'ATTIVITÀ

1. Voglio veramente svolgere questa attività?
2. Affinamento del mio Business Planner personale
3. Comprensione dei costi variabili e dei costi fissi
4. Comprensione del margine di profitto lordo e del margine di profitto netto
5. Contabilizzare il valore del mio tempo
6. Prezzo del mio servizio o prodotto
7. Ho un'attività redditizia?

FAI RAPPORTO—Tempo massimo: 25 minuti

Dite una preghiera di apertura.

IMPEGNI DELLA SETTIMANA SCORSA

Ⓐ Mantenere gli impegni tratti da "I miei fondamenti".

Ⓑ Elencare cinque esigenze insoddisfatte dei clienti nel mio taccuino aziendale.

Ⓒ Elencare i vantaggi competitivi di cinque diverse attività nel mio taccuino aziendale.

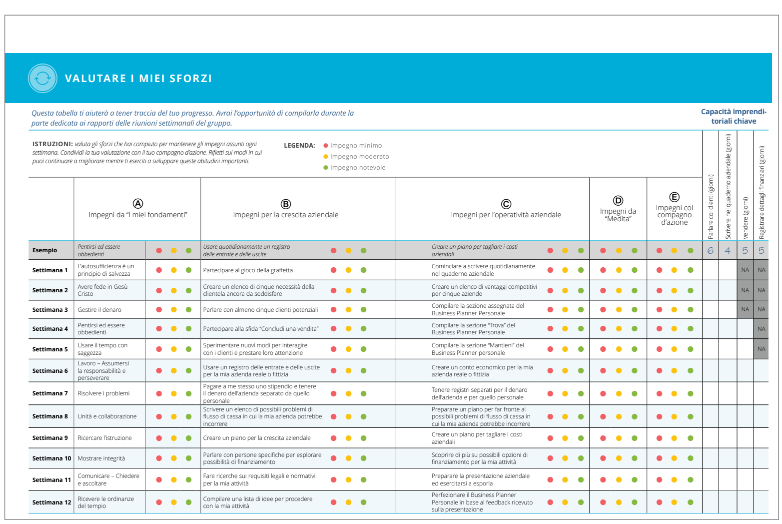
Ⓓ Riesaminare la pagina "Medita" e mantenere gli impegni.

Ⓔ Contattare e sostenere il mio compagno d'azione.

FASE 1: VALUTAZIONE INSIEME AL COMPAGNO D'AZIONE (5 minuti)

Dedicate qualche minuto a valutare quanto vi siete sforzati questa settimana per mantenere gli impegni presi. Usate la tabella "Valutare i miei sforzi" di seguito. Condividete la vostra valutazione con il compagno d'azione ed esaminate insieme la domanda riportata sotto. Notate che "Vendere" e "Registrare i dettagli finanziari" sono competenze che inizieremo a praticare dopo i capitoli successivi.

Discussione: Quali difficoltà avete avuto nel mantenere i vostri impegni di questa settimana?



VALUTARE I MIEI SFORZI

Questa tabella ti aiuterà a tener traccia del tuo progresso. Avrai l'opportunità di compilarla durante la parte dedicata ai rapporti delle riunioni settimanali del gruppo.

ISTRUZIONI: *valuta gli sforzi che hai compiuto per mantenere gli impegni assunti ogni settimana. Condividi la tua valutazione con il tuo compagno d'azione. Rifletti sui modi in cui puoi continuare a migliorare mentre ti eserciti a sviluppare queste abitudini importanti.*

LEGENDA: ● Impegno minimo ● Impegno moderato ● Impegno notevole

	Ⓐ Impegni da "I miei fondamenti"	Ⓑ Impegni per la crescita aziendale	Ⓒ Impegni per l'operatività aziendale	Ⓓ Impegni da "Medita"	Ⓔ Impegni col compagno d'azione	Capacità imprenditoriali chiave: Parlare coi clienti (giorni)	Scrivere nel quaderno aziendale (giorni)	Vendere (giorni)	Registrare dettagli finanziari (giorni)
Esempio	*Pentirsi ed essere obbedienti*	*Usare quotidianamente un registro delle entrate e delle uscite*	*Creare un piano per tagliare i costi aziendali*			6	4	5	5
Settimana 1	L'autosufficienza è un principio di salvezza	Partecipare al gioco della graffetta	Cominciare a scrivere quotidianamente nel quaderno aziendale					NA	NA
Settimana 2	Avere fede in Gesù Cristo	Creare un elenco di cinque necessità della clientela ancora da soddisfare	Creare un elenco di vantaggi competitivi per cinque aziende					NA	NA
Settimana 3	Gestire il denaro	Parlare con almeno cinque clienti potenziali	Compilare la sezione assegnata del Business Planner Personale					NA	NA
Settimana 4	Pentirsi ed essere obbedienti	Partecipare alla sfida "Concludi una vendita"	Compilare la sezione "Trova" del Business Planner Personale						NA
Settimana 5	Usare il tempo con saggezza	Sperimentare nuovi modi per interagire con i clienti e prestare loro attenzione	Compilare la sezione "Mantieni" del Business Planner personale						NA
Settimana 6	Lavoro – Assumersi la responsabilità e perseverare	Usare un registro delle entrate e delle uscite per la mia azienda reale o fittizia	Creare un conto economico per la mia azienda reale o fittizia						
Settimana 7	Risolvere i problemi	Pagare a me stesso uno stipendio e tenere il denaro dell'azienda separato da quello personale	Tenere registri separati per il denaro dell'azienda e per quello personale						
Settimana 8	Unità e collaborazione	Scrivere un elenco di possibili problemi di flusso di cassa in cui la mia azienda potrebbe incorrere	Preparare un piano per far fronte ai possibili problemi di flusso di cassa in cui la mia azienda potrebbe incorrere						
Settimana 9	Ricercare l'istruzione	Creare un piano per la crescita aziendale	Creare un piano per tagliare i costi aziendali						
Settimana 10	Mostrare integrità	Parlare con persone specifiche per esplorare possibilità di finanziamento	Scoprire di più su possibili opzioni di finanziamento per la mia attività						
Settimana 11	Comunicare – Chiedere e ascoltare	Fare ricerche sui requisiti legali e normativi per la mia attività	Preparare la presentazione aziendale ed esercitarsi a esporla						
Settimana 12	Ricevere le ordinanze del tempio	Compilare una lista di idee per procedere con la mia attività	Perfezionare il Business Planner Personale in base al feedback ricevuto sulla presentazione						

FASE 2: FARE RAPPORTO AL GRUPPO (8 minuti)

Dopo aver valutato i vostri sforzi, ritornate in gruppo e fate rapporto sui vostri risultati. Facendo il giro del gruppo ognuno dichiara la propria autovalutazione (rosso, giallo o verde) rispetto a ciascuno degli impegni della settimana scorsa. Indicate inoltre il numero di giorni in cui avete messo in pratica ciascuna delle principali competenze aziendali, come riportato nella tabella "Valutare i miei sforzi".

FASE 3: CONDIVIDERE LE ESPERIENZE (10 minuti)

Ora condividete come gruppo ciò che avete imparato sforzandovi di mantenere gli impegni durante la settimana.

Discussione:

- Questa settimana, quali esperienze avete vissuto nel mantenere i vostri impegni tratti da "I miei fondamenti"?
- Che cosa avete imparato questa settimana sulle esigenze insoddisfatte dei clienti e sui vantaggi che parlare con le persone comporta per l'attività?
- In che modo lavorare insieme a un compagno d'azione vi sta aiutando?

FASE 4: SCEGLIERE I COMPAGNI D'AZIONE (2 minuti)

Scegliete tra i membri del gruppo un compagno d'azione per la settimana prossima. In genere, i compagni d'azione sono dello stesso sesso e non appartengono alla stessa famiglia.

Adesso, dedicate un paio di minuti a conoscere il vostro compagno d'azione. Presentatevi e parlate di come vi metterete in contatto tra di voi durante la settimana.

Nome del compagno d'azione _____ *Informazioni di contatto* _____

Scrivete come e quando vi metterete in contatto tra di voi questa settimana.

DOM	LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB

I MIEI FONDAMENTI – GESTIRE IL DENARO—
Tempo massimo: 20 minuti

Medita: Perché gestire il denaro è così difficile e così importante?

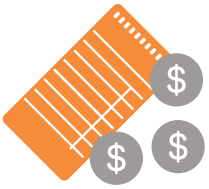
Guardate: "First Things First!" [prima le cose più importanti!], disponibile su srs.lds.org/videos (se il video non è disponibile, leggete il testo alla fine di questa sezione).

Discussione: Perché dovremmo tenere traccia del nostro denaro e risparmiare?

Leggete: Dottrina e Alleanze 104:78 e la dichiarazione tratta da *Preparate ogni cosa necessaria*.

Discussione: Leggete l'approccio autosufficiente per gestire il denaro (sotto). Come possiamo far sì che diventi un'abitudine?

APPROCCIO AUTOSUFFICIENTE

①	②	③	④
Riceviamo del denaro	Paghiamo il Signore prima di tutto	Risparmiamo per il nostro futuro	Poi paghiamo per le nostre necessità e i nostri desideri attuali
			
Avere delle entrate	**Pagare la decima e le offerte**	**Sviluppare la stabilità economica**	**Pagare le spese di prima necessità**

DOTTRINA E ALLEANZE 104:78

"E ancora, in verità vi dico riguardo ai vostri debiti: ecco, è mia volontà che paghiate tutti i vostri debiti".

PREPARATE OGNI COSA NECESSARIA – LE FINANZE FAMILIARI

"Pagate la decima e le offerte[,] evitate i debiti[,] tenete un bilancio[,] stabilite in che modo ridurre le spese per ciò che non è indispensabile [e] disciplinatevi per vivere nei limiti del bilancio stabilito".

Opuscolo, (2007), 3

ESERCIZIO (5 minuti)

Fase 1: Analizza per conto tuo le tue uscite personali.

CHE COSA PENSO DELLE MIE SPESE PERSONALI?			
Categoria	**Spendo troppo poco**	**Penso di spendere il giusto**	**Spendo troppo**
ESEMPIO Abbigliamento			✓
Andare al ristorante			
Generi alimentari			
Snack e bevande			
Svago			
Alloggio			
Utenze			
Abbigliamento			
Articoli per la casa			
Trasporto			
Assicurazione			
Telefono			
Restituzione dei debiti			
Decima e altre offerte			
Donazioni a fini caritatevoli			
Altro			

Fase 2: Leggi la dichiarazione dell'anziano Robert D. Hales. Esamina come ridurre le spese nelle categorie in cui spendi troppo.

Impegnati: Impegnati a svolgere le seguenti azioni durante la settimana:

- ☐ Scrivi quanto guadagni e quanto spendi ogni giorno. Alla fine della settimana, fai le somme e scrivi i totali nel registro delle entrate e delle uscite personali (sotto).
- ☐ Condividi con familiari o amici quello che hai imparato oggi sulla gestione del denaro.

ANZIAN ROBERT D. HALES

"Nella cultura odierna sembra esserci un senso di diritto. [...] Quando siamo oberati da debiti eccessivi, ci sottoponiamo a una schiavitù che ci porta a consumare tutto il nostro tempo, le nostre energie e i nostri mezzi per ripagarli. [...] È essenziale che [...] programmiamo le spese e i risparmi, creando un bilancio e distinguendo tra i desideri e le necessità".

"Seek and Attain the Spiritual High Ground in Life" (riunione del Sistema Educativo della Chiesa, marzo 2009), lds.org/media-library

FIRST THINGS FIRST! [PRIMA LE COSE PIÙ IMPORTANTI!]

Se il video non è disponibile, scegliete un membro del gruppo per leggere il testo.

AMBIENTAZIONE: Un bambino e una bambina, vestiti con abiti da adulti, imitano i loro genitori.

Bambino: Sono a casa, cara.

Bambina: Bentornato a casa. Oh caro, sembri stanco.

Bambino: Anche tu. Lavori molto, vero?

Bambina: Beh, è quel che dobbiamo fare, no?

Bambino: Oggi ho guadagnato 10.

Bambina: Oh, che benedizione. Quindi, prima le cose più importanti. Paghiamo la decima, che ne dici?

Bambino: E se quanto abbiamo non è abbastanza?

Bambina: È proprio qui che entra in gioco la fede!

Bambino: Okay. E poi che altro c'è da pagare?

Bambina: Allora, dobbiamo fare la spesa, prendere i biglietti dell'autobus e pagare l'affitto. E poi, sarebbe bello comprare una sedia...

Bambino: Ma non possiamo, vedi? I soldi non bastano.

Bambina: Possiamo prenderne un po' in prestito?

Bambino: Dicono che è pericoloso fare debiti. E noi non vogliamo avere guai.

Bambina: Okay. Hai ragione. Allora cosa facciamo con questi soldi?

Bambino: Mettiamoli da parte! Non si sa mai che cosa può succedere in futuro.

Bambina: Mi sembra giusto. Ma non ci rimane niente per divertirci.

Bambino: Abbiamo l'un l'altra! E io cercherò di guadagnare di più.

Bambina: E io cercherò di spendere di meno.

Bambino: Così potremo essere felici e autosufficienti!

Bambina: Giusto! Non è stato poi così difficile. Perché gli adulti la fanno così difficile?

Bambino: Sai com'è, gli adulti son fatti così!

REGISTRO DELLE ENTRATE E DELLE USCITE PERSONALI

QUANTO SPENDO ALLA SETTIMANA?					Di quanto ho bisogno al mese per essere autosufficiente?
	Settimana 1	**Settimana 2**	**Settimana 3**	**Settimana 4**	
Entrate					
Uscite					
Decime, offerte					
Risparmi					
Cibo					
Alloggio					
Spese mediche					
Trasporto					
Costi legati all'istruzione					
Restituzione dei debiti					
Abbigliamento					
Utenze					
Telefono					
Svago					
Assicurazione					
Altro					
Spese totali					

IMPARA—Tempo massimo: 70 minuti

1. VOGLIO VERAMENTE SVOLGERE QUESTA ATTIVITÀ?

Guardate: "Would I Want This Business?" [voglio veramente svolgere questa attività?] disponibile su srs.lds.org/videos. (se il video non è disponibile, leggete il testo alla fine di questa sezione).

Discussione: Vorreste possedere questa attività? Perché sì? Perché no?

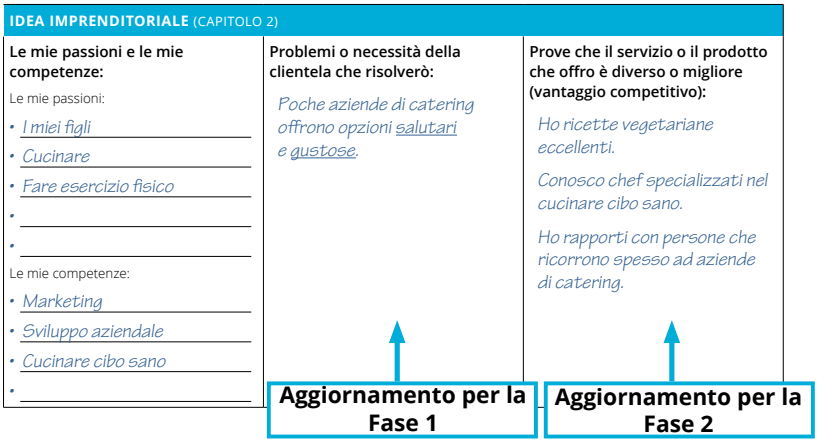
2. AFFINAMENTO DEL MIO BUSINESS PLANNER PERSONALE

Leggete: Ogni giorno dovresti lavorare per migliorare la tua attività. Valutala continuamente e condividi i tuoi progressi e le difficoltà con il gruppo.

ESERCIZIO (10 minuti)

Fase 1: Prendi il tuo Business Planner personale. Esamina ciò che hai scritto nella seconda colonna della sezione "Idea imprenditoriale". Pensa alle necessità insoddisfatte o ai problemi che cerchi di risolvere con la tua attività. Se desideri aggiornare ciò che hai scritto, fallo ora. Ricorda di usare una matita.

Fase 2: Esamina ciò che hai scritto nella terza colonna della sezione "Idea imprenditoriale". Questo è il tuo vantaggio competitivo. Se desideri aggiornare ciò che hai scritto, fallo ora. Vedere l'esempio qui sotto.



Fase 3: Fai un rapido giro del gruppo e chiedi a ciascuno di condividere in non più di un minuto (1) le esigenze del cliente che la sua attività soddisferà e (2) quale sia il vantaggio competitivo dell'attività.

3. COMPRENSIONE DEI COSTI VARIABILI E DEI COSTI FISSI

Leggete: "Conosci le tue risorse; gestisci i tuoi costi" (vedere il testo alla fine di questa sezione)

Discussione: Quali principi aziendali avete imparato da questo dialogo sull'attività di riparazione calzature di Antonio?

Leggete: Esistono due costi principali nella gestione di un'attività: i costi variabili e i costi fissi.

Costi variabili: il costo di alcune risorse varia in base a quanto un'attività produce e vende. Queste risorse sono spesso chiamate costo del venduto. Sono anche chiamate **costi variabili**, che è il termine che useremo in questo gruppo. Alcuni esempi comuni di costi variabili includono la manodopera necessaria per vendere o produrre il servizio o il prodotto, i materiali necessari per il servizio o il prodotto e la spedizione.

Costi fissi: il costo di alcune risorse rimane costante, indipendentemente da quanto un'attività produca e venda. Questi sono chiamati **costi fissi**. Alcuni esempi comuni di costi fissi includono affitto, pagamenti per prestiti, salari, utenze e assicurazione. Gli imprenditori devono essere riflessivi e cauti nell'assumere nuovi costi fissi.

Le tasse sono un costo aggiuntivo imposto dal governo o da altre agenzie. In quanto imprenditore, è necessario ricercare e comprendere i propri obblighi fiscali e tenerne conto quando si considera la redditività della propria opportunità di attività.

Vai al Business Planner personale di Mark Bailey (nell'Appendice) per vedere quali risorse gli occorrevano per la sua attività.

ESERCIZIO (10 minuti)

Fase 1: Esamina singolarmente il seguente elenco di costi variabili e costi fissi. Scopri quali costi variabili e fissi avrebbe la tua attività.

COSTI VARIABILI	
☐ Materiale ☐ _____ ☐ _____ ☐ _____	☐ Salari (per le persone che forniscono il servizio o il prodotto per l'attività) ☐ Spedizioni

COSTI FISSI		
☐ Pubblicità	☐ Licenze	☐ Utenze
☐ Imprevisti (costi imprevisti)	☐ Pagamenti di prestiti	☐ Veicolo
☐ Attrezzatura	☐ Affitto	☐ Sito Internet
☐ Mobili	☐ Salario (per le persone che amministrano o supportano l'attività)	☐ Altro:
☐ Assicurazione	☐ Strumenti	☐ Altro:

Fase 2: Scrivi le risposte alle seguenti domande:

- Qual è l'importo stimato di ciascuno di questi costi variabili al mese?

_____

- Qual è l'importo stimato di ciascuno di questi costi fissi al mese?

_____

Ora elenca i costi variabili e i costi fissi in "Risorse necessarie per la mia attività" nel tuo Business Planner personale.

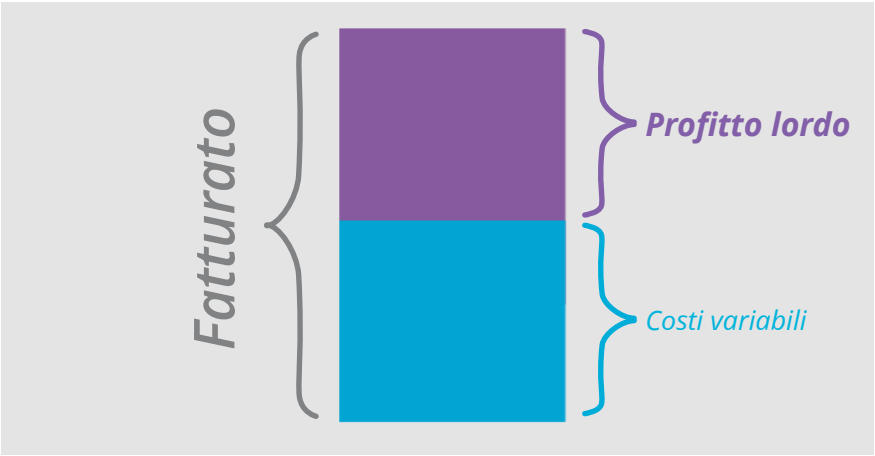
4. COMPRENDERE IL MARGINE DI PROFITTO LORDO E IL MARGINE DI PROFITTO NETTO

Leggete: Il profitto è il denaro che resta a un'attività dopo che i costi (spesso chiamati spese) sono sottratti dal fatturato. Si calcola come segue:

Fatturato – Costi = Profitto

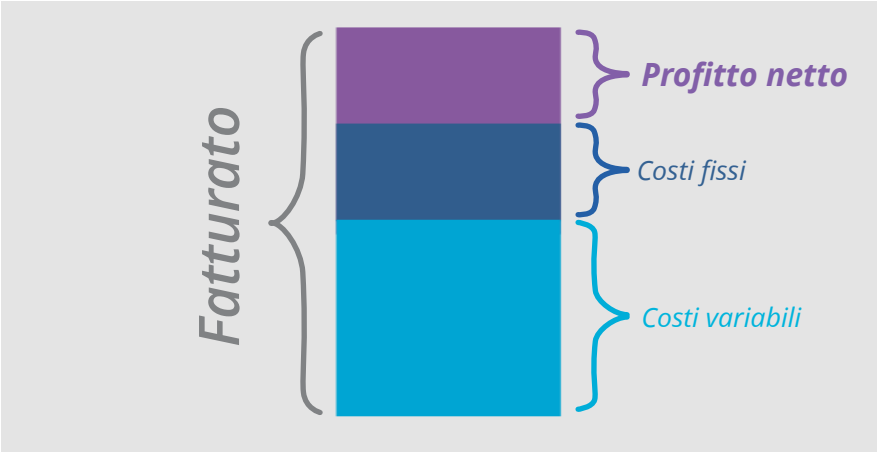
Esistono due tipi di profitto: **profitto lordo** e **profitto netto**.
Il profitto lordo è calcolato come segue:

Fatturato – Costi variabili = Profitto ***lordo***



Il profitto netto è calcolato come segue:

Fatturato – Costi variabili – Costi fissi = Profitto ***netto***



Non è sufficiente conoscere solo il profitto lordo e il profitto netto della tua attività. Per sapere se la tua attività ha successo, devi anche conoscere il **margine di profitto.** Il margine di profitto è una percentuale che puoi calcolare usando una semplice formula matematica. Questa percentuale ti offre indicazioni sulla redditività della tua attività.

Il **margine di profitto lordo** è la percentuale di denaro che l'attività conserva **dopo che i costi variabili sono stati sottratti** dai ricavi delle vendite. Lo calcoli così:

$$\frac{\textit{(Fatturato – Costi variabili)}}{\textit{Fatturato}} = \textit{Margine di profitto } \textbf{\textit{lordo}} \textit{ \%}$$

Il margine di profitto lordo è importante perché può aiutarti a valutare se la tua attività è sulla buona strada per essere redditizia.

ESERCIZIO (5 minuti)

Immagina che un installatore di luci natalizie ti faccia pagare 250 per installare le luci a casa tua. I costi variabili sono 80 per la manodopera e 45 per le luci di Natale e i ganci, per un totale di 125.

- Quale sarebbe il margine di profitto lordo per questo lavoro? Usa questa formula:

$$\frac{\textit{(Fatturato – Costi variabili)}}{\textit{Fatturato}} = \textit{Margine di profitto } \textbf{\textit{lordo}} \textit{ \%}$$

$$\frac{\textit{(250 – 125)}}{\textit{250}} = \textit{50\% Margine di profitto lordo (125 Profitto lordo)}$$

- Domande su come funziona questo calcolo? Se è così, parlatene.

Leggete: Il **margine di profitto netto**: è la percentuale di denaro che l'azienda conserva **dopo che sono stati sottratti sia i costi variabili sia i costi fissi** dai ricavi delle vendite. Lo calcoli così:

$$\frac{(\text{Fatturato} - \text{Costi variabili} - \text{Costi fissi})}{\text{Fatturato}} = \text{Margine di profitto } \textbf{netto} \%$$

Il margine di profitto netto è importante perché indica la percentuale di denaro che potrebbe essere reinvestita nell'attività o restituita a te in qualità di imprenditore.

ESERCIZIO (5 minuti)

Torniamo all'esempio dell'installatore di luci natalizie. Oltre ai 125 di costi variabili, l'installatore ha costi fissi mediamente pari a 50 per lavoro per coprire le spese associate al camion, al marketing e alle assicurazioni.

- Quale sarebbe il margine di profitto netto per questo lavoro? Usa questa formula:

$$\frac{(\text{Fatturato} - \text{Costi variabili} - \text{Costi fissi})}{\text{Fatturato}} = \text{Margine di profitto } \textbf{netto} \%$$

$$\frac{(250 - 125 - 0)}{250} = \text{30\% Margine di profitto netto (75 Profitto netto)}$$

- Perché per voi è importante comprendere questo calcolo?

Leggete: La maggior parte delle attività di successo ha margini di profitto lordo che sono **circa il 50 percento o superiore** e margini di profitto netto che sono **circa il 10 percento o superiore**. Operano anche in un mercato in cui esiste una forte domanda da parte dei clienti e una possibilità di crescita per la loro attività.

5. CONTABILIZZARE IL VALORE DEL MIO TEMPO

Leggete: Molti imprenditori non considerano adeguatamente il valore del loro tempo. Assicurati di tenere conto della manodopera che metti in un servizio o prodotto. Il costo orario è il valore che assegni al tuo tempo (o l'importo che paghi ad altre persone per aiutarti).

Discussione: Immaginate un imprenditore che realizza artigianalmente bellissime coperte. Sebbene i materiali per le coperte siano economici, la realizzazione di ogni coperta richiede 60 ore.

- Se l'imprenditore vende una coperta a 150, qual è il valore della manodopera necessaria per realizzare la coperta? *(150 ÷ 60 ore = 2,50 all'ora)*
- È questo il miglior uso del tempo per l'imprenditore, date altre opportunità che potrebbero esistere?

6. PREZZO PER IL MIO SERVIZIO O PRODOTTO

Leggete: Il tuo prezzo *deve* coprire i costi sostenuti e i profitti che cerchi, ma non è dettato da questi. Puoi impostare il prezzo in base a ciò che pensi che i clienti pagheranno per il tuo servizio o prodotto. Il prezzo che addebiti, tuttavia, è in genere influenzato dalla concorrenza e dalla qualità del servizio o del prodotto.

Devi lavorare per aumentare la qualità o l'unicità percepita del tuo servizio o prodotto. Ciò ti permetterà potenzialmente di addebitare un prezzo più alto rispetto ai tuoi concorrenti.

Se il prezzo che i clienti sono disposti a pagare non renderebbe la tua azienda sufficientemente redditizia, devi considerare dei modi per ridurre i costi. Alcuni di questi modi possono essere (1) l'acquisto all'ingrosso a tariffa ridotta e (2) l'utilizzo di più fornitori per ottenere prezzi migliori. Se non riesci a ridurre i costi, potrebbe essere necessario scegliere un'opportunità di attività diversa.

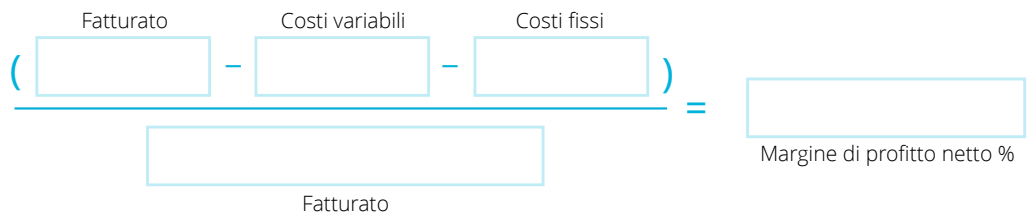
7. HO UN'ATTIVITÀ REDDITIZIA?

ESERCIZIO (10 minuti)

Fase 1: Suddividetevi in gruppi di tre. Lavorate insieme per calcolare il margine di profitto lordo e il margine di profitto netto della vostra opportunità di attività per un mese.

Margine di profitto lordo

Margine di profitto netto



Fase 2: Discutete le seguenti domande:

- Il margine di profitto lordo e il margine di profitto netto previsti suggeriscono che ho selezionato un'attività che può avere successo a lungo termine?
- Se la risposta è negativa, che cosa deve cambiare specificamente perché questa opportunità abbia successo? Come posso influenzare questi fattori?

Leggete: Potresti aver selezionato un'opportunità di attività con buoni margini di profitto che sembra essere redditizia. Tuttavia, se hai selezionato un'opportunità di attività che non sarebbe redditizia o non fornirebbe un profitto sufficiente per il valore del tuo tempo, sii disposto a considerare altre opportunità.

Inoltre, questa opportunità di attività ti consente di essere autosufficiente? È sufficiente per te e per la tua famiglia e ti consente di servire gli altri? In caso contrario, sii disposto a considerare altre opportunità. Fai riferimento al materiale nel capitolo 2 per considerare altre esigenze non soddisfatte dei clienti che corrispondono ai tuoi interessi e alla tua capacità di disporre di un vantaggio competitivo.

MEDITA—Tempo massimo: 5 minuti

Pensate individualmente a ciò che avete imparato oggi e riflettete su ciò che il Signore vorrebbe che faceste. Leggete il versetto e rispondete per iscritto alle domande.

"E io, Nefi, andavo spesso sulla montagna e pregavo spesso il Signore; pertanto il Signore mi mostrava grandi cose" (1 Nefi 18:3).

Basandovi su ciò che avete appreso oggi, quale cambiamento sentite vi aiuterà ad assicurarvi di avere un'attività redditizia?

Quale azione intraprenderete questa settimana per realizzare questo cambiamento?

IMPEGNATI—Tempo massimo: 5 minuti

PARLARE CON POTENZIALI CLIENTI

Leggete: Parlare con i clienti può aiutarti a ottenere idee su come migliorare il tuo servizio o prodotto e assegnare prezzi appropriati. Questa settimana, parla con almeno cinque potenziali clienti e chiedi che cosa li spingerebbe ad acquistare da te. Inoltre, puoi andare online per chiedere feedback a dei potenziali clienti.

Dopo aver compiuto questo sforzo e aver determinato le migliori informazioni finanziarie possibili, compila le righe sotto "Prove che la mia attività è redditizia" nel tuo Business Planner personale.

FINANZE (CAPITOLO 3)

Risorse necessarie per la mia attività:

Per fornire un servizio o un prodotto (costi variabili):

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Per far funzionare l'azienda (costi fissi)

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Calcolo del margine di profitto lordo (per un mese)

(Fatturato – Costi variabili) / Fatturato = Margine di profitto lordo %

Utilizza questa somma per compilare la parte Ⓒ qui sotto

Calcolo del margine di profitto netto (per un mese)

(Fatturato – Costi variabili – Costi fissi) / Fatturato = Margine di profitto netto %

Utilizza questa somma per compilare la parte Ⓔ qui sotto

Prove che la mia attività è redditizia:

Ⓐ Fatturato (per un mese): _____

Ⓑ Costi variabili (per un mese): _____

Ⓒ Margine di profitto lordo: _____ **%**

Ⓓ Costi fissi (per un mese): _____

Ⓔ Margine di profitto netto: _____ **%**

Compila questa sezione

Leggi con il tuo compagno d'azione ciascuno degli impegni che seguono. La capacità di riuscire ad avviare o far crescere la tua attività migliorerà notevolmente man mano che rispetti diligentemente i tuoi impegni settimanali. Prometti di mantenere gli impegni presi, poi firma in basso.

I MIEI IMPEGNI	
Ⓐ	Mantenere gli impegni per questa settimana tratti da "I miei fondamenti": ○ Tenere traccia di ciò che guadagno e spendo ogni giorno, sommando le cifre alla fine della settimana e registrando gli importi totali sul registro delle entrate e delle uscite personali. ○ Condividere con i familiari o gli amici ciò che ho imparato oggi sulla gestione del denaro.
Ⓑ	Conversare con almeno cinque potenziali clienti per ottenere idee e apprendere ciò che occorre fare affinché acquistino da me.
Ⓒ	Compilare le righe sotto "Prove che la mia attività è redditizia" nel mio Business Planner personale.
Ⓓ	Riesamina la pagina "Medita" e mantenere gli impegni.
Ⓔ	Contattare e sostenere il mio compagno d'azione.

Ricorda che la prossima settimana ti verrà chiesto di segnalare il numero di giorni in cui hai parlato con i clienti, e che hai scritto nel tuo taccuino aziendale.

La mia firma _____ *Firma del compagno d'azione* _____

Dite una preghiera di chiusura.

RISORSE

VOGLIO VERAMENTE SVOLGERE QUESTA ATTIVITÀ?

Scegliete tre membri del gruppo per leggere il testo seguente:

Sage: Ciao, sono Sage. E sto pensando di avviare la mia attività, quindi mi è venuto in mente di guardare in giro e vedere ciò che fanno gli altri. È così che ho incontrato questa coppia, Omar e Anna. Che tipo di attività avete?

Omar: Beh, abbiamo iniziato la nostra attività mobile per il cambio dell'olio un po' meno di un anno fa.

Anna: È stato pazzesco stare al passo con tutte le chiamate.

Omar: I concessionari di solito fanno pagare 29,95 per un cambio d'olio. Abbiamo pensato che se avessimo ridotto un poco, avremmo potuto ottenere una bella quota del loro mercato.

Anna: E andiamo dai nostri clienti. Non devono sedersi in una sala d'attesa maleodorante a leggere vecchie riviste. Andiamo direttamente dove lavorano o dovunque sia la loro auto.

Sage: Wow, è conveniente. Non avete un negozio, quindi non ci sono spese. Guadagnate bene?

Omar: Ci paghiamo un minimo di salario e otteniamo un profitto dal 3% al 4% su ogni lavoro.

Anna: Abbiamo pensato di aggiungere altri servizi, come la riparazione di scheggiature e la sostituzione delle spazzole dei tergicristalli: cose di questo genere.

Omar: Solo non abbiamo abbastanza spazio nel furgone. E comunque, non vogliamo ricorrere a un prestito per pagare quelle cose finché qualcuno non le ordina.

Anna: Vogliamo mantenere basse le spese.

Sage: Grazie per aver parlato con me. Mi fa pensare: è un'attività che vorrei?

CONOSCI LE TUE RISORSE; GESTISCI I TUOI COSTI

Scegliete due membri del gruppo per leggere il testo.

Vivek: Ecco, sono seduto qui con Antonio...

Antonio: Ciao.

Vivek: Antonio sta progettando di avviare un'attività.

Antonio: Riparazione di scarpe. Non c'è un'attività di riparazione di scarpe nel nostro quartiere, quindi ho trascorso l'estate lavorando in un'altra città, per imparare il mestiere.

Vivek: Wow, ottimo. E sembra che tu abbia una lista di tutti i materiali e gli strumenti di cui avrai bisogno.

Antonio: Sì. Parecchia roba.

Vivek: OK. Perché non mi leggi l'elenco?

Antonio: Una vetrina, un bel banco da lavoro e una sedia, tre litri di colla, cuoio, suole di gomma, un respiratore, una nuova macchina per cucire, insegne e un furgone per le consegne.

Vivek: È una lunga lista!

Antonio: Sì, è tutto ciò di cui ho bisogno.

Vivek: E quanto pensi che costerà tutto questo?

Antonio: Non ne sono sicuro, ma probabilmente circa 20.000.

Vivek: OK. Penso che sarà utile suddividere i costi in due categorie: costi variabili e costi fissi.

Antonio: Perché? Qual è la differenza?

Vivek: Allora, tutti i materiali che usi per riparare una scarpa sono costi variabili.

Antonio: Quindi colla, suole e pelle.

Vivek: Proprio così. Questi costi sono variabili perché il volume di lavoro che svolgi cambia mese per mese. Se ripari molte scarpe, spenderai più soldi in colla, suole e cuoio. Se non hai tanto lavoro, spenderai meno soldi in colla, suole e cuoio. E c'è un altro costo variabile a cui la maggior parte delle persone non pensa: il tuo tempo. Devi tenere a mente quanto tempo ci vuole per riparare ogni paio di scarpe.

Antonio: OK. E quali sono i costi fissi?

Vivek: I costi fissi sono i costi che non cambiano. Devi pagarli indipendentemente dalla quantità di scarpe che ripari.

Antonio: Quindi il banco da lavoro, le insegne e il furgone delle consegne; li pago comunque. Sarebbe intelligente da parte mia ridurre i costi fissi il più possibile.

Vivek: Esattamente. Vuoi evitare costosi impegni a lungo termine. Ogni costo fisso esce dalla tua tasca, ogni mese, in ogni caso. Ora, quanto addebiterai per riparare un paio di scarpe?

Antonio: Sessanta. Sembra che mi darebbe un buon profitto.

Vivek: Bene, dobbiamo calcolare il costo delle suole, della pelle, della colla e del tempo.

Antonio: Tutti i costi variabili.

Vivek: Giusto. E poi devi aggiungere i costi fissi. Vuoi rivedere la tua lista?

Antonio: Ho la sensazione che vorrò ridurla un po'.

Vivek: Diciamo che considerando tutti i costi fissi sulla tua lista spenderesti circa 18.000. Dovresti riparare almeno 300 paia di scarpe solo per coprire i costi fissi. Ciò non copre nemmeno i costi variabili: pelle e colla, oltre al tempo dedicato al lavoro.

Antonio: Trecento paia solo per pagare i costi fissi?

Vivek: In realtà, no. Hai ancora altri costi fissi che non hai considerato, ad esempio il pagamento della benzina e le riparazioni al furgone, l'affitto mensile e le utenze.

Antonio: La cifra sale in fretta. Non sarebbe più intelligente costruire la mia attività solo con costi variabili?

Vivek: Per quanto possibile, sì. Esaminiamo ancora una volta la lista. Immagina di usare il tuo garage come spazio di lavoro. Questo elimina l'affitto. E invece di comprare un furgone, usiamo la tua auto per raccogliere il materiale e trasportare roba.

Antonio: Wow. Guarda quanto sto risparmiando! Ma i clienti verranno da me se non ho un negozio con la vetrina?

Vivek: Dipende da te. Per iniziare, potresti doverli raggiungere usando un marketing creativo. Devi dare alla tua attività la possibilità di avere successo e, se sei sepolto dalle spese, fallirai di sicuro.

Antonio: Ma il negozio di riparazione di scarpe dove ho lavorato durante l'estate aveva tutte queste attrezzature e un negozio.

Vivek: E quanto tempo ci è voluto per arrivarci?

Antonio: Non ne ho idea.

Vivek: La mia ipotesi è che abbia iniziato in piccolo e si sia assicurato di guadagnare fin dall'inizio. Poi, quando la sua attività è cresciuta, ha utilizzato una percentuale del profitto per acquistare nuovi macchinari e un negozio.

Antonio: Quindi non è mai stato in debito?

Vivek: Proprio così. Molto probabilmente è stato intelligente nel gestire i suoi costi. I suoi costi variabili includevano il suo tempo e il costo dei materiali. E ha fatto in modo di guadagnare abbastanza profitti per coprire i suoi bassi costi fissi.

Antonio: Bene, ho bisogno di alcune cose per iniziare.

Vivek: Ovviamente. L'importante è che tu sia frugale e pieno di risorse. Non aver paura di comprare materiali usati per ciò di cui hai bisogno. Prendi in considerazione la possibilità di costruirteli da solo, prenderli in prestito quando ha senso o persino chiedere aiuto agli amici. Ricorda, tutti i soldi che spendi sono soldi che potresti avere in tasca.

Antonio: Capito.

Vivek: Un'ultima cosa. Ho questo paio di stivali che necessita di una nuova suola.

Antonio: Posso aiutarti io! Ma mi serve un favore.

Vivek: Certo.

Antonio: Devi dire a tutti i tuoi amici quanto lavoro bene.

Vivek: Hai capito tutto!

NOTE

4

TROVARE CLIENTI

PRINCIPIO TRATTO DA "I MIEI FONDAMENTI"

- Pentirsi ed essere obbedienti

PRINCIPI, COMPETENZE E ABITUDINI PER L'ATTIVITÀ

1. L'importanza dei clienti
2. Chi è il mio cliente?
3. Definizione del mio messaggio commerciale
4. Determinazione dei migliori canali di vendita per la mia attività
5. Attrarre i clienti... con che cosa?
6. Misurare il successo delle comunicazioni con i clienti

FAI RAPPORTO—Tempo massimo: 25 minuti

Dite una preghiera di apertura.

IMPEGNI DELLA SETTIMANA SCORSA

Ⓐ Mantenere gli impegni tratti da "I miei fondamenti".

Ⓑ Parlare con almeno cinque potenziali clienti per ottenere idee e apprendere ciò che occorre affinché acquistino da me.

Ⓒ Compilare le righe sotto "Prove che la mia attività è redditizia" nel mio Business Planner personale.

Ⓓ Riesaminare la pagina "Medita" e mantenere gli impegni.

Ⓔ Contattare e sostenere il mio compagno d'azione.

FASE 1: VALUTAZIONE INSIEME AL COMPAGNO D'AZIONE (5 minuti)

Dedicate qualche minuto a valutare quanto vi siete sforzati questa settimana per mantenere gli impegni presi. Usate la tabella "Valutare i miei sforzi" riportata all'inizio di questo libro degli esercizi. Condividete la vostra valutazione con il compagno d'azione ed esaminate insieme la domanda riportata sotto. Notate che "Registrare i dettagli finanziari" è una competenza che inizieremo a praticare dopo i capitoli successivi.

Discussione: Quali difficoltà avete avuto nel mantenere i vostri impegni di questa settimana?

VALUTARE I MIEI SFORZI

Questa tabella ti aiuterà a tener traccia del tuo progresso. Avrai l'opportunità di compilarla durante la parte dedicata ai rapporti delle riunioni settimanali del gruppo.

ISTRUZIONI: *valuta gli sforzi che hai compiuto per mantenere gli impegni assunti ogni settimana. Condividi la tua valutazione con il tuo compagno d'azione. Rifletti sui modi in cui puoi continuare a migliorare mentre ti eserciti a sviluppare queste abitudini importanti.*

LEGENDA: ● Impegno minimo ● Impegno moderato ● Impegno notevole

	Ⓐ Impegni da "I miei fondamenti"		Ⓑ Impegni per la crescita aziendale		Ⓒ Impegni per l'operatività aziendale		Ⓓ Impegni da "Medita"	Ⓔ Impegni col compagno d'azione	Capacità imprenditoriali chiave: Parlare coi clienti (giorni)	Scrivere nel quaderno aziendale (giorni)	Vendere (giorni)	Registrare dettagli finanziari (giorni)
Esempio	*Pentirsi ed essere obbedienti*	● ● ●	*Usare quotidianamente un registro delle entrate e delle uscite*	● ● ●	*Creare un piano per tagliare i costi aziendali*	● ● ●	● ● ●	● ● ●	6	4	5	5
Settimana 1	L'autosufficienza è un principio di salvezza	● ● ●	Partecipare al gioco della graffetta	● ● ●	Cominciare a scrivere quotidianamente nel quaderno aziendale	● ● ●	● ● ●	● ● ●			NA	NA
Settimana 2	Avere fede in Gesù Cristo	● ● ●	Creare un elenco di cinque necessità della clientela ancora da soddisfare	● ● ●	Creare un elenco di vantaggi competitivi per cinque aziende	● ● ●	● ● ●	● ● ●			NA	NA
Settimana 3	Gestire il denaro	● ● ●	Parlare con almeno cinque clienti potenziali	● ● ●	Compilare la sezione assegnata del Business Planner Personale	● ● ●	● ● ●	● ● ●			NA	NA
Settimana 4	Pentirsi ed essere obbedienti	● ● ●	Partecipare alla sfida "Concludi una vendita"	● ● ●	Compilare la sezione "Trova" del Business Planner Personale	● ● ●	● ● ●	● ● ●				NA
Settimana 5	Usare il tempo con saggezza	● ● ●	Sperimentare nuovi modi per interagire con i clienti e prestare loro attenzione	● ● ●	Compilare la sezione "Mantieni" del Business Planner personale	● ● ●	● ● ●	● ● ●				NA
Settimana 6	Lavoro – Assumersi la responsabilità e perseverare	● ● ●	Usare un registro delle entrate e delle uscite per la mia azienda reale o fittizia	● ● ●	Creare un conto economico per la mia azienda reale o fittizia	● ● ●	● ● ●	● ● ●				
Settimana 7	Risolvere i problemi	● ● ●	Pagare a me stesso uno stipendio e tenere il denaro dell'azienda separato da quello personale	● ● ●	Tenere registri separati per il denaro dell'azienda e per quello personale	● ● ●	● ● ●	● ● ●				
Settimana 8	Unità e collaborazione	● ● ●	Scrivere un elenco di possibili problemi di flusso di cassa in cui la mia azienda potrebbe incorrere	● ● ●	Preparare un piano per far fronte ai possibili problemi di flusso di cassa in cui la mia azienda potrebbe incorrere	● ● ●	● ● ●	● ● ●				
Settimana 9	Ricercare l'istruzione	● ● ●	Creare un piano per la crescita aziendale	● ● ●	Creare un piano per tagliare i costi aziendali	● ● ●	● ● ●	● ● ●				
Settimana 10	Mostrare integrità	● ● ●	Parlare con persone specifiche per esplorare possibilità di finanziamento	● ● ●	Scoprire di più su possibili opzioni di finanziamento per la mia attività	● ● ●	● ● ●	● ● ●				
Settimana 11	Comunicare – Chiedere e ascoltare	● ● ●	Fare ricerche sui requisiti legali e normativi per la mia attività	● ● ●	Preparare la presentazione aziendale ed esercitarsi a esporla	● ● ●	● ● ●	● ● ●				
Settimana 12	Ricevere le ordinanze del tempio	● ● ●	Compilare una lista di idee per procedere con la mia attività	● ● ●	Perfezionare il Business Planner Personale in base al feedback ricevuto sulla presentazione	● ● ●	● ● ●	● ● ●				

FASE 2: FARE RAPPORTO AL GRUPPO (8 minuti)

Dopo aver valutato i vostri sforzi, ritornate in gruppo e fate rapporto sui vostri risultati. Facendo il giro del gruppo ognuno dichiara la propria autovalutazione (rosso, giallo o verde) rispetto a ciascuno degli impegni della settimana scorsa. Indicate inoltre il numero di giorni in cui avete messo in pratica ciascuna delle principali competenze aziendali, come riportato nella tabella "Valutare i miei sforzi".

