



INICIAR E MELHORAR MEU NEGÓCIO

AUTOSSUFICIÊNCIA



MENSAGEM DA PRIMEIRA PRESIDÊNCIA

Queridos irmãos e irmãs:

O Senhor declarou: “É meu propósito suprir a meus santos” (D&C 104:15). Essa revelação é uma promessa do Senhor de que Ele proverá bênçãos materiais e abrirá a porta da autossuficiência, que é a capacidade de provermos nosso sustento e o de nossa família.

Este manual foi preparado para ajudar os membros da Igreja a aprender e a colocar em prática os princípios da fé, do estudo, do trabalho árduo e da confiança no Senhor. Aceitar e viver esses princípios vai torná-lo mais capaz de receber as bênçãos materiais prometidas pelo Senhor.

Nós o convidamos a estudar e aplicar esses princípios diligentemente e ensiná-los a seus familiares. Ao fazê-lo, sua vida será abençoada. Você aprenderá como agir em seu caminho para uma maior autossuficiência. Você será abençoado com mais esperança, paz e progresso.

Tenha a certeza de que você é um filho de nosso Pai Celestial. Ele o ama e jamais vai abandoná-lo. Ele o conhece e está pronto para lhe conceder as bênçãos espirituais e materiais da autossuficiência.

Atenciosamente,

A Primeira Presidência

Publicado por
A Igreja de Jesus Cristo dos Santos dos Últimos Dias
Salt Lake City, Utah

© 2017 Intellectual Reserve, Inc.
Todos os direitos reservados.

Aprovação do inglês: 1/17
Aprovação da tradução: 1/17

Tradução de *Starting and Growing My Business for Self-Reliance*
Portuguese
14678 059

SUMÁRIO

Avaliação do meu trabalho	ii
Para os facilitadores	iv
1: Minha preparação para o sucesso nos negócios	1
2: Resolver as necessidades não atendidas dos clientes	21
3: Garantir que meu negócio seja lucrativo	41
4: Encontrar clientes	65
5: Manter clientes	81
6: Administrar a rentabilidade do meu negócio	97
7: Manter o dinheiro da empresa e o dinheiro pessoal separados	119
8: Administrar o fluxo de caixa do meu negócio	141
9: Melhorar meu negócio	157
10: Financiar meu negócio	173
11: Aperfeiçoar meu negócio continuamente	189
12: Apresentar meu negócio	207
Apêndice	221

Neste material, você conhecerá personagens fictícios que estão tentando tomar decisões enquanto tentam se tornar autossuficientes.



AVALIAÇÃO DO MEU TRABALHO

Esta tabela o ajudará a acompanhar seu progresso. Você terá a oportunidade de preenchê-la, na parte "Relatar", durante a reunião de grupo da semana.

INSTRUÇÕES: Avalie seus esforços para cumprir os compromissos assumidos semanalmente. Compartilhe sua avaliação com seu parceiro de ação. Pondere sobre como você pode continuar a progredir ao praticar a formação desses hábitos importantes.

LEGENDA: ● Esforço mínimo
● Esforço moderado
● Esforço significativo

	Ⓐ Compromissos do "Meu Alicerce"	Ⓑ Compromissos de desenvolvimento de negócios
Exemplo	Arrepende-se e ser obediente ● ● ●	Usar um registro diário de receitas e despesas ● ● ●
Semana 1	A autossuficiência é um princípio de salvação ● ● ●	Participar do desafio do cliques de papel ● ● ●
Semana 2	Exercer fé em Jesus Cristo ● ● ●	Criar uma lista de cinco necessidades não atendidas dos clientes ● ● ●
Semana 3	Administrar o dinheiro ● ● ●	Conversar com pelo menos cinco clientes em potencial ● ● ●
Semana 4	Arrepende-se e ser obediente ● ● ●	Participar do desafio Faça-uma-Venda ● ● ●
Semana 5	Usar o tempo com sabedoria ● ● ●	Experimentar novas maneiras de interagir com meus clientes e ouvi-los ● ● ●
Semana 6	Trabalho: assumir a responsabilidade e perseverar ● ● ●	Usar um registro de receitas e despesas para o meu negócio ou para um negócio fictício ● ● ●
Semana 7	Solucionar problemas ● ● ●	Pagar um salário a mim mesmo e manter o dinheiro pessoal e da empresa separados ● ● ●
Semana 8	Tornar-se um, servir juntos ● ● ●	Fazer uma lista dos desafios de fluxo de caixa que o meu negócio pode enfrentar ● ● ●
Semana 9	Buscar conhecimento ● ● ●	Criar um plano para melhorar meu negócio melhorar ● ● ●
Semana 10	Mostrar Integridade ● ● ●	Falar com pessoas para explorar as opções financeiras ● ● ●
Semana 11	Comunicação: pedir e ouvir ● ● ●	Pesquisar as exigências legais e regulamentadas para o meu negócio ● ● ●
Semana 12	Receber as ordenanças do templo ● ● ●	Fazer uma lista de ideias para impulsionar meu negócio ● ● ●

PARA OS FACILITADORES

Obrigado por orientar um grupo de autossuficiência. O grupo deve funcionar como um conselho, com o Espírito Santo como professor. Seu papel é ajudar cada pessoa a sentir-se à vontade para compartilhar ideias, sucessos e fracassos.

O QUE FAZER	O QUE NÃO FAZER
<p>ANTES DE CADA REUNIÃO</p> <ul style="list-style-type: none">○ Baixe os vídeos no site srs.LDS.org/videos.○ Verifique se o equipamento de vídeo funciona.○ Reveja o capítulo brevemente.○ Prepare-se espiritualmente. <p>DURANTE CADA REUNIÃO:</p> <ul style="list-style-type: none">○ Inicie e termine no horário marcado.○ Certifique-se de que todos se apresentem, mesmo aqueles que chegam atrasados.○ Escolha alguém para cronometrar o tempo.○ Incentive todos a participar.○ Seja um membro do grupo. Assuma, cumpra e relate seus compromissos.○ Divirta-se e comemore os sucessos.○ Confie no livro de atividades e siga-o. <p>DEPOIS DE CADA REUNIÃO</p> <ul style="list-style-type: none">○ Entre em contato com os membros e incentive-os durante a semana.○ Avalie-se usando a “Autoavaliação do Facilitador” (página v).	<ul style="list-style-type: none">○ Prepare uma aula.○ Cancele as reuniões. Se você não puder participar, peça a um membro do grupo que o substitua. ○ Ensine ou aja como um especialista.○ Fale mais do que os outros.○ Responda a todas as perguntas.○ Seja o centro das atenções.○ Sente-se na cabeceira da mesa.○ Levante-se para facilitar.○ Pule a seção “Ponderar”.○ Dê sua opinião depois de cada comentário. ○ Esqueça-se de informar o especialista de autossuficiência da estaca sobre o progresso do grupo.

IMPORTANTE: RELATAR E MELHORAR

- Preencha o Formulário de Inscrição de Grupo em sua primeira reunião, e o Relatório de Término de Grupo e o Formulário de Solicitação de Certificado em sua última reunião. Acesse o site srs.lds.org/report.
- Examine o livreto *Facilitating Groups [Orientar Grupos]* no site srs.lds.org/facilitator.