FASE 3: CONDIVIDERE LE ESPERIENZE (10 minuti)

Ora condividete come gruppo ciò che avete imparato sforzandovi di mantenere gli impegni durante la settimana.

Discussione:

- Questa settimana, quali esperienze avete vissuto nel mantenere i vostri impegni tratti da "I miei fondamenti"?
- Che cosa avete imparato questa settimana parlando con i potenziali clienti?

FASE 4: SCEGLIERE I COMPAGNI D'AZIONE (2 minuti)

Scegliete tra i membri del gruppo un compagno d'azione per la settimana prossima. In genere, i compagni d'azione sono dello stesso sesso e non appartengono alla stessa famiglia.

Adesso, dedicate un paio di minuti a conoscere il vostro compagno d'azione. Presentatevi e parlate di come vi metterete in contatto tra di voi durante la settimana.

Nome del compagno d'azione _____ *Informazioni di contatto* _____

Scrivete come e quando vi metterete in contatto tra di voi questa settimana.

DOM	LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB

I MIEI FONDAMENTI – PENTIRSI ED ESSERE OBBEDIENTI—Tempo massimo: 20 minuti

Medita: In che modo il pentimento e l'obbedienza sono collegati all'autosufficienza?

Guardate: "Obedience Brings Blessings" [l'obbedienza porta le benedizioni], disponibile su srs.lds.org/videos (se il video non è disponibile, leggete il testo alla fine di questa sezione).

Discussione: Quali benedizioni avete ricevuto per aver obbedito alle leggi di Dio? In che modo il pentimento ci aiuta a progredire?

Leggete: Dottrina e Alleanze 130:20–21 e la dichiarazione del profeta Joseph Smith.

DOTTRINA E ALLEANZE 130:20–21

"Vi è una legge [...] sulla quale si basano tutte le benedizioni. E quando otteniamo una qualche benedizione da Dio, è mediante l'obbedienza a quella legge su cui essa è basata".

ESERCIZIO (5 minuti)

L'obbedienza a leggi specifiche conduce a benedizioni altrettanto specifiche.

Fase 1: Nella colonna di sinistra in basso, scrivi alcune benedizioni che desideri.

Fase 2: Nella colonna di destra in basso, individua le leggi o i principi da osservare per poter ricevere le benedizioni desiderate.

BENEDIZIONI CHE DESIDERO RICEVERE	LEGGI O PRINCIPI DA OSSERVARE
Tre mesi di risparmi	*Decima e offerte (Malachia 3:10–12)* *Seguire un bilancio*

Discussione: Leggete Giosuè 3:5 e le dichiarazioni dell'anziano Jeffrey R. Holland e del presidente Spencer W. Kimball. Perché dobbiamo pentirci, santificarci e cercare di fare del bene mentre cerchiamo di diventare autosufficienti?

Impegnati: Impegnati a svolgere le seguenti azioni durante la settimana.

- ☐ Obbedisci alle leggi o ai principi che hai scelto nell'esercizio sopra.
- ☐ Condividi con familiari o amici quello che hai imparato oggi sull'obbedienza.

JOSEPH SMITH

"Mi sono imposto questa regola: *Quando il Signore comanda, fallo*".

Insegnamenti dei presidenti della Chiesa – Joseph Smith (2007), 166

OBEDIENCE BRINGS BLESSINGS [L'OBBEDIENZA PORTA LE BENEDIZIONI]

Se il video non è disponibile, scegliete un membro del gruppo per leggere il testo.

PRESIDENTE THOMAS S. MONSON: Che promessa gloriosa! "Colui che rispetta i [comandamenti di Dio] riceve verità e luce, fino a che sia glorificato nella verità e conosca ogni cosa" [DeA 93:28]. [...]

Miei fratelli e sorelle, la grande prova di questa vita è l'obbedienza. "In questo modo li metteremo alla prova", ha detto il Signore, "per vedere se essi faranno tutte le cose che il Signore loro Dio comanderà loro" [Abrahamo 3:25].

Il Salvatore ha dichiarato: "Poiché tutti coloro che vorranno ricevere una benedizione dalle mie mani dovranno attenersi alla legge che è stata fissata per questa benedizione, e alle sue condizioni, come furono istituite fin da prima della fondazione del mondo" [DeA 132:5].

Non esiste più grande esempio di obbedienza di quello del nostro Salvatore. Di Lui Paolo ha osservato:

"Benché fosse figliuolo, imparò l'ubbidienza dalle cose che soffrì;

ed essendo stato reso perfetto, divenne per tutti quelli che gli ubbidiscono, autore d'una salvezza eterna" [Ebrei 5:8–9].

Il Salvatore dimostrò l'amore genuino di Dio vivendo una vita perfetta, onorando la sacra missione che era Sua. Egli non fu mai altezzoso. Non fu mai gonfio di orgoglio. Non fu mai sleale. Egli fu sempre umile. Fu sempre sincero. Fu sempre obbediente. [...]

Quando dovette affrontare l'agonia del Getsemani, dove sopportò un dolore tale che "il suo sudore divenne come grosse gocce di sangue che cadeano in terra" [Luca 22:44], Egli esemplificò il figlio obbediente dicendo: "Padre, se tu vuoi, allontana da me questo calice! Però, non la mia volontà, ma la tua sia fatta" [Luca 22:42].

Come il Salvatore istruì i Suoi primi apostoli, così istruisce me e voi: "Tu, seguimi" [Giovanni 21:22]. Siamo disposti a obbedire?

La conoscenza che ricerchiamo, le risposte che aneliamo e la forza che desideriamo oggi per affrontare le sfide di un mondo complesso e mutevole possono essere nostre quando obbediamo di buon grado ai comandamenti del Signore. Cito ancora una volta le parole del Signore: "Colui che rispetta i [comandamenti di Dio] riceve verità e luce, fino a che sia glorificato nella verità e conosca ogni cosa" [DeA 93:28].

La mia umile preghiera è che possiamo essere benedetti con le ricche ricompense promesse agli obbedienti. Nel nome di Gesù Cristo, nostro Signore e Salvatore. Amen.

("L'obbedienza porta le benedizioni", *Liahona*, maggio 2013, 89, 92)

GIOSUÈ 3:5

"Santificatevi, poiché domani l'Eterno farà delle maraviglie in mezzo a voi".

ANZIANO JEFFREY R. HOLLAND

"Il Signore benedice chi vuole migliorare, chi accetta la necessità dei comandamenti e cerca di rispettarli [...]. Vi aiuterà a pentirvi, a porre rimedio, a sistemare ciò che avete da sistemare e ad andare avanti. Al momento giusto avrete il successo che cercate".

"Domani l'Eterno farà delle maraviglie in mezzo a voi", *Liahona*, maggio 2016, 126

PRESIDENTE SPENCER W. KIMBALL

"Se ci piacciono i lussi o anche le cose necessarie più di quanto ci piace obbedire, perdiamo le benedizioni che [Dio] vorrebbe darci".

Teachings of Spencer W. Kimball, a cura di Edward L. Kimball (1982), 212

IMPARA—Tempo massimo: 65 minuti

1. L'IMPORTANZA DEI CLIENTI

Leggete: I clienti devono essere al centro della tua attività. La loro esperienza con la tua attività determinerà in gran parte il suo successo. Incentra tutti gli aspetti della tua attività sul soddisfare i loro bisogni. Vuoi che siano entusiasti delle esperienze vissute con la tua attività.

ESERCIZIO (10 minuti)

Fase 1: Cerchia per conto tuo un "da fare" e un "da non fare" che ritieni più importanti per concentrarti sui clienti.

METTERE IL CLIENTE AL CENTRO

DA FARE	DA NON FARE
○ Costruire relazioni a lungo termine. ○ Aiutare i clienti a capire il "perché" dietro la tua attività. ○ Fornire opportunità per il coinvolgimento del cliente. ○ Ascoltare il cliente. ○ Fornire un servizio eccezionale e offrire un'esperienza memorabile. ○ Aiutare il cliente a diventare un sostenitore della tua attività. ○ Creare una forte comunità di clienti fedeli. ○ Garantire che le interazioni avvantaggino il cliente.	○ Preoccuparsi solo di fare una vendita immediata. ○ Fare ipotesi sulle preferenze del cliente. ○ Prendere decisioni senza considerare il feedback o i dati dei clienti. ○ Essere inflessibili nel fornire opzioni ai clienti. ○ Non seguire il cliente dopo la vendita. ○ Non agire sul feedback dei clienti. ○ Non sostenere il proprio servizio o prodotto. ○ Insistere per avere ragione a spese del cliente.

Fase 2: Condividi con il gruppo le selezioni della fase 1. Indica un'attività che illustra il "da fare" o il "da non fare" che hai selezionato.

2. CHI È IL MIO CLIENTE?

Leggete: Come imprenditore, devi acquisire una comprensione dettagliata dei tipi di persone, gruppi o organizzazioni che più probabilmente acquistano i tuoi servizi o prodotti. Più comprendi i tuoi clienti, più specifici sono la messaggistica, l'esperienza e il supporto. Ecco alcuni fattori che possono aiutarti a scoprire i clienti di riferimento:

- **Demografico:** età, sesso, stato civile, professione, livello di reddito
- **Organizzativo:** settore pubblico o privato, commercio o professionale, all'ingrosso o al dettaglio
- **Geografico:** posizione, densità di popolazione
- **Psicografico:** personalità, stile di vita, interessi, atteggiamenti, opinioni
- **Comportamentale:** comportamento d'acquisto, fedeltà alla marca, benefici ricercati

ESERCIZIO (10 minuti)

Fase 1: Prendi il Business Planner personale di Mark Bailey (nell'Appendice). Invita qualcuno del gruppo a leggere ad alta voce come Mark ha descritto il suo cliente di riferimento per il giro turistico negli stadi.

Fase 2: Ora prendi il tuo Business Planner personale. Sii il più specifico possibile nel descrivere il tuo cliente di riferimento e scrivi queste informazioni in "Il mio cliente". Cerca di includere fattori demografici, organizzativi, geografici, psicografici e comportamentali nella descrizione.

Fase 3: Chiedi ad alcuni membri del gruppo di condividere velocemente alcuni aspetti del loro cliente di riferimento.

3. DEFINIZIONE DEL MIO MESSAGGIO COMMERCIALE

Leggete: Dopo aver identificato i clienti di riferimento, è importante comunicare loro perché dovrebbero essere interessati al servizio o al prodotto offerto dalla tua attività. Per aiutarti a farlo, sviluppa un breve messaggio commerciale che promuova e differenzi rapidamente le offerte dell'attività. Deve essere composto da tre parti fondamentali:

1. Il nome della tua attività.
2. Il tuo servizio o prodotto.
3. I motivi per cui il tuo servizio o prodotto è diverso o migliore. (Fai riferimento al Business Planner personale per esaminare i motivi per cui il tuo servizio o prodotto è diverso o migliore).

Ecco un esempio di un breve messaggio commerciale:

"Ciao, sono Terry. Sto avviando un'attività che si chiamerà Hidden Fields Catering. Forniamo opzioni di catering salutari per eventi aziendali, riunioni di famiglia e altri gruppi. Per i nostri pasti, utilizziamo solo gli ingredienti biologici più freschi. Il nostro obiettivo è deliziare le persone attente alla salute che desiderano piatti vegetariani creativi e un'esperienza liscia come l'olio".

ESERCIZIO (15 minuti)

Fase 1: Scrivi una prima bozza del tuo breve messaggio commerciale nello spazio sottostante. Probabilmente non avrai abbastanza tempo per finirlo ora, ma almeno scrivi le idee principali. Sarai in grado di perfezionare e migliorare il tuo messaggio commerciale in futuro.

Fase 2: Dividetevi in coppie. Esercitatevi a condividere il messaggio commerciale con il partner. Fornite feedback reciproci. Utilizzate il feedback del partner per rivedere e migliorare il messaggio commerciale.

4. DETERMINAZIONE DEI MIGLIORI CANALI DI VENDITA PER LA MIA ATTIVITÀ

Leggete: È importante trovare i modi più efficaci per raggiungere i clienti. Molti imprenditori utilizzano più canali fisici e di e-commerce per vendere e comunicare con i clienti. Tuttavia, è meglio per i nuovi imprenditori concentrarsi sullo sviluppo di non più di un canale fisico e di un canale di e-commerce. Canali aggiuntivi possono essere aggiunti quando l'attività inizia a crescere. Ecco alcuni dei canali di vendita comuni:

Canali di vendita fisici

- **Vendite dirette:** tu o il tuo venditore vendete direttamente ai clienti tramite contatto personale.
- **Distributore o grossista:** vendi a un distributore o grossista, che acquista il tuo prodotto in massa e poi lo vende ad altre attività di vendita al dettaglio.
- **Rivenditore:** vendi a imprese di dettaglianti e sono queste a vendere ai clienti.

Canali di vendita e-commerce

- **Sito web:** le transazioni di vendita si verificano sul tuo sito web.
- **Negozio online:** le transazioni di vendita si verificano sul sito web di un negozio online, non sul tuo sito web.
- **App per dispositivi mobili:** le transazioni di vendita avvengono tramite un'app mobile.

ESERCIZIO (5 minuti)

Fase 1: Dall'elenco dei canali di vendita di cui sopra, annota individualmente un canale fisico e un canale di e-commerce che avrebbero più senso per la tua attività. Se lo desideri, fornisci ulteriori dettagli su quei canali.

Canale di vendita fisico:_____

Canale di vendita e-commerce:_____

Fase 2: Dividetevi in coppie. Spiegate perché ciascun canale selezionato ha più senso per la vostra attività.

5. ATTRARRE I CLIENTI... CON CHE COSA?

Leggete: La tua attività non attira automaticamente i clienti. Devi offrire cose a cui sono interessati e dalle quali ritengono di poter trarre beneficio. Assicurati che il tuo messaggio commerciale sia legato alle cose che i tuoi potenziali clienti desiderano. Mettiti nei panni dei tuoi clienti e chiediti: "Sono interessato all'acquisto dei servizi o prodotti che questa attività offre? Perché sì o perché no?".

Gli imprenditori intelligenti sono creativi nell'ottenere l'attenzione dei loro clienti. Sotto sono riportati alcuni modi per attirare l'attenzione dei clienti.

Fornire informazioni e approfondimenti attraverso video, blog, newsletter, articoli e fiere commerciali.

Allineare gli interessi dei clienti e le cause sociali, ad esempio sponsorizzando eventi.

Permettere al cliente di provare il servizio o il prodotto a costi ridotti o nulli, ad esempio offrendo campioni o coupon.

Infondere fiducia nella reputazione dell'azienda e nella qualità del suo servizio o dei suoi prodotti attraverso recensioni dei clienti, riconoscimenti di settore o altre garanzie di qualità.

Offrire convenienza e risparmio di tempo rendendo la tua attività facile da trovare e pronta a collaborare (ad esempio, l'ottimizzazione dei motori di ricerca può aiutare a rendere facilmente reperibile online la tua attività).

Associarsi in modo creativo con un'attività popolare e non in concorrenza che serve lo stesso gruppo di clienti.

ESERCIZIO (10 minuti)

Fase 1: In base all'elenco riportato sopra, individua per conto tuo almeno un modo per attirare l'attenzione dei tuoi clienti. Scrivi le risposte qui sotto.

Fase 2: Ora suddividetevi in gruppi di tre. Condividete i modi in cui intendete attirare l'attenzione dei clienti. Ricevete feedback dai membri del gruppo su queste idee.

6. VALUTARE IL SUCCESSO DELLE COMUNICAZIONI CON I CLIENTI

Leggete: È importante valutare se le comunicazioni attirino l'interesse dei clienti, contribuendo a maggiori vendite e aumentando i profitti. A questo scopo, occorre valutare:

- Un modo specifico in cui comunichi con i clienti.
- Qual è il risultato dell'attività.

Esamina questi esempi:

L'azienda di Kendrick ha spedito per posta 2.000 coupon, 75 dei quali sono stati riscossi nel primo mese. Kendrick ha calcolato i risultati delle vendite durante tale mese e li ha paragonati a quelli del mese precedente.

Rita ha creato otto video esplicativi, li ha pubblicati sul sito della sua azienda e poi ha calcolato il numero di visite al sito e le vendite dell'azienda nel corso dei successivi 90 giorni. Ha paragonato i risultati con quelli delle visite al sito e delle vendite avvenute nel corso dei 90 giorni precedenti.

Leggete: Essere occupato non equivale ad avere successo. Se le comunicazioni non producono risultati, non costituiscono un buon utilizzo del tuo tempo. Questo è il motivo per cui è importante valutare sempre i risultati.

ESERCIZIO (10 minuti)

Fase 1: Rifletti sulla seguente domanda e scrivi la risposta nello spazio sottostante: come valuterai se le idee che hai identificato nella sezione 5 funzionano?

Fase 2: Discutete in gruppo su alcuni modi per valutare se queste idee funzionano.

MEDITA—Tempo massimo: 5 minuti

Pensate individualmente a ciò che avete imparato oggi e riflettete su ciò che il Signore vorrebbe che faceste. Leggete il versetto riportato di seguito e rispondete per iscritto alla domanda.

"Avvicinatevi a me ed io mi avvicinerò a voi; cercatemi diligentemente e mi troverete; chiedete e riceverete; bussate e vi sarà aperto" (DeA 88:63).

Basandovi su ciò che avete appreso oggi, quale azione intraprenderete questa settimana per comunicare il vostro messaggio aziendale ai clienti?

IMPEGNATI—Tempo massimo: 5 minuti

SFIDA "CONCLUDI UNA VENDITA"

ESERCIZIO (da fare durante la settimana)

A questo punto, se non lo stai già facendo, dovresti iniziare a vendere il servizio o il prodotto che la tua attività fornisce. Durante la prossima settimana, effettua almeno una vendita a un cliente. Sii creativo mentre ti adoperi per vendere il tuo servizio o prodotto.

Potresti ritenere che il tuo servizio o prodotto non sia ancora pronto per la vendita. Tuttavia, dover vendere fornirà la spinta necessaria per far partire la tua attività, dal momento che dovrai consegnare ciò che hai venduto. La vendita ti fornirà anche un feedback sul tuo servizio o prodotto. Se hai difficoltà a vendere, questo feedback può aiutarti ad adattare la tua idea di attività in modo da soddisfare al meglio le esigenze del cliente. Se la tua opportunità di attività è altamente regolamentata, assicurati di avere la licenza o il permesso necessari per vendere il tuo servizio o prodotto.

Determina con quanti clienti devi parlare per fare una vendita e poi procedi. Come abbiamo appreso dall'anziano David A. Bednar nel capitolo 2, "Agire significa esercitare la fede". Come i figli di Israele, possiamo mostrare la nostra fede agendo e "[attraversando] il fiume".

La prossima settimana ti verrà chiesto di fare rapporto su (1) la tua esperienza con la vendita ad almeno un cliente e (2) il numero di giorni in cui hai venduto.

TROVARE CLIENTI

Leggete Quando inizi a vendere, impari i modi migliori per trovare clienti. Sii disposto a sperimentare nuove idee finché non trovi uno o più approcci che ti aiutano in modo efficiente a trovare clienti.

Compila la sezione "Trovare" in "Come acquisirò e fidelizzerò la mia clientela?" nel Business Planner personale.

Compila qui

CLIENTELA (CAPITOLI 4–5)	
La mia clientela:	
Come acquisirò e fidelizzerò la mia clientela?	
Trovare: • _____ • _____ • _____ • _____	Fidelizzare: • _____ • _____ • _____ • _____

Leggi con il tuo compagno d'azione ciascuno degli impegni che seguono. La capacità di riuscire ad avviare o far crescere la tua attività migliorerà notevolmente man mano che rispetti diligentemente i tuoi impegni settimanali. Prometti di mantenere gli impegni presi, poi firma in basso.

I MIEI IMPEGNI	
Ⓐ	Mantenere gli impegni per questa settimana tratti da "I miei fondamenti": ○ Obbedire alle leggi o ai principi che ho scelto nell'esercizio "I miei fondamenti". ○ Condividere con i familiari o gli amici ciò che ho imparato oggi sull'obbedienza.
Ⓑ	Partecipare alla sfida "Concludi una vendita" e fare rapporto sulla mia esperienza la prossima settimana.
Ⓒ	Compilare la sezione "Trovare" in "Come acquisirò e fidelizzerò la mia clientela?" nel Business Planner personale.
Ⓓ	Riesaminare la pagina "Medita" e mantenere gli impegni.
Ⓔ	Contattare e sostenere il mio compagno d'azione.

Ricorda che la prossima settimana ti verrà chiesto di riportare il numero di giorni, scritto nel tuo taccuino aziendale, in cui hai parlato con i clienti e venduto (vedere la tabella "Valutare i miei sforzi" all'inizio del manuale).

La mia firma

Firma del compagno d'azione

Dite una preghiera di chiusura.

Per ulteriori informazioni sui modi per trovare clienti, visita srs.lds.org/sgmbmarketing.

5

MANTENERE I CLIENTI

PRINCIPIO TRATTO DA "I MIEI FONDAMENTI"

- Usare il tempo con saggezza

PRINCIPI, COMPETENZE E ABITUDINI PER L'ATTIVITÀ

1. Fidelizzazione dei clienti
2. Coinvolgere i miei clienti
3. Ascoltare i miei clienti
4. Adeguamento alle variazioni del mercato
5. Creare un'esperienza positiva per il cliente

FAI RAPPORTO—Tempo massimo: 25 minuti

Dite una preghiera di apertura.

IMPEGNI DELLA SETTIMANA SCORSA

Ⓐ Mantenere gli impegni tratti da "I miei fondamenti".

Ⓑ Partecipare alla sfida "Concludi una vendita" e fare rapporto sulla mia esperienza la prossima settimana.

Ⓒ Compilare la sezione "Trovare" in "Come acquisirò e fidelizzerò la mia clientela?" nel Business Planner personale.

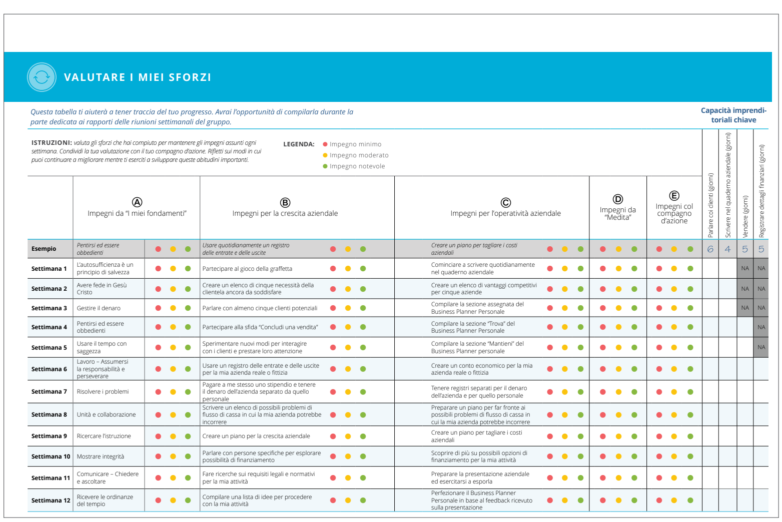
Ⓓ Riesaminare la pagina "Medita" e mantenere gli impegni.

Ⓔ Contattare e sostenere il mio compagno d'azione.

FASE 1: VALUTAZIONE INSIEME AL COMPAGNO D'AZIONE (5 minuti)

Dedicate qualche minuto a valutare quanto vi siete sforzati questa settimana per mantenere gli impegni presi. Usate la tabella "Valutare i miei sforzi" riportata all'inizio di questo libro degli esercizi. Condividete la vostra valutazione con il compagno d'azione ed esaminate insieme la domanda riportata sotto. Notate che "Registrare i dettagli finanziari" è una competenza che inizieremo a praticare dopo i capitoli successivi.

Discussione: Quali difficoltà avete avuto nel mantenere i vostri impegni di questa settimana?


VALUTARE I MIEI SFORZI

Questa tabella ti aiuterà a tener traccia del tuo progresso. Avrai l'opportunità di compilarla durante la parte dedicata ai rapporti delle riunioni settimanali del gruppo.

Capacità imprenditoriali chiave

ISTRUZIONI: *valuta gli sforzi che hai compiuto per mantenere gli impegni assunti ogni settimana. Condividi la tua valutazione con il tuo compagno d'azione. Rifletti sui modi in cui puoi continuare a migliorare mentre ti eserciti a sviluppare queste abitudini importanti.*

LEGENDA: ● Impegno minimo ● Impegno moderato ● Impegno notevole

	Ⓐ Impegni da "I miei fondamenti"		Ⓑ Impegni per la crescita aziendale		Ⓒ Impegni per l'operatività aziendale		Ⓓ Impegni da "Medita"	Ⓔ Impegni col compagno d'azione	Parlare coi clienti (giorni)	Scrivere nel quaderno aziendale (giorni)	Vendere (giorni)	Registrare dettagli finanziari (giorni)
Esempio	*Pentirsi ed essere obbedienti*	● ● ●	*Usare quotidianamente un registro delle entrate e delle uscite*	● ● ●	*Creare un piano per tagliare i costi aziendali*	● ● ●	● ● ●	● ● ●	6	4	5	5
Settimana 1	L'autosufficienza è un principio di salvezza	● ● ●	Partecipare al gioco della graffetta	● ● ●	Cominciare a scrivere quotidianamente nel quaderno aziendale	● ● ●	● ● ●	● ● ●			NA	NA
Settimana 2	Avere fede in Gesù Cristo	● ● ●	Creare un elenco di cinque necessità della clientela ancora da soddisfare	● ● ●	Creare un elenco di vantaggi competitivi per cinque aziende	● ● ●	● ● ●	● ● ●			NA	NA
Settimana 3	Gestire il denaro	● ● ●	Parlare con almeno cinque clienti potenziali	● ● ●	Compilare la sezione assegnata del Business Planner Personale	● ● ●	● ● ●	● ● ●			NA	NA
Settimana 4	Pentirsi ed essere obbedienti	● ● ●	Partecipare alla sfida "Concludi una vendita"	● ● ●	Compilare la sezione "Trova" del Business Planner Personale	● ● ●	● ● ●	● ● ●				NA
Settimana 5	Usare il tempo con saggezza	● ● ●	Sperimentare nuovi modi per interagire con i clienti e prestare loro attenzione	● ● ●	Compilare la sezione "Mantieni" del Business Planner personale	● ● ●	● ● ●	● ● ●				NA
Settimana 6	Lavoro – Assumersi la responsabilità e perseverare	● ● ●	Usare un registro delle entrate e delle uscite per la mia azienda reale o fittizia	● ● ●	Creare un conto economico per la mia azienda reale o fittizia	● ● ●	● ● ●	● ● ●				
Settimana 7	Risolvere i problemi	● ● ●	Pagare a me stesso uno stipendio e tenere il denaro dell'azienda separato da quello personale	● ● ●	Tenere registri separati per il denaro dell'azienda e per quello personale	● ● ●	● ● ●	● ● ●				
Settimana 8	Unità e collaborazione	● ● ●	Scrivere un elenco di possibili problemi di flusso di cassa in cui la mia azienda potrebbe incorrere	● ● ●	Preparare un piano per far fronte ai possibili problemi di flusso di cassa in cui la mia azienda potrebbe incorrere	● ● ●	● ● ●	● ● ●				
Settimana 9	Ricercare l'istruzione	● ● ●	Creare un piano per la crescita aziendale	● ● ●	Creare un piano per tagliare i costi aziendali	● ● ●	● ● ●	● ● ●				
Settimana 10	Mostrare integrità	● ● ●	Parlare con persone specifiche per esplorare possibilità di finanziamento	● ● ●	Scoprire di più su possibili opzioni di finanziamento per la mia attività	● ● ●	● ● ●	● ● ●				
Settimana 11	Comunicare – Chiedere e ascoltare	● ● ●	Fare ricerche sui requisiti legali e normativi per la mia attività	● ● ●	Preparare la presentazione aziendale ed esercitarsi a esporla	● ● ●	● ● ●	● ● ●				
Settimana 12	Ricevere le ordinanze del tempio	● ● ●	Compilare una lista di idee per procedere con la mia attività	● ● ●	Perfezionare il Business Planner Personale in base al feedback ricevuto sulla presentazione	● ● ●	● ● ●	● ● ●				

FASE 2: FARE RAPPORTO AL GRUPPO (8 minuti)

Dopo aver valutato i vostri sforzi, ritornate in gruppo e fate rapporto sui vostri risultati. Facendo il giro del gruppo ognuno dichiara la propria autovalutazione (rosso, giallo o verde) rispetto a ciascuno degli impegni della settimana scorsa. Indicate inoltre il numero di giorni in cui avete messo in pratica ciascuna delle principali competenze aziendali, come riportato nella tabella "Valutare i miei sforzi".

FASE 3: CONDIVIDERE LE ESPERIENZE (10 minuti)

Ora condividete come gruppo ciò che avete imparato sforzandovi di mantenere gli impegni durante la settimana.

Discussione:

- Questa settimana, quali esperienze avete vissuto nel mantenere i vostri impegni tratti da "I miei fondamenti"?
- Che cosa avete imparato dalla sfida "Concludi una vendita"?
- Che cosa vorrebbe il nostro Padre Celeste che imparassimo in merito al prendere iniziative con la nostra attività?

FASE 4: SCEGLIERE I COMPAGNI D'AZIONE (2 minuti)

Scegliete tra i membri del gruppo un compagno d'azione per la settimana prossima. In genere, i compagni d'azione sono dello stesso sesso e non appartengono alla stessa famiglia.

Adesso, dedicate un paio di minuti a conoscere il vostro compagno d'azione. Presentatevi e parlate di come vi metterete in contatto tra di voi durante la settimana.

Nome del compagno d'azione _____ *Informazioni di contatto* _____

Scrivete come e quando vi metterete in contatto tra di voi questa settimana.

DOM	LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB

I MIEI FONDAMENTI – USARE IL TEMPO CON SAGGEZZA—Tempo massimo: 20 minuti

Medita: Perché il tempo è uno dei più grandi doni di Dio?

Guardate: "The Gift of Time" [il dono del tempo], disponibile su srs.lds.org/videos (se il video non è disponibile, leggete il testo alla fine di questa sezione).

Discussione: Che cosa avete imparato dalla sorella Benkosi?

Leggete: Alma 34:32 e la dichiarazione del presidente Brigham Young.

ALMA 34:32

"Poiché, ecco, questa vita è per gli uomini il tempo in cui prepararsi ad incontrare Dio; sì, ecco, il giorno di questa vita è per gli uomini il giorno in cui prepararsi a compiere le loro opere".

ESERCIZIO (5 minuti)

Fase 1: Insieme a un compagno, leggete i cinque passi da compiere ogni giorno per usare bene il vostro tempo.

1	2	3	4	5
ELENCARE LE COSE DA FARE	**PREGARE**	**DEFINIRE LE PRIORITÀ**	**STABILIRE GLI OBIETTIVI E AGIRE**	**FARE RAPPORTO**
Ogni mattina, fate un elenco delle cose da fare. Aggiungete i nomi delle persone a cui rendere servizio.	Pregate per essere guidati. Riesaminate il vostro elenco di cose da fare. Ascoltate. Impegnatevi a fare del vostro meglio.	Nel vostro elenco delle cose da fare, mettete un *1* accanto a quella più importante, un *2* accanto alla seconda attività in ordine di importanza, e così via.	Ascoltate lo Spirito. Stabilite degli obiettivi. Lavorate sodo. Iniziate dall'attività più importante e poi proseguite con le altre attività elencate.	Fate rapporto al Padre Celeste ogni sera in preghiera. Ponete delle domande. Ascoltate. Pentitevi. Sentite il Suo amore.

Fase 2: Elencate per conto vostro le attività giornaliere o settimanali su un foglio di carta. Devono essere compiti che ritenete importanti per il vostro lavoro, per gli studi, per il servizio nella Chiesa o in famiglia, non semplicemente le faccende quotidiane. Assegnate delle priorità alle voci in elenco e pregateci sopra.

Fase 3: A cominciare da domani, fissate gli obiettivi, agite e fate rapporto al Padre Celeste sull'uso del vostro tempo.

BRIGHAM YOUNG

"Il tempo è tutto il capitale sociale che c'è sulla terra [...]. Se viene usato saggiamente, vi porterà più agiatezza, maggiori comodità e più soddisfazione. Teniamolo a mente e non rimaniamo più seduti a braccia conserte, sprecando il tempo".

In Discourses of Brigham Young, a cura di John A. Widtsoe (1954), 214

Impegnati: Impegnati a svolgere le seguenti azioni durante la settimana.

- ☐ Esercitatevi ad attuare i cinque passi descritti sopra ogni giorno per usare con maggiore saggezza il vostro tempo. Fate rapporto al Padre Celeste ogni sera in preghiera.
- ☐ Condividete con i vostri familiari o i vostri amici quello che avete imparato oggi riguardo all'usare il tempo con saggezza.

THE GIFT OF TIME [IL DONO DEL TEMPO]

Se il video non è disponibile, scegliete un membro del gruppo per leggere il testo.

KOFI: Salve, sorella Benkosi. Come sta?

SORELLA BENKOSI: Tutto bene, Kofi?

KOFI: Oh, sorella Benkosi, ho così tanto da fare. Devo lavorare e servire e aiutare la mia famiglia... e poi c'è anche il calcio. Non ho tempo!

SORELLA B.: Kofi, hai tutto il tempo che c'è.

KOFI: Cosa?

SORELLA B.: Ragazzo mio, Dio ci ha fatto un grande dono: il nostro tempo. Dobbiamo usarlo per ciò che conta di più.

KOFI: Ma come, sorella Benkosi? Lei ha sempre fatto così tanto. Ha avuto successo in famiglia e negli affari. Ha servito e benedetto molte persone, come me. Non ho idea di come ci riesca.

SORELLA B.: Vuoi davvero saperlo? Se ti siedi e ascolti, ti dirò il mio segreto.

Ogni mattina mi alzo prima dell'alba. Mi vesto e mi lavo il viso e le mani.

Leggo le Scritture. Poi, faccio un elenco delle cose che dovrei fare in quella giornata.

Penso a chi potrei rendere servizio. Prego per conoscere la volontà di Dio. E poi ascolto.

A volte mi vengono in mente i nomi o i volti delle persone. Li aggiungo al mio elenco.

KOFI: È così che sa sempre chi ha bisogno del suo servizio?

SORELLA B.: Sì, Kofi. E prego per avere forza e saggezza. Prego perché Dio "consacri [la mia] opera', come si legge in 2 Nefi 32.

Lo ringrazio. Prometto di impegnarmi a fare del mio meglio. Prego affinché Dio possa fare ciò che non posso fare io.

Poi, rileggo il mio elenco. Metto un *1* accanto all'attività più importante, poi un *2* a quella successiva.

KOFI: Come fa a sapere quali sono le priorità?

SORELLA B.: Ascolto quando prego! Poi, mi metto all'opera. Guardo il numero 1 e cerco di farlo per primo, poi il numero 2.

A volte le cose cambiano. Lo Spirito Santo mi dice di fare qualcos'altro. E questo è positivo.

Lavoro veramente sodo, ma provo pace. So che Dio mi aiuterà.

Quindi, con il mio elenco e con lo Spirito, faccio le cose importanti, Kofi.

KOFI: A sentirla, sembra semplice e difficile allo stesso tempo.

SORELLA B.: Hai ragione! Quando, alla fine del giorno, mi preparo per andare a letto, prego. Faccio rapporto al Padre Celeste. Gli dico come è andata la giornata. Gli pongo delle domande. Gli chiedo in cosa posso migliorare. Ascolto. Spesso sento il Suo amore. So che Egli amplifica ciò che tento di fare. Poi mi sento in pace, Kofi, e mi addormento.

KOFI: È bello, mamma Benkosi. Voglio questa pace. Voglio usare il mio tempo. Voglio lavorare e servire meglio.

IMPARA—Tempo massimo: 60 minuti

1. FIDELIZZAZIONE DEI CLIENTI

Leggete: A questo punto, dovresti avere almeno un cliente. In caso contrario, concentrati su come ottenere un cliente il più presto possibile.

Una volta che hai dei clienti, devi lavorare sodo per far sì che rimangano fedeli alla tua attività. Puoi raggiungere tale fedeltà coinvolgendo i tuoi clienti, ascoltandoli e creando esperienze positive per loro. Trovare nuovi clienti può costare molto di più alla tua attività rispetto all'importo sostenuto per mantenere quelli in essere.

Discussione: Immaginate di aprire un salone di parrucchiere di quartiere. Molti clienti sono sensibili al prezzo e vanno al salone più economico o che offre un coupon o una promozione.

- Che cosa potreste fare per fidelizzare i clienti al vostro salone in modo che vengano anche se non applicate sconti ai vostri servizi?
- Che cosa potrebbe permettervi di fare un ottimo prezzo?

ESERCIZIO (5 minuti)

Fase 1: Pensa per conto tuo ai clienti che hai o che avrai presto. Quali sono alcuni dei motivi per cui vorrebbero essere fedeli alla tua attività?

Fase 2: Dividetevi in coppie. Condividete i motivi per cui i clienti potrebbero essere fidelizzati alla vostra attività.

2. COINVOLGERE I MIEI CLIENTI

Leggete: Coinvolgere i clienti è più che portare la tua attività alla loro attenzione. Significa coinvolgerli attivamente e incoraggiarli intenzionalmente a parteciparvi. Quando li coinvolgi, i clienti sviluppano un attaccamento emotivo alla tua attività e provano un senso di proprietà. Sono anche più propensi a essere fedeli al tuo servizio o prodotto e a sostenere la tua attività rispetto agli altri.

Sii sempre alla ricerca di modi per coinvolgere i tuoi clienti. Vogliono esprimere le loro opinioni, condividere esperienze e persino proporre idee per nuovi servizi e prodotti. Puoi coinvolgere i clienti di persona, tramite le esperienze e la tecnologia. I social media e le e-mail sono esempi di modi di coinvolgere i clienti attraverso la tecnologia.

Discussione: Pensate a un'attività che vi coinvolge come cliente. In che modo questo influenza il vostro rapporto con l'attività?

Leggete: Come imprenditore, assicurati di coinvolgere i tuoi clienti con premure e attenzioni. Ad esempio, comunicare via e-mail può essere uno strumento efficace. Tuttavia, se invii troppe e-mail o il tipo sbagliato di e-mail, potresti infastidire i tuoi clienti o violare la loro fiducia. L'esperienza dei tuoi clienti deve essere la tua massima priorità.

ESERCIZIO (10 minuti)

Fase 1: Esamina alcuni dei seguenti modi in cui ti sei impegnato in precedenza in un'attività.

MODI PER COINVOLGERE I CLIENTI	
☐ Sondaggi sul sito Web della società	☐ Tour (sia di persona sia virtuali)
☐ Concorsi o eventi sponsorizzati	☐ Test e feedback di prodotti
☐ Programmi di fidelizzazione con premi	☐ Commenti o recensioni dei clienti online
☐ Webinar o altre riunioni interattive con i clienti	☐ Dialoghi sui social media su argomenti rilevanti o interessanti

Fase 2: Scrivi per conto tuo almeno due idee su modi in cui la tua attività potrebbe coinvolgere i clienti.

Fase 3: Riunitevi in gruppo e condividete le idee migliori sui modi di coinvolgere i clienti.

3. ASCOLTARE I MIEI CLIENTI

Leggete: Un modo per fidelizzare i clienti è ascoltarli. Quando ascolti, "[inclini] il cuore all'intelligenza" (Proverbi 2:2). I tuoi clienti spesso forniscono feedback utili che portano a nuove idee, modi migliori di fare le cose e un servizio più efficace. Gli imprenditori possono ascoltare i propri clienti in molti modi, come quelli elencati di seguito.

MODI IN CUI I CLIENTI COMUNICANO CON LE ATTIVITÀ			
Commenti di persona I clienti danno feedback a un imprenditore o a un dipendente.	**Commenti di passaparola** I clienti commentano con i loro amici o altri clienti.	**Reclami** I clienti inviano feedback negativi per produrre consapevolezza o azione.	**Recensioni e valutazioni** I clienti danno un punteggio al valore e al servizio di un'attività (spesso online).
Questionari Un'azienda richiede un feedback dai clienti.	**Social media** I clienti utilizzano strumenti online per condividere feedback con un pubblico più ampio.	**Decisioni di acquisto** I clienti mostrano le loro preferenze e i loro valori in base a ciò che scelgono di acquistare o non acquistare.	**Riconoscimenti e premi** Un'azienda ottiene una lode o un premio per la sua qualità o il servizio.

ESERCIZIO (20 minuti)

Fase 1: Guarda di nuovo la tabella qui sopra. Compila per conto tuo gli spazi vuoti con il nome di un'attività con la quale tu o altri clienti avete comunicato in ciascuno dei modi identificati. Potresti non essere in grado di pensare a un esempio per tutti questi modi, ma individuane il più possibile.

Fase 2: In gruppo, parlate dei modi più efficaci per ascoltare i clienti al fine di ottenere nuove idee.

Fase 3: Scrivi per conto tuo come ascolterai i clienti per migliorare la tua attività.

4. ADEGUAMENTO ALLE VARIAZIONI DEL MERCATO

Leggete: Mentre ti impegni e ascolti i tuoi clienti, puoi osservare nuove tendenze o cambiamenti che ti richiederanno di adattare la tua attività. Può trattarsi di cambiamenti nelle esigenze del cliente, nella cultura, nella tecnologia o nella concorrenza.

Guardate: "Adjusting to Market Change" [adeguamento alle variazioni del mercato], disponibile su srs.lds.org/videos. (se il video non è disponibile, leggete il testo alla fine di questa sezione).

Discussione: Quali tendenze o cambiamenti potrebbero influire sulla vostra attività? In che modo potreste reagire?

5. CREARE UN'ESPERIENZA POSITIVA PER IL CLIENTE

Leggete: Gli imprenditori di successo trovano modi per deliziare i clienti superando le loro aspettative. I clienti vogliono che la loro esperienza sia piacevole, conveniente e fornita con un servizio eccezionale. I clienti attribuiscono, inoltre, un valore elevato a un'attività che mantiene le promesse e sostiene sempre i suoi servizi o prodotti. Offrire un'esperienza memorabile per il cliente ripaga con le vendite di passaparola e una maggiore fedeltà.

ESERCIZIO (10 minuti)

Fase 1: Scrivi per conto tuo le risposte alle seguenti domande:

Indica un'azienda che offre un'esperienza eccezionale al cliente.

Che cosa fa specificamente questa azienda per creare un'esperienza così positiva per il cliente?

Che cosa potrebbe fare la tua attività per offrire al cliente un'esperienza positiva e memorabile?

Fase 2: Suddividetevi in gruppi di tre. Condividete idee sui modi in cui la vostra attività potrebbe fornire un'esperienza positiva e memorabile al cliente.

MEDITA—Tempo massimo: 5 minuti

Pensate individualmente a ciò che avete imparato oggi e riflettete su ciò che il Signore vorrebbe che faceste. Leggete il passo scritturale riportato di seguito e rispondete alle domande.

"[Invocate Dio] per il raccolto dei vostri campi, affinché ne possiate avere prosperità. Invocatelo per le greggi dei vostri campi, affinché possano moltiplicarsi" (Alma 34:24–25).

Basandovi su ciò che avete appreso oggi, quale cambiamento sentite aiuterà la vostra attività a mantenere i clienti in essere?

Quale azione intraprenderete questa settimana grazie al cambiamento identificato sopra?

IMPEGNATI—Tempo massimo: 5 minuti

COINVOLGERE E ASCOLTARE I TUOI CLIENTI

Leggete: Abbiamo molti strumenti e tecnologie per interagire con i nostri clienti e prestare loro attenzione. Gli imprenditori di successo spesso sperimentano metodi diversi per trovare i modi migliori per creare un legame con i clienti. Questa settimana:

- Sperimenta nuovi modi per interagire con i clienti e prestare loro attenzione.
- Scrivi sul taccuino aziendale ciò che impari.
- Preparati a condividere i risultati con il gruppo la prossima settimana.

MANTENERE I CLIENTI

Leggete: Gli imprenditori di successo parlano con i propri clienti per ottenere idee su come rendere la propria attività più competitiva. Questa settimana:

- Parla con i clienti, esistenti o potenziali, del modo migliore per continuare o poter iniziare a fare affari con loro.
- Annota le idee sul taccuino aziendale.
- Compila la sezione "Fidelizzare" in "Come acquisirò e fidelizzerò la mia clientela?" nel tuo Business Planner personale.
- Metti alla prova queste idee immediatamente con i tuoi clienti.

CLIENTELA (CAPITOLI 4–5)

La mia clientela:

Come acquisirò e fidelizzerò la mia clientela?

Acquisire:	Fidelizzare: ← **Compila qui**
•	•
•	•
•	•
•	•

Leggi con il tuo compagno d'azione ciascuno degli impegni che seguono. La capacità di riuscire ad avviare o far crescere la tua attività migliorerà notevolmente man mano che rispetti diligentemente i tuoi impegni settimanali. Prometti di mantenere gli impegni presi, poi firma in basso.

I MIEI IMPEGNI	
Ⓐ	Mantenere gli impegni per questa settimana tratti da "I miei fondamenti": ○ Mettere in pratica i passi descritti ne "I miei fondamenti" per usare più saggiamente il mio tempo e fare rapporto ogni sera al Padre Celeste nelle mie preghiere. ○ Condividere con i familiari o gli amici ciò che ho imparato oggi sull'uso saggio del tempo.
Ⓑ	Sperimentare nuovi modi per interagire con i miei clienti e prestare loro attenzione, e fare rapporto sulla mia esperienza la prossima settimana.
Ⓒ	Compilare la sezione "Fidelizzare" in "Come acquisirò e fidelizzerò la mia clientela?" nel Business Planner personale.
Ⓓ	Riesaminare la pagina "Medita" e mantenere gli impegni.
Ⓔ	Contattare e sostenere il mio compagno d'azione.

Ricorda che la prossima settimana ti verrà chiesto di riportare il numero di giorni, scritto nel tuo taccuino aziendale, in cui hai parlato con i clienti, e venduto (vedere la tabella "Valutare i miei sforzi" all'inizio del manuale).

La mia firma

Firma del compagno d'azione

Dite una preghiera di chiusura.

RISORSE

ADEGUAMENTO ALLE VARIAZIONI DEL MERCATO

Scegliete due membri del gruppo per leggere il testo.

[Gabbie è in chat video con la sua migliore amica, Adrienne].

GABBIE: Ehi, Adrienne! Vorrei che tu fossi qui.

ADRIENNE: Anch'io! Potremmo essere in spiaggia insieme.

GABBIE: Beh, non è colpa mia se ti sei trasferita nella parte più fredda del paese!

ADRIENNE: Sì, parlane con mio marito. Come va? Sembra che di solito tu sia troppo occupata per chiamare nel pomeriggio.

GABBIE: Sì, questo è il problema. L'attività di tutoraggio sta rallentando. Non ho così tanti studenti come un tempo.

ADRIENNE: Ma sei un ottimo tutor!

GABBIE: Lo so! Ma molti genitori vanno online per trovare aiuto per i loro figli. È più economico.

ADRIENNE: Ma non altrettanto personale. E non al ritmo del bambino.

GABBIE: L'ho spiegato. Ma i tempi cambiano.

ADRIENNE: È più il mercato che cambia.

GABBIE: Che cosa vuoi dire?

ADRIENNE: I genitori sono più occupati che mai. Lo sai. E se possono risparmiare denaro...

GABBIE: Lo so. Quindi, che cosa faccio adesso?

ADRIENNE: Devi adattarti a ciò che vogliono i tuoi clienti.

GABBIE: Non riesco a vedermi fare video online. Semplicemente, non sono altrettanto efficaci.

ADRIENNE: No, ma tu lo sei. Sei il più grande tutor dell'universo.

GABBIE: OK, ora stai esagerando.

ADRIENNE: Diamo un'occhiata a ciò che sai fare meglio.

GABBIE: Lavorare faccia a faccia con i bambini.

ADRIENNE: E che cosa vogliono i tuoi clienti?

GABBIE: Il tutoraggio online più comodo e a basso costo.

ADRIENNE: Quindi, come possiamo mettere insieme queste due cose?

GABBIE: Uh, bella domanda.

ADRIENNE: Suggerimento: lo stai facendo proprio adesso.

GABBIE: Tutoraggio in chat video?

ADRIENNE: In parte. Perché non pubblichi video lezioni delle tue sessioni di matematica? Insegni gli stessi concetti matematici alla maggior parte dei tuoi studenti, giusto?

GABBIE: Giusto.

ADRIENNE: Quindi li fai pagare per iscriversi, cosa che faranno, perché ti vogliono bene. E poi imposti videochiamate in chat di 15 minuti per assicurarti che abbiano capito la lezione.

GABBIE: Sembra che guadagnerò di meno.

ADRIENNE: In realtà, sembra che guadagnerai di più. Addebiterai di meno per studente, ma dal momento che dedichi solo 15 minuti a ciascuno, finirai per aiutarne molti di più. Più studenti uguale più soldi.

GABBIE: Amica mia, sei il guru del marketing.

***ADRIENNE*:** Si, e non avrei superato il college se tu non mi avessi aiutato in matematica.

NOTE

6

GESTIRE LA REDDITIVITÀ DELLA MIA ATTIVITÀ

PRINCIPIO TRATTO DA "I MIEI FONDAMENTI"

- Lavoro – Assumersi la responsabilità e perseverare

PRINCIPI, COMPETENZE E ABITUDINI PER L'ATTIVITÀ

1. L'importanza di tenere registri scritti
2. L'abitudine di tenere i registri
3. Tenere un registro delle entrate e delle uscite
4. Tenere un libro contabile
5. Creazione di un registro delle entrate e delle uscite e di un libro contabile
6. Strumento per la gestione dei dettagli finanziari della mia attività

FAI RAPPORTO—Tempo massimo: 25 minuti

Dite una preghiera di apertura.

IMPEGNI DELLA SETTIMANA SCORSA

Ⓐ Mantenere gli impegni tratti da "I miei fondamenti".

Ⓑ Sperimentare nuovi modi per interagire con i miei clienti e prestare loro attenzione, e fare rapporto sulla mia esperienza la prossima settimana.

Ⓒ Compilare la sezione "Fidelizzare" in "Come acquisirò e fidelizzerò la mia clientela?" nel Business Planner personale.

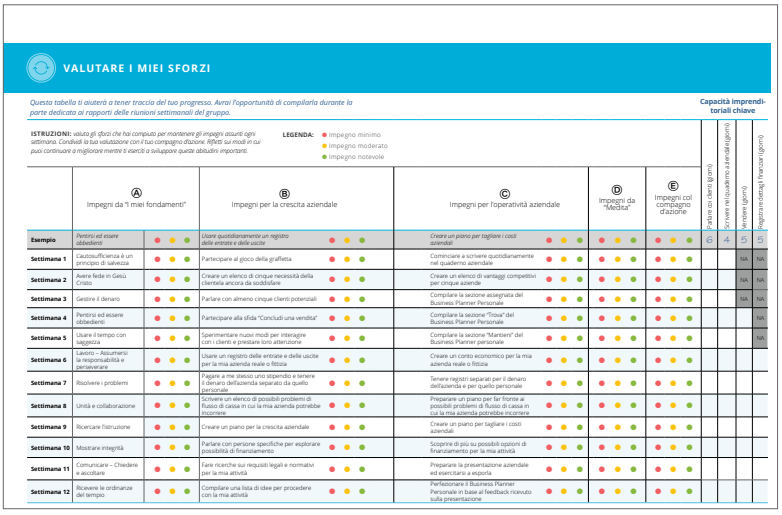
Ⓓ Riesaminare la pagina "Medita" e mantenere gli impegni.

Ⓔ Contattare e sostenere il mio compagno d'azione.

FASE 1: VALUTAZIONE INSIEME AL COMPAGNO D'AZIONE

Dedicate qualche minuto a valutare quanto vi siete sforzati questa settimana per mantenere gli impegni presi. Usate la tabella "Valutare i miei sforzi" riportata all'inizio di questo libro degli esercizi. Condividete la vostra valutazione con il compagno d'azione ed esaminate insieme la domanda riportata sotto.

Discussione: Quali difficoltà avete avuto nel mantenere i vostri impegni di questa settimana?



VALUTARE I MIEI SFORZI

Questa tabella ti aiuterà a tener traccia del tuo progresso. Avrai l'opportunità di compilarla durante la parte dedicata ai rapporti delle riunioni settimanali del gruppo.

ISTRUZIONI: *valuta gli sforzi che hai compiuto per mantenere gli impegni assunti ogni settimana. Condividi la tua valutazione con il tuo compagno d'azione. Rifletti sui modi in cui puoi continuare a migliorare mentre ti eserciti a sviluppare queste abitudini importanti.*

LEGENDA: ● Impegno minimo ● Impegno moderato ● Impegno notevole

	Ⓐ Impegni da "I miei fondamenti"	Ⓑ Impegni per la crescita aziendale	Ⓒ Impegni per l'operatività aziendale	Ⓓ Impegni da "Medita"	Ⓔ Impegni col compagno d'azione	Capacità imprenditoriali chiave: Parlare con i clienti (giorni)	Scrivere nel quaderno aziendale (giorni)	Arrivare (giorni)	Programmazione finanziaria (giorni)
Esempio	*Pentirsi ed essere obbedienti*	*Usare quotidianamente un registro delle entrate e delle uscite*	*Creare un piano per tagliare i costi aziendali*			6	4	5	5
Settimana 1	L'autosufficienza è un principio di salvezza	Partecipare al gioco della graffietta	Cominciare a scrivere quotidianamente nel quaderno aziendale					NA	NA
Settimana 2	Avere fede in Gesù Cristo	Creare un elenco di cinque necessità della clientela ancora da soddisfare	Creare un elenco di vantaggi competitivi per cinque aziende					NA	NA
Settimana 3	Gestire il denaro	Parlare con almeno cinque clienti potenziali	Compilare la sezione assegnata del Business Planner Personale					NA	NA
Settimana 4	Pentirsi ed essere obbedienti	Partecipare alla sfida "Conclusi una vendita"	Compilare la sezione "Trova" del Business Planner Personale						NA
Settimana 5	Usare il tempo con saggezza	Sperimentare nuovi modi per interagire con i clienti e prestare loro attenzione	Compilare la sezione "Mantieni" del Business Planner personale						NA
Settimana 6	Lavoro – Assumersi la responsabilità e perseverare	Usare un registro delle entrate e delle uscite per la mia azienda reale o fittizia	Creare un conto economico per la mia azienda reale o fittizia						
Settimana 7	Risolvere i problemi	Pagare a me stesso uno stipendio e tenere il denaro dell'azienda separato da quello personale	Tenere registri separati per il denaro dell'azienda e per quello personale						
Settimana 8	Unità e collaborazione	Scrivere un elenco di possibili problemi di flusso di cassa in cui la mia azienda potrebbe incorrere	Preparare un piano per far fronte ai possibili problemi di flusso di cassa in cui la mia azienda potrebbe incorrere						
Settimana 9	Ricercare l'istruzione	Creare un piano per la crescita aziendale	Creare un piano per tagliare i costi aziendali						
Settimana 10	Mostrare integrità	Parlare con persone specifiche per esplorare possibilità di finanziamento	Scoprire di più su possibili opzioni di finanziamento per la mia attività						
Settimana 11	Comunicare – Chiedere e ascoltare	Fare ricerche sui requisiti legali e normativi per la mia attività	Preparare la presentazione aziendale ed esercitarsi a esporla						
Settimana 12	Ricevere le ordinanze del tempio	Compilare una lista di idee per procedere con la mia attività	Perfezionare il Business Planner Personale in base al feedback ricevuto sulla presentazione						

FASE 2: FARE RAPPORTO AL GRUPPO (8 minuti)

Dopo aver valutato i vostri sforzi, ritornate in gruppo e fate rapporto sui vostri risultati. Facendo il giro del gruppo ognuno dichiara la propria autovalutazione (rosso, giallo o verde) rispetto a ciascuno degli impegni della settimana scorsa. Indicate inoltre il numero di giorni in cui avete messo in pratica ciascuna delle principali competenze aziendali, come riportato nella tabella "Valutare i miei sforzi".

FASE 3: CONDIVIDERE LE ESPERIENZE (10 minuti)

Ora condividete come gruppo ciò che avete imparato sforzandovi di mantenere gli impegni durante la settimana.

Discussione:

- Questa settimana, quali esperienze avete vissuto nel mantenere i vostri impegni tratti da "I miei fondamenti"?
- Che cosa avete imparato cercando nuovi metodi per interagire con i clienti e prestare loro attenzione?

FASE 4: SCEGLIERE I COMPAGNI D'AZIONE (2 minuti)

Scegliete tra i membri del gruppo un compagno d'azione per la settimana prossima. In genere, i compagni d'azione sono dello stesso sesso e non appartengono alla stessa famiglia.

Adesso, dedicate un paio di minuti a conoscere il vostro compagno d'azione. Presentatevi e parlate di come vi metterete in contatto tra di voi durante la settimana.

Nome del compagno d'azione _____ *Informazioni di contatto* _____

Scrivete come e quando vi metterete in contatto tra di voi questa settimana.

DOM	LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB

I MIEI FONDAMENTI – LAVORO: ASSUMERSI LA RESPONSABILITÀ E PERSEVERARE—Tempo massimo: 20 minuti

Medita: Perché il Padre Celeste vuole che io mi assuma la responsabilità della mia vita?

Guardate: "Sedrick's Journey" [il viaggio di Sedrick], disponibile su srs.lds.org/videos (se il video non è disponibile, leggete il testo alla fine di questa sezione).

Discussione: In che modo possiamo imparare ad andare avanti anche quando il lavoro è difficile?

Leggete: Dottrina e Alleanze 42:42 e la dichiarazione del presidente James E. Faust.

Discussione: Leggete la dichiarazione dell'anziano D. Todd Christofferson. Perché il Signore si aspetta che lavoriamo per ciò che riceviamo?

DOTTRINA E ALLEANZE 42:42

"Non essere indolente; poiché colui che è indolente non mangerà il pane né indosserà gli abiti del lavoratore".

PRESIDENTE JAMES E. FAUST

"Mostrano perseveranza coloro che [...] non si arrendono quando gli altri dicono: 'Non si può fare'".

"La perseveranza", *Liahona*, maggio 2005, 51–52

ESERCIZIO (5 minuti)

Fase 1: Scegliete un compagno con cui leggere ogni passo dello schema sottostante.

Fase 2: Condividete un compito difficile o una sfida che ciascuno di voi deve affrontare al momento.

Fase 3: Aiutatevi a vicenda ad applicare al compito o alla sfida difficile i quattro passi elencati sotto.

1 MANTENERE UN ATTEGGIAMENTO POSITIVO	2 RICORDARSI DI COLLABORARE	3 SOSTITUIRE LA PAURA CON LA FEDE	4 ANDARE AVANTI CON PAZIENZA E CORAGGIO
Elencate le vostre benedizioni.	Chiedete aiuto agli amici, ai colleghi, ai membri o agli altri.	Evitate il dubbio. Ricordate che il Signore ha ogni potere. Rivolgetevi a Lui e accettate la Sua volontà.	Non rinunciate mai e poi mai. Perseverate con fede. Cercate di cogliere le lezioni che il Signore forse vi sta insegnando.

Fase 4: Scrivete due o tre modi in cui potete spingervi innanzi con fede, confidando nel fatto che Dio provvederà.

Medita: Leggi la dichiarazione del presidente Thomas S. Monson. Come reagisco quando fallisco?

Impegnati: Impegnati a svolgere le seguenti azioni durante la settimana.

☐ Scegliere un compito difficile o scomodo e portarlo a termine. Scrivi sotto l'attività che completerai.

_____

☐ Condividi quello che hai imparato oggi sul lavoro e sulla perseveranza con la tua famiglia o con gli amici.

SEDRICK'S JOURNEY [IL VIAGGIO DI SEDRICK]

Se il video non è disponibile, scegliete un membro del gruppo per leggere il testo.

SEDRICK: Il mio nome è Sedrick Kambesabwe. Vivo nella Repubblica Democratica del Congo. Sono un membro della Chiesa di Gesù Cristo dei Santi degli Ultimi Giorni.

Sono un missionario di ramo nel villaggio di Kipusanga. Devo prepararmi per una missione all'estero. Per andare in missione mi serve il passaporto, che costa 250 dollari americani.

Per guadagnare, io e mio padre compriamo banane. Alcuni villaggi come Tishabobo, Lusuku e Kamanda producono moltissime banane.

Tishabobo dista circa quattordici chilometri da qui. Lusuku è a ventinove chilometri, come pure Kamanda.

Andiamo lì e acquistiamo le banane, poi le portiamo qui per venderle.

Andiamo in questi villaggi in bicicletta. Riusciamo a portare da quattro a sei caschi di banane alla volta.

Quando vado in bicicletta, ci metto un'ora e mezza per tratta, se la bici funziona bene e io sono in forze. A mezzogiorno, quando il caldo è opprimente, vado più lento per colpa del sole e del caldo.

Riesco a fare due viaggi al giorno se mi alzo prestissimo. Trovo che sia un buon modo per contribuire alle spese per il passaporto.

Guadagno i soldi che mi servono, un poco alla volta, e li metto da parte per le spese scolastiche e per la missione. Ora, dopo quattro anni di lavoro, ho guadagnato abbastanza per il passaporto e ho messo da parte settanta dollari.

ANZIANO D. TODD CHRISTOFFERSON

"Dio ha organizzato quest'esperienza terrena in modo da richiedere uno sforzo [quasi] costante. [...] Con il lavoro sosteniamo la nostra vita e la arricchiamo. [...] Il lavoro forma e raffina il carattere, crea bellezza ed è lo strumento per servirci l'un l'altro e servire Dio. Una vita consacrata è piena di lavoro, a volte ripetitivo, [...] a volte sottovalutato, ma sempre lavoro che migliora, [...] eleva [...] e ispira".

"Considerazioni sulla vita consacrata", *Liahona*, novembre 2010, 17

PRESIDENTE THOMAS S. MONSON

"Nostra è la responsabilità di elevarci dalla mediocrità per raggiungere la completezza, di elevarci dal fallimento per arrivare al successo, di realizzare il nostro pieno potenziale e di convincerci che il fallimento non deve mai essere definitivo".

"La volontà interiore", *La Stella*, luglio 1987, 61

IMPARA—Tempo massimo: 60 minuti

1. L'IMPORTANZA DI TENERE REGISTRI SCRITTI

Leggete: "Come va la mia attività?" (vedere il testo alla fine di questa sezione).

Discussione: Quali lezioni apprendete dall'esperienza dell'attività di Jack?

Leggete: Gli imprenditori di successo sono ben organizzati e tengono traccia dei loro dettagli finanziari. Affinché la tua attività abbia successo, è essenziale che tu tenga dei buoni registri finanziari. Senza registri, come puoi sapere se la tua attività è redditizia? Come puoi sapere se tutti i clienti ti hanno pagato? Come puoi conoscere il totale delle spese?

In questo capitolo impareremo l'importanza di tenere buoni registri finanziari. Impareremo il significato del termine *ricavo*, che si riferisce al denaro che un'attività riceve dalla vendita di servizi o prodotti ai clienti. Impareremo anche il significato del termine *spese*, che si riferisce al denaro speso da un'attività per ottenere servizi o prodotti. Poi, durante la settimana, segneremo effettivamente i ricavi e le uscite della nostra attività per vedere se stiamo realizzando un profitto.

ESERCIZIO (5 minuti)

Fase 1: Con un partner, dedica un minuto a leggere "Una settimana nell'attività di verniciatura di Jack" (in "Risorse" alla fine di questa sezione). **Non annotare alcuna informazione. Completa questa fase prima di leggere la fase 2.**

Fase 2: Con il tuo partner, prova a rispondere a queste domande con l'aiuto della memoria:

- Quanti soldi ha incassato l'attività di Jack questa settimana?
- Quante sono state le spese dell'attività di Jack questa settimana?
- Quanti profitti o perdite ha avuto l'attività di Jack questa settimana?

Fase 3: Con il tuo partner, torna indietro e rivedi "Una settimana nell'attività di verniciatura di Jack". Somma ricavi e spese, quindi calcola il profitto. Sarebbe stato più facile calcolare queste cifre se le avessi registrate?

2. L'ABITUDINE DI TENERE I REGISTRI

Leggete: Gli imprenditori di successo tengono registri giornalieri. Per i nuovi imprenditori, questa può essere un'abitudine difficile da stabilire, ma è importante. Ecco cinque strategie per riuscire a tenere i registri.

- **Ricordare il "perché":** puoi trovare la motivazione pensando ai benefici a lungo termine che deriveranno dall'operare in un'attività organizzata con buone registrazioni.
- **Sviluppare nuove competenze:** potrebbe essere necessario sviluppare nuove competenze per riuscire a tenere registri corretti. La nostra discussione oggi ti aiuterà ad acquisirle.
- **Scegliere degli amici, non dei complici:** un amico è una persona che ti aiuta a fare la cosa giusta. Un complice è qualcuno che ti aiuta a fare la cosa sbagliata. Chiedi ad amici fidati, a un mentore o al tuo coniuge di aiutarti a essere coerente nel tenere i registri.
- **Usare i premi:** premiati per la tenuta quotidiana dei registri.
- **Ottenere gli strumenti giusti:** assicurati di avere gli strumenti per fare il lavoro correttamente. Nel corso di questa riunione menzioneremo alcuni strumenti efficaci per tenere i registri.

Discussione: Quale delle strategie sopra elencate sarà più utile per voi nell'acquisire l'abitudine di tenere i registri finanziari giornalieri?

3. TENERE UN REGISTRO DELLE ENTRATE E DELLE USCITE

Leggete: Il **registro delle entrate e delle uscite** è un documento comune e importante dell'attività. Lo scopo principale del registro è registrare ogni volta che entra ed esce denaro dall'attività. Un altro scopo è aiutarti a mantenere separate le finanze personali e quelle dell'attività (vedere il capitolo 7). Decidi se tenere questo registro su carta o su un'applicazione software. È essenziale che lo usi tutti i giorni.

ESERCIZIO (5 minuti)

Fase 1: Lavorando individualmente, abbina le cifre nella tabella intitolata "Voci per creare il registro delle entrate e delle uscite di Jack" con le cifre nella tabella intitolata "Registro delle entrate e delle uscite di Jack: 15–20 marzo".

VOCI PER CREARE IL REGISTRO DELLE ENTRATE E DELLE USCITE DI JACK	
	❶ Jack ha 1.500 sul conto corrente dell'azienda. Ha inserito questo importo come saldo iniziale all'inizio della settimana.
Lunedì	❷ Imbianca due stanze. Nella colonna delle entrate scrive 200. ❸ Aggiunge 200 al saldo del conto. Nuovo saldo = 1.700. ❹ Paga 100 per il materiale. Nella colonna delle uscite scrive -100. ❺ Sottrae 100 dal saldo del conto. Nuovo saldo = 1.600.
Martedì	❻ Paga a Tim uno stipendio di 500. Nella colonna delle uscite scrive -500. ❼ Sottrae 500 dal saldo del conto. Nuovo saldo = 1.100.
Mercoledì	❽ Imbianca quattro stanze. Nella colonna delle entrate scrive 400. ❾ Aggiunge 400 al saldo del conto. Nuovo saldo = 1.500.
Giovedì	❿ Paga 200 per il materiale. Nella colonna delle uscite scrive -200. ⓫ Sottrae 200 dal saldo del conto. Nuovo saldo = 1.300. ⓬ Imbianca gli interni di una casa. Nella colonna delle entrate scrive 1.000. ⓭ Aggiunge 1.000 al saldo del conto. Nuovo saldo = 2.300.
Venerdì	⓮ Acquista un nuovo nebulizzatore per vernice. Nella colonna delle uscite scrive -600. ⓯ Sottrae 600 dal saldo del conto. Nuovo saldo = 1.700.
Sabato	⓰ Lava con l'idropulitrice gli esterni di una casa. Nella colonna delle entrate scrive 400. ⓱ Aggiunge 400 al saldo del conto. Nuovo saldo = 2.100.
	⓲ Jack chiude la settimana con 2.100 sul suo conto corrente aziendale.

REGISTRO DELLE ENTRATE E DELLE USCITE DI JACK: 15–20 MARZO				
Data	**Descrizione**	**Uscite**	**Entrate**	**Saldo del conto**
Saldo **iniziale** dell'attività di Jack				*1.500* ❶
Lunedì 15 marzo	*Imbianca due stanze*		*200* ❷	*1.700* ❸
Lunedì 15 marzo	*Paga il materiale*	*-100* ❹		*1.600* ❺
Martedì 16 marzo	*Paga lo stipendio a Tim*	*-500* ❻		*1.100* ❼
Mercoledì 17 marzo	*Imbianca quattro stanze*		*400* ❽	*1.500* ❾
Giovedì 18 marzo	*Paga il materiale*	*-200* ❿		*1.300* ⓫
Giovedì 18 marzo	*Imbianca gli interni di un'intera casa*		*1,000* ⓬	*2.300* ⓭
Venerdì 19 marzo	*Acquista un nuovo nebulizzatore per vernice*	*-600* ⓮		*1.700* ⓯
Sabato 20 marzo	*Lava con l'idropulitrice gli esterni di una casa*		*400* ⓰	*2.100* ⓱
Saldo **finale** dell'attività di Jack				*2.100* ⓲

Fase 2: Calcola per conto tuo il profitto che Jack ha realizzato questa settimana._____

Fase 3: In gruppo, discutete la seguente situazione: alla fine della settimana, il dipendente di Jack, Tim, dice di non essere stato pagato. Supponiamo che Jack abbia conservato le ricevute per tutte le transazioni della sua attività durante la settimana e abbia registrato tutte le entrate e le uscite. In che modo le ricevute di Jack e il registro delle entrate e delle uscite lo aiutano a risolvere il problema di Tim che dice di non essere stato pagato?

4. TENERE UN CONTO ECONOMICO

Leggete: Dopo aver creato un registro delle entrate e delle uscite, è possibile creare un **conto economico.** Il conto economico è anche chiamato conto profitti e perdite o P&P.

Ricordate quanto sia stato difficile calcolare a memoria i profitti durante l'esercizio nella sezione 1? Il conto economico sarà utile. Somma tutte le voci del registro delle entrate e delle uscite per riepilogare le fonti di ricavi e spese per un periodo specifico, ad esempio una settimana, un mese, un trimestre o un anno. Il conto economico ci dice se l'attività è stata redditizia durante tale periodo.

Il conto economico mostra:

Le entrate

Le uscite

I profitti (o le perdite)

ESERCIZIO (5 minuti)

Fase 1: Abbina per conto tuo le cifre nella tabella intitolata "Voci dal registro delle entrate e delle uscite di Jack" alle cifre nella tabella intitolata "Conto economico di Jack: 15–20 marzo".

VOCI DEL REGISTRO DELLE ENTRATE E DELLE USCITE DI JACK (DA PAGINA 105)	
Entrate	1 Imbianca stanze; riceve 200
	2 Imbianca stanze; riceve 400
	3 Imbianca interni casa; riceve 1.000
	4 Lava casa con idropulitrice; riceve 400
Spese	5 Paga il materiale: -100
	6 Paga il materiale: -200
	7 Paga stipendio dipendente: -500
	8 Paga per nebulizzatore vernice: -600

CONTO ECONOMICO DI JACK 15–20 MARZO		
Entrate		
Imbiancatura stanze	600	1 2
Imbiancatura interni casa	1.000	3
Lavaggio casa con idropulitrice	400	4
Totale entrate	**2.000**	
Uscite		
Materiale	-300	5 6
Stipendi	-500	7
Attrezzatura	-600	8
Totale uscite	**-1.400**	
Profitti (o perdite)	**600**	

Fase 2: In gruppo, discutete sulle seguenti domande:

- L'attività di Jack è stata redditizia questa settimana?
- Jack può gestire in questo modo la sua attività ogni settimana? Perché sì? Perché no?

Leggete: Nota come lo scopo del conto economico sia aggregare tutte le entrate e le uscite in categorie. Potresti avere decine, centinaia o migliaia di voci dal registro che vengono riepilogate nel conto economico. Una volta compreso come è organizzato un conto economico, puoi iniziare a studiarlo e analizzarlo per ottenere intuizioni che ti aiuteranno a migliorare la tua attività.

Discussione: Quali informazioni potete ottenere dallo studio di un conto economico?

5. CREAZIONE DI UN REGISTRO DELLE ENTRATE E DELLE USCITE E DI UN CONTO ECONOMICO

Leggete: Per sapere se la nostra attività è redditizia, abbiamo bisogno di un libro contabile. Per creare un libro contabile, è necessario un libro delle entrate e delle uscite.

ESERCIZIO (15 minuti)

Hai visto come Jack tiene il libro delle entrate e delle uscite e come l'ha usato per realizzare un conto economico. Ora, collabora con un partner per creare un registro delle entrate e delle uscite e un conto economico per Frank.

Se occorre aiuto nella compilazione del registro delle entrate e delle uscite o del conto economico, consulta la risposta dopo la fase 3.

Fase 1: Esamina i ricavi e le spese di Frank nell'elenco delle azioni settimanali qui di seguito. Trasferisci i ricavi e le spese nel registro delle entrate e delle uscite.

RICAVI E SPESE PER L'ATTIVITÀ DI TAPPEZZERIA DI FRANK	
Lunedì	Riceve la prima metà del pagamento per il lavoro in corso: 2.000.
Martedì	Paga 1.500 per il materiale.
Mercoledì	Riceve il pagamento per un precedente lavoro: 500.
Giovedì	Si occupa del lavoro in corso.
Venerdì	Paga altri 1.000 di materiale.
Sabato	Termina il lavoro in corso. Paga 500 a un dipendente. Riceve l'altra metà del pagamento per il lavoro in corso: 2.000.

REGISTRO DELLE ENTRATE E DELLE USCITE DI FRANK: 21–26 APRILE				
Giorno	**Descrizione**	**Uscite**	**Entrate**	**Saldo del conto**
Saldo **iniziale** dell'attività di Frank				*3.000*
Saldo **finale** dell'attività di Frank				

Fase 2: Ora completa il conto economico per l'attività di tappezzeria di Frank.

CONTO ECONOMICO DI FRANK: 21–26 APRILE		
Entrate		
Prima metà del pagamento		
Pagamento per lavoro precedente		
Seconda metà del pagamento		
	Totale entrate	
Uscite		
Materiale		
Stipendi		
	Totale uscite	
Profitti (o perdite)		

Fase 3: In gruppo, parlate di ciò che avete imparato sull'attività di Frank dalla revisione del suo conto economico.

RISPOSTA

REGISTRO DELLE ENTRATE E DELLE USCITE DI FRANK: 21–26 APRILE				
Giorno	**Descrizione**	**Uscite**	**Entrate**	**Saldo del conto**
Saldo **iniziale** dell'attività di Frank				*3.000*
Lunedì 21 aprile	*Riceve la prima metà del pagamento*		*2.000*	*5.000*
Martedì 22 aprile	*Paga il materiale*	*-1.500*		*3.500*
Mercoledì 23 aprile	*Riceve il pagamento per il lavoro precedente*		*500*	*4.000*
Venerdì 25 aprile	*Paga il materiale*	*-1.000*		*3.000*
Sabato 26 aprile	*Paga gli stipendi dei dipendenti*	*-500*		*2.500*
Sabato 26 aprile	*Riceve la seconda metà del pagamento*		*2.000*	*4.500*
Saldo **finale** dell'attività di Frank				*4.500*

CONTO ECONOMICO DI FRANK: 21–26 APRILE		
Entrate		
Prima metà del pagamento		*2.000*
Lavoro precedente		*500*
Seconda metà del pagamento		*2.000*
	Totale entrate	***4.500***
Uscite		
Materiale		*-2.500*
Stipendi		*-500*
	Totale uscite	***-3.000***
Profitti (o perdite)		***1.500***

Discussione: Gli imprenditori di successo fanno affidamento sull'importanza di tenere i registri. C'è qualcuno nel gruppo che al momento tiene un registro delle entrate e delle uscite o produce un conto economico? Se è così, spiegate come questo vi ha aiutato.

Leggete: Ora avete imparato l'importanza di tenere un registro delle entrate e delle uscite e le basi della preparazione di conti economici periodici per la vostra attività. Con il crescere dell'attività, i conti economici diventeranno probabilmente più complessi. Dovranno includere altri elementi di entrate e di uscite, come quelli elencati di seguito:

- Redditi da interessi
- Spese non salariali per i dipendenti (come l'assicurazione sanitaria e le imposte sui salari)
- Marketing e pubblicità
- Affitto
- Utenze
- Svalutazione
- Assicurazione
- Oneri finanziari

Non preoccupatevi se non avete familiarità con alcuni di questi termini. Potete fare riferimento al glossario per ulteriori informazioni. Man mano che l'attività cresce, occorrerà familiarizzare con questi termini e con il modo di tenerne conto nel conto economico.

6. STRUMENTO PER LA GESTIONE DEI DETTAGLI FINANZIARI DELLA MIA ATTIVITÀ

Leggete: È necessario utilizzare uno strumento completo per gestire i dettagli finanziari della tua attività. Utilizza questo strumento per registrare ogni transazione di entrata e uscita per la tua attività. Idealmente dovrebbe avere la capacità di preparare dei rapporti per riepilogare ricavi, spese e redditività. Per aiutarti a prendere l'abitudine di tenere organizzata la tua attività, lo strumento deve essere facile da usare e accessibile.

Alcuni imprenditori iniziano a utilizzare un portatile e delle cartelle per registrare le proprie ricevute quotidianamente. Questi imprenditori prendono il portatile e le ricevute e inseriscono le entrate e le uscite in un foglio di calcolo ogni sera. La maggior parte degli imprenditori passa a strumenti di registrazione più avanzati, come applicazioni digitali (app) e pacchetti software, man mano che le attività crescono. Alcuni imprenditori assumono anche contabili per gestire le loro finanze.

Discussione:
- Quali strumenti conoscete che possono aiutarvi a gestire i dettagli finanziari della vostra attività?
- Quali sono le funzionalità più utili dello strumento che consigliate?

ESERCIZIO (5 minuti)

Rispondi per conto tuo e per iscritto alle seguenti domande.

- Data la natura della tua attività, che cosa deve essere in grado di fare il tuo strumento di gestione finanziaria?

_____

_____

- In base alla risposta precedente, quale strumento di gestione finanziaria utilizzi al momento o pensi di utilizzare?

_____

Leggete: In quanto imprenditore, devi decidere quale strumento o risorse ti aiuteranno meglio a registrare le entrate e le uscite. Sebbene uno strumento o un commercialista possano aiutare molto nella tenuta dei registri, è necessario comprendere i registri finanziari della propria attività e rivederli continuamente. Man mano che la tua attività cresce, vorrai approfondire la tua comprensione delle questioni finanziarie.

A partire da oggi, registra quotidianamente le entrate e le uscite. Alla fine della settimana, crea un conto economico per la tua attività (se è utile, usa i moduli vuoti in "Risorse" alla fine di questa sezione). Se la tua attività non ha ancora dati finanziari, crea i dati per un'attività fittizia. L'abitudine di registrare tutte le entrate e le uscite andrà a beneficio della tua attività.

MEDITA—Tempo massimo: 5 minuti

Pensate individualmente a ciò che avete imparato oggi e riflettete su ciò che il Signore vorrebbe che faceste. Leggete il passo scritturale riportato di seguito e rispondete per iscritto alle domande.

"E avvenne che essi adorarono il Signore, e procedettero assieme a me; e noi lavorammo del legname con singolare fattura. E il Signore mi mostrava di tanto in tanto in che modo dovevo lavorare il legname della nave.

Ora io, Nefi, non lavoravo il legname nella maniera appresa dagli uomini, né costruivo la nave alla maniera degli uomini, ma la costruivo nella maniera che il Signore mi aveva mostrato; pertanto non era alla maniera degli uomini" (1 Nefi 18:1–2).

Basandovi su ciò che avete appreso oggi, quale cambiamento sentite vi aiuterà ad assicurarvi di tenere buone registrazioni?

Quale azione intraprenderete questa settimana per realizzare il cambiamento identificato sopra?

IMPEGNATI—Tempo massimo: 5 minuti

Leggi con il tuo compagno d'azione ciascuno degli impegni che seguono. La capacità di riuscire ad avviare o far crescere la tua attività migliorerà notevolmente man mano che rispetti diligentemente i tuoi impegni settimanali. Prometti di mantenere gli impegni presi, poi firma in basso.

I MIEI IMPEGNI	
Ⓐ	Mantenere gli impegni per questa settimana tratti da "I miei fondamenti": ○ Scegliere un compito difficile o scomodo e portarlo a termine. ○ Condividere con i familiari o gli amici ciò che ho imparato sul lavoro e sulla perseveranza.
Ⓑ	Usare ogni giorno un registro delle entrate e delle uscite per la mia attività o crearne uno per un'attività fittizia.
Ⓒ	Creare un libro contabile per la mia attività oppure crearne uno per un'attività fittizia.
Ⓓ	Riesaminare la pagina "Medita" e mantenere gli impegni.
Ⓔ	Contattare e sostenere il mio compagno d'azione.

Ricorda che la prossima settimana ti verrà chiesto di riportare il numero di giorni, scritto nel tuo taccuino aziendale, in cui hai parlato con i clienti, venduto e registrato i dettagli finanziari (vedere la tabella "Valutare i miei sforzi" all'inizio del manuale).

La mia firma _____ *Firma del compagno d'azione* _____

Dite una preghiera di chiusura.

COME VA LA MIA ATTIVITÀ?

Jack compra forniture per la pittura con il suo dipendente, Eric. Scegliete due membri del gruppo per leggere il testo.

Eric: Wow, certo che questi pennelli sono cari. Mi chiedo se tu chieda abbastanza per imbiancare.

Jack: Sono cari perché sono dei buoni pennelli. Ci vogliono dei buoni attrezzi per fare un buon lavoro.

Eric: Ne ho visti alcuni ballonzolare sul retro del furgone.

Jack: Sì, devo ripulire lì dietro.

Eric: A proposito, Tim mi ha mandato un messaggio. Hai perso il cellulare? O stai semplicemente non pagando i tuoi appaltatori in questi giorni?

Jack: Oh, sì, stavo per rispondergli. Dice che non l'ho mai pagato, ma sono sicuro di averlo fatto.

Eric: Guarda il tuo libretto degli assegni.

Jack: No, l'ho pagato in contanti. Ora penso che avremo bisogno di altra pittura coprente.

Eric: Pittura coprente? Per quale lavoro? E, aspetta, non tieni un registro quando paghi qualcuno?

Jack: *Ti* ho sempre pagato, no?

Eric: Sì, e lo scrivo sul mio portatile accanto alle mie ore.

Jack: Ottima idea! Perché non insegni anche a Tim a farlo? È un po' pigro.

Eric: Il mio telefono squilla di nuovo. Come mai tutti hanno il mio numero?

Jack: Perché tu sei il mio miglior dipendente!

Eric: È un messaggio della signora Anderson. Dice che hai addebitato un importo eccessivo sulla fattura finale.

Jack: Che cosa? Metà subito, metà quando abbiamo finito. È così difficile da capire?

Eric: Beh, dice che la fattura era il doppio della stima. Hai avuto il 50% di anticipo da lei?

Jack: Boh, dovrò controllare i registri.

Eric: Quindi *tu* registri?

Jack: Sì, sui miei dischi in vinile. I classici mi aiutano a mettere in moto la memoria. Adoro ascoltare i brani sentimentali degli anni '80!

"UNA SETTIMANA NELL'ATTIVITÀ DI VERNICIATURA DI JACK"

Leggete: Jack ha iniziato la sua attività dipingendo interni. Ha acquisito una buona reputazione e ha ricevuto molte referenze grazie al passaparola. La sua attività ha davvero iniziato a crescere, così ha assunto altri imbianchini per aiutarlo. Jack ha anche ampliato la sua attività offrendo un servizio di lavaggio a pressione. Jack è impegnato e lavora sodo per tenere il passo con le esigenze della sua attività in crescita. Esamina questo elenco di azioni per una settimana dell'attività di Jack.

Lunedì	Riceve 200 per imbiancare due stanze interne. Paga 100 per il materiale.
Martedì	Paga 500 a un dipendente.
Mercoledì	Riceve 400 per imbiancare quattro stanze interne.
Giovedì	Paga 200 per il materiale. Riceve 1.000 per imbiancare l'interno di una casa.
Venerdì	Paga 600 per un nuovo spruzzatore di vernice.
Sabato	Riceve 400 per il lavaggio a pressione dell'esterno di una casa.

MODULI VUOTI

REGISTRO DELLE ENTRATE E DELLE USCITE				
Giorno	**Descrizione**	**Uscite**	**Entrate**	**Saldo del conto**
Saldo **iniziale** della mia attività				
Saldo **finale** della mia attività				

IL MIO CONTO ECONOMICO

Entrate

Totale entrate	

Uscite

Totale uscite	

Profitti (o perdite)

7

TENERE IL DENARO DELL'ATTIVITÀ SEPARATO DA QUELLO PERSONALE

PRINCIPIO TRATTO DA "I MIEI FONDAMENTI"

- Risolvere i problemi

PRINCIPI, COMPETENZE E ABITUDINI PER L'ATTIVITÀ

1. Aiutare sia l'attività sia la famiglia
2. Separare il denaro dell'attività dal denaro personale
3. Pagare la decima sul mio reddito
4. Tenere registri separati

FAI RAPPORTO—Tempo massimo: 25 minuti

Dite una preghiera di apertura.

IMPEGNI DELLA SETTIMANA SCORSA

Ⓐ Mantenere gli impegni tratti da "I miei fondamenti".

Ⓑ Usare ogni giorno un registro delle entrate e delle uscite per la mia attività o creare un registro per un'attività fittizia.

Ⓒ Creare un conto economico per la mia attività oppure crearne uno per un'attività fittizia.