AUTOAVALIAÇÃO DO FACILITADOR

Após a reunião de cada grupo, analise as declarações abaixo. Como você está se saindo?

COMO ESTOU ME SAINDO COMO FACILITADOR?	Nunca	Às vezes	Frequentemente	Sempre
1. Faço contato com os membros do grupo durante a semana.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Compartilho meu entusiasmo e amor com cada membro do grupo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Ajudo a garantir que cada membro do grupo relate seus compromissos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Falo menos do que outros membros do grupo. Todos participam igualmente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Deixo os membros do grupo responderem às perguntas em vez de respondê-las eu mesmo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Fico dentro do tempo recomendado para cada seção e atividade.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Reservo tempo para a seção "Ponderar" para que o Espírito Santo possa orientar os membros do grupo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Sigo o livro de atividades como está escrito e completo todas as seções e atividades.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

COMO MEU GRUPO ESTÁ SE SAINDO?	Nunca	Às vezes	Fre-quentemente	Sempre
1. Os membros do grupo amam, incentivam e servem uns aos outros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Os membros do grupo cumprem seus compromissos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Os membros do grupo estão alcançando resultados temporais e espirituais.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Os parceiros de ação contatam regularmente e incentivam uns aos outros durante a semana.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



1

MINHA PREPARAÇÃO PARA O SUCESSO NOS NEGÓCIOS

PRINCÍPIO DO LIVRETO “MEU ALICERCE”

- A autossuficiência é um princípio de salvação

PRINCÍPIOS, HABILIDADES E HÁBITOS DE NEGÓCIOS

1. Agir de acordo com princípios corretos
2. Por que quero iniciar ou melhorar um negócio?
3. Avaliar minhas condições para ter um negócio
4. Habilidades de negócios que vou desenvolver neste curso
5. O que vamos aprender e fazer em grupo
6. Fazer meu planejamento de negócios — A agenda pessoal de planejamento de negócios
7. Praticar diariamente e cumprir compromissos

COMO COMEÇAR—Duração aproximada: 20 minutos

Faça uma oração de abertura.

Apresentem-se. Cada um de vocês vai levar um minuto para falar seu nome e contar algo sobre você.

BEM-VINDOS AO NOSSO GRUPO DE AUTOSSUFICIÊNCIA!

Leia: Vamos trabalhar juntos em grupo para ajudar uns aos outros a iniciar e melhorar nosso negócio. Temos também uma meta maior: tornar-nos mais autossuficientes para podermos servir melhor aos outros.

COMO ISSO FUNCIONA?

Leia: Os grupos de autossuficiência funcionam como um conselho. Não há professores ou especialistas. Em vez disso, seguimos os materiais exatamente como são escritos. Com a orientação do Espírito, vamos nos ajudar da seguinte maneira:

- Contribuindo igualmente para os debates e as atividades. Ninguém, principalmente o facilitador, deve dominar a conversa.
- Amando e apoiando uns aos outros. Demonstrando interesse, fazendo perguntas e conhecendo as pessoas do grupo. Mostrando respeito pelos sentimentos dos outros, criando um ambiente seguro em que todos se sintam à vontade para compartilhar.
- Mantendo as ideias em sigilo.
- Fazendo comentários positivos e relevantes.
- Fazendo e cumprindo compromissos.

O élder M. Russell Ballard ensinou: “Não há problemas de família, ala ou estaca que não possam ser resolvidos se buscarmos as soluções à maneira do Senhor por meio de um conselho, de realmente nos aconselharmos uns com os outros” (*Em Conselho com Nossos Conselhos*, ed. rev., 2012, p. 4).

Assista: “Minhas reuniões de grupo de autossuficiência”, disponível no site srs.LDS.org/videos.

Debata: O que você aprendeu em outros conselhos que vai ajudar a garantir que tenhamos um grupo bem-sucedido?

SEM PROFESSOR, COMO SABEREMOS O QUE FAZER?

Leia: É fácil. *Simplesmente siga os materiais.* Há seis passos para cada capítulo em seu livro de atividades:

Relate: Fale a respeito do progresso que você fez durante a semana sobre os seus compromissos.

Meu Alicerce: Examine o princípio do evangelho que vai levá-lo a ter mais autossuficiência espiritual.

Aprenda: Aprenda habilidades práticas que vão levá-lo a ter mais autossuficiência material.

Pondere: Ouça a inspiração que o Espírito Santo oferece.

Comprometa-se: Prometa a si mesmo que vai cumprir compromissos durante a semana que vão ajudá-lo a progredir.

Aja: Pratique o que aprendeu.

COMO UTILIZAR ESTE LIVRO

SIGA ESTAS ORIENTAÇÕES:				
Leia	Assista	Debata	Pondere	Atividade
Uma pessoa lê em voz alta para o grupo.	O grupo assiste a um vídeo.	Os membros do grupo compartilham ideias por dois ou quatro minutos.	Individualmente ponderam em silêncio, meditam e escrevem.	Os membros do grupo trabalham individualmente ou com outras pessoas por um tempo determinado.

OBSERVAÇÃO

- o O facilitador e a pessoa designada para cronometrar o tempo têm a responsabilidade de ajudar o grupo a ficar dentro do tempo recomendado para cada seção ou atividade.
- o Certifique-se de reservar um tempo para a seção "Ponderar" no final de cada capítulo. Enquanto os membros do grupo ponderam durante esse período, eles podem buscar e receber a orientação do Espírito Santo.



MEU ALICERCE: A AUTOSSUFICIÊNCIA É UM PRINCÍPIO DE SALVAÇÃO —Duração aproximada: 20 minutos

Pondere: João 10:10.

Debata: O que é uma vida em abundância?

Assistam: “Ele engraxou meu dedão do pé”, disponível no site srs.LDS.org/ videos. (O vídeo não está disponível? Veja a transcrição no final desta seção.)

Debata: Você acredita que há soluções para seus problemas? Como podemos nos qualificar para que o poder do Senhor nos auxilie?

Leia: A referência no *Manual 2* e a citação do élder Dallin H. Oaks.

Ser autossuficiente não significa que podemos fazer ou obter tudo o que desejamos. É acreditar que pela graça ou pelo poder capacitador de Jesus Cristo e nosso próprio esforço somos capazes de obter todas as necessidades temporais e espirituais da vida para nós mesmos e nossa família. A autossuficiência é uma evidência de nossa confiança ou fé no poder de Deus para mover montanhas em nossa vida e nos fortalecer para triunfar diante das provações e das aflições.

Debata: Como a graça de Cristo o ajudou a satisfazer as necessidades materiais e espirituais da vida?

ATIVIDADE (5 minutos)

Passo 1: Escolha um parceiro e leia cada princípio a seguir.

PRINCÍPIOS DOUTRINÁRIOS DE AUTOSSUFICIÊNCIA	
1. A autossuficiência é um mandamento.	“A Igreja e seus membros receberam do Senhor o mandamento de ser autossuficientes e independentes” (<i>Ensinamentos dos Presidentes da Igreja: Spencer W. Kimball</i> , 2006, p. 130).
2. Deus pode e proverá um meio para que Seus filhos justos se tornem autossuficientes.	“E é meu propósito suprir a meus santos, pois todas as coisas são minhas” (D&C 104:15).
3. O físico e o espiritual são uma coisa só para Deus.	“Portanto, em verdade vos digo que todas as coisas são espirituais para mim” (D&C 29:34).

Passo 2: Debata com um parceiro por que crer nessas verdades pode ajudá-lo a se tornar mais autossuficiente.

JOÃO 10:10

“Eu vim para que tenham vida, e a tenham em abundância.”

MANUAL 2: ADMINISTRAÇÃO DA IGREJA

“Autossuficiência é a capacidade, o compromisso e o esforço de satisfazer as necessidades espirituais e materiais da vida para si próprio e a família. À medida que se tornam autossuficientes, os membros também estão mais capacitados a servir e cuidar dos outros.”

2010, 6.1.1

ÉLDER DALLIN H. OAKS

“Sejam quais forem as suas causas, a dependência de outra pessoa para tomarmos decisões ou obtermos recursos que poderíamos conseguir por nós mesmos enfraquece-nos espiritualmente e retarda nosso crescimento no sentido de tornar-nos o que o plano do evangelho espera que sejamos.”

“Arrependimento e mudança”, A Liahona, novembro de 2003, p. 40

Debata: Leia a citação do presidente Marion G. Romney. Como você sabe se está se tornando mais autossuficiente?

Comprometer-se: Comprometa-se a realizar as seguintes atividades durante a semana.

- Leia a carta da Primeira Presidência no início deste manual e identifique as bênçãos prometidas. O que você deve fazer para obtê-las? Escreva suas ideias a seguir.

- Compartilhe com sua família ou seus amigos o que aprendeu sobre autossuficiência.

ELE ENGRAXOU MEU DEDÃO DO PÉ

Se você não puder ver o vídeo, escolha uma pessoa do grupo para ler este roteiro.



ÉLDER ENRIQUE R. FALABELLA:

Durante minha infância, não tínhamos muita coisa. Lembro-me de um dia em que me aproximei do meu pai e disse: “Papai, preciso de sapatos novos. Esses já estão muito gastos”. Ele parou, olhou para meus sapatos e viu que eles estavam realmente gastos. Ele disse: “Acho que podemos consertá-los”. Ele pegou um pouco de graxa preta e engraxou meus sapatos, deixando-os brilhantes e bonitos. Ele me disse: “Agora eles estão consertados, filho”. E eu disse a ele: “Não, ainda não. Ainda dá para ver meu dedo saindo do sapato”. Ele disse: “Bom, podemos consertar isso também”. Ele

pegou mais um pouco de graxa e engraxou meu dedo.

Naquele dia aprendi que todo problema tem uma solução. Estou convencido de que esse princípio de autossuficiência e essa iniciativa são uma forma de acelerar a obra do Senhor. Faz parte do trabalho de salvação.

Todos nós podemos ser melhores do que somos agora. Devemos deixar de lado o desânimo. Muitas vezes nos tornamos complacentes e isso destrói nosso progresso. Posso progredir todos os dias se decidir fazer algo diferente para melhorar o que foi mal feito no passado. Se você fizer isso com fé, exercendo fé e esperança em Cristo de que Ele estará a seu lado, ajudando-o, você vai encontrar um caminho para progredir nas coisas temporais e espirituais. Isso acontece porque Deus vive e você é Seu filho.

PRESIDENTE MARION G. ROMNEY

“Sem autossuficiência, não podemos exercer nosso inato desejo de servir. Como alguém pode dar se não tem nada para dar? O alimento para o faminto não se tira de prateleiras vazias. O dinheiro para ajudar o necessitado não pode sair de um bolso vazio. O apoio e a compreensão não podem vir do emocionalmente carente. O ignorante não pode ensinar. E, mais importante que tudo, o espiritualmente fraco não pode dar orientação espiritual.”

“O caráter celestial da autossuficiência”, A Liahona, janeiro de 1983, p. 162



APRENDER—Aprender — Tempo máximo: 55 minutos

1. AGIR DE ACORDO COM PRINCÍPIOS CORRETOS

Leia: Muitos princípios contribuem para o sucesso dos negócios. Alguns deles estão relacionados a seguir:

- **Visão:** “Você e eu temos a responsabilidade de ter aquele tipo de visão que não se contenta em ver somente um ou dois passos à frente, mas de realmente ver o fim desde o princípio, de ter uma visão panorâmica das nossas oportunidades” (Teachings of Thomas S. Monson [Ensinamentos de Thomas S. Monson], comp. por Lynne F. Cannegieter, 2011, p. 316).
- **Trabalho:** “Os homens devem ocupar-se zelosamente numa boa causa (...) pois neles está o poder e nisso são seus próprios árbitros” (D&C 58:27–28).
- **Inspiração:** “Clamai a [Deus] pelas colheitas de vossos campos, a fim de que, por meio delas, prospereis. Clamai pelos rebanhos de vossos campos, para que aumentem” (Alma 34:24–25).
- **Persistência:** “Não desceremos (...) até haveremos cumprido [nosso propósito]” (1 Néfi 3:15).
- **Responsabilidade:** “Bem está, servo bom e fiel. Sobre o pouco foste fiel, sobre o muito te colocarei” (Mateus 25:21; ver versículos 14–30).
- **Mentalidade de abundância:** “A terra está repleta e há bastante e de sobra” (D&C 104:17).
- **Administração do tempo:** “Seu tempo é valioso” (Thomas S. Monson, “Guideposts for Life’s Journey”, Devocional da Universidade Brigham Young, 13 de novembro de 2007, p. 1, speeches.byu.edu).
- **O poder das coisas pequenas e simples:** “É por meio de coisas pequenas e simples que as grandes são realizadas” (Alma 37:6).
- **Compromisso:** “Qual de vós (...) não se assenta primeiro a fazer as contas dos gastos?” (Lucas 14:28; ver também os versículos 29–30.)

Debata: Qual desses princípios se destaca para você como o mais aplicável ao iniciar ou melhorar seu negócio?

2. POR QUE QUERO INICIAR OU MELHORAR UM NEGÓCIO?

Leia: Há muitos bons motivos pelos quais você pode iniciar ou melhorar um negócio:

- Direito de propriedade
- Renda adicional
- Desejo pessoal
- Segunda carreira
- Desafios da experiência
- Necessidade (poucas ou nenhuma opção de emprego)
- Liberdade e controle pessoal
- Maior segurança financeira

Há vários caminhos que você pode tomar com seu negócio. Os exemplos a seguir mostram como algumas pessoas o fizeram.



Sam começou um negócio paralelo para complementar a renda familiar.



Carlos expandiu um negócio familiar que proveu emprego de tempo integral para ele e para outros.



Lara desenvolveu um negócio paralelo mesmo já estando empregada; ela trabalhava à noite e, por fim, deixou seu emprego para manter o foco em seu negócio em ascensão.



Naomi decidiu que não é o momento de iniciar um negócio agora, mas ela tem interesse em começar um no futuro.