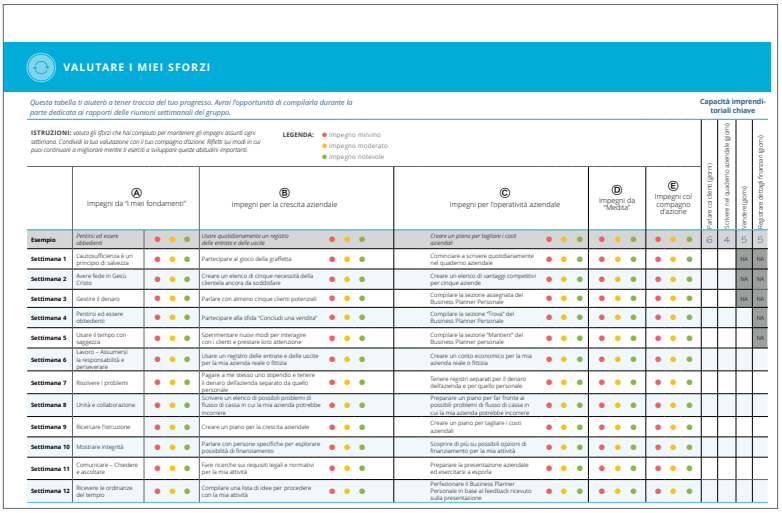
Ⓓ Riesaminare la pagina "Medita" e mantenere gli impegni.

Ⓔ Contattare e sostenere il mio compagno d'azione.

FASE 1: VALUTAZIONE INSIEME AL COMPAGNO D'AZIONE (5 minuti)

Dedicate qualche minuto a valutare quanto vi siete sforzati questa settimana per mantenere gli impegni presi. Usate la tabella "Valutare i miei sforzi" riportata all'inizio di questo libro degli esercizi. Condividete la vostra valutazione con il compagno d'azione ed esaminate insieme la domanda riportata sotto.

Discussione: Quali difficoltà avete avuto nel mantenere i vostri impegni di questa settimana?



VALUTARE I MIEI SFORZI

Questa tabella ti aiuterà a tener traccia del tuo progresso. Avrai l'opportunità di compilarla durante la parte dedicata ai rapporti delle riunioni settimanali del gruppo.

ISTRUZIONI: *valuta gli sforzi che hai compiuto per mantenere gli impegni assunti ogni settimana. Condividi la tua valutazione con il tuo compagno d'azione. Rifletti sui modi in cui puoi continuare a migliorare mentre ti eserciti a sviluppare queste abitudini importanti.*

LEGENDA: impegno minimo · impegno moderato · impegno notevole

	Ⓐ Impegni da "I miei fondamenti"		Ⓑ Impegni per la crescita aziendale		Ⓒ Impegni per l'operatività aziendale		Ⓓ Impegni da "Medita"	Ⓔ Impegni col compagno d'azione	Capacità imprenditoriali chiave: Parlare coi clienti (giorni)	Scrivere nel quaderno aziendale (giorni)	Vendere (giorni)	Pagare gli addetti finanziari (giorni)
Esempio	*Pentirsi ed essere obbedienti*		*Usare quotidianamente un registro delle entrate e delle uscite*		*Creare un piano per tagliare i costi aziendali*				6	4	5	5
Settimana 1	L'autosufficienza è un principio di salvezza		Partecipare al gioco della graffetta		Cominciare a scrivere quotidianamente nel quaderno aziendale						NA	NA
Settimana 2	Avere fede in Gesù Cristo		Creare un elenco di cinque necessità della clientela ancora da soddisfare		Creare un elenco di vantaggi competitivi per cinque aziende						NA	NA
Settimana 3	Gestire il denaro		Parlare con almeno cinque clienti potenziali		Compilare la sezione assegnata del Business Planner Personale						NA	NA
Settimana 4	Pentirsi ed essere obbedienti		Partecipare alla sfida "Concludi una vendita"		Compilare la sezione "Finalità" del Business Planner Personale							NA
Settimana 5	Usare il tempo con saggezza		Sperimentare nuovi modi per interagire con i clienti e prestare loro attenzione		Compilare la sezione "Mantieni" del Business Planner personale							NA
Settimana 6	Lavoro – Assumersi la responsabilità e perseverare		Usare un registro delle entrate e delle uscite per la mia azienda reale o fittizia		Creare un conto economico per la mia azienda reale o fittizia							
Settimana 7	Risolvere i problemi		Pagare a me stesso uno stipendio e tenere il denaro dell'azienda separato da quello personale		Tenere registri separati per il denaro dell'azienda e per quello personale							
Settimana 8	Unità e collaborazione		Scrivere un elenco di possibili problemi di flusso di cassa in cui la mia azienda potrebbe incorrere		Preparare un piano per far fronte ai possibili problemi di flusso di cassa in cui la mia azienda potrebbe incorrere							
Settimana 9	Ricercare l'istruzione		Creare un piano per la crescita aziendale		Creare un piano per tagliare i costi aziendali							
Settimana 10	Mostrare integrità		Parlare con persone specifiche per esplorare possibilità di finanziamento		Scoprire di più su possibili opzioni di finanziamento per la mia attività							
Settimana 11	Comunicare – Chiedere e ascoltare		Fare ricerche sui requisiti legali e normativi per la mia attività		Preparare la presentazione aziendale ed esercitarsi a esporla							
Settimana 12	Ricevere le ordinanze del tempio		Compilare una lista di idee per procedere con la mia attività		Perfezionare il Business Planner Personale in base al feedback ricevuto sulla presentazione							

FASE 2: FARE RAPPORTO AL GRUPPO (8 minuti)

Dopo aver valutato i vostri sforzi, ritornate in gruppo e fate rapporto sui vostri risultati. Facendo il giro del gruppo ognuno dichiara la propria autovalutazione (rosso, giallo o verde) rispetto a ciascuno degli impegni della settimana scorsa. Indicate inoltre il numero di giorni in cui avete messo in pratica ciascuna delle principali competenze aziendali, come riportato nella tabella "Valutare i miei sforzi".

FASE 3: CONDIVIDERE LE ESPERIENZE (10 minuti)

Ora condividete come gruppo ciò che avete imparato sforzandovi di mantenere gli impegni durante la settimana.

Discussione:

- Questa settimana, quali esperienze avete vissuto nel mantenere i vostri impegni tratti da "I miei fondamenti"?
- Che cosa avete imparato usando un registro delle entrate e delle uscite o creando un conto economico per l'attività?

FASE 4: SCEGLIERE I COMPAGNI D'AZIONE (2 minuti)

Scegliete tra i membri del gruppo un compagno d'azione per la settimana prossima. In genere, i compagni d'azione sono dello stesso sesso e non appartengono alla stessa famiglia.

Adesso, dedicate un paio di minuti a conoscere il vostro compagno d'azione. Presentatevi e parlate di come vi metterete in contatto tra di voi durante la settimana.

Nome del compagno d'azione _____ *Informazioni di contatto* _____

Scrivete come e quando vi metterete in contatto tra di voi questa settimana.

DOM	LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB

I MIEI FONDAMENTI – RISOLVERE I PROBLEMI—
Tempo massimo: 20 minuti

Medita: Perché il Padre Celeste ci lascia affrontare problemi e difficoltà?

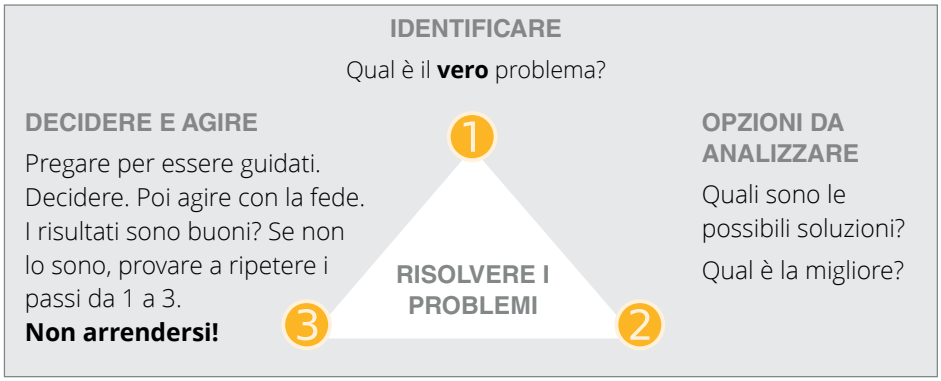
Guardate: "A Bigger Truck?" [un camion più grande?], disponibile su srs.lds.org/videos. (se il video non è disponibile, leggete il testo alla fine di questa sezione).

Discussione: Qual è il vero problema in questa storia? Quali sono alcune delle opzioni a disposizione dei due uomini?

Leggete: Dottrina e Alleanze 9:7–9 e la dichiarazione dell'anziano Robert D. Hales.

ESERCIZIO (5 minuti)

Fase 1: Ciascuno legge il modello di risoluzione dei problemi nel riquadro sottostante.



Fase 2: Scegliete un problema che state affrontando e scrivetelo sotto.

Fase 3: Dedicate del tempo, **durante la settimana**, per applicare ciascuna delle fasi del modello di risoluzione dei problemi al vostro problema. Scrivete le risposte nello spazio sottostante.

(1) Individua:

(2) Studia le alternative:

(3) Decidi e agisci:

DOTTRINA E ALLEANZE 9:7–9

"Ecco, tu non hai compreso; hai supposto che te lo avrei dato, mentre tu non vi hai posto mente, salvo per chiedermelo.

Ma ecco, io ti dico che devi studiarlo nella tua mente; poi devi chiedermi se sia giusto, e se è giusto farò sì che il tuo petto arda dentro di te; perciò sentirai che è giusto.

Ma se non fosse giusto, non avrai tali sentimenti, ma sentirai uno stupore di pensiero che ti farà dimenticare ciò che è errato".

ANZIANO ROBERT D. HALES

"Il Signore si aspetta che ci diamo da fare per risolvere i nostri problemi. [...] Noi siamo esseri umani pensanti, dotati di ragione. Abbiamo la capacità di identificare quali sono le nostre necessità, di programmare, di stabilire obiettivi e di risolvere i nostri problemi".

"Ogni buon dono", *La Stella*, dicembre 1984, 39, 40

Leggete: 1 Nefi 17:51 e 1 Nefi: 18:2–3.

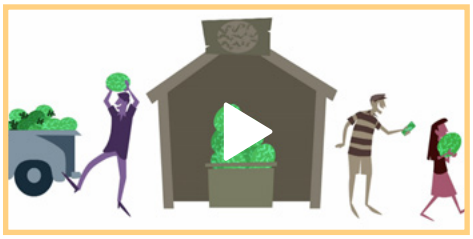
Discussione: Come riuscì Nefi a costruire una nave?

Impegnati: Impegnati a svolgere le seguenti azioni durante la settimana.

- ☐ Agite in base ai passi discussi nell'esercizio per cominciare a risolvere il vostro problema. Ricordate: non arrendetevi! Ci vuole tempo per risolvere i problemi e apportare cambiamenti.
- ☐ Condividete con i vostri familiari o con i vostri amici quello che avete imparato oggi sul risolvere i problemi.

A BIGGER TRUCK? [UN CAMION PIÙ GRANDE?]

Se il video non è disponibile, scegliete un membro del gruppo per leggere il testo.



ANZIANO DALLIN H. OAKS: Due uomini formarono una società. Costruirono una piccola bancarella ai bordi di una strada trafficata. Presero un camion e andarono da un contadino per comprare dei meloni, che pagarono un dollaro ciascuno. Caricarono il camion, tornarono alla loro bancarella vicino alla strada e li vendettero a un dollaro ciascuno.

Andarono di nuovo dal contadino e riempirono il loro camion di meloni, pagandoli un dollaro l'uno. Ritornarono alla loro bancarella vicino alla strada e, ancora una volta, vendettero i meloni a un dollaro ciascuno. Mentre tornavano dal contadino per un altro carico, uno dei soci disse: "Non stiamo guadagnando molti soldi con questa attività, vero?".

"No", rispose l'altro.

"Pensi che dovremmo prendere un camion più grande?".

(Vedere "Visione e priorità', *Liahona*, luglio 2001, 99)

1 NEFI 17:51

"Ed ora, se il Signore ha un così gran potere, e ha operato così tanti miracoli tra i figlioli degli uomini, come mai non potrebbe istruirmi, cosicché io possa costruire una nave?".

1 NEFI 18:2–3

"Ora io, Nefi, non lavoravo il legname nella maniera appresa dagli uomini, né costruivo la nave alla maniera degli uomini, ma la costruivo nella maniera che il Signore mi aveva mostrato; pertanto non era alla maniera degli uomini.

E io, Nefi, andavo spesso sulla montagna e pregavo spesso il Signore; pertanto il Signore mi mostrava grandi cose".

IMPARA—Tempo massimo: 60 minuti

1. AIUTARE SIA L'ATTIVITÀ SIA LA FAMIGLIA

Guardate: "Opportunity of a Lifetime? Part 1" [l'occasione della vita? Prima parte], disponibile su srs.lds.org/videos. (se il video non è disponibile, leggete il testo alla fine di questa sezione).

Discussione: Mark vuole aiutare sua sorella, ma vuole anche espandere la sua attività. Che cosa pensate che dovrebbe fare Mark?

Leggete: La settimana scorsa abbiamo parlato dell'importanza di tenere registri giornalieri delle entrate e delle uscite. Sviluppare questa abitudine è essenziale per creare un'attività di successo. Come spiega questo capitolo, un'altra abitudine fondamentale è mantenere il denaro dell'attività separato dal denaro personale.

2. SEPARAZIONE DEL DENARO DELL'ATTIVITÀ DAL DENARO PERSONALE

Guardate: "Opportunity of a Lifetime? Part 2" [l'occasione della vita? Seconda parte], disponibile su srs.lds.org/videos. (se il video non è disponibile, leggete il testo alla fine di questa sezione).

Discussione: Che cosa impariamo da questo video sul modo di mantenere separato il denaro dell'attività dal nostro denaro personale?

Leggete: **Paga te stesso.** Quando la tua attività inizia a guadagnare denaro, devi decidere come pagare te stesso. Molti imprenditori iniziano pagandosi un piccolo stipendio, che può aumentare man mano che l'attività cresce e diventa finanziariamente stabile.

Mantieni conti bancari separati. I soldi che paghi a te stesso devono andare nel tuo conto bancario personale. Questo conto deve essere separato dal conto bancario dell'attività.

Non derubare la tua attività. Gli imprenditori di successo non prendono denaro dal conto bancario dell'attività per dare un aiuto finanziario a familiari o amici.

Guardate: "Opportunity of a Lifetime? Part 3" [l'occasione della vita? Terza parte], disponibile su srs.lds.org/videos. (se il video non è disponibile, leggete il testo alla fine di questa sezione).

Discussione:
- Pensate che Mark abbia fatto la cosa giusta? Perché sì? Perché no?
- Che cosa avete imparato sul dire "no" che vi aiuterà come imprenditori?

Leggete: Gli imprenditori di successo capiscono che devono risparmiare denaro in caso di problemi o difficoltà e per aiutare la loro attività a crescere. Quando consideriamo di aiutare finanziariamente qualcuno, dobbiamo usare la saggezza per determinare limiti e condizioni ragionevoli. Dobbiamo fare affidamento solo su risorse personali opzionali e non utilizzare mai i fondi dell'attività. Soprattutto, dobbiamo accertarci che la nostra attività sia una "casa d'ordine" (DeA 88:119).

3. PAGAMENTO DELLA DECIMA SUL MIO REDDITO

Leggete: Dal pagamento della decima sul nostro reddito riceviamo grandi benedizioni. Se teniamo il denaro dell'attività separato da quello personale è più facile calcolare la decima. Ricorda questi principi:

1. Tenere il denaro dell'attività e quello personale in conti bancari separati.
2. Pagare la decima sul reddito personale (come il salario) ricevuto dall'attività.
3. Sul denaro dell'attività non viene pagata la decima. Devi usare quel denaro per pagare le spese dell'attività, i salari e le opportunità di crescita dell'attività.

4. MANTENERE REGISTRI SEPARATI

Leggete: Oltre ad avere conti bancari separati per i tuoi soldi personali e quelli dell'attività, dovresti tenere anche registri separati. Mark Bailey tiene registri giornalieri di tutto il denaro che entra ed esce dalla sua attività. Inoltre, tiene un registro giornaliero di tutto il denaro che entra ed esce dalla sua famiglia. Questi registri sono chiamati **registri delle entrate e delle uscite** per uso professionale e per uso personale.

ESERCIZIO (5 minuti)

Completate in gruppo il seguente esercizio.

Fase 1: Mark Bailey tiene un registro delle entrate e delle uscite per la sua attività e uno per la sua famiglia. Esamina il sottostante registro delle entrate e delle uscite dell'**attività** di Mark. Nota che il 14 agosto, il giorno in cui la sorella di Mark gli ha chiesto un prestito, l'attività di Mark aveva 28.500 sul conto bancario.

REGISTRO DELLE ENTRATE E DELLE USCITE DELL'ATTIVITÀ DI MARK BAILEY: 14–20 AGOSTO

Data	Descrizione	Uscite	Entrate	Saldo
Saldo del conto dell'**attività**				*38.600*
14/8	*Quota delle ricevute dei biglietti settimanali dello stadio*	*-9.000*		*29.600*
14/8	*Opuscoli*	*-1.100*		*28.500*
15/8	*Ricevute di biglietti*		*4.200*	*32.700*
15/8	*Spuntini*	*-500*		*32.200*
16/8	*Ricevute di biglietti*		*4.200*	*36.400*
17/8	*Ricevute di biglietti*		*5.100*	*41.500*
18/8	*Ricevute di biglietti*		*5.100*	*46.600*
18/8	*Salario di Mark (pagato a settimane alterne)*	*-3.000*		*43.600*
18/8	*Salario guida turistica (pagato a settimane alterne)*	*-4.800*		*38.800*
18/8	*Sicurezza dello stadio*	*-2.000*		*36.800*
19/8	*Ricevute di biglietti*		*5.400*	*42.200*

Fase 2: Esaminate la seguente domanda: quali sarebbero le conseguenze per gli affari di Mark se prestasse a sua sorella 25.000?

Fase 3: Esaminate il registro delle entrate e delle uscite **personale** di Mark di seguito. Cerchiate la voce che mostra il pagamento del suo stipendio come reddito. Ora fate riferimento al registro dell'**attività** e rivedete la voce che mostra il suo stipendio come spesa per l'attività. Notate che quando Mark registra il suo stipendio di 3.000 come uscita dell'attività, deve anche registrare 3.000 come entrata personale.

REGISTRO DELLE ENTRATE E DELLE USCITE PERSONALE DI MARK BAILEY: 14–20 AGOSTO

Data	Descrizione	Uscite	Entrate	Saldo
Saldo del conto **personale**				*12.050*
14/8	*Carburante*	*-80*		*11.970*
14/8	*Generi alimentari*	*-350*		*11.620*
15/8	*Lezioni di piano*	*-100*		*11.520*
15/8	*Utenze*	*-200*		*11.320*
16/8	*Pranzo*	*-10*		*11.310*
17/8	*Attività scolastica*	*-20*		*11.290*
17/8	*Cinema*	*-20*		*11.270*
18/8	*Stipendio di Mark*		*3.000*	*14.270*
18/8	*Decima*	*-300*		*13.970*
18/8	*Risparmi*	*-200*		*13.770*
19/8	*Lavaggio auto*	*-15*		*13.755*

ESERCIZIO (10 minuti)

Esercitiamoci a separare il denaro dell'attività da quello personale. Lavorate insieme in gruppo per completare questo esercizio.

Facilitatore: Abbiamo imparato a tenere separato il denaro dell'attività dal nostro denaro personale. Ora prendiamo il caso di Trenton, che è un fabbro. Egli guadagna 100 per sbloccare un veicolo. Questi sono ricavi della società. Una volta alla settimana va a pranzo con il suo migliore amico, Charlie. Questa è una spesa personale. Di ritorno dal pranzo, Trenton acquista occasionalmente una scatola di chiavi vergini. Questa è una spesa dell'attività.

Di seguito è riportato un elenco delle azioni quotidiane di Trenton. Come gruppo, a turno, leggete ciascuna riga. Quindi, discutete dove inserire ogni riga nella tabella sottostante. Poi, ciascuno registri l'azione come uscita dell'attività, entrata dell'attività, uscita personale o entrata personale. Dopo di che, controllate la risposta.

Azioni quotidiane di Trenton

Veicoli sbloccati 2: guadagnati 200
Acquistato pranzo con Charlie: spesi 10
Comprato 30 chiavi vergini: spesi 30
Pagato 5 serrature a catenaccio: spesi 40
Realizzato 15 nuove chiavi: guadagnati 45
Installate 2 serrature a catenaccio: guadagnati 300
Pagata bolletta elettrica di casa: spesi 120
Pagato il conto personale del cellulare: spesi 80
Acquistato carburante per furgone da lavoro: spesi 50
Comprata pizza per la squadra di baseball del figlio: spesi 90
Assistenza stradale fornita al cliente dopo l'orario: guadagnati 150
Pagato proprio stipendio: 1.200

TABELLA DELLE ENTRATE E DELLE USCITE DI TRENTON			
Personale		**Attività**	
Entrate	Uscite	Entrate	Uscite

Facilitatore: Controlliamo la tabella. Il conto dell'attività di Trenton deve mostrare sia le entrate sia le uscite. Il suo conto personale deve mostrare le spese e una sola voce di entrata. Come hai registrato lo stipendio di Trenton di 1.200? Il suo stipendio dovrebbe essere registrato come entrata sul suo conto personale e come uscita nel suo conto aziendale. Se devi correggere come hai inserito il suo stipendio nella tabella, fallo ora.

Possiamo sommare le colonne nel nostro conto dell'attività e vedere quali sono le entrate e le uscite del giorno. Possiamo fare lo stesso per il conto personale. È facile sottrarre le nostre spese dai ricavi per determinare il profitto, o la perdita, dell'attività per il giorno.

Fallo per una settimana e scopri che cosa impari sulla tua attività. La tua attività ha realizzato un profitto? C'è abbastanza denaro per migliorare la tua attività o risparmiare per il futuro? Ci sono opportunità per aumentare i ricavi o ridurre le spese, permettendoti di aumentare il tuo stipendio in futuro?

RISPOSTA

TABELLA DELLE ENTRATE E DELLE USCITE DI TRENTON			
Personale		Attività	
Entrate	Uscite	Entrate	Uscite
Stipendio di Trenton: guadagnati 1.200	*Acquistato pranzo con Charlie: spesi 10* *Pagata bolletta elettrica di casa: spesi 120* *Pagato il conto personale del cellulare: spesi 80* *Comprata pizza per la squadra di baseball del figlio: spesi 90*	*Veicoli sbloccati 2: guadagnati 200* *Realizzato 15 nuove chiavi: guadagnati 45* *Installate 2 serrature a catenaccio: guadagnati 300* *Assistenza stradale fornita al cliente dopo l'orario: guadagnati 150*	*Comprato 30 chiavi vergini: spesi 30* *Pagato 5 serrature a catenaccio: spesi 40* *Acquistato carburante per furgone da lavoro: spesi 50* Stipendio di Trenton: spesi 1.200

ESERCIZIO (15 minuti)

Ora applica ciò che hai imparato dal precedente esercizio di gruppo a un esempio più avanzato. Segui da solo le cinque fasi seguenti. Usa i moduli qui sotto per separare il denaro dell'attività e il denaro personale di Trenton. Una volta completato il lavoro, controlla la risposta (sotto "Risorse" alla fine di questa sezione).

1. Esamina i ricavi dell'attività, le entrate personali, le spese personali e dell'attività di Trenton per ciascun giorno della settimana.
2. Registra il denaro dell'attività di Trenton nel registro delle entrate e delle uscite dell'attività.
3. Registra il denaro personale di Trenton nel registro delle entrate e delle uscite personali.
4. Crea un conto economico dell'attività a partire dalle informazioni nel registro dell'attività.
5. Crea una contabilità personale a partire dalle informazioni nel registro personale.

1 Lunedì 2/9	L'azienda ha ricevuto 400 per sbloccare delle auto. Comprato cibo per la famiglia per 300.
Martedì 3/9	L'azienda ha pagato 60 per carburante. L'azienda ha ricevuto 300 per ricodificare delle serrature.
Mercoledì 4/9	Pagato 50 per le tasse scolastiche dei bambini. Pagato a se stesso 1.200 di stipendio. Pagato 120 di decima.
Giovedì 5/9	Pagato 800 per affitto personale. L'azienda ha ricevuto 350 per sbloccare delle case.
Venerdì 6/9	L'azienda ha ricevuto 200 per ricodificare delle serrature. L'azienda ha pagato 150 per materiale e altre forniture.
Sabato 7/9	L'azienda ha ricevuto 500 per sbloccare delle auto. Speso 50 per abiti per i bambini. L'azienda ha pagato 40 per carburante

2 ENTRATE E USCITE AZIENDALI DI TRENTON: 2/9–7/9

Data	Descrizione	Uscite	Entrate	Saldo
Saldo del conto **aziendale**				*1.000*
Totale entrate e uscite				

3 ENTRATE E USCITE PERSONALI DI TRENTON: 2/9–7/9

Data	Descrizione	Uscite	Entrate	Saldo
Saldo del conto **personale**				*1.000*
Totale entrate e uscite				

4 CONTO ECONOMICO AZIENDALE DI TRENTON (2/9–7/9)

Entrate

Sbloccare auto _____

Ricodificare serrature _____

Sbloccare case _____

Totale entrate aziendali _____

Uscite

Carburante _____

Salario _____

Materiale e forniture _____

Totale uscite aziendali _____

Profitti (o perdite) aziendali
(Entrate – Uscite =) _____

5 CONTO ECONOMICO PERSONALE DI TRENTON (2/9–7/9)

Entrate

Salario _____

Totale entrate personali _____

Uscite

Cibo _____

Tasse scolastiche _____

Decima _____

Affitto _____

Vestiario _____

Totale uscite personali _____

Profitti (o perdite) personali
(Entrate – Uscite =) _____

Discussione:
- Quale aspetto è stato più difficile nella separazione del denaro personale da quello dell'attività?
- Quali intuizioni si possono avere da questi conti economici dell'attività e personali?

Leggete: Gli imprenditori di successo tengono registri giornalieri e li usano per prendere decisioni imprenditoriali sagge. Sebbene a molti imprenditori non piaccia tenere i registri, ne fanno un'abitudine e una priorità perché sanno che avere informazioni accurate sulle entrate e sulle uscite aiuterà la loro attività ad aver successo e a crescere.

I nuovi imprenditori utilizzano spesso fogli di calcolo o semplici strumenti online per l'organizzazione dei registri. Man mano che l'attività cresce, avrà senso investire in una soluzione contabile più sofisticata o assumere un commercialista per soddisfare le esigenze dell'attività. Anche se hai uno strumento o un contabile per gestire i tuoi registri finanziari, devi avere una conoscenza approfondita dei dettagli in quei registri e riesaminarli continuamente.

Questa settimana lavoreremo sodo per tenere separati i conti e per evitare l'errore comune di essere così occupati dai compiti dell'attività da non curarsi di tenere un registro con dati critici e quotidiani.

ESERCIZIO (5 minuti)

Fase 1: Pensa a quali difficoltà o ostacoli potrebbero rendere difficile tenere separate le registrazioni ogni giorno. Scrivi per conto tuo le tue riflessioni qui sotto.

Fase 2: Avere un piano per tenere i registri renderà più facile gestire ogni giorno il compito di tenere registri separati. Ad esempio, potresti voler rivedere i registri a un orario prestabilito ogni giorno. Potresti anche preparare un piano per creare dei promemoria quotidiani per te stesso. Pensa a ciò che potrebbe funzionare meglio per te e scrivi qui il tuo piano.

MEDITA—Tempo massimo: 5 minuti

Pensate individualmente a ciò che avete imparato oggi e riflettete su ciò che il Signore vorrebbe che faceste. Leggete il passo scritturale riportato di seguito e rispondete per iscritto alle domande.

"Rimetti la tua sorte nell'Eterno; confidati in lui, ed egli opererà" (Salmi 37:5).

Basandovi su ciò che avete appreso oggi, quale cambiamento sentite vi aiuterà ad assicurarvi di tenere separato il denaro dell'attività da quello personale?

Quale azione intraprenderete questa settimana per realizzare il cambiamento identificato sopra?

IMPEGNATI—Tempo massimo: 5 minuti

Leggi con il tuo compagno d'azione ciascuno degli impegni che seguono. La capacità di riuscire ad avviare o far crescere la tua attività migliorerà notevolmente man mano che rispetti diligentemente i tuoi impegni settimanali. Prometti di mantenere gli impegni presi, poi firma in basso.

I MIEI IMPEGNI	
Ⓐ	Mantenere gli impegni per questa settimana tratti da "I miei fondamenti": ○ Scegliere un problema che sto affrontando. ○ Applicare queste fasi al mio problema: (1) Identifica; (2) Studia le opzioni; (3) Decidi e agisci. ○ Condividere con i familiari o gli amici ciò che ho imparato sulla risoluzione dei problemi.
Ⓑ	Pagarmi regolarmente uno stipendio o un salario e tenere il denaro personale su un conto diverso da quello della mia attività.
Ⓒ	Tenere registri separati per il denaro della mia attività e quello personale.
Ⓓ	Riesaminare la pagina "Medita" e mantenere gli impegni.
Ⓔ	Contattare e sostenere il mio compagno d'azione.

Ricorda che la prossima settimana ti verrà chiesto di riportare il numero di giorni, scritto nel tuo taccuino aziendale, in cui hai parlato con i clienti, venduto e registrato i dettagli finanziari (vedere la tabella "Valutare i miei sforzi" all'inizio del manuale).

La mia firma _____ *Firma del compagno d'azione* _____

Dite una preghiera di chiusura.

RISORSE

"OPPORTUNITY OF A LIFETIME, PART 1" [L'OCCASIONE DELLA VITA, PRIMA PARTE]

Mark Bailey, che ha avviato l'attività di tour nello stadio nel capitolo 2, viene avvicinato da sua sorella Michelle dopo che è stato in attività per quasi un anno. Scegliete due membri del gruppo per leggere il testo.

Mark: Ciao, sorella.

Michelle: Ciao, Mark. Sembra che la tua attività stia decollando!

Mark: Sì, è pazzesco!

Michelle: È fantastico! E sembra che a te piaccia davvero.

Mark: Sì, mi ci trovo proprio bene. Dovresti fare un tour una volta e vedere come funziona.

Michelle: Sembra divertente! Sono proprio felice per te! A proposito, ho intenzione di lanciare una mia impresa.

Mark: Veramente? È successo in fretta.

Michelle: Mi ha contattato la mia vecchia amica del college. Ha appena ottenuto un brevetto per un prodotto rivoluzionario e vuole coinvolgere me e le mie capacità di marketing. Vuole che io sia sua socia nell'attività.

Mark: Sembra un po' rischioso, ma lavorando sodo puoi farcela. Di certo ne hai il talento.

Michelle: Sì, ma c'è un problema: devo comprare una parte della società.

Mark: Quanto ti costerà?

Michelle: 25.000 per una quota del 50% della società.

Mark: Wow, sembra un po' caro. Pensi di potertelo permettere?

Michelle: Questo è in realtà uno dei motivi per cui sono venuta a parlarti. Non sono riuscita a ottenere un prestito dalla banca, quindi speravo che tu potessi darmi una mano.

Mark: Sembra che tu ci creda davvero.

Michelle: Sì, abbastanza da lasciare il mio lavoro.

Mark: Sai, mi piacerebbe aiutarti. Ma mi sto preparando a espandere la mia attività quest'anno e non costerà poco. Ho davvero bisogno di essere sicuro che le mie spese saranno coperte.

"OPPORTUNITY OF A LIFETIME, PART 2" [L'OCCASIONE DELLA VITA, SECONDA PARTE]

Scegliete due membri del gruppo per leggere il testo.

Mark: Rich, ho un problema di cui ho bisogno di parlarti.

Rich: Lasciami indovinare: hai un milione di persone in coda per il tuo prossimo tour nello stadio.

Mark: Quasi! La mia attività sta esplodendo e ho proprio bisogno di investirci di più.

Rich: Sembra che tu sia stato bravo a risparmiare una parte dei tuoi profitti. Ti serve di più?

Mark: In realtà, i miei risparmi dovrebbero bastare.

Rich: Allora qual è il problema?

Mark: Mia sorella vuole avviare una nuova attività con una delle sue amiche. Ha bisogno di soldi per comprare la sua quota. Chiede circa lo stesso importo che ho risparmiato.

Rich: Quali risparmi? Del conto dell'attività o del tuo conto personale?

Mark: Beh, l'attività è mia, quindi che differenza fa? Voglio dire, voglio preoccuparmi di un solo conto.

Rich: È necessario disporre di conti separati in modo da non utilizzare i soldi dell'attività per le spese personali. Ho visto persone finire nei guai cercando di utilizzare un solo conto. Mantenere conti separati ti aiuterà a mantenere i tuoi soldi organizzati.

Mark: Quindi, come posso ottenere denaro dal conto dell'attività al mio conto personale?

Rich: È *la tua* attività, quindi ne sei il proprietario. Ma fai anche tutto il lavoro, il che ti rende un dipendente. Come imprenditore, devi pagare i tuoi dipendenti che, in questo caso, sei tu stesso. Il denaro va nel tuo conto personale. Puoi anche nominarti "dipendente del mese".

Mark: Buona idea, mi farò una targa.

Rich: Senti, se tu lavorassi per qualcun altro, ad esempio un ristorante, e tua sorella avesse bisogno di un prestito, prenderesti i soldi dal registratore di cassa per darglieli?

Mark: Naturalmente no. Sarebbe rubare.

Rich: È la stessa cosa. Non vuoi rubare dalla tua stessa attività. L'unico denaro che puoi prestare ai membri della famiglia è il denaro che è tuo. Ti stai pagando uno stipendio, giusto?

Mark: Prendo solo ciò di cui ho bisogno per vivere.

Rich: Quindi non è un importo fisso. Capisci perché mescolare i conti può essere un problema?

Mark: Ora capisco.

Rich: I soldi nel conto dell'attività non sono da spendere per spese personali. Ti occorre un conto bancario personale e separato dove depositi il tuo stipendio. Tieni basso il tuo stipendio finché l'attività non va abbastanza bene da poterti concedere un aumento. Qualsiasi cosa nel tuo conto personale è tua da spendere come vuoi tu.

Mark: Grazie. Questo è stato utile. Ho bisogno di organizzarmi meglio prima di poter persino pensare di aiutare mia sorella.

Rich: Beh, è una questione delicata. Lei ha bisogno del tuo aiuto.

Mark: E io voglio aiutarla. Si merita quest'opportunità.

"OPPORTUNITY OF A LIFETIME, PART 3" [L'OCCASIONE DELLA VITA, TERZA PARTE]

Scegliete due membri del gruppo per leggere il testo.

Mark: Sono davvero contento che tu sia venuta da me per questo, Michelle.

Michelle: Veramente?

Mark: Sì, mi ha fatto riflettere sulla mia attività e su come deve essere strutturata meglio. Mi sono reso conto che devo tenere separati i conti dell'attività e quello personale. E che devo pagarmi uno stipendio. Dovresti davvero pensarci quando inizierai la tua attività.

Michelle: Questo significa che sarai in grado di aiutarmi?

Mark: Beh, non posso prendere i soldi dalla mia attività per prestarteli. Se lo facessi, non sarei in grado di far crescere la mia attività quest'anno. Ma io e mia moglie abbiamo esaminato le nostre finanze personali e sentiamo di poter racimolare 5.000. Questo dovrebbe aiutarti anche con la banca.

Michelle: Sei un bravo fratello, so che questo è un grande sacrificio per te.

Mark: Ho anche altre idee che potrebbero aiutarti a raccogliere il resto del denaro.

Michelle: Grazie, Mark. Sei la mia salvezza.

Mark: Lieto di poter essere d'aiuto.

RISPOSTA

Lunedì 2/9	❶ L'azienda ha ricevuto 400 per sbloccare delle auto. ❷ Comprato cibo per la famiglia per 300.
Martedì 3/9	❸ L'azienda ha pagato 60 per carburante. ❹ L'azienda ha ricevuto 300 per ricodificare delle serrature.
Mercoledì 4/9	❺ Pagato 50 per le tasse scolastiche dei bambini. ❻ Pagato a se stesso 1.200 di stipendio. ❼ Pagato 120 di decima.
Giovedì 5/9	❽ Pagato 800 per affitto personale. ❾ L'azienda ha ricevuto 350 per sbloccare delle case.
Venerdì 6/9	❿ L'azienda ha ricevuto 200 per ricodificare delle serrature. ⓫ L'azienda ha pagato 150 per materiale e altre forniture.
Sabato 7/9	⓬ L'azienda ha ricevuto 500 per sbloccare delle auto. ⓭ Speso 50 per abiti per i bambini. ⓮ L'azienda ha pagato 40 per carburante.

ENTRATE E USCITE AZIENDALI DI TRENTON: 2/9–7/9

Data	Descrizione	Uscite	Entrate	Saldo
Saldo del conto **aziendale**				1.000
2/9	Sbloccare auto ❶		400	1.400
3/9	Carburante ❸	-60		1.340
3/9	Ricodificare serrature ❹		300	1.640
4/9	Salario ❻	-1.200		440
5/9	Sbloccare case ❾		350	790
6/9	Ricodificare serrature ❿		200	990
7/9	Materiale e forniture ⓫	-150		840
7/9	Sbloccare auto ⓬		500	1.340
7/9	Carburante ⓮	-40		1.300
Totale entrate e uscite		-1.450	1.750	

ENTRATE E USCITE PERSONALI DI TRENTON: 2/9–7/9

Data	Descrizione	Uscite	Entrate	Saldo
Saldo del conto **personale**				1.000
	Cibo ❷	-300		700
	Tasse scolastiche ❺	-50		650
	Salario ❻		1.200	1.850
	Decima ❼	-120		1.730
	Affitto ❽	-800		930
	Vestiario ⓭	-50		880
Totale entrate e uscite		-1.320	1.200	

CONTO ECONOMICO AZIENDALE DI TRENTON (2/9–7/9)

Entrate	
Sbloccare auto ❶❿	900
Ricodificare serrature ❹❿	500
Sbloccare case ❾	350
Totale entrate aziendali	1.750
Uscite	
Carburante ❸⓮	100
Salario ❻	1.200
Materiale e forniture ⓫	150
Totale uscite aziendali	1.450
Profitti (o perdite) aziendali *(Entrate – Uscite =)*	300

CONTO ECONOMICO PERSONALE DI TRENTON (2/9–7/9)

Entrate	
Salario ❻	1.200
Totale entrate personali	1.200
Uscite	
Cibo ❷	300
Tasse scolastiche ❺	50
Decima ❼	120
Affitto ❽	800
Vestiario ⓭	50
Totale uscite personali	1.350
Profitti (o perdite) personali *(Entrate – Uscite =)*	-120

NOTE

8

GESTIRE IL FLUSSO DI CASSA DELLA MIA ATTIVITÀ

PRINCIPIO TRATTO DA "I MIEI FONDAMENTI"

- Unità e collaborazione

PRINCIPI, COMPETENZE E ABITUDINI PER L'ATTIVITÀ

1. La differenza tra profitto e flusso di cassa
2. Capire il flusso di cassa
3. Strategie per migliorare il flusso di cassa
4. Gestione attiva del mio flusso di cassa

FAI RAPPORTO—Tempo massimo: 25 minuti

Dite una preghiera di apertura.

IMPEGNI DELLA SETTIMANA SCORSA

Ⓐ Mantenere gli impegni tratti da "I miei fondamenti".

Ⓑ Pagarmi regolarmente uno stipendio e tenere il denaro personale su un conto diverso da quello del denaro della mia attività.

Ⓒ Tenere registri separati per il denaro della mia attività e quello personale.

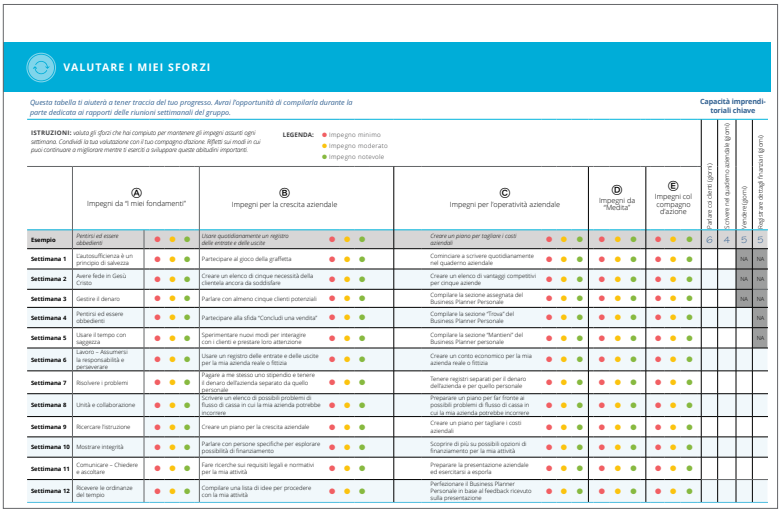
Ⓓ Riesaminare la pagina "Medita" e mantenere gli impegni.

Ⓔ Contattare e sostenere il mio compagno d'azione.

FASE 1: VALUTAZIONE INSIEME AL COMPAGNO D'AZIONE (5 minuti)

Dedicate qualche minuto a valutare quanto vi siete sforzati questa settimana per mantenere gli impegni presi. Usate la tabella "Valutare i miei sforzi" riportata all'inizio di questo libro degli esercizi. Condividete la vostra valutazione con il compagno d'azione ed esaminate insieme la domanda riportata sotto.

Discussione: Quali difficoltà avete avuto nel mantenere i vostri impegni di questa settimana?



VALUTARE I MIEI SFORZI

Questa tabella ti aiuterà a tener traccia del tuo progresso. Avrai l'opportunità di compilarla durante la parte dedicata ai rapporti delle riunioni settimanali del gruppo.

ISTRUZIONI: *valuta gli sforzi che hai compiuto per mantenere gli impegni assunti ogni settimana. Condividi la tua valutazione con il tuo compagno d'azione. Rifletti sui modi in cui puoi continuare a migliorare mentre ti eserciti a sviluppare queste abitudini importanti.*

LEGENDA: impegno minimo · impegno moderato · impegno notevole

	Ⓐ Impegni da "I miei fondamenti"	Ⓑ Impegni per la crescita aziendale	Ⓒ Impegni per l'operatività aziendale	Ⓓ Impegni da "Medita"	Ⓔ Impegni col compagno d'azione	Capacità imprenditoriali chiave: Parlare coi clienti (giorni)	Scrivere nel quaderno aziendale (giorni)	Vendere (giorni)	Pagare gli stipendi finanziari (giorni)
Esempio	*Pentirsi ed essere obbedienti*	*Usare quotidianamente un registro delle entrate e delle uscite*	*Creare un piano per tagliare i costi aziendali*			6	4	5	5
Settimana 1	L'autosufficienza è un principio di salvezza	Partecipare al gioco della graffetta	Cominciare a scrivere quotidianamente nel quaderno aziendale					NA	NA
Settimana 2	Avere fede in Gesù Cristo	Creare un elenco di cinque necessità della clientela ancora da soddisfare	Creare un elenco di vantaggi competitivi per cinque aziende					NA	NA
Settimana 3	Gestire il denaro	Parlare con almeno cinque clienti potenziali	Compilare la sezione assegnata del Business Planner Personale					NA	NA
Settimana 4	Pentirsi ed essere obbedienti	Partecipare alla sfida "Concludi una vendita"	Compilare la sezione "Finalità" del Business Planner Personale						NA
Settimana 5	Usare il tempo con saggezza	Sperimentare nuovi modi per interagire con i clienti e prestare loro attenzione	Compilare la sezione "Mantieni" del Business Planner personale						NA
Settimana 6	Lavoro – Assumersi la responsabilità e perseverare	Usare un registro delle entrate e delle uscite per la mia azienda reale o fittizia	Creare un conto economico per la mia azienda reale o fittizia						
Settimana 7	Risolvere i problemi	Pagare a me stesso uno stipendio e tenere il denaro dell'azienda separato da quello personale	Tenere registri separati per il denaro dell'azienda e per quello personale						
Settimana 8	Unità e collaborazione	Scrivere un elenco di possibili problemi di flusso di cassa in cui la mia azienda potrebbe incorrere	Preparare un piano per far fronte ai possibili problemi di flusso di cassa in cui la mia azienda potrebbe incorrere						
Settimana 9	Ricercare l'istruzione	Creare un piano per la crescita aziendale	Creare un piano per tagliare i costi aziendali						
Settimana 10	Mostrare integrità	Parlare con persone specifiche per esplorare possibilità di finanziamento	Scoprire di più su possibili opzioni di finanziamento per la mia attività						
Settimana 11	Comunicare – Chiedere e ascoltare	Fare ricerche sui requisiti legali e normativi per la mia attività	Preparare la presentazione aziendale ed esercitarsi a esporla						
Settimana 12	Ricevere le ordinanze del tempio	Compilare una lista di idee per procedere con la mia attività	Perfezionare il Business Planner Personale in base al feedback ricevuto sulla presentazione						

FASE 2: FARE RAPPORTO AL GRUPPO (8 minuti)

Dopo aver valutato i vostri sforzi, ritornate in gruppo e fate rapporto sui vostri risultati. Facendo il giro del gruppo ognuno dichiara la propria autovalutazione (rosso, giallo o verde) rispetto a ciascuno degli impegni della settimana scorsa. Indicate inoltre il numero di giorni in cui avete messo in pratica ciascuna delle principali competenze aziendali, come riportato nella tabella "Valutare i miei sforzi".