ATIVIDADE (5 minutos)

Individualmente, reflita sobre as seguintes perguntas:

1. Qual é seu propósito para querer iniciar ou melhorar um negócio?

2. Qual o impacto que esse empreendimento poderia ter sobre você ou sobre a qualidade de vida de sua família?

3. Você está querendo um negócio de tempo integral ou parcial? Por quê?

4. Quanto dinheiro você espera ganhar com seu negócio?

Leia: Fomos abençoados com recursos como tempo, energia e dinheiro. Decidimos todos os dias como vamos repartir esses recursos entre a família, o trabalho, o serviço e outros interesses.

Ter um negócio gera benefícios, mas esses benefícios muitas vezes vêm com custos. Cada um de nós deve procurar inspiração e usar o arbítrio para determinar como usar nossos recursos para nossa família e nossa vida.

ATIVIDADE (5 minutos)

Dividam-se em grupos de três. Cada um de vocês deve usar um minuto para falar sobre seu propósito para querer iniciar ou melhorar um negócio.

3. AVALIAR MINHAS CONDIÇÕES PARA TER UM NEGÓCIO

ATIVIDADE (15 minutos)

Passo 1: Individualmente, considere as seguintes declarações que pretendem ajudá-lo a avaliar suas condições para ter um negócio. Responda a essas declarações honestamente, uma vez que cada uma representa um fator-chave do sucesso do seu negócio. Suas respostas vão ajudá-lo a entender melhor seus pontos fortes, suas áreas de necessidade e sua preparação geral como proprietário de um negócio. Circule a resposta para cada declaração, sendo 10 o mais forte.

AFIRMAÇÕES	
1. Estou disposto a trabalhar arduamente durante longas horas por um período prolongado.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
2. Sou independente e motivado.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
3. Preciso de pouca supervisão no meu trabalho.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
4. Tenho boa saúde e posso trabalhar com alto nível de energia.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
5. Sou forte emocionalmente e posso lidar com a rejeição, o estresse ou fracasso durante um período prolongado.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
6. Estou disposto a assumir plena responsabilidade pelo sucesso ou fracasso do meu negócio.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
7. Já trabalhei em um negócio igual ao que planejo iniciar.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
8. Sei como administrar um negócio com eficácia.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
9. Posso trabalhar bem em situações ambíguas.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
10. Minha família vai me apoiar emocionalmente.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
11. Minha família vai me apoiar financeiramente.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
12. Tenho uma boa rede de amigos e colegas de trabalho que podem me aconselhar sobre meu negócio e me ajudar a fortalecê-lo.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
13. Estou disposto a me sacrificar por um breve período para alcançar recompensas duradouras.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
14. Sinto-me à vontade para tomar decisões rápidas quando necessário.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
15. Sou detalhista.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
16. Tenho experiência em manter registros organizados.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
17. Posso trabalhar de forma eficiente com diferentes tipos de pessoas.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
18. Estou disposto a delegar autoridade e responsabilidade para outras pessoas.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

AFIRMAÇÕES	
19. Sou uma pessoa honesta e confiável.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
20. Estou disposto a ouvir os outros e aceitar o feedback deles.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
21. Sou persistente e vou continuar trabalhando até que tenha sucesso.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
22. Sou flexível e estou disposto a fazer mudanças frequentes para melhorar meu negócio.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
23. Estou disposto a assumir riscos calculados.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
24. Sou uma pessoa positiva com uma visão otimista.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Passo 2: Formem duplas e debatam as seguintes perguntas com base em suas respostas às afirmações anteriores:

- Quais os pontos fortes que servirão melhor a você ao iniciar ou melhorar um negócio? Por quê?
- Que áreas precisam de mais desenvolvimento? Como você vai fazer melhorias?
- Com base em suas respostas, o quanto você está preparado para iniciar um negócio?

4. HABILIDADES PARA OS NEGÓCIOS QUE VOU DESENVOLVER NESTE CURSO

Leia: Um dos propósitos deste curso é ajudá-lo a desenvolver os hábitos de um empresário bem-sucedido. Os proprietários de negócios bem-sucedidos são observadores, curiosos e ávidos por aprender novas ideias todos os dias. Eles reconhecem que suas oportunidades de negócio são um trabalho em andamento. Eles entendem que terão que aperfeiçoar muito seu negócio simplesmente para ter um começo bem-sucedido.

Para se tornar esse tipo de empresário, você terá que exercer fé e sair de sua zona de conforto. Terá que sair de sua casa ou escritório e conversar frequentemente com clientes potenciais sobre suas necessidades e preferências. Vai precisar de novas informações e feedback que o ajudarão a melhorar seu negócio. Proprietários de negócios que não estão dispostos a interagir com seus clientes, a aprender continuamente e fazer mudanças em seu negócio vão ter dificuldades para ter sucesso em longo prazo.

Ao nos empenharmos para iniciar ou melhorar nosso negócio, vamos incentivar uns aos outros a pensar e agir como os proprietários de negócios bem-sucedidos. Muitos dos compromissos semanais que vamos cumprir fora de nossas reuniões de grupo vão nos ajudar a desenvolver hábitos que precisaremos ter para alcançar sucesso.

Cada semana vamos praticar o seguinte:

1. **Observar e conversar com os clientes:** para ter ideias, entender as necessidades do cliente, testar e ajustar nossas ideias de negócio e receber feedback.
2. **Escrever o que nos vem à mente:** para anotar as observações, ideias de outras pessoas e as impressões do Espírito Santo.
3. **Vender:** para aprender a ouvir as necessidades de outras pessoas e identificar as soluções mais adequadas.
4. **Registrar dados financeiros de nosso negócio:** para acompanhar os fatores principais de sucesso de nosso negócio e fazer projeções para o futuro.

Esta semana você terá o desafio de praticar essas habilidades e relatar ao grupo. Vai também começar a conversar com os possíveis clientes. E vai relatar os resultados na próxima semana.

5. O QUE VAMOS APRENDER E FAZER EM GRUPO

Leia: Vamos trabalhar juntos para ajudar uns aos outros a iniciar e melhorar nosso negócio. Nosso maior objetivo é nos tornar autossuficientes. Quando conseguimos cuidar de nós mesmos, fica mais fácil ajudar outras pessoas.

Durante as próximas 12 semanas, vamos trabalhar juntos com os seguintes capítulos:

CAPÍTULO 1 — Minha preparação para o sucesso nos negócios

CAPÍTULO 2 — Resolver as necessidades não atendidas dos clientes

CAPÍTULO 3 — Garantir que meu negócio seja lucrativo

CAPÍTULO 4 — Encontrar clientes

CAPÍTULO 5 — Manter clientes

CAPÍTULO 6 — Administrar a rentabilidade do meu negócio

CAPÍTULO 7 — Manter o dinheiro da empresa e o dinheiro pessoal separados

CAPÍTULO 8 — Administrar o fluxo de caixa do meu negócio

CAPÍTULO 9 — Melhorar meu negócio

CAPÍTULO 10 — Financiar meu negócio

CAPÍTULO 11 — Aperfeiçoar meu negócio continuamente

CAPÍTULO 12 — Apresentar meu negócio

6. ORGANIZAR MEU PLANEJAMENTO DE NEGÓCIOS — A AGENDA PESSOAL DE PLANEJAMENTO DE NEGÓCIOS

Leia: Algumas pessoas cometem o erro de tentar iniciar ou melhorar seu negócio em torno de suposições ou “pressentimentos” de que suas ideias vão funcionar. Esses negócios geralmente não são bem-sucedidos. Este curso vai encorajá-lo a observar e interagir com os clientes todas as semanas e ajustar suas ideias de acordo com o que aprender. Vamos aprender a “[organizar] (...) todas as coisas necessárias” e a melhorar nosso negócio e outros aspectos de nossa vida (D&C 88:119).

Nesse grupo, você usará uma agenda pessoal de planejamento de negócios para montar gradualmente um plano para seu negócio. A agenda vai ajudá-lo a organizar os detalhes e avaliar a viabilidade do seu negócio. **Sua agenda também vai ser útil quando apresentar seu negócio ao grupo na 12ª semana.** Depois que terminar o curso, ela vai ajudá-lo a continuar seu plano para melhorar seu negócio.

Os detalhes de seu plano de negócios devem ser provisórios a princípio, pois vão mudar quando aprender mais conversando com os clientes, fornecedores e outros donos de negócios. Use um lápis quando escrever em sua agenda pessoal de planejamento de negócios, pois você vai querer fazer atualizações. Abra no apêndice para ver a agenda pessoal de planejamento de negócios que você vai usar.

7. PRATICAR DIARIAMENTE E CUMPRIR COMPROMISSOS

Assista: “Keeping Commitments Leads to Growth” [Cumprir compromissos leva ao crescimento], disponível no site srs.LDS.org. (O vídeo não está disponível? Leia a transcrição no final desta seção.)



Debata: Como podemos ajudar uns aos outros a praticar as habilidades que vamos desenvolver neste curso e cumprir compromissos?

RECURSOS PARA TER SUCESSO NOS NEGÓCIOS

Leia: No apêndice você vai encontrar alguns recursos para ter sucesso nos negócios. Essa seção resume alguns dos princípios fundamentais que aprenderemos neste curso e podem ser usados como referência.

CERTIFICADO DE CONCLUSÃO

Leia: Os membros do grupo que participarem das reuniões e cumprirem seus compromissos podem receber um certificado de autossuficiência do LDS Business College. Ver capítulo 12.



PONDERAR—Tempo máximo: 5 minutos

Individualmente, pense sobre o que aprendeu hoje e avalie o que o Senhor gostaria que você fizesse. Leia a escritura a seguir e escreva as respostas às perguntas.

“Aconselha-te com o Senhor em tudo que fizeres e ele dirigir-te-á para o bem” (Alma 37:37).

Com base no que aprendeu hoje, que mudança você se sente inspirado a fazer que vai ajudá-lo a se tornar um empresário melhor?

Que medidas você vai tomar esta semana a fim de realizar a mudança que você identificou anteriormente?

PARCEIROS DE AÇÃO —Tempo máximo: 10 minutos

Leia: Com a ajuda de outras pessoas, você pode realizar coisas maravilhosas. Por exemplo, os missionários têm companheiros para apoiá-los. Em nossos grupos, temos “parceiros de ação”. Cada semana você vai escolher e trabalhar com um parceiro de ação. Os parceiros de ação ajudam um ao outro a cumprir seus compromissos por meio de:

- Telefonemas, mensagens de texto ou encontrando-se durante a semana.
- Conversas sobre o que aprenderam na reunião de grupo.
- Incentivos mútuos para cumprirem com os compromissos.
- Aconselhamento mútuo sobre as dificuldades.
- Oração um pelo outro.

Debata: Como alguém já o ajudou a realizar algo difícil?

Leia: Ser um parceiro de ação não é difícil nem consome muito tempo. Alguns parceiros conversam por telefone, alguns se encontram pessoalmente e outros conversam por mensagens de texto. Para iniciar a conversa, você pode perguntar:

- O que lhe agradou em nossa última reunião de grupo?
- Que coisas boas aconteceram para você esta semana ao procurar cumprir seus compromissos?
- Como você usou o princípio do livreto “Meu Alicerce” esta semana?

A parte mais importante da conversa vai ser ajudar um ao outro a cumprir os compromissos. Você pode perguntar:

- Como você está se saindo com seus compromissos?
- Você precisa de ajuda caso não tenha cumprido alguns deles?
- Como posso lhe dar mais apoio?

ATIVIDADE (5 minutos)

Passo 1: Escolha alguém do grupo para ser seu parceiro de ação para a próxima semana. Geralmente, os parceiros de ação são do mesmo sexo e não são da mesma família. Você pode mudar de parceiro todas as semanas.

Nome do parceiro de ação

Informações para contato

Passo 2: Escreva como e quando vocês vão entrar em contato esta semana.

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB



COMPROMETER-SE —Tempo máximo: 10 minutos

CADERNO DE ANOTAÇÕES

Leia: Seu negócio vai precisar de mais aprimoramento do que você imagina. Uma parte fundamental do aprimoramento do seu negócio é escrever suas ideias, observações e impressões espirituais todos os dias. Esta semana, comece a usar um caderno ou um dispositivo eletrônico para registrar seus pensamentos e suas ideias. Este é seu caderno de anotações. Na próxima semana, você deverá informar quantos dias escreveu em seu caderno. Traga-o para a reunião de grupo todas as semanas.

DESAFIO DO CLIPE DE PAPEL

Leia: Os proprietários de negócios se disciplinam para conquistar novos clientes todos os dias. Fazer esses contatos é essencial para o sucesso de seu negócio. À medida que você se expande e conversa com mais pessoas, abrem-se portas que você não esperava abrir. Esta semana, comece conversando diariamente com pessoas novas.

A atividade a seguir vai ajudá-lo a interagir com os outros mesmo que seja difícil no começo. Na próxima semana, você deverá informar quantos dias você conversou com as pessoas. Ao iniciar um negócio, é fundamental que você desenvolva confiança em sua capacidade de construir relacionamentos, incentivar e persuadir os outros e conseguir acordos sobre soluções mutuamente benéficas.

ATIVIDADE (5 minutos)

Quando voltar para casa, pegue um clipe de papel (ou outro objeto pequeno de pouco valor como uma tachinha ou um elástico) para ser usado nesta atividade. Comece negociando seu clipe de papel com alguém (ou o objeto pequeno que você escolheu) por um objeto que tenha um valor maior. Continue negociando com as pessoas para trocar seu objeto por algo de valor ainda maior. Negocie com pessoas dentro e fora de sua família. Na próxima semana, conte para o grupo sobre sua experiência de negociação e apresente o objeto que você, por fim, conquistou.

Todas as semanas, assumimos compromissos. Quando nos reunirmos na próxima semana, vamos iniciar relatando nossos compromissos. Use a tabela “Avaliação do meu trabalho” (no início do livro de atividades) para analisar onde você vai acompanhar seus compromissos.