FASE 3: CONDIVIDERE LE ESPERIENZE (10 minuti)

Ora condividete come gruppo ciò che avete imparato sforzandovi di mantenere gli impegni durante la settimana.

Discussione:

- Questa settimana, quali esperienze avete vissuto nel mantenere i vostri impegni tratti da "I miei fondamenti"?
- Che cosa avete imparato tenendo dei registri separati per il denaro dell'attività e quello personale?

FASE 4: SCEGLIERE I COMPAGNI D'AZIONE (2 minuti)

Scegliete tra i membri del gruppo un compagno d'azione per la settimana prossima. In genere, i compagni d'azione sono dello stesso sesso e non appartengono alla stessa famiglia.

Adesso, dedicate un paio di minuti a conoscere il vostro compagno d'azione. Presentatevi e parlate di come vi metterete in contatto tra di voi durante la settimana.

Nome del compagno d'azione _____ *Informazioni di contatto* _____

Scrivete come e quando vi metterete in contatto tra di voi questa settimana.

DOM	LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB

I MIEI FONDAMENTI – UNITÀ E COLLABORAZIONE—
Tempo massimo: 20 minuti

Medita: In che modo perdermi nel servizio del prossimo mi salva concretamente?

Guardate: "In the Lord's Way" [nella maniera del Signore], disponibile su srs.lds.org/videos (se il video non è disponibile, leggete il testo alla fine di questa sezione).

Discussione: In che modo servire il prossimo può aprire le cateratte del cielo nella vostra vita?

Leggete: Alcuni ritengono di meritarsi ciò che altri hanno, il che può provocare rancore. Altri ritengono di avere il diritto di avere cose che non si sono guadagnati. Queste due trappole accecano le persone impedendo loro di vedere una verità essenziale: tutte le cose appartengono a Dio. Concentrarsi sulle necessità degli altri rende possibile vincere il rancore e la convinzione di avere diritto a ricevere qualcosa. Leggete Mosia 2:17, Mosia 4:26 e la citazione del presidente Gordon B. Hinckley.

ESERCIZIO (10 minuti)

Lo scopo di questo esercizio è programmare un progetto di servizio che completerete questa settimana in gruppo.

Fase 1: In gruppo, pensate a qualcuno che ha bisogno di aiuto.

Fase 2: Parlate dei talenti, dei contatti e delle risorse che avete da offrire.

Fase 3: Preparate un piano per servire la persona in questione. Per esempio, potreste:

- Portare avanti un progetto di servizio nella vostra comunità.
- Preparare la vostra storia familiare usando l'opuscolo *La mia famiglia – Le storie che ci uniscono.* Poi andare al tempio e celebrare le sacre ordinanze per i vostri familiari defunti.
- Aiutare qualcuno lungo il suo percorso verso l'autosufficienza.

MOSIA 2:17

"Quando siete al servizio dei vostri simili, voi non siete che al servizio del vostro Dio".

MOSIA 4:26

"Ed ora, per [...] mantenere la remissione dei vostri peccati di giorno in giorno, [...] vorrei che impartiste ai poveri delle vostre sostanze, ognuno secondo ciò che ha, come nutrire gli affamati, rivestire gli ignudi, visitare gli infermi e provvedere a soccorrerli, sia spiritualmente che temporalmente, secondo i loro bisogni".

PRESIDENTE GORDON B. HINCKLEY

"Se siete [uniti], il vostro potere è infinito. Potete fare qualsiasi cosa desiderate".

"Madre, questo è il tuo più grande impegno", *Liahona*, gennaio 2001, 113

Leggete: Leggete le citazioni dell'anziano Robert D. Hales e del presidente Thomas S. Monson.

Impegnati: Impegnati a svolgere le seguenti azioni durante la settimana.

- ☐ Attuare il piano programmato dal gruppo per servire qualcuno.
- ☐ Condividere con i familiari e con gli amici quello che hai imparato oggi sul servizio.

IN THE LORD'S WAY [NELLA MANIERA DEL SIGNORE]

Se il video non è disponibile, scegliete due membri del gruppo per leggere il testo.

PRESIDENTE HENRY B. EYRING: I principi che stanno alla base del Programma di benessere della Chiesa non sono validi una sola volta o in un solo luogo. Valgono per tutte le circostanze e in tutti i luoghi. [...]

Il modo in cui bisogna agire è chiaro. Coloro che hanno accumulato di più devono rendersi umili e aiutare i bisognosi. Coloro che vivono nell'abbondanza devono sacrificare volontariamente un po' dei loro comfort, del loro tempo, delle loro abilità e delle loro risorse per alleviare le sofferenze dei bisognosi. Inoltre, l'aiuto dovrà essere offerto in un modo che aumenti in chi lo riceve la forza di prendersi cura di se stesso e poi, a sua volta, di prendersi cura degli altri. Agendo così, alla maniera del Signore, può compiersi qualcosa di meraviglioso. Sia il donatore che il ricevente vengono benedetti.

(Testo adattato da un discorso tenuto dal presidente Eyring in occasione della dedicazione del Sugarhouse Utah Welfare Services Center, giugno 2011, LDS.org)

PRESIDENTE DIETER F. UCHTDORF: Fratelli e sorelle, dalle nostre alleanze ci deriva la responsabilità di essere attenti alle necessità altrui e di servire come fece il Salvatore per aiutare e risollevare le persone intorno a noi.

Spesso la risposta a una preghiera non arriva mentre siamo in ginocchio, ma mentre siamo in piedi e stiamo servendo il Signore e il prossimo. Gli atti di servizio altruistico e consacrazione raffinano il nostro spirito, rimuovono le scaglie dai nostri occhi spirituali e aprono le cateratte del cielo. Diventando la risposta alle preghiere di un altro, spesso troviamo la risposta alle nostre.

("Aspettando sulla via di Damasco", *Liahona*, maggio 2011, 76)

ANZIANO ROBERT D. HALES

"Lo scopo dell'autosufficienza materiale e di quella spirituale è quello di elevarci a un livello più alto per poter sollevare coloro che si trovano nel bisogno".

"Rientriamo in noi: il sacramento, il tempio e il sacrificio nel servizio", *Liahona*, maggio 2012, 36

PRESIDENTE THOMAS S. MONSON

"Quando lavoriamo insieme cooperando, [...] possiamo fare qualsiasi cosa. Quando lo facciamo, eliminiamo le debolezze che avremmo singolarmente e le sostituiamo con la forza di molti che servono insieme".

"Church Leaders Speak Out on Gospel Values", *Ensign*, maggio 1999, 118

IMPARA—Tempo massimo: 60 minuti

1. LA DIFFERENZA TRA PROFITTO E FLUSSO DI CASSA

Leggete: Hai imparato che il successo dell'attività richiede una gestione quotidiana dei registri. Ogni volta che la tua attività riceve o effettua un pagamento, devi registrarlo. Hai anche imparato come creare un conto economico, che mostra un riepilogo del profitto (o della perdita) raggiunto dalla tua azienda in un determinato periodo di tempo. **Profitto**: è definito come il denaro rimasto per la tua attività dopo aver sottratto le spese dai ricavi.

Sebbene il profitto sia un parametro importante, non è l'unico che richiede la tua attenzione come imprenditore. **Flusso di cassa**: è un parametro che si concentra sui tempi dei movimenti di denaro in entrata e in uscita dalla tua attività ogni giorno. **Il flusso di cassa è la linfa vitale della tua attività.** Quando la tua attività ha contante disponibile, puoi perseguire opzioni per la crescita, fare investimenti e risparmiare denaro per situazioni impreviste o per le emergenze.

Il tuo conto economico potrebbe mostrare che la tua attività è redditizia, ma essa andrà in bancarotta se non ha abbastanza denaro per pagare i suoi obblighi. **I problemi di flusso di cassa sono una delle principali cause di fallimento aziendale.**

ESERCIZIO (10 minuti)

Lavorate insieme in gruppo per completare questo esercizio. Scegliete due membri del gruppo che si uniscano al facilitatore.

Facilitatore: Oggi parleremo del flusso di cassa. Il flusso di cassa si riferisce alla quantità di contante che entra ed esce dalla vostra attività e al tempo impiegato da tale ciclo. Può diventare complicato. Daremo un'occhiata a due attività e a come gestiscono il loro flusso di cassa. Man mano che imparate a conoscere ciascuna attività, sottolineate i punti chiave che ritenete possano influire sul flusso di cassa.

Imprenditore 1: La mia attività cresce rapidamente, con molte vendite. Paghiamo rapidamente i nostri fornitori in modo da stabilire una buona relazione. I nostri clienti ci pagano alla fine, quindi le loro fatture in sospeso sono come soldi in banca.

Imprenditore 2: La mia attività cresce a un ritmo modesto. Le nostre vendite fluttuano; ci sono tempi morti e tempi buoni. Ci sforziamo di pagare i nostri fornitori entro tre o quattro settimane dopo aver ricevuto le loro fatture. Seguiamo attentamente anche le nostre fatture in sospeso e lavoriamo affinché i nostri clienti ci paghino puntualmente.

Facilitatore: Ora presentiamo delle sfide a entrambe le attività e discutiamo in gruppo su come ci aspetteremmo che ciascuna si comporti. (*Nota:* finite di leggere e discutere la Sfida A prima di leggere e discutere la Sfida B).

Sfida A: A causa dell'aumento delle vendite, l'attività deve raddoppiare il proprio personale nei prossimi quattro mesi. Quale delle due aziende riuscirà meglio a soddisfare questa esigenza dal punto di vista del flusso di cassa? Perché?

Sfida B: L'attività ha un'opportunità inaspettata di espandersi in un mercato promettente. Quale delle due aziende riuscirà meglio a soddisfare questa esigenza dal punto di vista del flusso di cassa? Perché?

- Quale di queste attività avrà relazioni più forti con i suoi fornitori?
- Le "fatture in sospeso" sono la stessa cosa di "denaro in banca"?
- Quale di queste attività avrà un maggiore successo a lungo termine? Perché?

2. CAPIRE IL FLUSSO DI CASSA

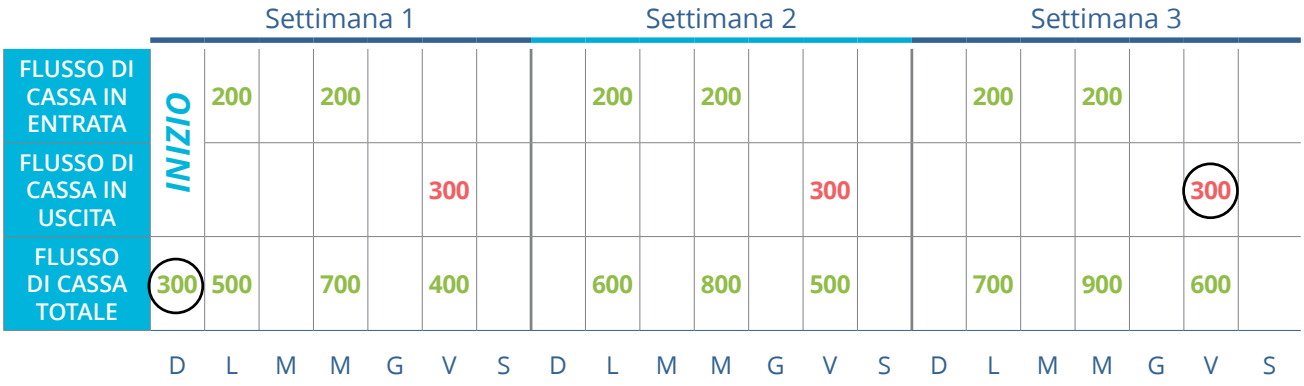
Leggete: Esistono due tipi di flusso di cassa.

Flusso di cassa positivo: si verifica quando l'importo totale di contante in entrata nell'attività, durante un determinato periodo di tempo, è superiore all'importo totale di contante che esce dall'attività durante lo stesso periodo. Questo è quello che vogliamo: un ciclo di flusso di cassa positivo.

Flusso di cassa negativo: si verifica quando l'ammontare totale di contante che lascia l'attività, in un determinato periodo di tempo, è maggiore di quello in entrata nell'attività durante lo stesso periodo. Si tratta di una situazione rischiosa e indesiderata che si deve affrontare subito con azioni che generano liquidità il più velocemente possibile e riducono i costi.

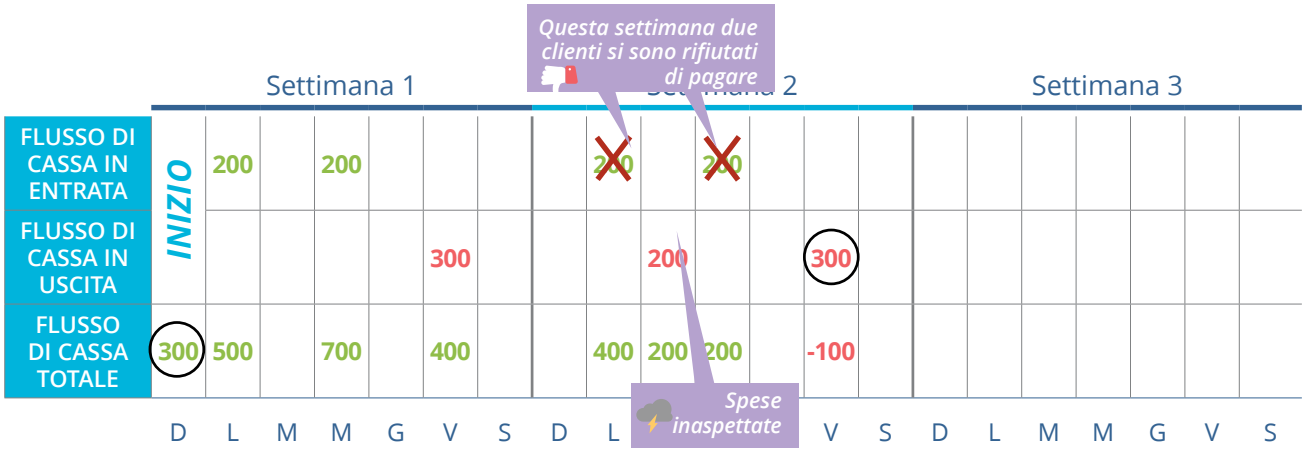
Esaminiamo tre diversi esempi per comprendere le pressioni sul flusso di cassa e il modo in cui un imprenditore potrebbe affrontarle. Immaginate che un'attività inizi il mese con 300 in contanti. L'attività riceve solitamente pagamenti in contanti di 200 ogni lunedì e 200 ogni mercoledì. Paga 300 in contanti ogni venerdì. L'esempio A riportato di seguito mostra il ciclo di flusso di cassa per questa attività per un periodo di tre settimane. Il denaro entra ed esce dall'attività secondo uno schema prevedibile.

Esempio A: flusso di cassa ideale



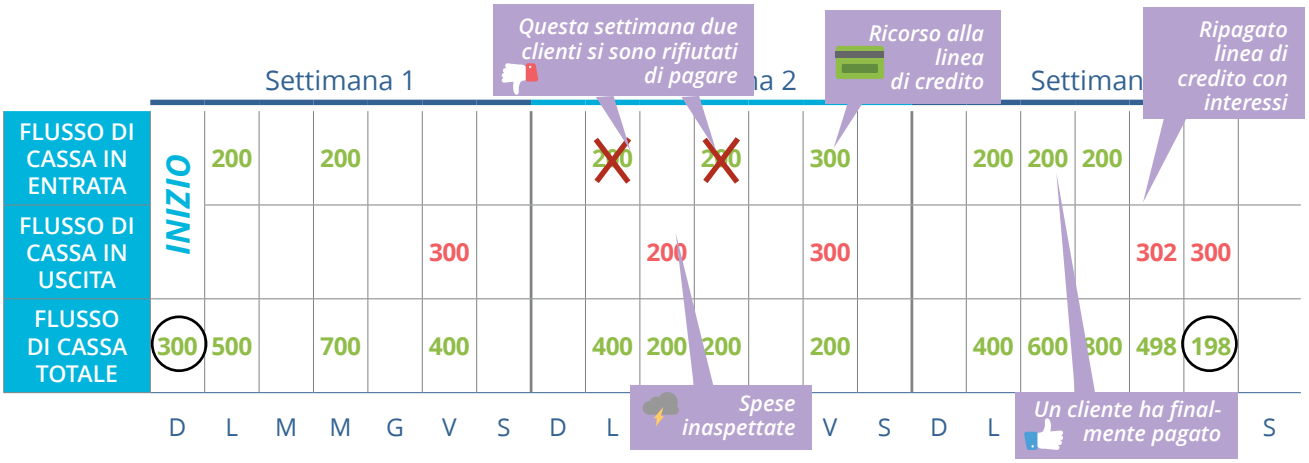
Sfortunatamente, ogni attività sperimenta sorprese e battute d'arresto. L'esempio B mostra ciò che succede quando un'attività non è preparata per un flusso di cassa negativo. In questo caso, due clienti non pagano le fatture, per cui risultano 400 di crediti non riscossi (chiamati anche crediti inesigibili). L'imprenditore contava su questo denaro per pagare i dipendenti. L'attività sostiene anche una spesa extra che deve essere pagata immediatamente.

Esempio B: flusso di cassa negativo – Impreparato



L'esempio C mostra le stesse sorprese e battute d'arresto dell'esempio B. Ma in questo caso, l'imprenditore è preparato. Si affida alla sua linea di credito per far funzionare la sua attività. Ripaga il saldo sulla sua linea di credito il prima possibile.

Esempio C: potenziale flusso di cassa negativo – Preparato



Discussione: Che cosa vi insegnano questi esempi sulle difficoltà della gestione del flusso di cassa?

Leggete: Affrontare difficoltà di flusso di cassa è una cosa comune per gli imprenditori. Ecco alcune di queste difficoltà.

- L'**avvio iniziale dell'attività**, che rende difficile ricevere e pagare a credito.
- **Opportunità di crescita**, che possono ridurre la quantità di denaro disponibile.
- **Presenza di giacenze**, che vincolano la liquidità.
- **Clienti che pagano a credito**, il che ritarda la quantità di denaro in entrata.
- **Vendita ad altre imprese che pagano a credito**, il che ritarda la quantità di denaro in entrata.
- **Vendite irregolari a causa della stagionalità o di altri fattori**, il che può creare alti e bassi nella quantità di liquidità disponibile.
- **Spese impreviste.**
- **Mancato pagamento da parte dei clienti (crediti inesigibili).**

Discussione: Quali possibili difficoltà prevedete per il flusso di cassa della vostra attività?

3. STRATEGIE PER MIGLIORARE IL FLUSSO DI CASSA

Leggete: Ci sono molte cose che puoi fare per creare un ciclo di flusso di cassa positivo per la tua attività e per prepararti a possibili sorprese e battute d'arresto. Ad esempio, è possibile ricercare i termini di pagamento standard per il proprio settore. In alcuni settori, i fornitori possono attendere 90 giorni o più prima di dover effettuare il pagamento. Altri settori richiedono spesso il pagamento entro 30 giorni. Quando comprendi i termini di pagamento standard per il tuo settore, puoi lavorare per negoziare termini più favorevoli per la tua attività.

ESERCIZIO (15 minuti)

Fase 1: In gruppo, rivedete le seguenti strategie per migliorare il flusso di cassa della vostra attività. Fate una pausa dopo ogni sezione per individuare i pro e i contro di queste strategie.

FARSI PAGARE RAPIDAMENTE

- Offrire sconti ai clienti che pagano in anticipo.
- Considerare l'estinzione di un addebito per ritardato pagamento.
- Non offrire il pagamento a credito o stabilire termini rigorosi per il pagamento a credito.
- Accettare pagamenti tramite carta di credito.
- Emettere tempestivamente le fatture.
- Creare un piano di contabilità clienti.
- Offrire ai clienti la possibilità di pagare le fatture in via automatica.

MANTENERE LA LIQUIDITÀ

- Perseguire un'opportunità di attività con pochi costi fissi.
- Tagliare le spese inutili.
- Gestire e controllare l'inventario.
- Attendere per pagare le fatture fino a qualche giorno prima della scadenza.
- Negoziare termini di pagamento ritardati con i fornitori, se necessario.

GESTIONE DEL FLUSSO

- Mantenere una riserva di contanti.
- Ottenere un prestito o una linea di credito per affrontare periodi di flusso di cassa irregolare.

Fase 2: Annota per conto tuo le risposte alle seguenti domande:

Quali azioni potresti intraprendere per accelerare il flusso di denaro in entrata per la tua attività?

Quali azioni potresti intraprendere per rallentare il flusso di denaro in uscita per la tua attività?

Discussione: Gli imprenditori in genere vogliono ricevere o riscuotere denaro il più rapidamente possibile e ritardare i pagamenti in contanti fino a quando non sono tenuti a farlo. In apparenza, questo principio può sembrare in conflitto con l'insegnamento del Salvatore che "tutte le cose dunque che voi volete che gli uomini vi facciano, fatele anche voi a loro" (Matteo 7:12). Come imprenditori, come conciliate questi principi?

Leggete: Quando lavori per creare un ciclo di flusso di cassa positivo per la tua azienda, è importante operare con integrità. Sforzati di comprendere i termini di pagamento per il tuo settore. Sii intelligente nell'impostazione della tua strategia di pagamento. Lavora per creare termini di pagamento favorevoli per la tua attività. Una volta impostata la strategia di pagamento, comunica chiaramente le tue aspettative e mantieni tutti i tuoi impegni.

4. GESTIONE ATTIVA DEL MIO FLUSSO DI CASSA

Leggete: Non è sufficiente controllare periodicamente il conto bancario dell'attività e sperare che i numeri funzionino. Devi gestire attivamente il flusso di cassa della tua attività.

Come imprenditore di successo, **dovresti sapere in qualsiasi momento quanto denaro ha a disposizione la tua attività**. Non fare affidamento sugli estratti conto bancari per gestire il flusso di cassa. Il saldo del tuo conto spesso non riflette i pagamenti in corso, come i pagamenti che vanno ai fornitori o che arrivano dai clienti.

È necessario creare e aggiornare continuamente le proiezioni del flusso di cassa. Come spiegato in precedenza, il flusso di cassa è costituito dalla pianificazione e dalla quantità di denaro che fluisce dentro e fuori dalla tua attività in un determinato periodo di tempo. La proiezione deve mostrare il flusso di cassa previsto per i prossimi mesi. La proiezione non sarà accurata al 100%, ma è essenziale che tu stabilisca coerentemente stime prudenti dei ricavi mensili, delle spese variabili e delle spese fisse.

In un'attività, un flusso di cassa positivo non si verifica per caso. Si ottiene grazie al duro lavoro e a un'attenta pianificazione. Se conosci la tua posizione di cassa corrente e la proiezione futura del flusso di cassa, puoi prendere decisioni che aiuteranno la tua attività ad avere successo e a crescere. Gli imprenditori di successo mantengono una riserva di liquidi per spese impreviste e spesso ottengono fonti di credito in base alle esigenze di flusso di cassa previsto.

ESERCIZIO (15 minuti)

In gruppo, leggete ad alta voce ciascuna delle seguenti situazioni. Discutete le domande per la prima situazione prima di leggere la successiva.

Situazione A: Immaginate di aver avviato un'attività che vende online costumi per bambini per Halloween. A giugno acquistate 300 costumi dai vostri fornitori. Acquistate varie taglie dei costumi che ritenete saranno i più venduti. Questo acquisto consuma quasi tutto il denaro dell'attività. Le vendite iniziano lentamente a luglio e agosto, ma iniziano a salire a settembre. Notate che due costumi si esauriscono immediatamente e continuano a essere richiesti dai clienti. Nel frattempo, in inventario sono presenti molti altri costumi che non si vendono bene. Volete acquistare altri esemplari dei due costumi più popolari, ma vi rendete conto che quando avrete guadagnato abbastanza soldi per effettuare l'acquisto, non ci sarà abbastanza tempo per ricevere e vendere i costumi prima di Halloween.

- Quali fattori hanno contribuito alle difficoltà di flusso di cassa in questa situazione?
- Che cosa potreste fare diversamente l'anno prossimo per migliorare il flusso di cassa e il successo complessivo dell'attività?

Situazione B: Immaginate di possedere una società di architettura paesaggistica. Spesso progettate e installate nuovi sistemi di irrigazione. Di recente avete assunto due nuovi dipendenti, il che significa che ora potete gestire due squadre di installazione. Il flusso di cassa è limitato, ma siete ottimisti in merito alla quantità di nuovi affari che potrete aggiungere in questa stagione con una seconda squadra.

Dopo aver terminato alcuni lavori, avete più di un cliente che non paga in tempo. Un cliente ha avuto problemi finanziari e chiede ulteriore tempo per pagare. L'altro cliente non è soddisfatto del suo nuovo sistema installato. Vuole che facciate molto altro lavoro e dice che non pagherà finché non sarà pienamente soddisfatto. Ora siete preoccupati perché non sapete se sarete in grado di pagare i dipendenti nelle prossime settimane.

- Quali fattori hanno contribuito alle difficoltà di flusso di cassa in questa situazione?
- Che cosa potreste fare diversamente per far crescere questa attività mantenendo un ciclo di flusso di cassa positivo?

MEDITA—Tempo massimo: 5 minuti

Pensate individualmente a ciò che avete imparato oggi e riflettete su ciò che il Signore vorrebbe che faceste. Leggete il passo scritturale riportato di seguito e rispondete per iscritto alle domande.

"E funzionava per loro secondo la loro fede in Dio; perciò, se avevano fede per credere che Dio poteva far in modo che quelle lancette indicassero la via che dovevano seguire, ecco, era fatto; perciò essi avevano questo miracolo, e anche molti altri miracoli prodotti dal potere di Dio, giorno per giorno.

Nondimeno, poiché quei miracoli erano compiuti con piccoli mezzi, ciò manifestava loro delle opere meravigliose. Erano indolenti e dimenticavano di esercitare la loro fede e la loro diligenza, e allora quelle opere meravigliose cessavano ed essi non progredivano nel loro viaggio" (Alma 37:40–41).

Basandovi su ciò che avete appreso oggi, quale cambiamento sentite vi aiuterà a pianificare e gestire il flusso di cassa?

Quale azione intraprenderete questa settimana per realizzare il cambiamento identificato sopra?

IMPEGNATI—Tempo massimo: 5 minuti

Leggi con il tuo compagno d'azione ciascuno degli impegni che seguono. La capacità di riuscire ad avviare o far crescere la tua attività migliorerà notevolmente man mano che rispetti diligentemente i tuoi impegni settimanali. Prometti di mantenere gli impegni presi, poi firma in basso.

I MIEI IMPEGNI	
Ⓐ	Mantenere gli impegni per questa settimana tratti da "I miei fondamenti": ○ Completare il progetto di servizio di gruppo. ○ Condividere con i familiari o gli amici ciò che ho imparato sul servizio.
Ⓑ	Scrivere sul taccuino aziendale un elenco di possibili problemi di flusso di cassa in cui la mia attività potrebbe incorrere
Ⓒ	Scrivere nel mio taccuino aziendale un piano per affrontare i problemi di flusso di cassa in cui la mia attività potrebbe incorrere.
Ⓓ	Riesaminare la pagina "Medita" e mantenere gli impegni.
Ⓔ	Contattare e sostenere il mio compagno d'azione.

Ricorda che la prossima settimana ti verrà chiesto di riportare il numero di giorni, scritto nel tuo taccuino aziendale, in cui hai parlato con i clienti, venduto e registrato i dettagli finanziari (vedere la tabella "Valutare i miei sforzi" all'inizio del manuale).

La mia firma _____ *Firma del compagno d'azione* _____

Dite una preghiera di chiusura.

NOTE

9

FAR CRESCERE LA MIA ATTIVITÀ

PRINCIPIO TRATTO DA "I MIEI FONDAMENTI"

- Ricercare l'istruzione – Stabilire dove si vuole arrivare e come arrivarci

PRINCIPI, COMPETENZE E ABITUDINI PER L'ATTIVITÀ

1. Tre modi per far crescere la mia attività
2. Ampliare i servizi o i prodotti offerti
3. Ampliare il mercato di riferimento
4. Competere per una percentuale maggiore di mercato
5. Trarre il massimo dalle opportunità di crescita
6. Sviluppare l'abitudine di incrementare i risparmi personali
7. Ridurre i costi inutili

FAI RAPPORTO—Tempo massimo: 25 minuti

Dite una preghiera di apertura.

IMPEGNI DELLA SETTIMANA SCORSA

Ⓐ Mantenere gli impegni tratti da "I miei fondamenti".

Ⓑ Scrivere nel taccuino aziendale un elenco di possibili problemi di flusso di cassa in cui la mia attività potrebbe incorrere

Ⓒ Scrivere nel mio taccuino aziendale un piano per affrontare i problemi di flusso di cassa in cui la mia attività potrebbe incorrere.

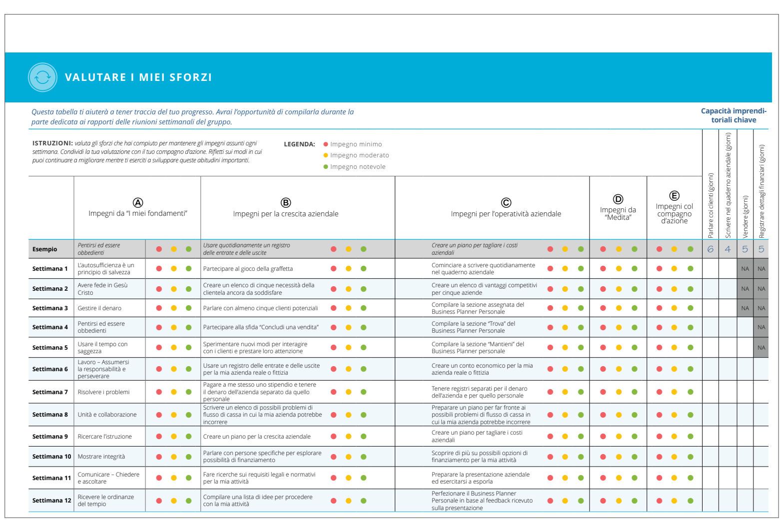
Ⓓ Riesaminare la pagina "Medita" e mantenere gli impegni.

Ⓔ Contattare e sostenere il mio compagno d'azione.

FASE 1: VALUTAZIONE INSIEME AL COMPAGNO D'AZIONE (5 minuti)

Dedicate qualche minuto a valutare quanto vi siete sforzati questa settimana per mantenere gli impegni presi. Usate la tabella "Valutare i miei sforzi" riportata all'inizio di questo libro degli esercizi. Condividete la vostra valutazione con il compagno d'azione ed esaminate insieme la domanda riportata sotto.

Discussione: Quali difficoltà avete avuto nel mantenere i vostri impegni di questa settimana?



VALUTARE I MIEI SFORZI

Questa tabella ti aiuterà a tener traccia del tuo progresso. Avrai l'opportunità di compilarla durante la parte dedicata ai rapporti delle riunioni settimanali del gruppo.

ISTRUZIONI: *valuta gli sforzi che hai compiuto per mantenere gli impegni assunti ogni settimana. Condividi la tua valutazione con il tuo compagno d'azione. Rifletti sui modi in cui puoi continuare a migliorare mentre ti eserciti a sviluppare queste abitudini importanti.*

LEGENDA: Impegno minimo; Impegno moderato; Impegno notevole

	Ⓐ Impegni da "I miei fondamenti"	Ⓑ Impegni per la crescita aziendale	Ⓒ Impegni per l'operatività aziendale	Ⓓ Impegni da "Medita"	Ⓔ Impegni col compagno d'azione	Capacità imprenditoriali chiave: Parlare coi clienti (giorni)	Scrivere nel quaderno aziendale (giorni)	Vendere (giorni)	Registrare dettagli finanziari (giorni)
Esempio	*Pentirsi ed essere obbedienti*	*Usare quotidianamente un registro delle entrate e delle uscite*	*Creare un piano per tagliare i costi aziendali*			6	4	5	5
Settimana 1	L'autosufficienza è un principio di salvezza	Partecipare al gioco della graffetta	Cominciare a scrivere quotidianamente nel quaderno aziendale					NA	NA
Settimana 2	Avere fede in Gesù Cristo	Creare un elenco di cinque necessità della clientela ancora da soddisfare	Creare un elenco di vantaggi competitivi per cinque aziende					NA	NA
Settimana 3	Gestire il denaro	Parlare con almeno cinque clienti potenziali	Compilare la sezione assegnata del Business Planner Personale					NA	NA
Settimana 4	Pentirsi ed essere obbedienti	Partecipare alla sfida "Concludi una vendita"	Compilare la sezione "Trova" del Business Planner Personale						NA
Settimana 5	Usare il tempo con saggezza	Sperimentare nuovi modi per interagire con i clienti e prestare loro attenzione	Compilare la sezione "Mantieni" del Business Planner personale						NA
Settimana 6	Lavoro – Assumersi la responsabilità e perseverare	Usare un registro delle entrate e delle uscite per la mia azienda reale o fittizia	Creare un conto economico per la mia azienda reale o fittizia						
Settimana 7	Risolvere i problemi	Pagare a me stesso uno stipendio e tenere il denaro dell'azienda separato da quello personale	Tenere registri separati per il denaro dell'azienda e per quello personale						
Settimana 8	Unità e collaborazione	Scrivere un elenco di possibili problemi di flusso di cassa in cui la mia azienda potrebbe incorrere	Preparare un piano per far fronte ai possibili problemi di flusso di cassa in cui la mia azienda potrebbe incorrere						
Settimana 9	Ricercare l'istruzione	Creare un piano per la crescita aziendale	Creare un piano per tagliare i costi aziendali						
Settimana 10	Mostrare integrità	Parlare con persone specifiche per esplorare possibilità di finanziamento	Scoprire di più su possibili opzioni di finanziamento per la mia attività						
Settimana 11	Comunicare – Chiedere e ascoltare	Fare ricerche sui requisiti legali e normativi per la mia attività	Preparare la presentazione aziendale ed esercitarsi a esporla						
Settimana 12	Ricevere le ordinanze del tempio	Compilare una lista di idee per procedere con la mia attività	Perfezionare il Business Planner Personale in base al feedback ricevuto sulla presentazione						

FASE 2: FARE RAPPORTO AL GRUPPO (8 minuti)

Dopo aver valutato i vostri sforzi, ritornate in gruppo e fate rapporto sui vostri risultati. Facendo il giro del gruppo ognuno dichiara la propria autovalutazione (rosso, giallo o verde) rispetto a ciascuno degli impegni della settimana scorsa. Indicate inoltre il numero di giorni in cui avete messo in pratica ciascuna delle principali competenze aziendali, come riportato nella tabella "Valutare i miei sforzi".

FASE 3: CONDIVIDERE LE ESPERIENZE (10 minuti)

Ora condividete come gruppo ciò che avete imparato sforzandovi di mantenere gli impegni durante la settimana.

Discussione:

- Questa settimana, quali esperienze avete vissuto nel mantenere i vostri impegni tratti da "I miei fondamenti"?
- Che cosa avete imparato preparando un elenco di possibili problemi di flusso di cassa in cui l'attività potrebbe incorrere? Quali soluzioni avete trovato?

FASE 4: SCEGLIERE I COMPAGNI D'AZIONE (2 minuti)

Scegliete tra i membri del gruppo un compagno d'azione per la settimana prossima. In genere, i compagni d'azione sono dello stesso sesso e non appartengono alla stessa famiglia.

Adesso, dedicate un paio di minuti a conoscere il vostro compagno d'azione. Presentatevi e parlate di come vi metterete in contatto tra di voi durante la settimana.

Nome del compagno d'azione _____ *Informazioni di contatto* _____

Scrivete come e quando vi metterete in contatto tra di voi questa settimana.

DOM	LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB

I MIEI FONDAMENTI: RICERCARE L'ISTRUZIONE – STABILIRE DOVE SI VUOLE ARRIVARE E COME ARRIVARCI—Tempo massimo: 20 minuti

Medita: In che modo l'apprendimento crea opportunità?

Guardate: "Education for a Better Life" [l'istruzione per una vita migliore], disponibile su srs.lds.org/videos (se il video non è disponibile, leggete il testo alla fine di questa sezione).

Discussione: Che cosa voleva l'anziano Joseph W. Sitati quando aveva tredici anni? Che cosa fece al riguardo?

Leggete: Dottrina e Alleanze 88:118–119 e la citazione del presidente Gordon B. Hinckley.

ESERCIZIO – REDIGERE UNA "DICHIARAZIONE D'INTENTI" PER LA PROPRIA VITA (10 minuti)

Fase 1: Leggete la seguente citazione del presidente Henry B. Eyring.

Il Signore ha un piano per voi. Egli vi ha benedetto con doni e talenti speciali che vi permetteranno di diventare qualunque cosa Egli desideri che diventiate. Potete adempiere la vostra missione qui sulla terra se siete diligenti nel cercare di capire la Sua volontà nei vostri confronti e di obbedirvi.

Fase 2: Rispondete alle domande riportate qui sotto per cominciare a creare la vostra visione o "dichiarazione d'intenti" per la vostra vita. Probabilmente non avrete abbastanza tempo per finire ora, ma almeno scrivete le idee principali. Potrete perfezionare e migliorare la vostra "dichiarazione d'intenti" in futuro.

LA DICHIARAZIONE D'INTENTI PER LA MIA VITA
Dove voglio essere tra cinque anni?
Perché?
Di quali competenze, di quale conoscenza o di quale esperienza ho bisogno per arrivarci?

DOTTRINA E ALLEANZE 88:118–119

"Cercate diligentemente e insegnatevi l'un l'altro parole di saggezza; sì, cercate nei libri migliori parole di saggezza; cercate l'istruzione, sì, mediante lo studio ed anche mediante la fede. […] Istituite […] una casa d'istruzione".

PRESIDENTE GORDON B. HINCKLEY

"Abbiamo il dovere e l'impegno di prendere il posto che ci compete nel mondo degli affari, della scienza, del governo, della medicina, dell'istruzione e in ogni altra professione meritevole e costruttiva. Abbiamo l'obbligo di addestrare le nostre mani e la nostra mente ad eccellere nel lavoro del mondo, per favorire il progresso di tutta l'umanità".

"Una città posta sopra un monte", *La Stella*, novembre 1990, 8.

Impegnati: Impegnati a svolgere le seguenti azioni durante la settimana.

- ☐ Completare gli esercizi "Creare degli obiettivi" e "Trovare un mentore" di seguito.
- ☐ Finire di scrivere la dichiarazione d'intenti per la mia vita e parlarne con la famiglia.
- ☐ Chiedere a qualcuno di farti da mentore e fissare un incontro.

ESERCIZIO: CREARE DEGLI OBIETTIVI (durante la settimana)

Fase 1: Leggi la citazione del presidente Howard W. Hunter. Lavorando per obiettivi, trasformiamo le nostre speranze in azioni.

Gli obiettivi dovrebbero:

1. Essere specifici e misurabili.
2. Essere messi per iscritto e posti in un luogo dove possiate vederli su base almeno giornaliera.
3. Includere una scadenza per il loro completamento.
4. Richiedere azioni specifiche da compiere.
5. Essere costantemente rivisti, comunicati e aggiornati.

Fase 2: Su un foglio di carta a parte, scrivi due o tre obiettivi che ti aiuteranno a realizzare la "dichiarazione d'intenti" per la tua vita. Segui l'esempio sottostante. Metti il foglio dove puoi vederlo ogni giorno.

OBIETTIVO	PERCHÉ?	PASSI SPECIFICI PER RAGGIUNGERE L'OBIETTIVO	TEMPI DI ESECUZIONE	A CHI FARÒ RAPPORTO SUL MIO PROGRESSO?
ESEMPIO: Leggere il Libro di Mormon per mezz'ora al giorno.	Per poter ricevere una guida quotidiana dallo Spirito Santo.	1. Alzarmi alle 6:30. 2. Leggere prima di fare colazione. 3. Mettere per iscritto i miei progressi su una tabella.	Valuterò i miei progressi ogni sera prima di andare a dormire.	Ogni domenica condividerò la mia tabella dei progressi con un mio familiare.

PRESIDENTE HENRY B. EYRING

"Implorate che lo Spirito vi mostri ciò che il Signore vuole che facciate. Programmate di farlo. PrometteteGli di obbedire. Agite con determinazione fino a quando avete fatto ciò che vi ha chiesto e poi pregate [...] per sapere cosa dovete fare dopo".

"Agire con ogni diligenza", *Liahona*, maggio 2010, 63

PRESIDENTE HOWARD W. HUNTER

"Questo è un Vangelo di pentimento e dobbiamo pentirci e decidere di essere migliori. In effetti, il processo che comprende il pentirsi, l'assumersi degli impegni e lo stabilire degli obiettivi dovrebbe essere un processo continuo. [...] Vi raccomando questa pratica".

"The Dauntless Spirit of Resolution" (riunione della Brigham Young University, 5 gennaio 1992), 2, *speeches.byu.edu*

ESERCIZIO: TROVARE UN MENTORE (durante la settimana)

Fase 1: Leggi la citazione dell'anziano Robert D. Hales.

Per trovare la risposta alle tue domande potresti aver bisogno di qualcuno che abbia molta esperienza; qualcuno che abbia fatto ciò che vuoi fare. Altri mentori possono essere degli amici o dei familiari retti. I mentori sono persone disposte a dedicare del tempo a incoraggiarti a fare dei cambiamenti nella tua vita e a ricordarti la tua responsabilità di compiere dei progressi.

Fase 2: Pensa al genere di aiuto di cui hai bisogno. Scrivi un elenco di persone che potrebbero essere tuoi mentori. Medita e prega riguardo all'elenco di nomi.

Fase 3: Per iniziare a essere seguito da un mentore, rispondi alle seguenti domande. Per invitare qualcuno a essere il tuo mentore, potresti semplicemente chiedere: "Sto cercando di apportare un cambiamento nella mia vita. Saresti disposto ad aiutarmi?".

IL MIO MENTORE
Chi vorresti che fosse il tuo mentore?
Quando gli chiederai di essere il tuo mentore?
Quando potreste incontrarvi per discutere della vostra "dichiarazione d'intenti" e dei vostri obiettivi?
Con quale frequenza vorresti incontrarti con il tuo mentore?

Fase 4: Ricorda che sei personalmente responsabile della "dichiarazione d'intenti" per la tua vita. Quando incontri con il tuo mentore:

- Esaminate i progressi compiuti.
- Analizzate gli ostacoli al tuo progresso e ciò che state facendo per superarli.
- Approfondite in modo specifico ciò che programmate di fare prima di incontrarvi nuovamente con il vostro mentore.

ANZIANO ROBERT D. HALES

"Quando ero un giovane adulto, chiesi consiglio ai miei genitori e ad altre persone fedeli e di fiducia. Uno di essi era un dirigente del sacerdozio; un altro era un insegnante che credeva in me. [...] Scegliete con l'ausilio della preghiera dei mentori che abbiano a cuore il vostro benessere spirituale".

"Affrontare le sfide del mondo di oggi", *Liahona*, novembre 2015, 46

EDUCATION FOR A BETTER LIFE [L'ISTRUZIONE PER UNA VITA MIGLIORE]

Se il video non è disponibile, scegliete un membro del gruppo per leggere il testo.

ANZIANO JOSEPH W. SITATI: Quando avevo tredici anni vivevo in una zona molto rurale del Kenya. Le persone avevano pochissimo. Tuttavia, coloro che sembravano potersi permettere ciò che gli altri ammiravano erano quelli con una buona istruzione. Compresi che l'istruzione era un fattore chiave per avere una vita migliore.