Leia cada compromisso a seguir com seu parceiro de ação. Sua capacidade de obter sucesso ao iniciar ou melhorar seu negócio vai aumentar consideravelmente à medida que cumprir diligentemente seus compromissos semanais. Prometa a si mesmo que vai cumprir seus compromissos e assine embaixo.

MEUS COMPROMISSOS

- A** Vou cumprir os compromissos do livreto “Meu Alicerce” desta semana:
 - Vou ler a carta da Primeira Presidência no início deste manual, sublinhar as bênçãos prometidas e escrever o que preciso fazer para obtê-las.
 - Vou compartilhar com minha família ou meus amigos o que aprendi sobre autossuficiência.

 - B** Vou participar do desafio do clipe de papel e relatar minha experiência na próxima semana.

 - C** Vou começar a escrever em meu caderno de anotações todos os dias e trazê-lo para a próxima reunião.

 - D** Vou examinar minha página “Ponderar” e cumprir os compromissos.

 - E** Entrarei em contato com meu parceiro de ação e lhe darei meu apoio.
-

Lembre-se de que, na próxima semana, você terá que relatar o número de dias em que você conversou com os clientes e escreveu em seu caderno de anotações (ver a tabela “Avaliação do meu trabalho” no início do livro).

Minha assinatura

Assinatura do parceiro de ação

Oração de encerramento.



CUMPRIR OS COMPROMISSOS LEVA AO CRESCIMENTO

Escolha narradores para ler o seguinte:

Narrador 1: cremos em assumir e cumprir compromissos. Esses atos de fé são como degraus para nosso progresso como indivíduos e famílias. Por esse motivo, tudo o que fazemos em nossos grupos de autossuficiência gira em torno de fazer e cumprir compromissos e relatar os resultados.

Narrador 2: Assumimos pelo menos três tipos de compromissos todas as semanas. Em primeiro lugar, praticamos hábitos e princípios fundamentais e os ensinamos a nossa família. Em seguida, cumprimos os compromissos de desenvolvimento e operações de negócios que nos ajudam a desenvolver novas habilidades para melhorar e manter nosso negócio. Antes de sairmos de cada reunião de grupo, examinamos nossos compromissos de negócios para a semana e acrescentamos nossa assinatura no livro de atividades para mostrar nosso compromisso. Também escolhemos alguém do grupo para ser nosso parceiro de ação para a próxima semana. Essa pessoa assina nosso livro de atividades para garantir seu apoio. Duas vezes por semana, ou mais se necessário, entramos em contato com nosso parceiro de ação para relatar nossas ações e obter sua contribuição e seu apoio.

Narrador 3: Quando conversar com seu parceiro de ação, certifique-se de reservar tempo suficiente para realmente ouvir e pensar seriamente sobre seu feedback. Se precisar de mais ajuda, converse com sua família, seus amigos ou seu facilitador do grupo. Em nossa próxima reunião, iniciaremos relatando nossos compromissos. Isso deve ser uma experiência agradável e positiva em que todos sintam que são ouvidos e encorajados.

Narrador 4: Todos nós temos dias ou até mesmo semanas difíceis. Podemos temporariamente falhar com um compromisso ou enfrentar um obstáculo. Isso é de se esperar. Lembre-se de que todo fracasso é muito valioso. Portanto, aprenda com suas experiências e use esse conhecimento para melhorar seu plano de negócios e seguir em frente.

Leia as três perguntas a seguir e pense em como essas pessoas foram ajudadas cumprindo compromissos e relatando.

Rebeca: “Cumprir compromissos me ajudou a ter novas ideias e identificar novas oportunidades para meu negócio. Adotar as medidas necessárias todas as semanas para conversar com fornecedores, outros profissionais na minha área e os membros do grupo me ajudou a sentir motivação para seguir em frente. Também pude ver a mão de Deus mais claramente em minha vida quando, em espírito de oração, O incluí em meus planos e pedi Sua ajuda. Senti que estava permitindo que Ele me ajudasse ao me esforçar para cumprir meus compromissos”.

Pedro: “Ter um parceiro de ação me manteve concentrado nos compromissos semanais que eu tinha pela frente. Isso me manteve focado. Foi útil ter uma pessoa que pôde servir como ouvinte e me ajudar a aperfeiçoar minhas ideias. Também senti que era capaz de oferecer sugestões ao meu parceiro que estavam além de sua base de conhecimento e que realmente o ajudaram a seguir adiante com suas ideias”.

Jaqueline: “Eu achava que autossuficiência era algo para se aprender por conta própria — até que participei de um grupo de autossuficiência. Todas as semanas, eu tinha um lugar seguro para relatar meu sucesso e meu fracasso, para estabelecer metas, experimentar novas ideias e aperfeiçoar meu propósito de negócio. Meu grupo me ajudou a expandir as oportunidades de desenvolvimento do meu negócio mais do que havia aprendido por conta própria”.

Élder Marvin J. Ashton “A verdadeira felicidade não é possuir alguma coisa. A verdadeira felicidade é se tornar algo. Isso só se consegue assumindo compromissos com ideais elevados. Não podemos nos tornar alguém de valor sem compromisso.” “Compromisso”, *A Liahona*, janeiro de 1984, p. 101

Presidente Thomas S. Monson “Tenho pensado ultimamente a respeito de escolhas. Já foi dito que a porta da história gira em torno de pequenas dobradiças e o mesmo se dá com a vida das pessoas. As escolhas que fazemos determinam nosso destino.” “Escolhas”, *A Liahona*, maio de 2016, p. 86



2

RESOLVER AS NECESSIDADES NÃO ATENDIDAS DOS CLIENTES

PRINCÍPIO DO LIVRETO “MEU ALICERCE”

- Exercer fé em Jesus Cristo

PRINCÍPIOS, HABILIDADES E HÁBITOS DE NEGÓCIOS

1. Por que as pessoas compram?
2. Aprender a identificar as necessidades dos clientes e atender a elas
3. Observar e tirar proveito da mudança
4. Descobrir minha paixão e utilizar minha experiência
5. Minha oportunidade de negócio tem uma vantagem competitiva?



RELATAR—Relatar — Tempo máximo: 25 minutos

Faça uma oração de abertura.

COMPROMISSOS DA SEMANA PASSADA

- A** Cumprir os compromissos do livreto “Meu Alicerce”.
- B** Participar do desafio do clipe de papel e relatar minha experiência na próxima semana.
- C** Começar a escrever em meu caderno de anotações todos os dias e trazê-lo para a próxima reunião.
- D** Examinar minha página “Ponderar” e cumprir os compromissos.
- E** Entrar em contato com meu parceiro de ação e apoiá-lo.

PASSO 1: AVALIAR COM O PARCEIRO DE AÇÃO (5 minutos)

Reserve alguns minutos para avaliar seu empenho em cumprir os compromissos esta semana. Use a tabela “Avaliação do meu trabalho” no início deste livro de atividades. Depois, mostre sua avaliação para seu parceiro e debata com ele a pergunta a seguir. Observe que “Vender” e “Registrar dados financeiros” são habilidades que começaremos a praticar nos próximos capítulos.

Debata: Que desafios você teve ao cumprir seus compromissos esta semana?