Continuava a venirmi in mente l'idea di andare a parlare con il preside di una delle scuole che volevo davvero frequentare. Avevo bisogno della bicicletta di mio padre per compiere il tragitto che avrebbe richiesto mezza giornata. Non ero mai uscito dal mio villaggio. Non parlavo molto bene inglese e questo preside era un uomo bianco. Prima di allora non avevo mai incontrato né parlato direttamente con un uomo bianco, quindi questo mi spaventava.

Qualcosa dentro di me continuava a incoraggiarmi e a dirmi che avrei dovuto farlo, quindi partii per andare a far visita al preside. Guardandolo potei notare la sua sorpresa nel vedermi in piedi come un soldato davanti a lui. Aveva uno sguardo gentile e questo mi diede coraggio. Gli dissi che desideravo moltissimo frequentare la sua scuola e che sarei stato molto felice se mi avesse accettato. Poi egli disse: "Bene, vedremo quando usciranno i risultati del test". Io dissi: "Grazie, signore". L'incontro era durato meno di quattro minuti.

Quei quattro minuti trascorsi in quell'ufficio furono davvero i momenti decisivi della mia vita. Fui l'unico studente della mia scuola primaria a essere scelto da una delle migliori scuole della nostra zona. Il fatto che quel brav'uomo mi avesse offerto quella possibilità mi fece sentire grato e mi ispirò a sforzarmi di essere il migliore studente della mia classe.

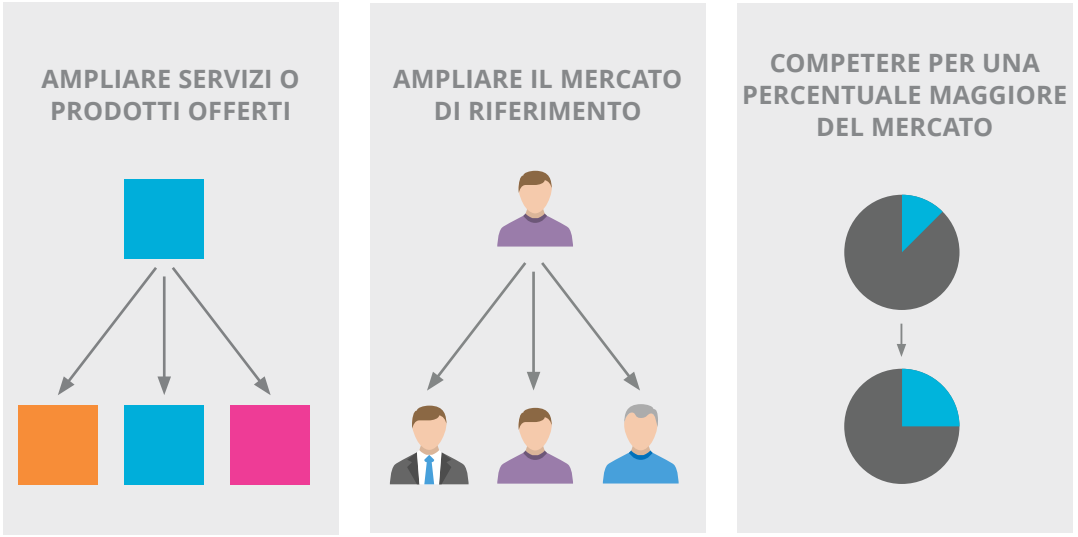
Ciò mi aprì altre porte per frequentare un'altra buona scuola e prepararmi poi per l'università. La mia istruzione mi ha permesso di trovare mia moglie all'università. Mi ha permesso di trovare un lavoro in città. Mentre vivevamo a Nairobi, abbiamo incontrato una coppia missionaria che ci ha invitati a casa sua, dove si riuniva con i membri della Chiesa. Se a quel tempo non fossi stato a Nairobi, non avrei mai trovato il Vangelo. Il fatto di avere un lavoro stabile mi ha permesso di servire nella Chiesa.

Attesto che l'istruzione è un fattore chiave per l'autosufficienza. Vi aprirà molte strade in modo che possiate provvedere a voi stessi dal punto di vista materiale e che possiate diventare autosufficienti anche spiritualmente.

IMPARA—Tempo massimo: 60 minuti

1. TRE MODI PER FAR CRESCERE LA MIA ATTIVITÀ

Leggete: Una volta raggiunto un successo duraturo nel fornire un servizio o un prodotto redditizio, la tua attività potrebbe essere pronta per opportunità di crescita. Far crescere la tua attività potrebbe aver fatto parte del tuo piano fin dall'inizio, o potrebbe essere una piacevole sorpresa causata dal tuo duro lavoro e dalla tua perseveranza. La maggior parte degli imprenditori sviluppa la propria attività in uno dei tre modi illustrati di seguito. In questo capitolo esploreremo ciascuno di questi modi in dettaglio.



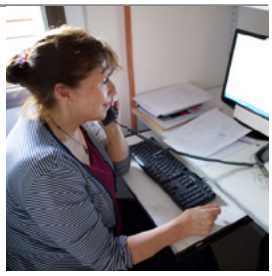
2. AMPLIARE I SERVIZI O I PRODOTTI

Leggete: Un modo efficace per far crescere la tua attività è offrire servizi o prodotti aggiuntivi che soddisfino le esigenze dei tuoi clienti target. Nuovi servizi e prodotti creano flussi di entrate aggiuntivi che aiutano a fornire stabilità alla tua attività. Di seguito presentiamo alcuni esempi.

Un'officina che si occupa di cambio dell'olio vende filtri dell'area, tergicristallo e servizi per la riparazione dei parabrezza.

Un bed and breakfast offre un pacchetto per gli anniversari che include cioccolatini e rose.

Un'azienda per il noleggio degli sci vende biglietti per la sciovia e un servizio navetta.



Un gestore di sistemi informatici offre servizi di assistenza dedicati.

Nota che ciascuno dei servizi o prodotti extra illustrati in questi esempi è un ampliamento compatibile con l'attività di base.

Notate che ciascuno dei servizi o prodotti estesi illustrati in questi esempi è un ampliamento compatibile con l'attività di base.

ESERCIZIO (10 minuti)

Fase 1: Dedicate individualmente tre minuti a riflettere e ad annotate il maggior numero di idee di servizi o prodotti aggiuntivi per la vostra attività. Siate creativi e cercate di non limitare il vostro pensiero. Mettete per iscritto tutto quello che vi viene in mente.

1._____ 7._____

2._____ 8._____

3._____ 9._____

4._____ 10._____

5._____ 11._____

6._____ 12._____

Fase 2: Controllate l'elenco e cerchiate le tre idee che ritenete più promettenti per far crescere la vostra attività.

Fase 3: Chiedete ad alcuni membri del gruppo di parlare dell'idea più promettente che hanno cerchiato per la loro attività. I membri del gruppo devono fornire feedback per approfondire ciascuna idea.

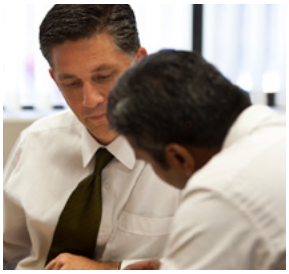
3. AMPLIARE IL MERCATO DI RIFERIMENTO

Leggete: Un altro modo per far crescere l'attività è espandere le dimensioni del mercato di riferimento. Ciò ti consente di concentrarti e di comunicare con più clienti, il che, si spera, porterà a maggiori affari. Di seguito sono mostrati alcuni dei modi in cui puoi espandere il tuo mercato di riferimento.

Concentrati su un nuovo segmento di clientela

La proprietaria di un'azienda per abbigliamento da donna espande la propria attività per vendere abiti per bambini.

Apri un nuovo canale di vendita



Un proprietario di un'azienda di editoria crea un nuovo sito per vendere i propri prodotti online.

Trasferisciti in una sede migliore o più grande

Un'agenzia di noleggio si trasferisce in una sede ben visibile lungo la riva.

Apri un'altra sede

Un'insegnante di danza apre un'altra scuola in una città vicina.

Autorizza un altro venditore a vendere il tuo prodotto

Un'azienda che produce bibite autorizza una catena di supermercati a vendere una bevanda con la propria etichetta.

Apri un franchising

La proprietaria di una gelateria vende il diritto di operare la sua attività in un'altra sede.

Discussione:

- Quali fattori vorreste studiare e considerare prima di perseguire una di queste opzioni?
- Come manterrete la qualità dei servizi o dei prodotti nell'attività principale durante l'espansione?

ESERCIZIO (10 minuti)

Fase 1: Trova per conto tuo un modo per espandere il tuo mercato di riferimento. Scrivi la tua idea nello spazio sottostante.

Fase 2: Dividetevi in coppie. Con il tuo compagno, discuti la tua idea per espandere il tuo mercato di riferimento. Ciascun compagno deve fornire un feedback costruttivo.

4. COMPETERE PER UNA PERCENTUALE MAGGIORE DEL MERCATO

Leggete: Puoi anche far crescere la tua attività competendo per una maggiore percentuale del mercato. Gli imprenditori lo fanno concentrandosi sul loro vantaggio competitivo e aumentando la qualità dei loro servizi o prodotti in modo che i clienti passino alla loro attività. Ad esempio, il proprietario di una sala cinematografica potrebbe investire in comode poltrone e migliorare la qualità del cibo offerto, il che potrebbe attirare persone che frequentano altre sale.

ESERCIZIO (10 minuti)

Fase 1: Pensa a un'attività che compete direttamente con la tua. Questa attività potrebbe non essere identica alla tua, ma serve le stesse esigenze dei clienti. Annota i punti di forza per la vendita del servizio o del prodotto del tuo concorrente.

Fase 2: Annota come il tuo servizio o prodotto dovrebbe migliorare per ispirare i clienti a comprare da te.

Fase 3: Dividetevi in coppie. Supponi che il tuo compagno sia un potenziale cliente. Parlagli delle idee che hai scritto per la fase 2. Poni domande per determinare se è interessato alle tue idee.

5. TRARRE IL MASSIMO DALLE OPPORTUNITÀ DI CRESCITA

Leggete: Abbiamo appena imparato tre modi per far crescere un'attività. Se vuoi far crescere la tua attività, devi cercare attivamente opportunità potenziali di crescita. Gli imprenditori di successo imparano agendo (vedere DeA 58:26–28). Esercitano saggezza quando prendono in considerazione nuove opportunità per espandere la propria attività, valutando attentamente le risorse aggiuntive e le potenziali difficoltà. Tuttavia, non hanno paura di sperimentare e commettere errori. Vedono gli errori come opportunità per accelerare l'apprendimento, il che può renderli più forti e avvicinarli ai loro obiettivi. Hanno il coraggio di spostare il focus della loro attività, se necessario, per soddisfare le mutevoli esigenze dei clienti.

Discussione: Immaginate un imprenditore che dipinge strisce per parcheggi. Egli ritiene di poter ottenere più affari spostando il focus della sua attività. Dopo aver parlato con i clienti, apprende che sarebbero disposti a pagare di più se la sua attività cancellasse i vecchi segni e installasse cordoli per parcheggio e dissuasori. Analizza questa possibilità in dettaglio e ritiene che abbia senso finanziariamente, così decide di perseguire queste nuove opportunità.

- Quali opportunità o ostacoli avete notato che potrebbero persuadervi a spostare il focus della vostra attività?

6. SVILUPPARE L'ABITUDINE DI INCREMENTARE I RISPARMI PERSONALI

Leggete: La tua capacità di far crescere la tua attività può essere molto agevolata se hai risparmi personali a cui attingere. Un'abitudine che distingue gli imprenditori di successo è quella di risparmiare costantemente denaro. Ci è stato raccomandato di pagare innanzitutto le decime e le offerte. Quindi dovremmo pagare noi stessi risparmiando una parte dei nostri soldi.

Il risparmio di denaro fornisce fondi per emergenze e bisogni imprevisti. Inoltre, offre tranquillità, flessibilità nelle decisioni della vita e risorse per opportunità come la crescita di un'attività. Sebbene esistano molti modi per risparmiare denaro, ciò che in definitiva è importante è **risparmiare denaro ogni settimana**.

La tecnologia può aiutarti a risparmiare denaro. È possibile impostare una detrazione automatica dallo stipendio o un trasferimento automatico da un conto corrente a un conto di risparmio. Deduzioni o trasferimenti automatici possono aiutare a risparmiare senza sforzo. Alcuni altri modi pratici per risparmiare denaro includono:

- Costituire un fondo di emergenza.
- Stabilire un budget.
- Lavorare a un obiettivo di risparmio a breve termine.
- Depositare entrate forfettarie, come rimborsi fiscali, regali in denaro per il compleanno, bonus e denaro ereditato.
- Creare conti di risparmio per missioni, istruzione, pensione, opportunità di attività o altri obiettivi personali.
- Risparmiare denaro contante o monete.

Discussione: Quali approcci hanno funzionato al meglio per aiutarvi a risparmiare denaro con costanza?

7. RIDURRE I COSTI INUTILI

Leggete: Per mantenere un sano margine di profitto, gli imprenditori devono spesso imparare a operare con relativamente poche risorse. Gli imprenditori di successo sono frugali e decisi nel determinare quali costi valga la pena affrontare e quali no. A volte intraprendono azioni audaci impegnandosi a tagliare una certa percentuale dei loro costi e, quindi, a trovare modi creativi ma realistici per risparmiare. Di seguito sono illustrati alcuni modi comuni con cui gli imprenditori gestiscono i costi in modo efficace.

Sii intraprendente: condividi o riutilizza attrezzature e forniture; sii disposto ad acquistare l'usato piuttosto che il nuovo.

Ad esempio, un negozio di progettazione grafica era selettivo nell'acquisto di mobili per ufficio usati che soddisfacessero le sue esigenze.

Mantieni la concentrazione: utilizza il tempo in modo efficace concentrandoti sulle priorità e sui progetti che generano i maggiori ricavi.

Ad esempio, una ditta di ingegneria si è specializzata concentrandosi sui suoi tre servizi più redditizi.

Usa la tecnologia: usa la tecnologia per aumentare la produttività, migliorare la comunicazione e ridurre i costi.

Ad esempio, per ridurre le spese di viaggio, un'attività di sviluppo software ha utilizzato servizi di videoconferenza e teleconferenza a basso costo.

Sfrutta il potere d'acquisto: fai acquisti o ottieni stime dei costi da più fonti, negozia le spese per ottenere il miglior prezzo possibile o acquista in grandi quantità.

Ad esempio, un'attività di lavorazione del cuoio ha richiesto stime dei costi da una varietà di potenziali fornitori di pellami.

ESERCIZIO (10 minuti)

Fase 1: Dall'elenco in alto o utilizzando le tue idee, individua per conto tuo due modi per ridurre i costi della tua attività. Scrivi le tue idee qui sotto.

Fase 2: In gruppo, condividete un modo efficace di tagliare i costi della vostra attività o i modi in cui avete visto altri imprenditori ridurre efficacemente i loro costi.

MEDITA—Tempo massimo: 5 minuti

Pensate individualmente a ciò che avete imparato oggi e riflettete su ciò che il Signore vorrebbe che faceste. Leggete la citazione riportata di seguito e rispondete per iscritto alle domande.

"Gli uomini e le donne che impiegano le loro energie per fare la volontà di Dio scopriranno che Egli può fare molto più di loro per rendere più bella e più utile la loro vita. Egli moltiplicherà le loro gioie, espanderà le loro prospettive, ravviverà la loro mente, rafforzerà i loro muscoli, edificherà il loro spirito, moltiplicherà su di loro le benedizioni, accrescerà le loro possibilità, conforterà la loro anima, darà loro amici preziosi e riverserà su di loro la Sua pace" (Ezra Taft Benson, "Gesù Cristo — Doni e aspettative", *La Stella*, dicembre 1987, 4).

Basandovi su ciò che avete appreso oggi, quale cambiamento sentite vi aiuterà a far crescere la vostra attività?

Quale azione intraprenderete questa settimana per realizzare il cambiamento identificato sopra?

IMPEGNATI—Tempo massimo: 5 minuti

Leggi con il tuo compagno d'azione ciascuno degli impegni che seguono. La capacità di riuscire ad avviare o far crescere la tua attività migliorerà notevolmente man mano che rispetti diligentemente i tuoi impegni settimanali. Prometti di mantenere gli impegni presi, poi firma in basso.

I MIEI IMPEGNI	
Ⓐ	Mantenere gli impegni per questa settimana tratti da "I miei fondamenti": ○ Completare gli esercizi "Creare degli obiettivi" e "Trovare un mentore". ○ Finire di scrivere il piano per la "dichiarazione d'intenti" e parlarne con la famiglia o gli amici. ○ Chiedere a qualcuno di farmi da mentore e fissare un incontro.
Ⓑ	Creare un piano nel mio taccuino aziendale specificando i modi in cui, al momento giusto, intendo far crescere la mia attività.
Ⓒ	Creare un piano nel mio taccuino aziendale specificando i modi in cui posso ridurre i costi per la mia attività.
Ⓓ	Riesaminare la pagina "Medita" e mantenere gli impegni.
Ⓔ	Contattare e sostenere il mio compagno d'azione.

Ricorda che la prossima settimana ti verrà chiesto di riportare il numero di giorni, scritto nel tuo taccuino aziendale, in cui hai parlato con i clienti, venduto e registrato i dettagli finanziari (vedere la tabella "Valutare i miei sforzi" all'inizio del manuale).

La mia firma _____ *Firma del compagno d'azione* _____

Dite una preghiera di chiusura.

10

FINANZIARE LA MIA ATTIVITÀ

PRINCIPIO TRATTO DA "I MIEI FONDAMENTI"

- Mostrare integrità

PRINCIPI, COMPETENZE E ABITUDINI PER L'ATTIVITÀ

1. Ho il denaro per espandermi?
2. Prendere in prestito denaro va bene oppure no?
3. Opzioni di finanziamento per la mia attività
4. Ricerca di opzioni di finanziamento
5. Integrità nelle relazioni finanziarie

FAI RAPPORTO—Tempo massimo: 25 minuti

Dite una preghiera di apertura.

IMPEGNI DELLA SETTIMANA SCORSA

Ⓐ Mantenere gli impegni tratti da "I miei fondamenti".

Ⓑ Scrivere un piano nel mio taccuino aziendale specificando i modi in cui intendo far crescere la mia attività al momento giusto.

Ⓒ Scrivere un piano nel mio taccuino aziendale specificando i modi in cui posso ridurre i costi per la mia attività.

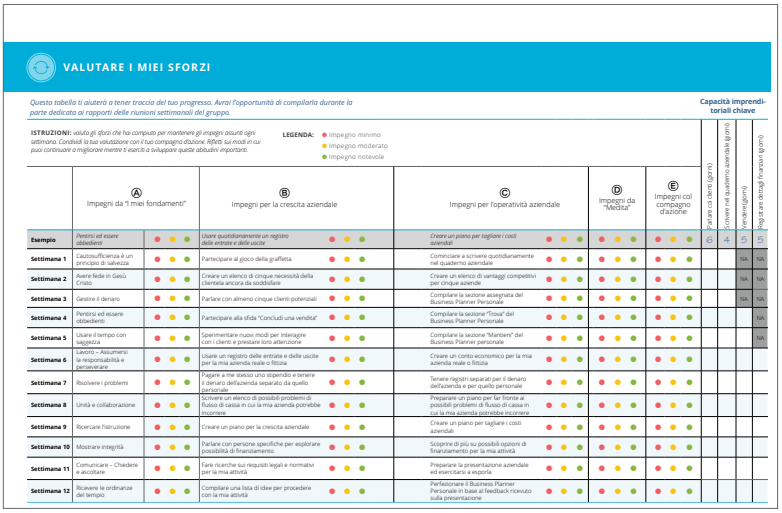
Ⓓ Riesaminare la pagina "Medita" e mantenere gli impegni.

Ⓔ Contattare e sostenere il mio compagno d'azione.

FASE 1: VALUTAZIONE INSIEME AL COMPAGNO D'AZIONE (5 minuti)

Dedicate qualche minuto a valutare quanto vi siete sforzati questa settimana per mantenere gli impegni presi. Usate la tabella "Valutare i miei sforzi" riportata all'inizio di questo libro degli esercizi. Condividete la vostra valutazione con il compagno d'azione ed esaminate insieme la domanda riportata sotto.

Discussione: Quali difficoltà avete avuto nel mantenere i vostri impegni di questa settimana?



VALUTARE I MIEI SFORZI

Questa tabella ti aiuterà a tener traccia del tuo progresso. Avrai l'opportunità di compilarla durante la parte dedicata ai rapporti delle riunioni settimanali del gruppo.

ISTRUZIONI: *valuta gli sforzi che hai compiuto per mantenere gli impegni assunti ogni settimana. Condividi la tua valutazione con il tuo compagno d'azione. Rifletti sui modi in cui puoi continuare a migliorare mentre ti eserciti a sviluppare queste abitudini importanti.*

LEGENDA: impegno minimo; impegno moderato; impegno notevole

	Ⓐ Impegni da "I miei fondamenti"	Ⓑ Impegni per la crescita aziendale	Ⓒ Impegni per l'operatività aziendale	Ⓓ Impegni da "Medita"	Ⓔ Impegni col compagno d'azione	Capacità imprenditoriali chiave: Parlare coi clienti (giorni)	Scrivere nel quaderno aziendale (giorni)	Vendere (giorni)	Pagare gli stipendi finanziari (giorni)
Esempio	*Pentirsi ed essere obbedienti*	*Usare quotidianamente un registro delle entrate e delle uscite*	*Creare un piano per tagliare i costi aziendali*			6	4	5	5
Settimana 1	L'autosufficienza è un principio di salvezza	Partecipare al gioco della graffetta	Cominciare a scrivere quotidianamente nel quaderno aziendale					NA	NA
Settimana 2	Avere fede in Gesù Cristo	Creare un elenco di cinque necessità della clientela ancora da soddisfare	Creare un elenco di vantaggi competitivi per cinque aziende					NA	NA
Settimana 3	Gestire il denaro	Parlare con almeno cinque clienti potenziali	Compilare la sezione assegnata del Business Planner Personale					NA	NA
Settimana 4	Pentirsi ed essere obbedienti	Partecipare alla sfida "Concludi una vendita"	Compilare la sezione "Finalità" del Business Planner Personale						NA
Settimana 5	Usare il tempo con saggezza	Sperimentare nuovi modi per interagire con i clienti e prestare loro attenzione	Compilare la sezione "Mantieni" del Business Planner personale						NA
Settimana 6	Lavoro – Assumersi la responsabilità e perseverare	Usare un registro delle entrate e delle uscite per la mia azienda reale o fittizia	Creare un conto economico per la mia azienda reale o fittizia						
Settimana 7	Risolvere i problemi	Pagare a me stesso uno stipendio e tenere il denaro dell'azienda separato da quello personale	Tenere registri separati per il denaro dell'azienda e per quello personale						
Settimana 8	Unità e collaborazione	Scrivere un elenco di possibili problemi di flusso di cassa in cui la mia azienda potrebbe incorrere	Preparare un piano per far fronte ai possibili problemi di flusso di cassa in cui la mia azienda potrebbe incorrere						
Settimana 9	Ricercare l'istruzione	Creare un piano per la crescita aziendale	Creare un piano per tagliare i costi aziendali						
Settimana 10	Mostrare integrità	Parlare con persone specifiche per esplorare possibilità di finanziamento	Scoprire di più su possibili opzioni di finanziamento per la mia attività						
Settimana 11	Comunicare – Chiedere e ascoltare	Fare ricerche sui requisiti legali e normativi per la mia attività	Preparare la presentazione aziendale ed esercitarsi a esporla						
Settimana 12	Ricevere le ordinanze del tempio	Compilare una lista di idee per procedere con la mia attività	Perfezionare il Business Planner Personale in base al feedback ricevuto sulla presentazione						

FASE 2: FARE RAPPORTO AL GRUPPO (8 minuti)

Dopo aver valutato i vostri sforzi, ritornate in gruppo e fate rapporto sui vostri risultati. Facendo il giro del gruppo ognuno dichiara la propria autovalutazione (rosso, giallo o verde) rispetto a ciascuno degli impegni della settimana scorsa. Indicate inoltre il numero di giorni in cui avete messo in pratica ciascuna delle principali competenze aziendali, come riportato nella tabella "Valutare i miei sforzi".

FASE 3: CONDIVIDERE LE ESPERIENZE (10 minuti)

Ora condividete come gruppo ciò che avete imparato sforzandovi di mantenere gli impegni durante la settimana.

Discussione:

- Questa settimana, quali esperienze avete vissuto nel mantenere i vostri impegni tratti da "I miei fondamenti"?
- Che cosa avete imparato creando un piano per far crescere l'attività?
- Che cosa avete imparato creando un piano per ridurre i costi aziendali?

FASE 4: SCEGLIERE I COMPAGNI D'AZIONE (2 minuti)

Scegliete tra i membri del gruppo un compagno d'azione per la settimana prossima. In genere, i compagni d'azione sono dello stesso sesso e non appartengono alla stessa famiglia.

Adesso, dedicate un paio di minuti a conoscere il vostro compagno d'azione. Presentatevi e parlate di come vi metterete in contatto tra di voi durante la settimana.

Nome del compagno d'azione _____ *Informazioni di contatto* _____

Scrivete come e quando vi metterete in contatto tra di voi questa settimana.

DOM	LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB

I MIEI FONDAMENTI – MOSTRARE INTEGRITÀ—
Tempo massimo: 20 minuti

Medita: Perché il Signore ama coloro che hanno "integrità di cuore"?

Guardate: "What Shall a Man Give in Exchange for His Soul?" [che darà l'uomo in cambio dell'anima sua?], disponibile su srs.lds.org/videos (se il video non è disponibile, leggete il testo alla fine di questa sezione).

Discussione: Che cosa significa avere integrità? Quali sono alcuni piccoli modi in cui le persone barattano la loro anima per ottenere cose materiali in questa vita?

Leggete: Articoli di Fede 1:13 e Giobbe 27:5.

ESERCIZIO (5 minuti)

Ciascuno per proprio conto, attribuite a voi stessi un punteggio nei casi seguenti.

SCRIVETE UN NUMERO A FIANCO DI OGNI VOCE PER INDICARE CON QUALE FREQUENZA AGITE IN QUEL MODO.
1 = mai, 2 = a volte, 3 = spesso, 4 = sempre

_1. Mantengo tutte le mie promesse, i miei impegni e le mie alleanze.

_2. Sono completamente onesto in ciò che dico e nei registri che tengo.

_3. Non esagero per far sì che le cose sembrino migliori di quello che sono.

_4. Restituisco sempre ciò che prendo in prestito e non prendo cose che non mi appartengono.

_5. Sono completamente fedele al mio coniuge, nelle parole e nelle azioni.

_6. Non imbroglio mai, anche se so che non verrei scoperto.

_7. Quando trovo qualcosa che non è mio lo restituisco al proprietario.

8. Restituisco sempre il denaro che prendo in prestito.

Discussione: Leggete Mosia 4:28 e la citazione dell'anziano Joseph B. Wirthlin. Perché estinguere un debito, un prestito per la propria attività o per gli studi (come un prestito erogato dal Fondo perpetuo per l'istruzione) è una questione di integrità personale?

Impegnati: Impegnati a svolgere le seguenti azioni durante la settimana.

- ☐ Migliorare in una delle otto aree che hai valutato nell'esercizio precedente.
- ☐ Condividere con i familiari o gli amici ciò che hai imparato oggi sull'integrità.

ARTICOLI DI FEDE 1:13

"Noi crediamo nell'essere onesti".

GIOBBE 27:5

"Fino all'ultimo respiro non mi lascerò togliere la mia integrità".

MOSIA 4:28

"E vorrei che vi ricordaste che chiunque tra voi prende in prestito dal suo vicino restituisca ciò che ha preso in prestito, secondo come si accorda, altrimenti commetterà peccato; e forse farà sì che anche il suo vicino commetta peccato".

WHAT SHALL A MAN GIVE IN EXCHANGE FOR HIS SOUL? [CHE DARÀ L'UOMO IN CAMBIO DELL'ANIMA SUA?]

Se il video non è disponibile, scegliete un membro del gruppo per leggere il testo.

ANZIANO ROBERT C. GAY: Una volta il Salvatore fece la seguente domanda ai Suoi discepoli: "Che darà l'uomo in cambio dell'anima sua?" [Matteo 16:26].

Si tratta di una domanda che mio padre anni fa mi insegnò a considerare seriamente. Mentre crescevo, i miei genitori mi assegnavano dei lavoretti da fare in casa e in cambio mi davano una paghetta. Spesso usavo quei soldi, cioè poco più di 50 centesimi alla settimana, per andare al cinema. A quei tempi, il biglietto del cinema per un ragazzino di 11 anni costava 25 centesimi. Perciò mi rimanevano 25 centesimi da spendere in dolciumi che costavano 5 centesimi l'uno. Al cinema con cinque barrette dolci! Non poteva andare meglio di così.

Tutto andò bene finché non compii 12 anni. Un pomeriggio, mentre facevo la fila, mi resi conto che il prezzo del biglietto per un dodicenne era di 35 centesimi, questo voleva dire due barrette dolci in meno. Per niente pronto a compiere tale sacrificio, mi dissi: "Sembri lo stesso della settimana scorsa". Mi feci avanti e chiesi il biglietto da 25 centesimi. Il cassiere non esitò, così comprai le mie cinque barrette dolci invece di tre.

Soddisfatto della mia impresa, corsi a casa per raccontare a mio padre del mio successo. Mentre riferivo i dettagli dell'accaduto, non disse nulla. Una volta terminato, guardandomi semplicemente negli occhi, disse: "Figlio mio, venderesti la tua anima per una moneta?". Le sue parole trafissero il mio cuore di dodicenne. Fu una lezione che non ho mai dimenticato.

("Che darà l'uomo in cambio dell'anima sua?", *Liahona*, novembre 2012, 34)

ANZIANO JOSEPH B. WIRTHLIN

"Integrità significa fare sempre ciò che è giusto e buono, a prescindere dalle conseguenze immediate. Significa essere retti dal più intimo dell'anima, non soltanto nelle nostre azioni, ma, cosa più importante, nei nostri pensieri e nei sentimenti del nostro cuore. [...] La menzogna per quanto piccola, l'imbroglio per quanto piccolo, l'inganno per quanto piccolo, non sono cose accette al Signore. [...] La suprema ricompensa dell'integrità è la costante compagnia dello Spirito Santo [che] può [...] guidarci in tutto ciò che facciamo'.

"L'integrità personale", *La Stella*, luglio 1990, 27, 29

IMPARA—Tempo massimo: 60 minuti

1. HO IL DENARO PER ESPANDERMI?

Leggete: Abbiamo appreso che gli imprenditori di successo lavorano per creare un ciclo di flusso di cassa positivo. Grazie a un'attenta pianificazione e alla perseveranza, hanno denaro sufficiente per mantenere e far crescere la propria attività. Conoscono la loro situazione di cassa corrente e aggiornano regolarmente le proiezioni dei flussi di cassa. "[Badano] che tutte [le] cose siano fatte con saggezza e ordine" (Mosia 4:27).

Inoltre, molti imprenditori cercano finanziamenti per perseguire opportunità di crescita come quelle che abbiamo imparato nel capitolo 9. Se decidi di cercare finanziamenti per la tua attività, è necessario prima avere una conoscenza dettagliata del flusso di cassa della tua azienda, in particolare del denaro che essa consuma al momento e che si prevede che consumi. È essenziale garantire che l'attività abbia denaro sufficiente per sostenere l'operatività, per far fronte a eventuali situazioni impreviste e per crescere secondo gli obiettivi.

2. PRENDERE IN PRESTITO DENARO VA BENE OPPURE NO?

Leggete: I debiti personali e i debiti aziendali sono due cose diverse. I prestiti personali servono per spendere più di quanto possiamo permetterci. I prestiti aziendali servono per produrre più di quanto possiamo al momento. I dirigenti della Chiesa raccomandano di evitare i debiti personali. L'anziano Joseph B. Wirthlin ha detto: "Alcuni debiti, ad esempio per una casa modesta, per sostenere delle ragionevoli spese per l'istruzione e forse per un'auto, possono essere necessari. Però non dovremmo mai trovarci in una situazione di schiavitù finanziaria da carta di credito senza prima aver valutato bene i costi da sostenere" ("Debiti terreni, debiti celesti", *Liahona*, maggio 2004, 41).

Discussione: Pensate a qualcuno che ha richiesto un prestito per uso personale. È stato un vantaggio o un danno?

Leggete: Dobbiamo valutare con attenzione l'opzione di contrarre debiti aziendali. Ma "negli affari, investire con saggezza costituisce un elemento di crescita" (*Insegnamenti dei presidenti della Chiesa – Ezra Taft Benson* [2014], 294).

Quasi ogni attività richiede capitale aggiuntivo, o denaro, per crescere. In genere, gli imprenditori ottengono capitali aggiuntivi attraverso i propri risparmi o tramite un finanziamento del debito o il finanziamento azionario. **Finanziamento del debito** significa prendere un prestito aziendale e poi ripagarlo con gli interessi. **Finanziamento azionario** significa ricevere denaro in cambio della proprietà parziale della società.

A volte, gli imprenditori ricevono sovvenzioni governative o denaro da altre fonti. Questi fondi di solito non devono essere rimborsati.

3. OPZIONI DI FINANZIAMENTO PER LA MIA ATTIVITÀ

Leggete: Gli imprenditori di successo sono attenti e creativi nel raccogliere i fondi di cui hanno bisogno per far crescere la propria attività. Esistono molti modi per ottenere i fondi che occorrono. Questa sezione li divide in tre categorie. La categoria 1 considera i fondi che vengono usati di frequente per primi, come i risparmi personali. La categoria 2 esplora diverse fonti di finanziamento del debito. La categoria 3 riassume le opzioni di finanziamento meno comuni che potrebbero essere applicabili ad alcuni imprenditori.

Categoria 1: fonti di finanziamento comuni

Leggete: La maggior parte degli imprenditori finanzia inizialmente la crescita dell'attività facendo affidamento sui propri risparmi, con l'avviamento (svolgendo il lavoro da sé e non affidandosi a un aiuto esterno) e ottenendo prestiti o denaro di investimento da familiari stretti o amici. Queste opzioni consentono loro di prendere decisioni rapide e di essere flessibili nella gestione della crescita della loro attività.

ESERCIZIO (5 minuti)

Fase 1: In gruppo, leggete ad alta voce le descrizioni e i pro e i contro dei seguenti tipi di finanziamento.

FONTI DI FINANZIAMENTO COMUNI			
FONTE	**DESCRIZIONE**	**PRO**	**CONTRO**
Risparmi dell'imprenditore	L'imprenditore utilizza i risparmi personali come prestito per l'attività o per investirvi.	○ L'imprenditore mantiene il controllo dell'attività ○ Accesso facile e immediato ○ Pratiche burocratiche minime	○ Sacrificio e rischio personali e familiari ○ Fondi potenzialmente insufficienti
Avviamento	L'imprenditore fa tutto il lavoro, piuttosto che assumere dipendenti o ottenere un prestito.	○ L'imprenditore mantiene il controllo dell'attività ○ Riduce la necessità di contanti ○ Attenzione elevata alla qualità	○ Crescita più lenta ○ Potenziale mancanza di competenza
Familiari e amici	I familiari e gli amici prestano denaro all'attività o vi investono.	○ Lealtà e supporto ○ Flessibilità di tassi e termini finanziari	○ Possibile tensione nelle relazioni ○ Possibile interferenza indesiderata nell'attività

Fase 2: Hai precedenti esperienze con alcune di queste fonti di finanziamento? Se sì, hai qualche suggerimento? In caso contrario, quali pensieri o preoccupazioni hai?

Categoria 2: fonti di finanziamento del debito

Leggete: Oltre a utilizzare risorse personali di finanziamento, molti imprenditori cercano fondi tramite prestiti o debiti di finanziamento. Le seguenti domande possono aiutare a guidare la decisione di prendere in prestito:

- Ho intenzione di richiedere un prestito per finanziare la produttività della mia attività o per motivi personali?

- Sto richiedendo un prestito per sostenere un'attività che non è in definitiva sostenibile?
- È il momento giusto per correre questo rischio?
- Sono a mio agio con i termini del prestito che riceverei?
- Sto prendendo a prestito l'importo corretto?
- Sarò in grado di rimborsare il debito e mantenere l'operatività della mia attività con un rischio minimo per un flusso di cassa positivo?

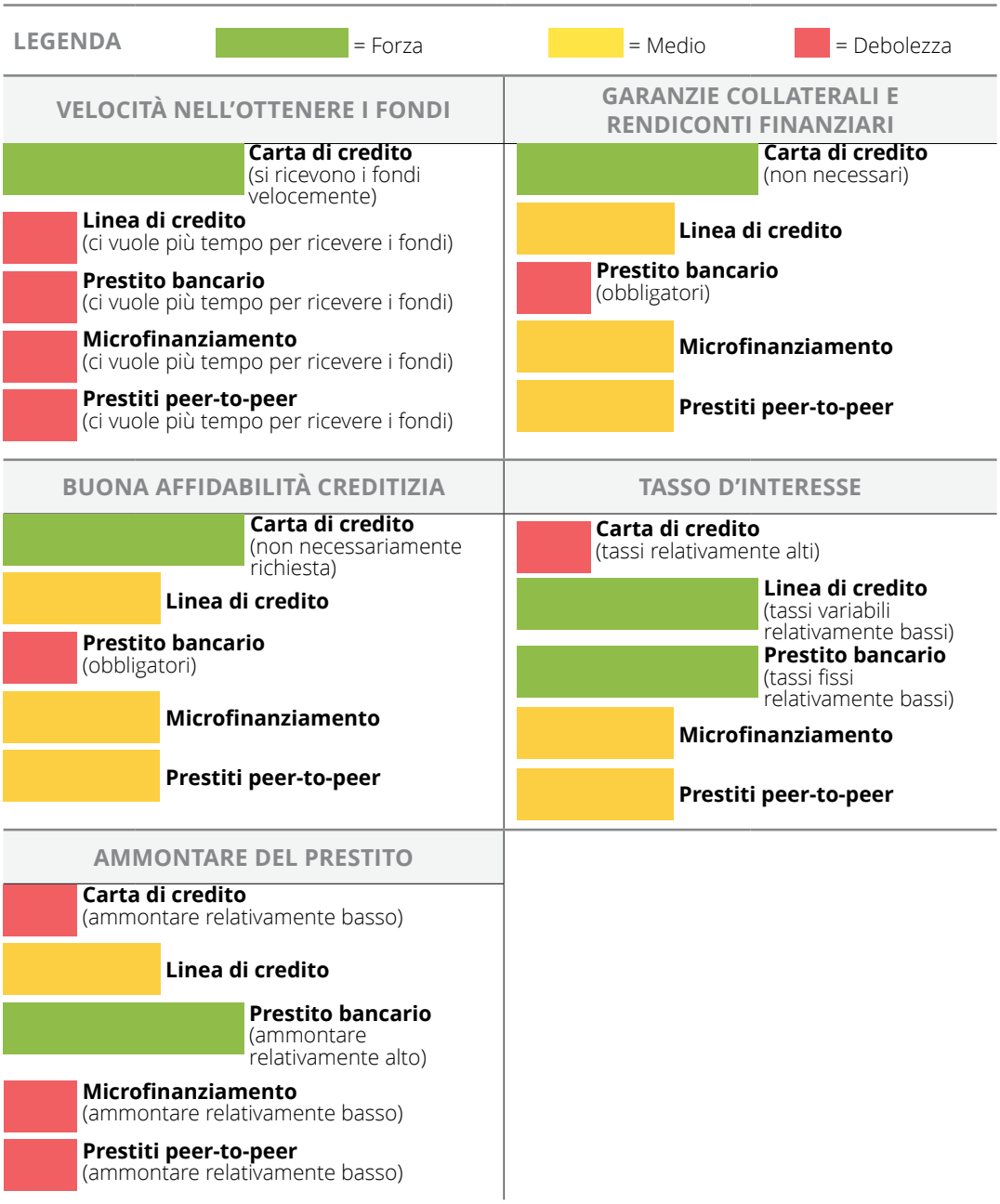
Discussione: Immaginate di valutare la possibilità di prendere in prestito denaro per la vostra attività. In gruppo, parlate di come ognuna delle domande precedenti può aiutarvi in questa decisione.

Leggete: Le carte di credito sono la fonte più comune di finanziamento del debito, ma hanno tassi di interesse alti. Una linea di credito è un'opzione flessibile che consente agli imprenditori di gestire gli alti e bassi delle loro esigenze di flusso di cassa. Sono inoltre disponibili prestiti bancari, prestiti di microfinanziamento e prestiti peer-to-peer che offrono molti vantaggi, ma di solito il procedimento per accedervi è rigoroso.

ESERCIZIO (10 minuti)

Fase 1: In gruppo, leggete ognuna delle descrizioni per le fonti del finanziamento del debito riportate di seguito. Quindi rivedete le informazioni che confrontano e contrappongono queste fonti del finanziamento del debito.

FONTI DEL FINANZIAMENTO DEL DEBITO: PUNTI DI FORZA E PUNTI DEBOLI				
CARTA DI CREDITO	**LINEA DI CREDITO**	**PRESTITO BANCARIO**	**MICROFINANZIAMENTO**	**PRESTITI PEER-TO-PEER**
L'imprenditore effettua acquisti con una carta di credito e si prevede che rimborsi l'importo preso in prestito con gli interessi.	Un istituto finanziario effettua un prestito flessibile che consente all'imprenditore di prendere in prestito delle somme ripetutamente per le esigenze aziendali di flusso di cassa a breve termine.	Una banca presta denaro all'imprenditore aspettandosi rimborsi programmati del capitale con interessi.	Un'organizzazione presta una piccola somma di denaro a un'attività che non è in grado di ricevere un prestito bancario. Questi prestiti sono disponibili in quasi tutti i paesi.	Attraverso un servizio online, singoli individui prestano denaro a un imprenditore con il quale non hanno alcun legame.



Fase 2: In gruppo, leggete ad alta voce ciascuna delle situazioni di seguito. Determinate quale opzione di finanziamento del debito ritenete la migliore e le ragioni della vostra scelta. Fornite una risposta per ciascuna situazione prima di leggere quella successiva.

Situazione A: Malik ha bisogno subito di 2.000 per acquistare materiali per la sua attività di decorazioni per le festività. Data la stagionalità della sua attività e la sua capacità di effettuare vendite immediate, è sicuro di poter rimborsare questo denaro entro 30 giorni.

Situazione B: Nina ha un'azienda che produce scale personalizzate. È in attività da 18 mesi e ha bisogno di 35.000 per acquistare un tornio migliore. Ha un buon credito ma poche garanzie.

Situazione C: Saki ha bisogno di 10.000 per finanziare un gioco che sta sviluppando. Ha appena iniziato la sua attività, non ha alcun bilancio precedente e prevede che ci vorrà tempo per rimborsare questo denaro.

Fase 3: Scrivi per conto tuo la risposta a una delle seguenti domande:

Quale fonte di finanziamento del debito ti piacerebbe esaminare ulteriormente per la tua attività?

Se non pensi che la tua attività abbia bisogno di un finanziamento del debito nel prossimo futuro, di quale fonte di finanziamento del debito vorresti sapere di più?

Categoria 3: fonti di finanziamento non frequenti

Leggete: Occasionalmente, gli imprenditori possono cercare opzioni di finanziamento alternative, come mostrato nel grafico sottostante. Queste opzioni variano a seconda del settore e del tipo di opportunità di attività. Non sono comuni per la maggior parte dei piccoli imprenditori.

ESERCIZIO (5 minuti)

Fase 1: In gruppo, leggete ad alta voce le descrizioni e i pro e i contro dei seguenti tipi di finanziamento.