AVALIAÇÃO DO MEU TRABALHO		Habilidades-chave para negócios								
Esta tabela o ajudará a acompanhar seu progresso. Você terá a oportunidade de preenchê-la, no parte “Relatar”, durante o encontro de grupo da semana.										
INSTRUÇÕES: Avalie seus esforços para cumprir os compromissos assumidos anteriormente. Compare sua avaliação com o gráfico de ação. Pondere sobre como você pode continuar a progredir ao praticar o fechamento dessas habi-lid-ades importantes.		LEGENDA: ● Esforço mínimo ● Esforço moderado ● Esforço significativo								
	A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
	Compromissos do “Meu Alicerce”	Compromissos de desenvolvimento de negócios	Compromissos de operações de negócios	Compromissos de “Ponderar”	Compromissos do plano de ação	1	2	3	4	5
Exemplo	Aprender a ler e ser obediente	Usar um registro abito de receitas e despesas	Registrar o balanço de receitas e despesas	Registrar o balanço de receitas e despesas	Registrar o balanço de receitas e despesas	●	●	●	●	●
Semana 1	Realizar atividades em um princípio de salvador	Participar do desafio do clipe de papel	Registrar o balanço de receitas e despesas	Registrar o balanço de receitas e despesas	Registrar o balanço de receitas e despesas	●	●	●	●	●
Semana 2	Exercer fé em Jesus Cristo	Participar do desafio do clipe de papel	Registrar o balanço de receitas e despesas	Registrar o balanço de receitas e despesas	Registrar o balanço de receitas e despesas	●	●	●	●	●
Semana 3	Administrar o dinheiro	Conversar com pelo menos cinco clientes em potencial	Registrar o balanço de receitas e despesas	Registrar o balanço de receitas e despesas	Registrar o balanço de receitas e despesas	●	●	●	●	●
Semana 4	Aprender a ler e ser obediente	Participar do desafio do clipe de papel	Registrar o balanço de receitas e despesas	Registrar o balanço de receitas e despesas	Registrar o balanço de receitas e despesas	●	●	●	●	●
Semana 5	Usar o tempo com sabedoria	Examinar meus métodos de integração com meus clientes e outros	Registrar o balanço de receitas e despesas	Registrar o balanço de receitas e despesas	Registrar o balanço de receitas e despesas	●	●	●	●	●
Semana 6	Trabalhar, assumir a responsabilidade e administrar	Usar um registro de receitas e despesas para o meu negócio ou para um negócio futuro	Registrar o balanço de receitas e despesas	Registrar o balanço de receitas e despesas	Registrar o balanço de receitas e despesas	●	●	●	●	●
Semana 7	Salvo para problemas	Pagar um salário a mim mesmo e manter o dinheiro pessoal e da empresa separados	Registrar o balanço de receitas e despesas	Registrar o balanço de receitas e despesas	Registrar o balanço de receitas e despesas	●	●	●	●	●
Semana 8	Tomar-se um, servir juntos	Fazer uma lista dos desafios de fluxo de caixa para o meu negócio e trabalhar	Registrar o balanço de receitas e despesas	Registrar o balanço de receitas e despesas	Registrar o balanço de receitas e despesas	●	●	●	●	●
Semana 9	Buscar conhecimento	Registrar o balanço de receitas e despesas para o meu negócio	Registrar o balanço de receitas e despesas	Registrar o balanço de receitas e despesas	Registrar o balanço de receitas e despesas	●	●	●	●	●
Semana 10	Mostrar integridade	Fazer um plano para melhorar meu negócio	Registrar o balanço de receitas e despesas	Registrar o balanço de receitas e despesas	Registrar o balanço de receitas e despesas	●	●	●	●	●
Semana 11	Comunicação pedir e ouvir	Registrar o balanço de receitas e despesas para o meu negócio	Registrar o balanço de receitas e despesas	Registrar o balanço de receitas e despesas	Registrar o balanço de receitas e despesas	●	●	●	●	●
Semana 12	Registrar as ordenanças do templo	Registrar o balanço de receitas e despesas para o meu negócio	Registrar o balanço de receitas e despesas	Registrar o balanço de receitas e despesas	Registrar o balanço de receitas e despesas	●	●	●	●	●

PASSO 2: RELATAR AO GRUPO (8 minutos)

Depois de avaliar seu trabalho, reúna-se com o grupo e relate seus resultados. Todos os membros do grupo devem declarar se classificaram-se como vermelho, amarelo ou verde para cada um dos compromissos da semana anterior. Informe também quantos dias você praticou cada uma das principais habilidades de negócio, como relatado na tabela “Avaliação do meu trabalho”.

PASSO 3: COMPARTILHAR SUAS EXPERIÊNCIAS (10 minutos)

Agora, converse com o grupo sobre o que aprendeu ao se esforçar por cumprir seus compromissos durante a semana.

- Debata:**
- Que experiências você teve ao cumprir seus compromissos do livreto “Meu Alicerce”?
 - Qual foi sua experiência com o desafio de clipe de papel? O que você aprendeu com essa experiência?
 - De que maneira trabalhar com um parceiro de ação o está ajudando?

PASSO 4: ESCOLHER PARCEIROS DE AÇÃO (2 minutos)

Escolha um parceiro de ação do grupo para a próxima semana. Geralmente, os parceiros de ação são do mesmo sexo e não são da mesma família.

Reserve alguns minutos agora para se reunir com seu parceiro de ação.

Apresente-se e converse sobre como vocês vão entrar em contato um com o outro durante a semana.

Nome do parceiro de ação

Informações para contato

Escreva como e quando vocês vão entrar em contato um com o outro esta semana.

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB



MEU ALICERCE: EXERCER FÉ EM JESUS CRISTO —

Duração aproximada: 20 minutos

Pondere: Como minha fé em Jesus Cristo afeta minha autossuficiência?

Assista: “Exercer fé em Jesus Cristo”, disponível no site srs.LDS.org/ videos. (O vídeo não está disponível? Leia a transcrição no final desta seção.)

Debata: Por que a verdadeira fé leva à ação? Por que é necessário ter fé para que Deus nos ajude material e espiritualmente?

Leia: Mateus 6:30 e a citação de *Lectures on Faith [Dissertações sobre a Fé]*.

ATIVIDADE (5 minutos)

O caminho para a autossuficiência é uma jornada de fé. A Primeira Presidência e o Quórum dos Doze Apóstolos nos aconselham a tornar o fortalecimento de nossa fé no Pai Celestial e em Seu Filho, Jesus Cristo, uma prioridade em nossa vida.

Passo 1: Em grupo, leia as prioridades proféticas no quadro a seguir.

PRIORIDADES E PROMESSAS PROFÉTICAS

“Imaginem a abrangência dessa declaração! A plenitude da Terra é prometida aos que santificam o Dia do Senhor” (Russell M. Nelson, “O Dia do Senhor é deleitoso”, *A Liahona*, maio de 2015, p. 130; ver também D&C 59:16).

“A espiritualidade não é algo estático, tampouco os convênios [do sacramento]. Os convênios não são apenas compromissos, eles nos proporcionam poder espiritual” (Neil L. Andersen, reunião de treinamento para as autoridades gerais, abril de 2015).