FONTI DI FINANZIAMENTO INFREQUENTI			
FONTE	**DESCRIZIONE**	**PRO**	**CONTRO**
Crowdfunding (o finanziamento collettivo)	Attraverso Internet un gruppo numeroso di persone contribuisce con piccole quantità di denaro all'attività che desidera sostenere.	○ Possibilità di raccogliere rapidamente fondi significativi ○ Genera interesse nei consumatori ○ Verifica la possibile domanda del prodotto	○ Molte attività non hanno un seguito di massa sufficiente ○ Rischio che l'idea dell'attività venga copiata
Investitore informale	Uno o più individui facoltosi investono in un'attività che ha il potenziale di crescere in modo importante.	○ Il beneficiario riceve fondi e acquisisce legami commerciali ○ L'investitore funge da consulente esperto	○ Possibilità di punti di vista discordanti e interferenze commerciali ○ Pressione per ottenere dei risultati
Capitale di rischio	Una società finanziaria investe una grande quantità di denaro e si aspetta una crescita dell'attività e un'eventuale vendita della suddetta.	○ Fondi significativi consentono all'attività di crescere rapidamente ○ Aumenta la credibilità e crea un potenziale per attirare più clienti e maggiori investitori	○ L'imprenditore sacrifica una parte del controllo dell'attività ○ Intensa attenzione alla crescita e, alla fine, alla vendita dell'attività ○ Pressione per ottenere dei risultati
Incubatore o acceleratore	Un'organizzazione fornisce a un'attività locali di lavoro, infrastrutture, guida e contatti commerciali.	○ Aumenta la credibilità ○ Riduce le spese e la necessità di contanti ○ Fornisce esperienza, guida e supporto	○ Potenzialmente non fornisce un valore sufficiente all'imprenditore ○ Potenzialmente l'imprenditore cede troppe azioni dell'attività
Sovvenzione	Il governo fornisce fondi a un'attività per uno scopo specifico.	○ Esposizione e credibilità che attraggono investitori, clienti e altri finanziatori ○ I fondi non devono essere rimborsati	○ Ricevere i fondi richiede tempo ○ Difficile qualificarsi

Fase 2: Rispondi per conto tuo alle seguenti domande:

Quale fonte di finanziamento non frequente ti piacerebbe esaminare ulteriormente per la tua attività? Perché?

4. RICERCA DI OPZIONI DI FINANZIAMENTO

Leggete: Trovare le migliori fonti di finanziamento per la tua attività richiede uno sforzo notevole. Le fonti di finanziamento variano notevolmente in base alla località, quindi è importante parlare con le persone di cui ti fidi nella tua rete personale e comunitaria. Le risorse online, governative e della comunità probabilmente ti aiuteranno nella ricerca.

Discussione:
- Quali organizzazioni locali o nazionali potrebbero fornire indicazioni o risorse per il finanziamento aziendale?
- Quali risorse online potrebbero fornire indicazioni per il finanziamento aziendale?

ESERCIZIO (5 minuti)

Rifletti e poi scrivi per conto tuo le risposte alle seguenti domande:

- Quali risorse online esaminerai questa settimana per sapere di più sulle possibili opzioni di finanziamento? Se non sai a quali risorse online accedere, quali argomenti di finanziamento ti piacerebbe approfondire e capire meglio?

- Con chi parlerai questa settimana della tua rete personale o comunitaria per sapere di più sulle opzioni di finanziamento?

5. INTEGRITÀ NELLE RELAZIONI FINANZIARIE

Leggete: Il tredicesimo articolo di fede dichiara che noi crediamo nell'essere onesti. I rapporti finanziari sono basati sulla fiducia e sull'integrità personale. Agire con integrità significa che rispettiamo i nostri accordi ed evitiamo qualsiasi pratica ingannevole.

Se prendiamo denaro in prestito, dovremmo essere sicuri di restituirlo. Come il Signore ci ricorda in Dottrina e Alleanze: "Se prendi in prestito dal tuo prossimo, restituisci ciò che hai preso in prestito" (DeA 136:25).

Se otteniamo denaro per la nostra attività attraverso un prestito, da investitori o grazie a una sovvenzione, dobbiamo usare quel denaro per l'intento per cui ci è stato dato, non per un altro scopo. Quando forniscono denaro alla nostra azienda, le persone o le organizzazioni devono potersi fidare del fatto che onoreremo il nostro accordo.

Ci è stato consigliato di stare alla larga da accordi finanziari che non comprendiamo, che sono troppo belli per essere veri, che presentano conflitti di interesse o che ci mettono in situazioni eticamente discutibili o illecite.

Discussione: Che cosa avete imparato sull'integrità nelle questioni finanziarie e sull'evitare pratiche fraudolente?

ESERCIZIO (5 minuti)

Fase 1: Annota individualmente come puoi dimostrare integrità mentre ricevi e usi denaro da altri per far crescere la tua attività.

Fase 2: In gruppo, condividete alcune delle idee che avete scritto per la fase 1.

MEDITA—Tempo massimo: 5 minuti

Pensate individualmente a ciò che avete imparato oggi e riflettete su ciò che il Signore vorrebbe che faceste. Leggete il passo scritturale riportato di seguito e rispondete per iscritto alle domande.

"Tu, non temere, perché io son teco; non ti smarrire, perché io sono il tuo Dio; io ti fortifico, io ti soccorro, io ti sostengo con la destra della mia giustizia" (Isaia 41:10).

Basandovi su ciò che avete appreso oggi, quale cambiamento sentite vi aiuterà a trovare finanziamenti per la vostra attività?

Quale azione intraprenderete questa settimana per realizzare il cambiamento identificato sopra?

IMPEGNATI—Tempo massimo: 5 minuti

Leggi con il tuo compagno d'azione ciascuno degli impegni che seguono. La capacità di riuscire ad avviare o far crescere la tua attività migliorerà notevolmente man mano che rispetti diligentemente i tuoi impegni settimanali. Prometti di mantenere gli impegni presi, poi firma in basso.

I MIEI IMPEGNI	
Ⓐ	Mantenere gli impegni per questa settimana tratti da "I miei fondamenti": ○ Migliorare in uno dei modi in cui ho scelto di mostrare integrità. ○ Condividere con i familiari o gli amici ciò che ho imparato sull'integrità.
Ⓑ	Parlare con la persona o le persone che ho selezionato dalla mia rete personale o della comunità per acquisire ulteriori informazioni sulle opzioni di finanziamento per la mia attività.
Ⓒ	Esaminare le risorse online o gli argomenti che ho individuato per ottenere ulteriori informazioni sulle potenziali opzioni di finanziamento per la mia attività.
Ⓓ	Riesaminare la pagina "Medita" e mantenere gli impegni.
Ⓔ	Contattare e sostenere il mio compagno d'azione.

Ricorda che la prossima settimana ti verrà chiesto di riportare il numero di giorni, scritto nel tuo taccuino aziendale, in cui hai parlato con i clienti, venduto e registrato i dettagli finanziari (vedere la tabella "Valutare i miei sforzi" all'inizio del manuale).

La mia firma _____ *Firma del compagno d'azione* _____

Dite una preghiera di chiusura.

11

MIGLIORARE CONTINUAMENTE LA MIA ATTIVITÀ

PRINCIPIO TRATTO DA "I MIEI FONDAMENTI"

- Comunicare – Chiedere e ascoltare

PRINCIPI, COMPETENZE E ABITUDINI PER L'ATTIVITÀ

1. Una visione per la mia attività
2. Standardizzare la mia attività
3. Assicurarmi che la mia attività rispetti le leggi e i regolamenti
4. Investire in dipendenti
5. Stabilire gli obiettivi e misurare il successo della mia attività

FAI RAPPORTO—Tempo massimo: 25 minuti

Dite una preghiera di apertura.

IMPEGNI DELLA SETTIMANA SCORSA

Ⓐ Mantenere gli impegni tratti da "I miei fondamenti".

Ⓑ Parlare con la persona o le persone che ho selezionato dalla mia rete personale o sociale per ulteriori informazioni sulle possibili opzioni di finanziamento per la mia attività.

Ⓒ Esaminare le risorse online o gli argomenti che ho individuato per ulteriori informazioni sulle possibili opzioni di finanziamento per la mia attività.

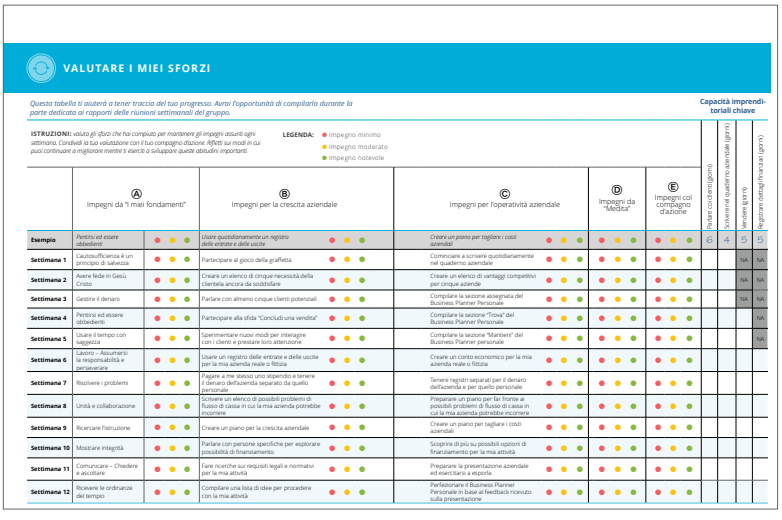
Ⓓ Riesaminare la pagina "Medita" e mantenere gli impegni.

Ⓔ Contattare e sostenere il mio compagno d'azione.

FASE 1: VALUTAZIONE INSIEME AL COMPAGNO D'AZIONE (5 minuti)

Dedicate qualche minuto a valutare quanto vi siete sforzati questa settimana per mantenere gli impegni presi. Usate la tabella "Valutare i miei sforzi" riportata all'inizio di questo libro degli esercizi. Condividete la vostra valutazione con il compagno d'azione ed esaminate insieme la domanda riportata sotto.

Discussione: Quali difficoltà avete avuto nel mantenere i vostri impegni di questa settimana?



VALUTARE I MIEI SFORZI

Questa tabella ti aiuterà a tener traccia del tuo progresso. Avrai l'opportunità di compilarla durante la parte dedicata ai rapporti delle riunioni settimanali del gruppo.

ISTRUZIONI: *valuta gli sforzi che hai compiuto per mantenere gli impegni assunti ogni settimana. Condividi la tua valutazione con il tuo compagno d'azione. Rifletti sui modi in cui puoi continuare a migliorare mentre ti eserciti a sviluppare queste abitudini importanti.*

LEGENDA: ● Impegno minimo ● Impegno moderato ● Impegno notevole

	Ⓐ Impegni da "I miei fondamenti"		Ⓑ Impegni per la crescita aziendale		Ⓒ Impegni per l'operatività aziendale		Ⓓ Impegni da "Medita"	Ⓔ Impegni col compagno d'azione	Capacità imprenditoriali chiave: Parlare con clienti (giorni)	Sovrimmet quaderno aziendale (giorni)	Vendere (giorni)	Migliorare consigli finanziari (giorni)
Esempio	*Pentirsi ed essere obbedienti*	● ● ●	*Usare quotidianamente un registro delle entrate e delle uscite*	● ● ●	*Creare un piano per tagliare i costi aziendali*	● ● ●	● ● ●	● ● ●	○	○	○	○
Settimana 1	L'autosufficienza è un principio di salvezza	● ● ●	Partecipare al gioco della graffetta	● ● ●	Cominciare a scrivere quotidianamente nel quaderno aziendale	● ● ●	● ● ●	● ● ●			NA	NA
Settimana 2	Avere fede in Gesù Cristo	● ● ●	Creare un elenco di cinque necessità della clientela ancora da soddisfare	● ● ●	Creare un elenco di vantaggi competitivi per cinque aziende	● ● ●	● ● ●	● ● ●			NA	NA
Settimana 3	Gestire il denaro	● ● ●	Parlare con almeno cinque clienti potenziali	● ● ●	Compilare la sezione assegnata del Business Planner Personale	● ● ●	● ● ●	● ● ●			NA	NA
Settimana 4	Pentirsi ed essere obbedienti	● ● ●	Partecipare alla sfida "Concludi una vendita"	● ● ●	Compilare la sezione "Trova" del Business Planner Personale	● ● ●	● ● ●	● ● ●				NA
Settimana 5	Usare il tempo con saggezza	● ● ●	Sperimentare nuovi modi per interagire con i clienti e prestare loro attenzione	● ● ●	Compilare la sezione "Mantieni" del Business Planner personale	● ● ●	● ● ●	● ● ●				NA
Settimana 6	Lavoro – Assumersi la responsabilità e perseverare	● ● ●	Usare un registro delle entrate e delle uscite per la mia azienda reale o fittizia	● ● ●	Creare un conto economico per la mia azienda reale o fittizia	● ● ●	● ● ●	● ● ●				
Settimana 7	Risolvere i problemi	● ● ●	Pagare a me stesso uno stipendio e tenere il denaro dell'azienda separato da quello personale	● ● ●	Tenere registri separati per il denaro dell'azienda e per quello personale	● ● ●	● ● ●	● ● ●				
Settimana 8	Unità e collaborazione	● ● ●	Scrivere un elenco di possibili problemi di flusso di cassa in cui la mia azienda potrebbe incorrere	● ● ●	Preparare un piano per far fronte ai possibili problemi di flusso di cassa in cui la mia azienda potrebbe incorrere	● ● ●	● ● ●	● ● ●				
Settimana 9	Ricercare l'istruzione	● ● ●	Creare un piano per la crescita aziendale	● ● ●	Creare un piano per tagliare i costi aziendali	● ● ●	● ● ●	● ● ●				
Settimana 10	Mostrare integrità	● ● ●	Parlare con persone specifiche per esplorare possibilità di finanziamento	● ● ●	Scoprire di più su possibili opzioni di finanziamento per la mia attività	● ● ●	● ● ●	● ● ●				
Settimana 11	Comunicare – Chiedere e ascoltare	● ● ●	Fare ricerche sui requisiti legali e normativi per la mia attività	● ● ●	Preparare la presentazione aziendale ed esercitarsi a esporla	● ● ●	● ● ●	● ● ●				
Settimana 12	Ricevere le ordinanze del tempio	● ● ●	Compilare una lista di idee per procedere con la mia attività	● ● ●	Perfezionare il Business Planner Personale in base al feedback ricevuto sulla presentazione	● ● ●	● ● ●	● ● ●				

FASE 2: FARE RAPPORTO AL GRUPPO (8 minuti)

Dopo aver valutato i vostri sforzi, ritornate in gruppo e fate rapporto sui vostri risultati. Facendo il giro del gruppo ognuno dichiara la propria autovalutazione (rosso, giallo o verde) rispetto a ciascuno degli impegni della settimana scorsa. Indicate inoltre il numero di giorni in cui avete messo in pratica ciascuna delle principali competenze aziendali, come riportato nella tabella "Valutare i miei sforzi".

FASE 3: CONDIVIDERE LE ESPERIENZE (10 minuti)

Ora condividete come gruppo ciò che avete imparato sforzandovi di mantenere gli impegni durante la settimana.

Discussione:

- Questa settimana, quali esperienze avete vissuto nel mantenere i vostri impegni tratti da "I miei fondamenti"?
- Che cosa avete imparato ricercando le possibili opzioni di finanziamento per l'attività?

FASE 4: SCEGLIERE I COMPAGNI D'AZIONE (2 minuti)

Scegliete tra i membri del gruppo un compagno d'azione per la settimana prossima. In genere, i compagni d'azione sono dello stesso sesso e non appartengono alla stessa famiglia.

Adesso, dedicate un paio di minuti a conoscere il vostro compagno d'azione. Presentatevi e parlate di come vi metterete in contatto tra di voi durante la settimana.

Nome del compagno d'azione _____ *Informazioni di contatto* _____

Scrivete come e quando vi metterete in contatto tra di voi questa settimana.

DOM	LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB

I MIEI FONDAMENTI: COMUNICARE – CHIEDERE E ASCOLTARE—Tempo massimo: 20 minuti

Medita: In quali occasioni il Padre Celeste ha risposto alle mie preghiere?

Guardate: "Creating Lift" [creare una spinta che eleva verso l'alto], disponibile su srs.lds.org/videos (se il video non è disponibile, leggete il testo alla fine di questa sezione).

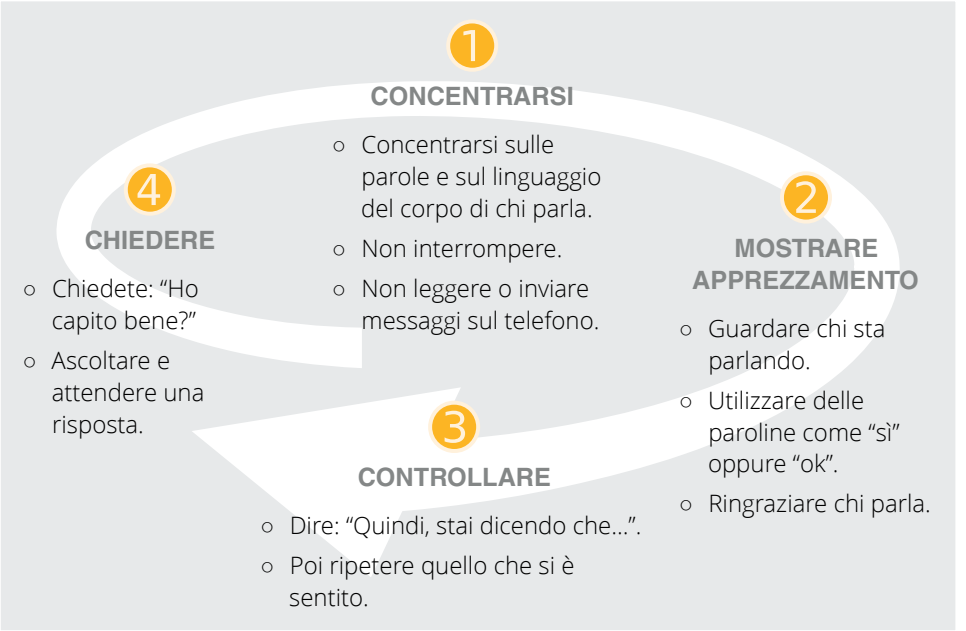
Discussione: Come possiamo riconoscere le risposte alle nostre preghiere? Perché l'ascolto è una parte importante della preghiera?

Leggete: Dottrina e Alleanze 8:2 e la citazione del presidente Russell M. Nelson.

Discussione: Perché il saper ascoltare è una competenza indispensabile? In che modo ascoltare attentamente può aiutarci sul lavoro?

ESERCIZIO (5 minuti)

Fase 1: In gruppo, leggete i passi descritti nel riquadro e discutete brevemente su come possano rendervi ascoltatori migliori.



Fase 2: Chiedi a uno o due membri del gruppo di esporre agli altri una loro difficoltà o una loro domanda. Tutti gli altri devono cercare di ascoltare, seguendo i passi descritti sopra.

Fase 3: Una volta terminato l'esercizio, chiedi ai membri del gruppo che hanno parlato come si sono sentiti quando il resto del gruppo ha cercato davvero di ascoltare.

DOTTRINA E ALLEANZE 8:2

"Io parlerò nella tua mente e nel tuo cuore mediante lo Spirito Santo, che verrà su di te e che dimorerà nel tuo cuore".

PRESIDENTE RUSSELL M. NELSON

"Grandi saranno i benefici che riceverete se imparerete ad ascoltare, quindi imparate ad ascoltare da figli, genitori, mariti e mogli, vicini e dirigenti della Chiesa, che vi aiuteranno tutti ad accrescere la vostra capacità di ascoltare i consigli provenienti dall'alto".

"Ascoltate per imparare", *La Stella*, luglio 1991, 24

Leggete: Leggete le citazioni del presidente Henry B. Eyring e dell'anziano Robert D. Hales.

Impegnati: Impegnati a svolgere le seguenti azioni durante la settimana.

- ☐ Pregare individualmente e con la famiglia ogni mattina e ogni sera. Dedicare del tempo, dopo ogni preghiera, ad ascoltare con riverenza per ricevere una guida.
- ☐ Condividere con i familiari o gli amici ciò che hai imparato oggi sulla comunicazione.

CREATING LIFT [CREARE UNA SPINTA CHE ELEVA VERSO L'ALTO]

Se il video non è disponibile, scegliete un membro del gruppo per leggere il testo.

PRESIDENTE DIETER F. UCHTDORF: Per far alzare un aereo dal suolo bisogna creare una spinta verso l'alto. In aerodinamica si verifica una spinta verso l'alto quando l'aria che passa sopra le ali di un aeroplano crea sotto l'ala una pressione maggiore della pressione sopra l'ala. Quando la spinta ascensionale eccede la forza di gravità verso il basso, l'aeroplano si alza dal terreno e riesce a volare.

Allo stesso modo, possiamo dare una spinta alla nostra vita spirituale. Quando la forza che ci spinge verso il cielo è superiore alle tentazioni e alle difficoltà che ci trascinano giù, possiamo salire e spiccare il volo verso il regno dello Spirito.

Sebbene siano molti i principi del Vangelo che ci spingono verso l'alto, vorrei concentrarmi su uno in particolare:

la preghiera!

La preghiera è uno dei principi del Vangelo che ci dà la spinta verso l'alto. La preghiera ha il potere di elevarci dai nostri affanni terreni. La preghiera può darci la spinta verso l'alto che ci porta attraverso nuvole di disperazione o tenebre fino a un orizzonte limpido e luminoso.

Quali figli del nostro Padre Celeste, tra le benedizioni, i privilegi e le opportunità più grandi che abbiamo c'è quella di poter comunicare con Lui tramite la preghiera. Possiamo parlarGli delle esperienze, delle prove e delle benedizioni che abbiamo nella nostra vita. Possiamo ascoltare e ricevere la guida celeste dello Spirito Santo in ogni momento e in ogni luogo.

(Vedere Dieter F. Uchtdorf, "La preghiera e l'orizzonte blu", *Liahona*, giugno 2009, 3–5)

PRESIDENTE HENRY B. EYRING

"Il nostro Padre Celeste ascolta le preghiere dei Suoi figli sparsi su tutta la terra, che implorano cibo per mangiare, vestiti per coprire il proprio corpo e la dignità che deriva dall'essere capaci di provvedere a sé stessi".

"Opportunità per fare del bene", *Liahona*, maggio 2011, 22

ANZIANO ROBERT D. HALES

"Dobbiamo chiedere aiuto al Padre Celeste e cercare la forza tramite l'Espiazione di Suo Figlio, Gesù Cristo. Sia nelle cose materiali sia in quelle spirituali, [questo] ci consente di soddisfare previdentemente le necessità nostre e altrui".

"Diventiamo previdenti nel soddisfare le necessità materiali e spirituali", *Liahona*, maggio 2009, 7–8

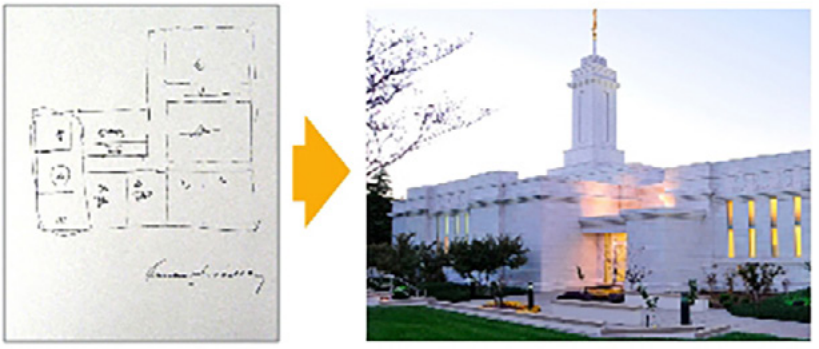
IMPARA—Tempo massimo: 65 minuti

1. UNA VISIONE PER LA MIA ATTIVITÀ

Leggete: Gli imprenditori di successo pensano a ciò che diventerà la loro attività e comunicano le proprie intenzioni. Creano una visione per la loro attività. La visione è un'immagine di uno stato futuro desiderato. In Perla di Gran Prezzo leggiamo che il Signore "[creò] tutte le cose [...] spiritualmente, prima che fossero naturalmente sulla faccia della terra" (Mosè 3:5). Allo stesso modo, gli imprenditori devono creare mentalmente il futuro dell'attività che intendono costruire fisicamente.

Creare una visione è un segno di leadership. Le Scritture insegnano che "quando non c'è [visione], il popolo è senza freno" (Proverbi 29:18). Questa verità si applica direttamente alla tua attività. La tua visione guiderà le tue azioni e aiuterà te e le persone con le quali lavori a concentrare energie e sforzi.

Non è sufficiente creare una visione e sperare che la tua attività abbia successo. Dovrai lavorare duramente ed essere costante per trasformare la tua visione in realtà.

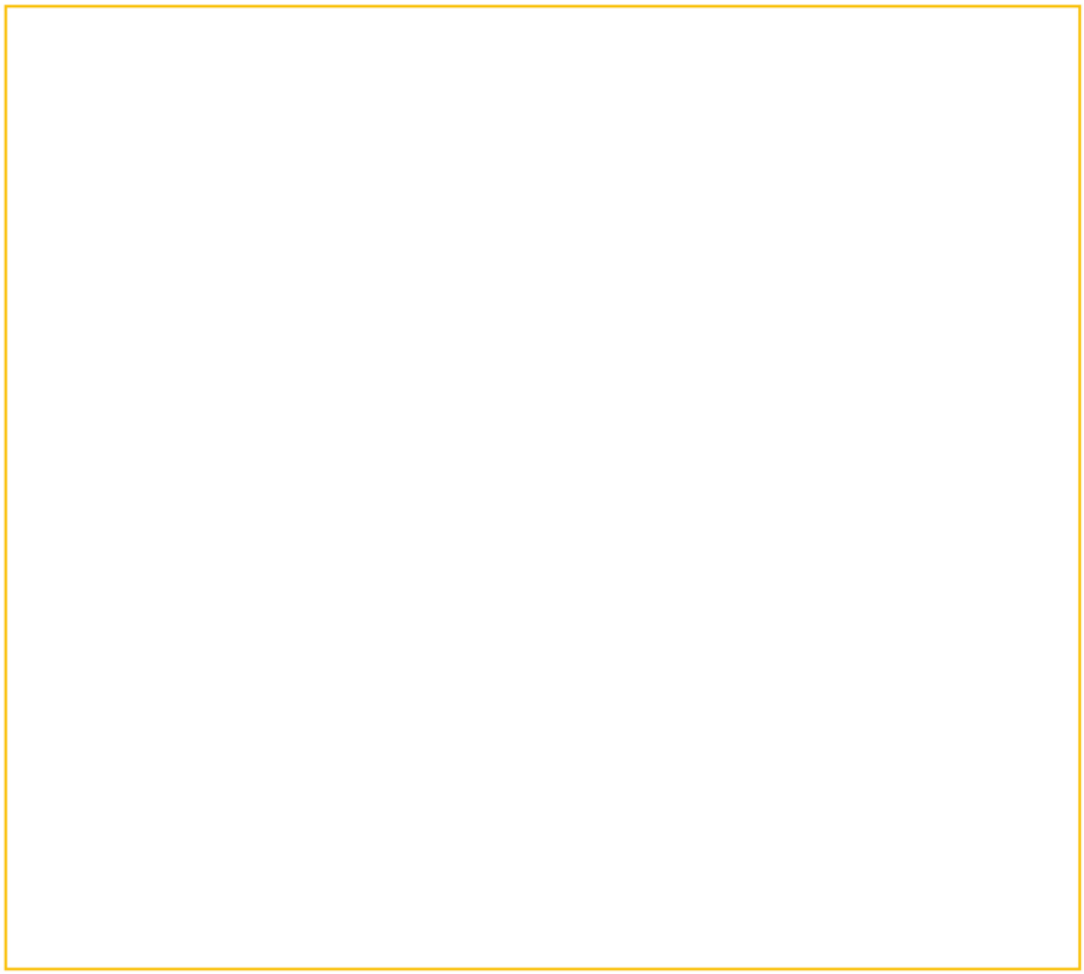


A sinistra: schizzo del presidente Gordon B. Hinckley per lo sviluppo di templi più piccoli. A destra: un tempio piccolo realizzato a Colonia Jáurez, in Messico, dedicato nel 1999.

ESERCIZIO (10 minuti)

Fase 1: Fai un disegno di come apparirà la tua attività una volta raggiunto il successo futuro che immagini. Sii il più dettagliato possibile. Aggiungi pure parole o frasi descrittive al tuo disegno.

La mia visione per la mia attività



Fase 2: Invita alcuni membri del gruppo a condividere e a spiegare il loro disegno.

Fase 3: Elenca le tappe fondamentali che la tua attività deve raggiungere per realizzare la visione che hai creato nella fase 1. Se possibile, stima i tempi per raggiungere queste tappe fondamentali.

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

2. STANDARDIZZARE LA MIA ATTIVITÀ

Leggete: Un'attività non deve dipendere completamente dal suo proprietario. Gli imprenditori di successo creano manuali operativi e documentano i propri flussi di lavoro per mostrare come eseguire il lavoro standard della propria attività. Queste risorse favoriscono la qualità e la coerenza nei processi aziendali. Sono utili per la formazione di nuovi dipendenti e per il mantenimento delle migliori pratiche tra i dipendenti già in servizio. Devono essere riviste e aggiornate frequentemente.

La creazione di un manuale operativo e la documentazione dei flussi di lavoro per compiti specifici stabiliscono le aspettative, aiutano i dipendenti a raggiungere obiettivi comuni e garantiscono la coerenza. Questa documentazione consente a chiunque di eseguire un compito quando il dipendente che lo esegue normalmente è malato, è in vacanza, ha un'emergenza o lascia l'attività. Con flussi di lavoro dettagliati, puoi lavorare per migliorare la tua attività piuttosto che semplicemente lavorarvi.

Creare un manuale operativo e documentare i flussi di lavoro ti aiuta anche se sei l'unico dipendente della tua attività. Il processo di documentazione ti aiuta a strutturare e standardizzare la tua attività. Aiuta la tua attività a essere organizzata meglio. I flussi di lavoro documentati servono anche come risorsa di conoscenza per aiutarti a ricordare i compiti che magari esegui di rado.

Discussione:

- Come imprenditori, perché è importante per voi creare un manuale operativo e documentare i flussi di lavoro per compiti specifici?
- Quali compiti o processi dell'attività dovete documentare in modo che il lavoro possa essere eseguito in modo coerente?

ESERCIZIO (5 minuti)

Scegli un compito importante dell'attività che esegui regolarmente. Questo compito potrebbe essere qualcosa di semplice come la creazione di una fattura o la ricezione di un pagamento. Annota il compito e quindi scrivi istruzioni dettagliate sul modo di completarlo. Questo esercizio è il primo passo per creare un manuale operativo per la tua attività.

Esempio: fare un deposito

1. Aprire il libro mastro
2. Immettere la data del deposito
3. Immettere il nome della persona o dell'azienda che esegue il deposito
4. Immettere l'importo del deposito
5. Immettere il conto per il deposito
6. Fare clic su **Salva**

Compito: _____

Istruzioni dettagliate

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____

3. GARANTIRE CHE LA MIA ATTIVITÀ RISPETTI LE LEGGI E LE NORMATIVE

Leggete: Gli imprenditori hanno la responsabilità di garantire che la loro attività rispetti tutte le leggi e le normative. Le leggi e le normative variano a seconda del settore e del luogo, quindi è importante che ogni imprenditore tenga in considerazione i propri requisiti legali e normativi (1) a livello locale, (2) a livello provinciale o regionale, (3) a livello nazionale e (4) a livello internazionale.

ESERCIZIO (15 minuti)

Fase 1: Lo scopo di questo esercizio è trovare i requisiti legali di cui potreste non essere a conoscenza ed esaminarli. In gruppo, leggete ad alta voce l'elenco delle categorie legali e normative nella colonna di sinistra qui di seguito. Quindi, riflettete su ciascun requisito legale o normativo che ritenete applicabile alla vostra attività. Se conoscete le specifiche per la casella contrassegnata, includetele nella colonna "Note". Se la riga non si applica alla vostra attività, saltatela.

REQUISITI LEGALI PER LA MIA ATTIVITÀ						
	Esempi	**Locale**	**Regionale o provinciale**	**Nazio-nale**	**Interna-zionale**	**Note**
Forma giuridica	Società di persone; società di capitali					
Sicurezza dei dati e privacy	Dati finanziari; dati personali					
Occupazione e lavoro	Salario minimo; protezione del lavoro minorile; adattamenti per disabilità					
Normative ambientali	Smaltimento dei rifiuti; preven-zione dell'inquina-mento					
Normative finanziarie	Leggi sui valori mobiliari; leggi antitrust					
Normative per la salute e per la sicurezza	Protezione anticaduta; protezione respiratoria					
Requisiti assi-curativi	Assicurazione di responsabilità civile; assicura-zione sulla retribuzione dei lavoratori					
Proprietà intel-lettuale	Diritto d'autore; brevetto					
Licenze e per-messi	Licenza d'eserci-zio; permesso di trattamento di prodotti alimentari					

Fase 2: In gruppo, discutete alcune risorse locali e regionali che possono aiutare gli imprenditori a comprendere i loro obblighi legali e normativi.

Fase 3: Selezionate alcuni argomenti dalla tabella di cui sopra che studierete questa settimana per la vostra attività.

4. INVESTIRE IN DIPENDENTI

Leggete: Aggiungere un nuovo dipendente alla tua attività è una decisione importante che richiede un processo di assunzione organizzato e il ricorso alla preghiera. Gli imprenditori di successo scrivono descrizioni dettagliate delle mansioni per guidare le decisioni di assunzione. Una descrizione della mansione informa il candidato dei requisiti professionali e aiuta il datore di lavoro a comunicare le competenze, le conoscenze e le abilità di cui il nuovo dipendente ha bisogno.

ESERCIZIO (5 minuti)

Rispondi per conto tuo e per iscritto alle seguenti domande. Questo esercizio ti aiuta a trovare idee che potresti utilizzare in una futura descrizione della mansione.

Fase 1: Considera la tua prima (o prossima) assunzione di dipendenti. A quali necessità deve adempiere questo dipendente?

Fase 2: Quali competenze, conoscenze o abilità deve avere questo dipendente?

Discussione: Perché è importante essere metodici e usare la preghiera quando si assume un dipendente?

Leggete: Per creare un'attività fiorente, è essenziale guidare e responsabilizzare i dipendenti. Un leader è qualcuno che motiva le altre persone a procedere. La leadership non deriva da un titolo o da una posizione; la si guadagna con la capacità di persuadere, di incoraggiare e di guidare il gruppo verso l'obiettivo desiderato. Responsabilizzare i dipendenti significa offrire loro opportunità di dimostrare e sviluppare abilità e interessi. Gli imprenditori intelligenti aiutano i propri dipendenti ad allineare la propria crescita personale con la crescita dell'attività.

Discussione: Come potreste responsabilizzare i vostri dipendenti attuali e futuri?

Leggete: In quanto imprenditore, puoi dimostrare la tua leadership nel modo in cui assumi e gestisci i tuoi dipendenti. Questa sezione descrive tre principi guida.

Il primo principio è **assumere lentamente e licenziare velocemente**. Ad esempio, immaginiamo che Vivian possieda un'attività di assistenza domiciliare. Si prende accuratamente del tempo per assumere il miglior candidato, in base a una descrizione dettagliata della mansione. Inoltre, intraprende un'azione immediata nel mandare via un dipendente che dimostra di non essere adatto al ruolo o all'attività. In entrambi i casi, Vivian prende decisioni che andranno a beneficio dei suoi dipendenti e della sua attività a lungo termine.

Un secondo principio guida è **fornire una formazione adeguata**. Ad esempio, immaginiamo che un ingegnere meccanico di nome Nat possieda un'attività propria. Nat aiuta il suo dipendente Miles a creare un piano di sviluppo personale e fa in modo che abbia accesso alla formazione. Con le sue nuove competenze e l'addestramento ricevuto, Miles è presto in grado di gestire diversi progetti importanti per l'attività. A sua volta, Nat ha più tempo per concentrarsi sulla crescita dell'attività.

Un terzo principio guida è **ispezionare di più e presumere di meno**. Questo principio non suggerisce di microgestire i dipendenti. Significa, invece, che occorre essere consapevoli del lavoro che svolgono e di come di aiutarli. Ad esempio, immaginiamo che Cesar possieda un'attività di progettazione grafica. Sviluppa stretti rapporti di lavoro con i suoi dipendenti e dedica tempo a porre domande, ascoltare, guidare e rimanere vicino al lavoro che svolgono.

Discussione: In che modo questi principi possono aiutarvi nella vostra attività?

5. STABILIRE GLI OBIETTIVI E MISURARE IL SUCCESSO DELLA MIA ATTIVITÀ

Leggete: Gli obiettivi sono fasi che ci aiutano a trasformare la nostra visione in realtà. Possiamo lavorare per raggiungere la nostra visione se la suddividiamo in piccoli obiettivi progressivi da completare nel tempo. L'acronimo **SMART** può ricordarci di fissare obiettivi che hanno le seguenti caratteristiche.

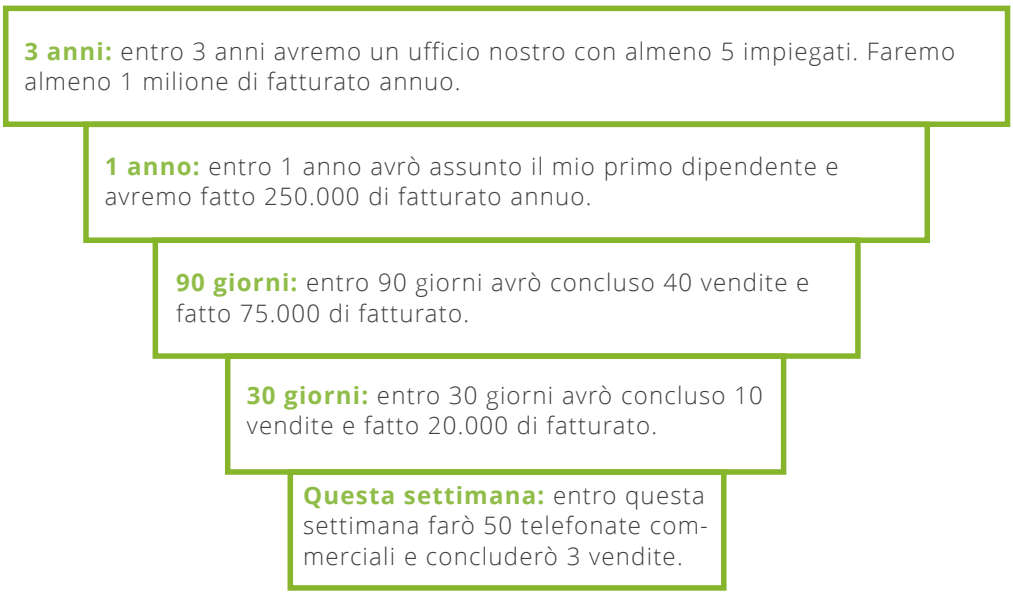
- **S**pecifico: includi una descrizione dettagliata di ciò che verrà raggiunto.
- **M**isurabile: includi una metrica o un indicatore per misurare il progresso.
- **A**ttuabile: fissa obiettivi realistici e raggiungibili.
- **R**ilevante: fissa obiettivi importanti e stimolanti.
- **T**emporale: includi la data in cui l'obiettivo sarà raggiunto.

Come imprenditore, pensa alla tua visione a lungo termine e scomponila in obiettivi più piccoli che possono essere raggiunti tramite la concentrazione e la costanza.

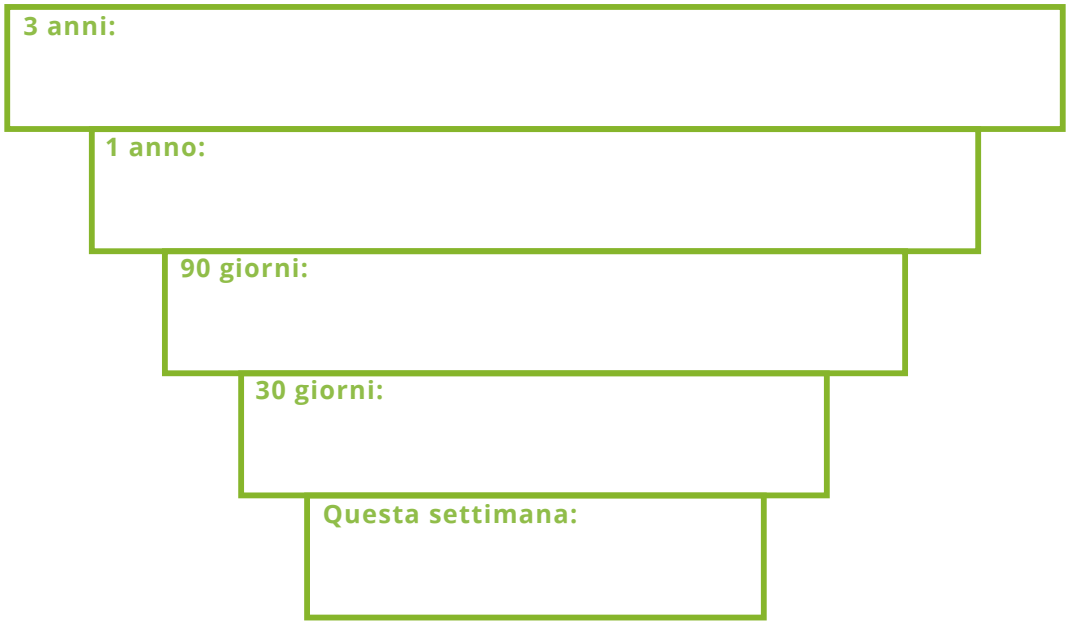
ESERCIZIO (10 minuti)

Questo esercizio ti aiuta a imparare come fissare degli obiettivi per raggiungere la tua visione.

Fase 1: Pensa a come vuoi che la tua attività appaia tra tre anni. Quindi crea obiettivi più piccoli che ti aiutino a realizzare la tua visione. Esamina l'esempio seguente per vedere come potrebbe funzionare.



Fase 2: Ora crea la tua versione. Inizia dove ti trovi più a tuo agio nel creare i tuoi obiettivi. Ricordati di usare i principi **SMART**.



Leggete: Mentre lavori per realizzare la tua visione, assicurati di mantenere i seguenti comportamenti quotidiani:

- Sii costante lavorando sui tuoi obiettivi ogni giorno.
- Tieni traccia dei tuoi progressi in dettaglio.
- Sii flessibile nel regolare i tuoi obiettivi quando appropriato.

MEDITA—Tempo massimo: 5 minuti

Pensate individualmente a ciò che avete imparato oggi e riflettete su ciò che il Signore vorrebbe che faceste. Leggete la citazione riportata di seguito e rispondete per iscritto alle domande.

"La fede guarda al futuro. La fede costruisce sul passato ma non anela mai a restare lì. La fede ha fiducia che Dio abbia grandi cose in serbo per ciascuno di noi" (Jeffrey R. Holland, "Il meglio deve ancora venire", *Liahona*, gennaio 2010, 21).

Basandovi su ciò che avete appreso oggi, quale cambiamento sentite vi aiuterà a far crescere la vostra attività?

Quale azione intraprenderete questa settimana per realizzare il cambiamento identificato sopra?

IMPEGNATI—Tempo massimo: 5 minuti

PRESENTARE LA MIA ATTIVITÀ

Leggete: La prossima settimana ti verrà chiesto di esporre una presentazione di cinque minuti sulla tua attività. Il tuo Business Planner personale dovrebbe essere una buona risorsa per aiutarti a prepararti.

Supponi di esporre questa presentazione a un gruppo di potenziali investitori. Puoi decidere come organizzare ed esporre la tua presentazione, ma è necessario includere i seguenti elementi.

- L'esigenza insoddisfatta dei clienti che ti riproponi di accontentare
- Il servizio o il prodotto che offrirai
- Il tuo vantaggio competitivo
- La clientela a cui ti rivolgi
- Il tuo piano per acquisire clienti
- Risorse di cui avrai bisogno
- Prove che la tua attività può essere redditizia
- Prossimi passi per la tua attività

Prepara una presentazione professionale e di alta qualità ed esercitati a esporla per assicurarti che non duri più di cinque minuti. **Vestiti in abbigliamento da ufficio** per esporre la tua presentazione.

La prossima settimana si terrà la nostra ultima riunione di gruppo programmata. Dopo le presentazioni delle attività, dedicheremo del tempo a riflettere e festeggiare. Metti in conto che questo incontro durerà due ore e mezza. I membri del gruppo potrebbero portare rinfreschi da condividere dopo le presentazioni.

Nota per il facilitatore: Sei incoraggiato a invitare **due o tre professionisti** dal palo o dalla comunità affinché la prossima settimana si uniscano al gruppo e diano un feedback sulle presentazioni delle attività. Tu e questi professionisti compilerete dei moduli che andranno consegnati immediatamente a chi ha effettuato l'esposizione. Lo scopo di questi moduli non è valutare le capacità di presentazione, bensì fornire idee sullo sviluppo o sul miglioramento dei vari elementi dell'attività di una persona. Prima della riunione della prossima settimana, fai delle copie del modulo di feedback sulla presentazione, riportato di seguito. Dovrai avere tre o quattro copie per ogni membro del gruppo.

Leggi con il tuo compagno d'azione ciascuno degli impegni che seguono. La capacità di riuscire ad avviare o far crescere la tua attività migliorerà notevolmente man mano che rispetti diligentemente i tuoi impegni settimanali. Prometti di mantenere gli impegni presi, poi firma in basso.

I MIEI IMPEGNI	
Ⓐ	Mantenere gli impegni per questa settimana tratti da "I miei fondamenti": ○ Pregare individualmente e con la famiglia ogni mattina e ogni sera. ○ Condividere con i familiari o gli amici ciò che ho imparato sulla comunicazione.
Ⓑ	Fare ricerche sui requisiti legali e normativi per la mia attività.
Ⓒ	Preparare la presentazione dell'attività ed esercitarsi a esporla.
Ⓓ	Riesaminare la pagina "Medita" e mantenere gli impegni.
Ⓔ	Contattare e sostenere il mio compagno d'azione.

Ricorda che la prossima settimana ti verrà chiesto di riportare il numero di giorni, scritto nel tuo taccuino aziendale, in cui hai parlato con i clienti, venduto e registrato i dettagli finanziari (vedere la tabella "Valutare i miei sforzi" all'inizio del manuale).

La mia firma _____ *Firma del compagno d'azione* _____

Dite una preghiera di chiusura.

NOTE

12

PRESENTARE LA MIA ATTIVITÀ

PRINCIPIO TRATTO DA "I MIEI FONDAMENTI"

- Ricevere le ordinanze del tempio

PRINCIPI, COMPETENZE E ABITUDINI PER L'ATTIVITÀ

1. Proseguire con il mio gruppo per l'autosufficienza
2. Il mio percorso verso l'autosufficienza
3. Presentare la mia attività

FAI RAPPORTO—Tempo massimo: 15 minuti

Dite una preghiera di apertura.

Poiché vogliamo avere tempo per riflettere sulle ultime 12 settimane di questo corso, per discutere su come procedere e per dare a tutti i membri del gruppo il tempo di illustrare le presentazioni delle loro attività, programmate che questo incontro duri 2,5 ore.

IMPEGNI DELLA SETTIMANA SCORSA

Ⓐ Mantenere gli impegni tratti da "I miei fondamenti".

Ⓑ Fare ricerche sui requisiti legali e normativi per la mia attività.

Ⓒ Preparare la presentazione dell'attività ed esercitarsi a esporla.

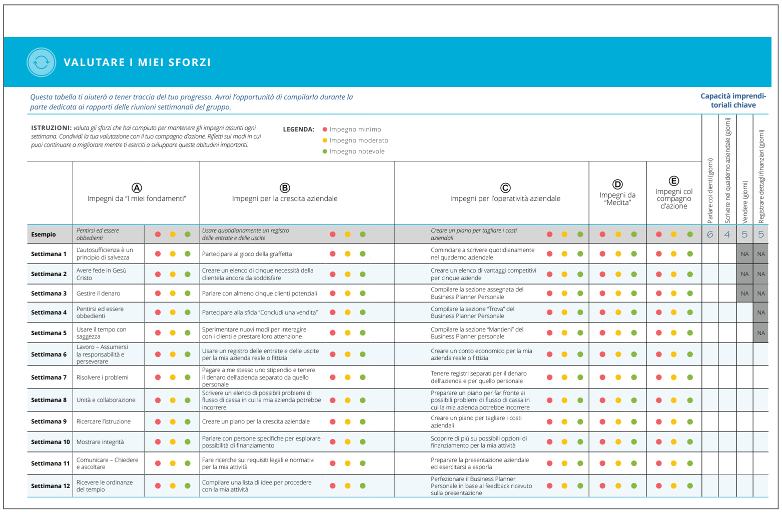
Ⓓ Riesaminare la pagina "Medita" e mantenere gli impegni.

Ⓔ Contattare e sostenere il mio compagno d'azione.

FASE 1: VALUTAZIONE INSIEME AL COMPAGNO D'AZIONE (5 minuti)

Dedicate qualche minuto a valutare quanto vi siete sforzati questa settimana per mantenere gli impegni presi. Usate la tabella "Valutare i miei sforzi" riportata all'inizio di questo libro degli esercizi. Condividete la vostra valutazione con il compagno d'azione ed esaminate insieme la domanda riportata sotto.

Discussione: Quali difficoltà avete avuto nel mantenere i vostri impegni di questa settimana?



VALUTARE I MIEI SFORZI

Questa tabella ti aiuterà a tener traccia del tuo progresso. Avrai l'opportunità di compilarla durante la parte dedicato ai rapporti delle riunioni settimanali del gruppo.

ISTRUZIONI: *valuta gli sforzi che hai compiuto per mantenere gli impegni assunti ogni settimana. Condividi la tua valutazione con il tuo compagno d'azione. Rifletti sui modi in cui puoi continuare a migliorare mentre ti eserciti a sviluppare queste abitudini importanti.*

LEGENDA: Impegno minimo; Impegno moderato; Impegno notevole

	Ⓐ Impegni da "I miei fondamenti"	Ⓑ Impegni per la crescita aziendale	Ⓒ Impegni per l'operatività aziendale	Ⓓ Impegni da "Medita"	Ⓔ Impegni col compagno d'azione	Capacità imprenditoriali chiave: Parlare coi clienti (giorni)	Scrivere nel quaderno aziendale (giorni)	Vendere (giorni)	Registrare dettagli finanziari (giorni)
Esempio	*Pentirsi ed essere obbedienti*	*Usare quotidianamente un registro delle entrate e delle uscite*	*Creare un piano per tagliare i costi aziendali*			6	4	5	5
Settimana 1	L'autosufficienza è un principio di salvezza	Partecipare al gioco della graffetta	Cominciare a scrivere quotidianamente nel quaderno aziendale					NA	NA
Settimana 2	Avere fede in Gesù Cristo	Creare un elenco di cinque necessità della clientela ancora da soddisfare	Creare un elenco di vantaggi competitivi per cinque aziende					NA	NA
Settimana 3	Gestire il denaro	Parlare con almeno cinque clienti potenziali	Compilare la sezione assegnata del Business Planner Personale					NA	NA
Settimana 4	Pentirsi ed essere obbedienti	Partecipare alla sfida "Concludi una vendita"	Compilare la sezione "Trova" del Business Planner Personale						NA
Settimana 5	Usare il tempo con saggezza	Sperimentare nuovi modi per interagire con i clienti e prestare loro attenzione	Compilare la sezione "Mantieni" del Business Planner personale						NA
Settimana 6	Lavoro – Assumersi la responsabilità e perseverare	Usare un registro delle entrate e delle uscite per la mia azienda reale o fittizia	Creare un conto economico per la mia azienda reale o fittizia						
Settimana 7	Risolvere i problemi	Pagare a me stesso uno stipendio e tenere il denaro dell'azienda separato da quello personale	Tenere registri separati per il denaro dell'azienda e per quello personale						
Settimana 8	Unità e collaborazione	Scrivere un elenco di possibili problemi di flusso di cassa in cui la mia azienda potrebbe incorrere	Preparare un piano per far fronte ai possibili problemi di flusso di cassa in cui la mia azienda potrebbe incorrere						
Settimana 9	Ricercare l'istruzione	Creare un piano per la crescita aziendale	Creare un piano per tagliare i costi aziendali						
Settimana 10	Mostrare integrità	Parlare con persone specifiche per esplorare possibilità di finanziamento	Scoprire di più su possibili opzioni di finanziamento per la mia attività						
Settimana 11	Comunicare – Chiedere e ascoltare	Fare ricerche sui requisiti legali e normativi per la mia attività	Preparare la presentazione aziendale ed esercitarsi a esporla						
Settimana 12	Ricevere le ordinanze del tempio	Compilare una lista di idee per procedere con la mia attività	Perfezionare il Business Planner Personale in base al feedback ricevuto sulla presentazione						

FASE 2: FARE RAPPORTO AL GRUPPO (8 minuti)

Dopo aver valutato i vostri sforzi, ritornate in gruppo e fate rapporto sui vostri risultati. Facendo il giro del gruppo ognuno dichiara la propria autovalutazione (rosso, giallo o verde) rispetto a ciascuno degli impegni della settimana scorsa. Indicate inoltre il numero di giorni in cui avete messo in pratica ciascuna delle principali competenze aziendali, come riportato nella tabella "Valutare i miei sforzi".

FASE 3: CONDIVIDERE LE ESPERIENZE (10 minuti)

Ora condividete come gruppo ciò che avete imparato sforzandovi di mantenere gli impegni durante la settimana.

Discussione:

- Questa settimana, quali esperienze avete vissuto nel mantenere i vostri impegni tratti da "I miei fondamenti"?
- Che cosa avete imparato ricercando i requisiti legali e normativi per la vostra attività?

FASE 4: SCEGLIERE I COMPAGNI D'AZIONE (2 minuti)

Scegliete tra i membri del gruppo un compagno d'azione per la settimana prossima. In genere, i compagni d'azione sono dello stesso sesso e non appartengono alla stessa famiglia.

Adesso, dedicate un paio di minuti a conoscere il vostro compagno d'azione. Presentatevi e parlate di come vi metterete in contatto tra di voi durante la settimana.

Anche se questa è l'ultima settimana del gruppo, dovete avere un compagno d'azione che vi aiuti nell'impegno per la settimana 12.

Nome del compagno d'azione _____ *Informazioni di contatto* _____

Scrivete come e quando vi metterete in contatto tra di voi questa settimana.

DOM	LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB

I MIEI FONDAMENTI: COMUNICARE – RICEVERE LE ORDINANZE DEL TEMPIO—Tempo massimo: 20 minuti

Medita: Quali sono alcune delle cose che contano di più per te?

Guardate: "Doing What Matters Most" [fare ciò che conta di più], disponibile su srs.lds.org/videos (se il video non è disponibile, leggete il testo alla fine di questa sezione).

Discussione: Quali cose insignificanti possono distrarci dal compiere progressi? Come possono aiutarci le ordinanze del Vangelo?

Leggete: Leggi la dichiarazione del presidente Boyd K. Packer.

Discussione: Perché è importante essere degni di entrare nel tempio mentre cerchiamo l'autosufficienza?

ESERCIZIO (5 minuti)

Fase 1: Leggete in coppia la citazione dell'anziano Quentin L. Cook e i versetti delle Scritture. Pensate alle benedizioni promesse a coloro che rendono il culto nel tempio.

"Nelle sue ordinanze il potere della divinità è manifesto" (DeA 84:20).

"E che crescano in te, e ricevano una pienezza dello Spirito Santo, e siano organizzati secondo le tue leggi, e siano preparati per ottenere ogni cosa necessaria" (DeA 109:15).

"E quando qualcuno del tuo popolo trasgredirà, che si penta rapidamente e torni a te, e trovi favore ai tuoi occhi, e sia restituito alle benedizioni che hai stabilito siano riversate su coloro che avranno rispetto per te nella tua casa" (DeA 109:21).

"E ti chiediamo, Padre Santo, che i tuoi servitori escano da questa casa armati del tuo potere, e che il tuo nome sia su di loro e la tua gloria sia attorno a loro, e i tuoi angeli li proteggano" (DeA 109:22).

"Ti chiediamo, Padre Santo, [...] che nessuna arma forgiata contro di loro prosperi" (DeA 109:24–25).

Fase 2: Medita per conto tuo sulla domanda: "Che cosa devo cambiare nella mia vita per poter prendere parte più spesso alle ordinanze del tempio?". Scrivi le tue idee nello spazio sottostante.

Impegnati: Impegnati a svolgere le seguenti azioni durante la settimana.

PRESIDENTE BOYD K. PACKER

"Il Signore ci benedirà se svolgeremo il sacro lavoro di ordinanza dei templi. [...] Saremo benedetti in tutte le nostre attività. Ci renderemo degni dell'interesse del Signore per le nostre attività sia spirituali che temporali".

The Holy Temple (1980), 182

ANZIANO QUENTIN L. COOK

"Faremmo bene a studiare la sezione 109 di Dottrina e Alleanze e a seguire l'ammonimento del presidente [Howard W.] Hunter a fare del tempio del Signore il grande simbolo della [nostra] appartenenza alla Chiesa".

"Vedetevi nel tempio", *Liahona*, maggio 2016, 99; che cita *Insegnamenti dei presidenti della Chiesa – Howard W. Hunter* (2015), 184

- ☐ Se hai una raccomandazione valida, stabilisci una data per andare al tempio.
- ☐ Se non hai una raccomandazione per il tempio, incontrati con il tuo vescovo o con il presidente di ramo per parlare di come puoi prepararti a ricevere le ordinanze del tempio.
- ☐ Condividi con i familiari o con gli amici quello che hai imparato sulle ordinanze del tempio.

DOING WHAT MATTERS MOST [FARE CIÒ CHE CONTA DI PIÙ]

Se il video non è disponibile, scegliete un membro del gruppo per leggere il testo.

NARRATORE: In una notte buia di dicembre un aereo si schiantò in Florida. Più di cento persone persero la vita. L'aereo era a sole 25 miglia dalla salvezza.

PRESIDENTE DIETER F. UCHTDORF: Dopo l'incidente, gli investigatori cercarono di scoprirne la causa. Il carrello si era di fatto abbassato correttamente. L'aeroplano era in perfette condizioni meccaniche. Tutto funzionava perfettamente, tranne una cosa: una sola spia che si era bruciata. Quella piccola spia, del valore di circa venti centesimi, innescò una catena di eventi che alla fine costò la vita a oltre cento persone.

Certo, la spia bruciata non causò l'incidente, che invece avvenne perché l'equipaggio si concentrò su una cosa che al momento sembrava importante, perdendo però di vista ciò che contava di più.

La tendenza a concentrarsi su ciò che è insignificante, a discapito di quello che è profondo, non capita soltanto ai piloti, ma a tutti. Siamo tutti a rischio. [...] Il vostro cuore e i vostri pensieri sono concentrati sulle cose fugaci che contano solo per un momento oppure su ciò che conta di più?

("Stiamo facendo un gran lavoro, e non possiamo scendere", *Liahona*, maggio 2009, 59, 60)

IMPARA—Tempo massimo: 105 minuti

1. PROSEGUIRE CON IL MIO GRUPPO PER L'AUTOSUFFICIENZA

Leggete: Dopo aver completato il corso Avviare e far crescere un'attività per l'autosufficienza, alcuni gruppi scelgono di continuare a riunirsi ma meno frequentemente. Trovano utile imparare costantemente insieme, sostenersi a vicenda nello sviluppo della propria attività e lavorare per superare le sfide.

Se decidete di continuare a incontrarvi, scegliete un leader del gruppo e stabilite un programma di incontri. Non occorre che il leader del gruppo sia l'attuale facilitatore. Il leader comunica con il gruppo e si adopera per garantire che gli incontri siano ben organizzati e utili per ogni membro. Il leader deve pianificare gli argomenti e creare un'agenda per ogni riunione sulla base dell'input del gruppo. L'ordine del giorno può includere attività come l'ascolto di un oratore ospite, la discussione di un libro relativo all'attività che i membri del gruppo hanno letto in precedenza o il lavoro comune per sviluppare le capacità imprenditoriali.

Alcuni gruppi organizzano anche messaggi di testo di gruppo in modo da comunicare regolarmente. Offrono incoraggiamento; condividono articoli, video e altri contenuti; raccomandano contatti e risorse per le attività. Per facilitare ulteriori esperienze di collaborazione, potreste volervi coordinare con lo specialista di palo per l'autosufficienza per organizzare un incontro con i membri del gruppo e altri membri del palo che hanno completato il corso.

Discussione: Volete continuare a incontrarvi in gruppo? Se sì, parlate di come vorreste rimanere in contatto per sostenervi a vicenda nello sviluppo delle vostre attività.

2. IL MIO PERCORSO VERSO L'AUTOSUFFICIENZA

Leggete: Durante queste dodici settimane avete sviluppato nuove abitudini e siete diventati più autosufficienti. Il Signore vuole che continuiate a rafforzare queste capacità e che ne sviluppiate delle altre. Se preghiamo e ascoltiamo, lo Spirito Santo può aiutarci a sapere in quali aspetti della nostra vita dobbiamo migliorare.

Discussione: Quali cambiamenti avete visto nella vostra vita durante le ultime dodici settimane in cui avete partecipato alle riunioni di gruppo, avete mantenuto gli impegni e avete lavorato per diventare più autosufficienti?

Leggete: Esistono molti modi in cui potete continuare a lavorare per diventare più autosufficienti. Potreste:

- Studiare e continuare a mettere in pratica i dodici principi tratti da "I miei fondamenti" e le abitudini riguardanti l'autosufficienza.
- Continuare ad aiutare i membri del vostro gruppo.
- Condividere ciò che avete imparato e la vostra testimonianza sull'autosufficienza con gli altri in chiesa e nella comunità.
- Diventare facilitatori per un nuovo gruppo per l'autosufficienza.
- Sviluppare le vostre abilità partecipando a uno degli altri gruppi per l'autosufficienza.
- Studiare i principi dottrinali dell'autosufficienza riportati qui sotto.

PRINCIPI DOTTRINALI DELL'AUTOSUFFICIENZA		
L'autosufficienza è un comandamento	**Lo scopo del Signore è provvedere ai Suoi santi ed Egli ha ogni potere per farlo**	**Le cose temporali e quelle spirituali sono una cosa sola**
Dottrina e Alleanze 78:13–14; Mosè 2:27–28	Dottrina e Alleanze 104:15; Giovanni 10:10; Matteo 28:18; Colossesi 2:6–10	Dottrina e Alleanze 29:34; Alma 34:20–25

Discussione:
- Che cosa potete fare per continuare a progredire nel vostro percorso verso l'autosufficienza?
- Che cosa potete fare per promuovere l'autosufficienza nel vostro palo e nella vostra comunità?

ESERCIZIO (5 minuti)

Scrivete individualmente la vostra risposta alla seguente domanda: quali azioni posso intraprendere nelle prossime settimane per aiutare me stesso e la mia famiglia a diventare più autosufficienti?

Leggete: Mentre continuate il vostro cammino verso l'autosufficienza, ricordate i seguenti consigli dell'anziano Marvin J. Ashton: "Il Signore ci vuole bene e perciò ci impartisce direttive per servire e ci dà la possibilità di sviluppare l'autosufficienza. I Suoi principi sono coerenti e immutabili" ("Diamo con saggezza affinché essi possano ricevere con dignità" *La Stella*, aprile 1982, 81).

Il profeta Nefi ha raccomandato: "E ora, miei diletti fratelli, dopo che siete entrati in questo sentiero [...], vorrei chiedere se tutto è compiuto. Ecco, io vi dico: No; poiché non siete venuti sin qui se non per la parola di Cristo, con fede incrollabile in Lui, confidando interamente nei meriti di Colui che è potente nel salvare. [...] Dovete spingervi innanzi con costanza in Cristo" (2 Nefi 31:19–20).

3. PRESENTAZIONE DELLA MIA ATTIVITÀ

Nota per il facilitatore: se non lo hai già fatto, presenta gli ospiti che forniranno feedback durante le presentazioni.

Leggete: Una delle nostre principali competenze imprenditoriali è la vendita. Gli imprenditori di successo parlano quotidianamente con i potenziali clienti, sia in modo formale che informale, per condividere il proprio messaggio aziendale, ottenere feedback e, infine, generare vendite. Oggi presenteremo le attività ai membri del nostro gruppo e agli ospiti che si sono uniti a noi.

Lo scopo della presentazione dell'attività è comunicare chiaramente il valore che la tua attività offre. Il facilitatore, gli ospiti e i membri del gruppo non devono valutare le tue capacità di presentazione, bensì fornire idee sullo sviluppo o sul miglioramento di vari elementi della tua attività. In futuro, avrai probabilmente ulteriori opportunità di promuovere la tua attività mentre vendi, costruisci relazioni, recluti soci o investitori oppure cerchi finanziamenti.

La presentazione deve includere le seguenti informazioni:

- Il bisogno del cliente cui la tua attività si rivolge.
- Il servizio o il prodotto che offrirai.
- Il tuo vantaggio competitivo.
- La clientela di riferimento.
- Il tuo piano per acquisire la clientela di riferimento.
- Le risorse di cui avrai bisogno per la tua attività.
- Prove che la tua attività può essere redditizia.
- I prossimi passi che farai per far progredire la tua attività.

ESERCIZIO (60–90 minuti a seconda del numero di presentazioni)

Le presentazioni devono essere illustrate in accordo con le linee guida indicate di seguito.

PRIMA DELLA PRESENTAZIONE

Incaricate qualcuno di tenere il tempo.

DURANTE OGNI PRESENTAZIONE

La presentazione deve durare cinque minuti o meno.

Il facilitatore e gli ospiti compilano un modulo per il feedback sulla presentazione (vedere la sezione "Impegnati" nel capitolo 12).

DOPO OGNI PRESENTAZIONE

Il facilitatore e gli ospiti impiegano cinque minuti per porre domande e fornire feedback. Se c'è tempo, anche i membri del gruppo possono partecipare.

Il facilitatore e gli ospiti consegnano i moduli di feedback al presentatore.

MEDITA—Tempo massimo: 5 minuti

Pensate individualmente a ciò che avete imparato oggi e riflettete su ciò che il Signore vorrebbe che faceste. Leggete il passo scritturale riportato di seguito e rispondete per iscritto alle domande.

"Ed è mio intento provvedere ai miei santi, poiché tutte le cose sono mie.

Ma deve necessariamente farsi nella mia maniera; ed ecco, questa è la maniera in cui io, il Signore, ho decretato di provvedere ai miei santi, che i poveri siano elevati dato che i ricchi vengono abbassati.

Poiché la terra è piena, e c'è abbastanza e d'avanzo; sì, io ho preparato ogni cosa e ho dato ai figlioli degli uomini di essere arbitri di se stessi" (DeA 104:15–17).

Basandovi su ciò che avete appreso oggi, quale cambiamento sentite vi aiuterà a promuovere la vostra attività a breve termine?

Quale azione intraprenderete questa settimana per realizzare il cambiamento identificato sopra?

IMPEGNATI—Tempo massimo: 5 minuti

Leggi con il tuo compagno d'azione ciascuno degli impegni che seguono. La capacità di riuscire ad avviare o far crescere la tua attività migliorerà notevolmente man mano che rispetti diligentemente i tuoi impegni settimanali. Prometti di mantenere gli impegni presi, poi firma in basso.

I MIEI IMPEGNI	
Ⓐ	Mantenere gli impegni per questa settimana tratti da "I miei fondamenti": ○ Se ho una raccomandazione per il tempio, stabilire una data per andare al tempio. ○ Se non ho una raccomandazione per il tempio, andare dal vescovo o presidente di ramo per parlare di come prepararmi a ricevere le ordinanze del tempio. ○ Condividere con i familiari o gli amici ciò che ho imparato sulle ordinanze del tempio.
Ⓑ	Scrivere sul mio taccuino aziendale un elenco di idee per far avanzare la mia attività durante la prossima settimana.
Ⓒ	Affinare il mio Business Planner personale in base al feedback sulla mia presentazione.
Ⓓ	Riesaminare la pagina "Medita" e mantenere gli impegni.
Ⓔ	Contattare e sostenere il mio compagno d'azione.

La mia firma

Firma del compagno d'azione

Dite una preghiera di chiusura.

Dopo la preghiera, potreste scattare una foto di gruppo e offrire un rinfresco per festeggiare le esperienze vissute dal gruppo durante il corso.

MODULO DI FEEDBACK SULLA PRESENTAZIONE	
Nome del presentatore:	*Nome del revisore:*
ISTRUZIONI: *compilare le quattro caselle sottostanti mentre la persona espone la sua presentazione. Consegnare il modulo all'interessato subito dopo la presentazione.*	
Le caratteristiche più promettenti dell'idea imprenditoriale	Potenziali preoccupazioni sull'idea imprenditoriale
Idee per il miglioramento	Contatti raccomandati

LETTERA DI COMPLETAMENTO

Io sottoscritto/a, _____, ho preso parte a un gruppo per l'autosufficienza chiamato "Avviare e far crescere un'attività', gestito dalla Chiesa di Gesù Cristo dei Santi degli Ultimi Giorni, e ho soddisfatto i requisiti necessari per il completamento della sua formazione secondo quanto segue:

Ho partecipato ad almeno 10 dei 12 incontri.

Ho messo in atto almeno 10 dei 12 principi e li ho insegnati alla mia famiglia o ai miei amici.

Ho mantenuto i miei impegni di lavoro settimanali per almeno 10 delle 12 settimane.

Ho parlato con potenziali clienti per almeno 10 delle 12 settimane.

Ho scritto nel mio taccuino aziendale ciò che riguarda la mia attività per almeno 10 delle 12 settimane.

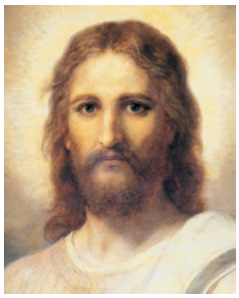
Ho esposto una presentazione aziendale al mio gruppo durante la settimana 12.

_____	_____	_____
Nome del partecipante	*Firma del partecipante*	*Data*

Attesto che il/la partecipante ha soddisfatto i requisiti sopra elencati.

_____	_____	_____
Nome del facilitatore	*Firma del facilitatore*	*Data*

Nota: un certificato del LDS Business College potrà essere emesso in seguito dal comitato per l'autosufficienza di palo o di distretto.



CONTINUERAI IL TUO PERCORSO VERSO L'AUTOSUFFICIENZA?

"Dunque, che sorta di uomini dovreste essere? In verità, io vi dico: Così come sono io".

3 Nefi 27:27

NOTE

APPENDICE

BUSINESS PLANNER PERSONALE DI MARK BAILEY

IDEA IMPRENDITORIALE (CAPITOLO 2)

Le mie passioni e le mie competenze:

Le mie passioni:

- *Sport*
- *Storia*
- *Lettura*
- *Viaggi*
-

Le mie competenze:

- *Raccontare storie*
- *Ricerca*
- *Scrivere*
- *Programmazione*
-

Problemi o necessità della clientela che risolverò:

I tifosi vogliono avere accesso al "dietro le quinte".

Vogliono sentire storie che non hanno mai udito prima.

Prove che il servizio o il prodotto che offro è diverso o migliore (vantaggio competitivo):

Ho accesso allo stadio (vi ho lavorato per 22 anni).

Ho contatti allo stadio.

Ho vissuto in prima persona molte delle storie e posso raccoglierne altre.

CLIENTELA (CAPITOLI 4–5)

La mia clientela:

Uomini e donne tra i 30 e i 60 anni

Tifosi accaniti di baseball

Gente del luogo, turisti e viaggiatori

Persone disposte a spendere del denaro per un'esperienza esclusiva

Come acquisirò e fidelizzerò la mia clientela?

Acquisire:

- *Siti aziendali*
- *Siti di recensioni turistiche*
- *Forum di tifosi*
- *Opuscoli*

Fidelizzare:

- *Ampliare il numero di stadi*
- *Sondaggi per scoprire le preferenze*
- *Esperienza interattiva*
-

FINANZE (CAPITOLO 3)

Risorse necessarie per la mia attività:

Per fornire un servizio o un prodotto (costi variabili):

- *Pagamento per accesso a stadio*
- *Stipendi per le guide turistiche*
- *Spuntini*
- *Opuscoli*
-
-

Per far funzionare l'azienda (costi fissi)

- *Sito Internet*
- *Servizi per la sicurezza*
- *Assicurazione*
- *Affitto*
- *Utenze*
- *Pubblicità*
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

Calcolo del margine di profitto lordo (per un mese)

(Fatturato *96.000* – Costi variabili *56.000*) / Fatturato *96.000* = *42%*

Margine di profitto lordo %
Utilizza questa somma per compilare la parte Ⓒ qui sotto

Calcolo del margine di profitto netto (per un mese)

(Fatturato *96.000* – Costi variabili *56.000* – Costi fissi *24.000*) / Fatturato *96.000* = *42%*

Margine di profitto netto %
Utilizza questa somma per compilare la parte Ⓔ qui sotto

Prove che la mia attività è redditizia:

Ⓐ Fatturato (per un mese): *96.000*

Ⓑ Costi variabili (per un mese): *56.000*

Ⓒ Margine di profitto lordo: *42* **%**

Ⓓ Costi fissi (per un mese): *24.000*

Ⓔ Margine di profitto netto: *17* **%**

BUSINESS PLANNER PERSONALE

IDEA IMPRENDITORIALE (CAPITOLO 2)

Le mie passioni e le mie competenze:

Le mie passioni:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Le mie competenze:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Problemi o necessità della clientela che risolverò:

Prove che il servizio o il prodotto che offro è diverso o migliore (vantaggio competitivo):

CLIENTELA (CAPITOLI 4–5)

La mia clientela:

Come acquisirò e fidelizzerò la mia clientela?

Trovare:

- _____
- _____
- _____
- _____

Fidelizzare:

- _____
- _____
- _____
- _____

FINANZE (CAPITOLO 3)

Risorse necessarie per la mia attività:

Per fornire un servizio o un prodotto (costi variabili):

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Per far funzionare l'azienda (costi fissi)

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Calcolo del margine di profitto lordo (per un mese)

$$\frac{(\text{Fatturato} - \text{Costi variabili})}{\text{Fatturato}} = \text{Margine di profitto lordo \%}$$

Utilizza questa somma per compilare la parte Ⓒ qui sotto

Calcolo del margine di profitto netto (per un mese)

$$\frac{(\text{Fatturato} - \text{Costi variabili} - \text{Costi fissi})}{\text{Fatturato}} = \text{Margine di profitto netto \%}$$

Utilizza questa somma per compilare la parte Ⓔ qui sotto

Prove che la mia attività è redditizia:

Ⓐ Fatturato (per un mese): _____

Ⓑ Costi variabili (per un mese): _____

Ⓒ Margine di profitto lordo: _____ **%**

Ⓓ Costi fissi (per un mese): _____

Ⓔ Margine di profitto netto: _____ **%**

BUSINESS PLANNER PERSONALE

IDEA IMPRENDITORIALE (CAPITOLO 2)

Le mie passioni e le mie competenze:

Le mie passioni:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Le mie competenze:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Problemi o necessità della clientela che risolverò:

Prove che il servizio o il prodotto che offro è diverso o migliore (vantaggio competitivo):

CLIENTELA (CAPITOLI 4–5)

La mia clientela:

Come acquisirò e fidelizzerò la mia clientela?

Trovare:

- _____
- _____
- _____
- _____

Fidelizzare:

- _____
- _____
- _____
- _____

FINANZE (CAPITOLO 3)

Risorse necessarie per la mia attività:

Per fornire un servizio o un prodotto (costi variabili):

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Per far funzionare l'azienda (costi fissi)

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Calcolo del margine di profitto lordo (per un mese)

$$\frac{(\text{Fatturato} - \text{Costi variabili})}{\text{Fatturato}} = \text{Margine di profitto lordo \%}$$

Utilizza questa somma per compilare la parte Ⓒ qui sotto

Calcolo del margine di profitto netto (per un mese)

$$\frac{(\text{Fatturato} - \text{Costi variabili} - \text{Costi fissi})}{\text{Fatturato}} = \text{Margine di profitto netto \%}$$

Utilizza questa somma per compilare la parte Ⓔ qui sotto

Prove che la mia attività è redditizia:

Ⓐ Fatturato (per un mese): _____

Ⓑ Costi variabili (per un mese): _____

Ⓒ Margine di profitto lordo: _____ **%**

Ⓓ Costi fissi (per un mese): _____

Ⓔ Margine di profitto netto: _____ **%**

GLOSSARIO DEI TERMINI

acceleratore Un'organizzazione che fornisce denaro, uffici, mentoring o altro supporto a una nuova attività per un determinato periodo di tempo. In cambio, l'acceleratore riceve una piccola percentuale di proprietà nella nuova attività.
attività principale L'attività principale il cui svolgimento costituisce lo scopo. L'imprenditore deve continuamente lavorare per migliorare e raggiungere l'eccellenza in questa attività.
autosufficienza La capacità, l'impegno e lo sforzo per provvedere alle necessità spirituali e materiali della vita propria e della propria famiglia.
avviamento Il processo in base al quale una persona avvia un'attività facendo affidamento solo sui propri mezzi.
brevetto Un diritto registrato da un'azienda con il governo, che preclude ad altre parti di produrre, utilizzare o vendere l'invenzione dell'azienda stessa.
business planner personale Un modello utilizzato per organizzare i dettagli e valutare la praticità di un'opportunità d'affari, in modo continuo.
canale di vendita Un mezzo attraverso il quale un'attività vende i suoi servizi o prodotti ai clienti.
capitale Cespiti dell'attività, come denaro, attrezzature o immobili, utilizzati per produrre servizi o prodotti.
capitale di rischio Una grande quantità di denaro che una società finanziaria investe in un'attività con l'aspettativa di una significativa crescita di tale attività e di un'eventuale vendita altamente redditizia.
cespite Un oggetto, materiale o immateriale, che un'attività possiede o controlla e che fornirà un beneficio futuro. Il valore dei cespiti totali di un'attività è riepilogato nello stato patrimoniale.
cliente Una persona o un'organizzazione che acquista servizi o prodotti da un'attività.
coinvolgere Coinvolgere o incoraggiare attivamente la partecipazione di un altro individuo o parte.
compagno d'azione Un membro del gruppo che ne sostiene un altro e gli ricorda la sua responsabilità nel mantenere i propri impegni settimanali.
conto economico Una dichiarazione finanziaria che riepiloga i ricavi e le spese per un determinato periodo di tempo e indica se un'attività abbia conseguito un profitto o una perdita. Chiamato anche conto profitti e perdite (P&P).
conto profitti e perdite (P&P) Una dichiarazione finanziaria che riepiloga i ricavi e le spese per un determinato periodo di tempo e indica se un'attività abbia conseguito un profitto o una perdita. Detto anche conto economico.
costi fissi Una spesa che un'attività sostiene indipendentemente da quanto produca o venda. Esempi di costi fissi possono includere l'affitto, i pagamenti assicurativi e gli stipendi amministrativi.

costi variabili Spesa dell'attività che varia in base a quanto l'attività vende o produce. Un costo variabile potrebbe essere, ad esempio, la quantità di denaro speso per le materie prime o la manodopera per un prodotto.
costo La quantità di denaro che un'attività spende per produrre qualcosa o per fornire un servizio.
crediti Denaro che un'attività deve ricevere da parte dei clienti per servizi o prodotti acquistati a credito.
credito Un accordo tra un prestatore e un mutuatario che consente al mutuatario di acquistare servizi o prodotti ora e rimborsare il prestatore in una data futura.
credito inesigibile Una perdita in cui un'attività incorre quando un cliente che ha ricevuto un credito dall'attività non riesce a pagare il denaro dovuto. L'attività cancella il saldo dovuto dichiarandolo credito inesigibile o sofferenza.
crowdfunding (o finanziamento collettivo) Un metodo di finanziamento in cui un gran numero di persone sostiene un'attività contribuendo individualmente con piccole somme di denaro tramite Internet.
debiti Denaro che un'attività deve ai suoi fornitori per servizi o prodotti che ha acquistato a credito.
debito Il denaro che viene preso in prestito e dovuto a un'altra persona o organizzazione.
disponibilità di cassa La quantità di denaro correntemente disponibile in un conto.
distributore Un'attività che fornisce prodotti correlati ad altre aziende.
domanda La quantità di un servizio o prodotto che i clienti sono disposti e in grado di acquistare a un determinato prezzo.
efficienza Raggiungimento di un risultato desiderato senza sprecare tempo, energia, materiali o denaro.
fattura Un conto dettagliato emesso da un'attività che elenca i servizi o i prodotti forniti.
feedback Informazioni utili condivise per fornire punti di vista e promuovere il miglioramento.
flusso di cassa La variazione della quantità di denaro che entra ed esce per un'attività durante un determinato periodo di tempo.
flusso di lavoro Una sequenza di passaggi o compiti ripetibili eseguita in modo coerente per ottenere un risultato desiderato. Detto anche processo aziendale.
forma giuridica Una persona giuridica riconosciuta selezionata per un'attività. Ne sono un esempio le imprese individuali, le società di persone o le società di capitali.
fornitore Un'attività che vende servizi o prodotti a un'altra attività.
franchising Un diritto che consente a un'attività di operare e di vendere determinati servizi o prodotti in una determinata località.
grossista Un'attività che vende grandi quantità di prodotti ai rivenditori.
interesse Denaro che viene pagato su fondi presi a prestito (o ricevuto su fondi prestati).

inventario Un riepilogo di tutti i prodotti o materiali a disposizione che un'attività può vendere o utilizzare.
investitore informale Una persona facoltosa che investe fondi e mentoring in una nuova attività in cambio della parziale proprietà dell'attività stessa.
licenza Autorizzazione ufficiale o legale a fare o usare qualcosa.
linea di credito Un accordo di prestito che consente a un'attività di prendere in prestito denaro in base alle necessità fino a un importo specifico, di solito per scopi a breve termine.
manuale operativo Un documento che contiene istruzioni dettagliate che descrivono come eseguire attività specifiche.
margine di profitto lordo La percentuale di denaro che rimane a un'attività dopo che i costi variabili sono stati sottratti dai ricavi di vendita (e prima della deduzione dei costi fissi). Il margine di profitto lordo è importante perché consente a un'attività di confrontarsi con altre attività simili.
margine di profitto netto La percentuale di denaro che un'attività conserva dopo la sottrazione dei costi variabili e dei costi fissi dai ricavi delle vendite. Il margine di profitto netto è importante perché consente a un'attività di confrontarsi con altre attività simili.
mentore Un consulente fidato ed esperto che guida e incoraggia una persona con minore esperienza.
mercato Persone o organizzazioni che hanno il potenziale per acquistare servizi o prodotti.
microfinanziamento Una quantità relativamente piccola di denaro prestata da un'organizzazione a un'attività che non ha accesso a servizi bancari tradizionali.
migliori pratiche Un modo di fare qualcosa che è considerato l'approccio più efficace per una determinata attività o settore.
normativa Una regola o una legge stabilita da un'organizzazione governativa.
oneri finanziari Il costo sostenuto per prendere denaro in prestito.
ottimizzazione del motore di ricerca (SEO) Il processo di miglioramento del posizionamento di un sito web in un risultato di ricerca online al fine di indirizzare un maggior numero di clienti potenziali verso quel sito web.
passività Debito o obbligo di un'attività. Il costo delle passività totali di un'attività è indicato nello stato patrimoniale.
patrimonio netto Il valore della proprietà. In molti casi, il patrimonio netto è il valore monetario della proprietà dopo che tutte le passività sono state detratte da tutti i cespiti disponibili.
patrimonio netto Il valore che rimane dopo aver sottratto le passività complessive di un'attività dal totale dei suoi cespiti. Il valore del patrimonio netto è riepilogato nello stato patrimoniale.
perdita Operazione economica in cui sottraendo i costi dai ricavi si ottiene un importo negativo.
pietra miliare Un evento che segna e misura il progresso di un'attività.

prestito peer-to-peer Un metodo di prestito in cui, attraverso un servizio online, individui prestano del denaro a proprietari di attività commerciali con i quali non hanno alcun legame.
profitto Un guadagno finanziario in cui le entrate meno le spese danno un risultato positivo.
profitto lordo La differenza tra costi variabili e ricavi di vendita. Il profitto lordo è importante perché riflette la redditività principale di un'attività. Il profitto lordo è riportato nel conto economico.
profitto netto La differenza tra i ricavi di vendita e tutti i costi (sia i costi variabili sia i costi fissi). Detto anche utile netto o bottom line. Il profitto netto è riportato nel conto economico.
proiezione del flusso di cassa Una previsione del denaro ricevuto e sborsato in un determinato periodo di tempo.
proprietà intellettuale Idee o innovazioni la cui proprietà è stata protetta legalmente.
reddito da interessi Il denaro guadagnato per aver prestato del denaro per un determinato periodo di tempo.
reddito (per un'attività) Il denaro che rimane dopo che le spese sono state sottratte dai ricavi. Il reddito è anche chiamato profitto netto o bottom line.
reddito (per un individuo o una famiglia) Il denaro che l'individuo o la famiglia riceve o guadagna.
registro delle entrate e delle uscite Un modulo finanziario utilizzato per registrare le transazioni dei ricavi e delle spese.
rete Un gruppo di persone o organizzazioni interconnesse.
ricavo Il denaro che un'attività riceve dai clienti per vendere servizi o prodotti.
ricevuta Documentazione che comprova che un'azienda ha ricevuto denaro in cambio di servizi o prodotti.
riepilogo del flusso di cassa Una dichiarazione finanziaria che riepiloga i flussi di cassa in entrata e in uscita in base alle attività operative, di investimento e di finanziamento.
risorsa Tutto ciò che viene utilizzato per gestire un'attività.
rivenditore Un'attività che vende direttamente ai consumatori.
social media Strumenti online utilizzati per comunicare, coinvolgere e ascoltare i clienti.
socio Un'organizzazione o una persona associata a un'attività per sostenerne i rapporti d'affari.
sovvenzione Fondi dati per uno scopo specifico che in genere non devono essere rimborsati.
spesa Il denaro che un'attività spende per ottenere servizi o prodotti.
spese non salariali per i dipendenti Spese pagate dal datore di lavoro associate a un dipendente, quali tasse, copertura assicurativa e altri benefici non salariali.
stagionalità Un modello regolare e prevedibile in base al quale l'attività commerciale varia a seconda della stagione o del periodo dell'anno.

stato patrimoniale Una dichiarazione finanziaria che riepiloga i cespiti e le passività di un'attività, nonché il capitale del proprietario, per un periodo di tempo definito. Nello stato patrimoniale, i cespiti dell'attività sono uguali al totale delle sue passività più il capitale del proprietario.
stipendio Un pagamento regolare effettuato da un'attività a un dipendente, tradizionalmente basato sul numero di ore lavorate.
svalutazione Un metodo contabile utilizzato per ridurre il valore di un cespite nel corso della sua vita produttiva. Le riduzioni corrispondono approssimativamente al deterioramento atteso del cespite causato dal suo diventare obsoleto o logoro.
termini di pagamento Condizioni concordate tra clienti e venditori per perfezionare una vendita.
utenze Servizi pubblici come elettricità, gas o acqua.
vantaggio competitivo Condizione o circostanza che consente a un'attività di operare in modo più efficiente, offrire una qualità superiore oppure maggiori vantaggi rispetto ad altre attività. Un vantaggio competitivo consente a un'attività di ottenere o mantenere più clienti.
visione Un'immagine di uno stato futuro desiderato.

NOTE

NOTE

CASSETTA DEGLI ATTREZZI PER IL SUCCESSO IMPRENDITORIALE

LE COSE ESSENZIALI

- Obbedisci ai comandamenti
- Vivi in modo da essere degno dello Spirito Santo
- Paga la decima come prima cosa
- Metti da parte del denaro ogni settimana
- Impara ogni giorno
- Sii perseverante

PRINCIPI DI STRATEGIA AZIENDALE

- Rispondi a un bisogno insoddisfatto
- Differenzia la tua attività
- Inizia a piccoli passi, pensa in grande
- Compra al ribasso e vendi al rialzo
- Acquista in blocco
- Diversifica i fornitori
- Negozia termini di pagamento positivi

PRINCIPI DI RELAZIONE

- Delizia i tuoi clienti
- Mantieni tutte le promesse che fai, non importa quanto siano piccole
- Impara a dire di no
- Assumi lentamente; licenzia rapidamente
- Fornisci una formazione adeguata
- Ispeziona di più, presumi di meno

PRINCIPI DI GESTIONE FINANZIARIA

- Tieni dei registri meticolosi
- Separa il denaro e i documenti personali da quelli dell'attività
- Assegnati uno stipendio
- Gestisci il flusso di cassa in modo proattivo
- Sii saggio e persegui l'integrità nel finanziare la tua attività

PRINCIPI DI MIGLIORAMENTO

- Incrementa le vendite; riduci i costi
- Lavora sulla, e non solo nella, tua attività
- Stabilisci obiettivi significativi per l'attività
- Usa il tempo con saggezza
- Migliora continuamente la tua attività

CHIESA DI
GESÙ CRISTO
DEI SANTI
DEGLI ULTIMI GIORNI

Servizi per l'autosufficienza

FONDO PERPETUO PER L'ISTRUZIONE

ITALIAN
4 02146 78160 5
14678 160