“Presto testemunho de que [o Livro de Mórmon] pode se tornar um ‘Urim e Tumim’ pessoal em nossa vida” (Richard G. Scott, “The Power of the Book of Mormon in My Life” [O poder do Livro de Mórmon em minha vida], *Ensign*, outubro de 1984, p. 11).

Passo 2: Debatam como honrar fielmente o Dia do Senhor, tomar o sacramento e ler o Livro de Mórmon os ajudará a se tornarem mais autossuficientes.

MATEUS 6:30

“Pois, se Deus assim veste a erva do campo, que hoje existe e amanhã é lançada no forno, não vos vestirá muito mais a vós, homens de pouca fé?”

LECTURES ON FAITH,

“Todos os nossos esforços, de todos os tipos, não dependem de nossa fé? (...) Assim como nós recebemos todas as bênçãos temporais pela fé, também recebemos pela fé todas as bênçãos espirituais. A fé não é apenas um princípio de ação, é também um princípio de poder.”

1985, pp. 2–3.

Comprometer-se: Comprometa-se a realizar as seguintes atividades durante a semana.

- Demonstrar sua fé neste domingo santificando o Dia do Senhor e partilhando do sacramento em reverência.
- Ler o Livro de Mórmon todos os dias.
- Escolher uma das escrituras a seguir e compartilhá-la com sua família ou seus amigos.

ESCRITURAS SOBRE FÉ EM AÇÃO

Como Daniel não quis deixar de orar, ele foi jogado na cova dos leões, mas “Deus enviou o seu anjo, e fechou a boca dos leões (...) e nenhum dano se achou nele, porque crera no seu Deus” (Daniel 6:22–23; ver também os versículos 16–21).

O Senhor deu a Leí a Liahona para guiar sua família, e ela “funcionava para eles segundo a fé que tinham em Deus. (...) [Quando] eles foram negligentes e esqueceram-se de exercitar sua fé e diligência (...) eles não progrediram em sua jornada” (Alma 37:40–41).

“Trazei todos os dízimos à casa do tesouro, (...) e provai-me nisto (...) se

eu não vos abrir as janelas do céu, e não derramar sobre vós uma bênção tal, até que não haja mais lugar para a recolherdes” (Malaquias 3:10).

Durante uma época de fome, Elias pediu a uma viúva que lhe desse a última refeição dela. Elias prometeu que por causa da fé exercida por ela o Senhor lhe proveria alimentos, e nunca faltou comida para ela (ver 1 Reis 17).

“Os aflitos e necessitados buscam água, mas nenhuma há, e a sua língua se seca de sede; eu, o Senhor, os ouvirei; eu, o Deus de Israel, não os desampararei” (Isaías 41:17; ver também o versículo 18).

EXERCER FÉ EM JESUS CRISTO

Se você não puder ver o vídeo, escolha uma pessoa do grupo para ler este roteiro.



ÉLDER DAVID A. BEDNAR: Agir é um exercício de fé. Os filhos de Israel carregam a arca do convênio. Chegam até o rio Jordão. A promessa é que eles cruzarão em terra seca. Quando a água se dividirá? Quando seus pés estiverem molhados. Eles caminham para dentro do rio; agem. O poder vem em seguida: a água é dividida.

Frequentemente acreditamos que: “Você tem um conhecimento perfeito e depois vou transformá-lo em ação”. Eu diria que temos o suficiente para começar. Temos a noção da direção correta. A fé é um princípio — o princípio — de ação e de poder. A verdadeira fé centraliza-se no Senhor Jesus Cristo e sempre leva à ação.

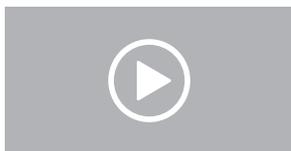
(Ver “Seek Learning by Faith” [Aprender pela fé], discurso aos professores de religião do Sistema Educacional da Igreja, 3 de fevereiro de 2006, [LDS.org/media-library](https://www.lds.org/media-library).)



APRENDER—Tempo máximo: 70 minutos

1. POR QUE AS PESSOAS COMPRAM?

Assista: “Why Do People Buy?” [Por que as pessoas compram?], disponível no site srs.LDS.org/videos. (O vídeo não está disponível? Leia a transcrição no final desta seção.)



Debata: O que você aprendeu com esse vídeo sobre por que as pessoas compram?

2. APRENDER A IDENTIFICAR AS NECESSIDADES DOS CLIENTES E ATENDER A ELAS.

Leia: Os empresários bem-sucedidos procuram entender e resolver as necessidades não atendidas dos clientes. Entender as necessidades do cliente é um processo contínuo que exige muito esforço, tempo e persistência. As necessidades dos clientes mudam ao longo do tempo, então você terá que adaptar seu negócio continuamente para satisfazê-los. Isso vale tanto para o caso de estar pensando em uma nova oportunidade de negócio como se estiver administrando um negócio já existente. Esta seção vai ajudá-lo a saber como identificar as várias necessidades que seus clientes possam ter.



ATIVIDADE (10 minutos)

Passo 1: Individualmente, examine a seguinte lista de categorias de negócios. Selecione uma categoria que lhe interessa e cuja demanda você poderia satisfazer para os clientes. Se nenhuma das categorias nesta lista combina com seus interesses, faça a sua própria.

Serviços de contabilidade	Indústria alimentícia	Serviços de assistência ao idoso
Desenvolvimento de aplicativos	Cabeleireiro	Serviços de mídia social
Serviços mecânicos de automóvel	Seguros	Aulas de esportes
Serviços de bufê	Serviços jurídicos	Serviços de tradução
Serviços de limpeza	Serviços de mudanças	Aulas particulares
Conserto de computadores	Aulas de música	Web design
Roupas sob medida	Academia de ginástica	Serviços de casamento
Análise de dados	Informática	Jardinagem
Planejamento de eventos	Fotografia	Outro: _____

Passo 2: Dentro da categoria que você selecionou, escreva três coisas pelas quais as pessoas pagariam para ter. Depois, escreva uma oportunidade de negócio que atenderia a essa necessidade. Por exemplo, se você estiver interessado em serviços de casamento, algumas oportunidades de negócio que podem atender a uma demanda como essa incluem as seguintes:

NECESSIDADE DO CLIENTE	OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO
<i>Convites de casamento personalizados</i>	<i>Caligrafia para os convites de casamento customizados</i>
<i>Vídeos de casamento inovadores</i>	<i>Drones para as fotografias de casamento</i>
<i>Dificuldade de envio de cartões de agradecimento</i>	<i>Um serviço que envia cartões de agradecimento autênticos em nome do casal</i>

NECESSIDADE DO CLIENTE	OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO
1.	
2.	
3.	

Passo 3: Formem duplas e mostre a lista de oportunidades de negócio que você escreveu.

Leia: Para aproveitar uma oportunidade de negócio viável, você deve atender a uma demanda ou resolver um problema para o qual as pessoas estão dispostas a pagar. Para determinar se as pessoas estariam dispostas a pagar pelo seu produto ou serviço, você precisa conversar com elas sobre isso. Conversando com os possíveis clientes, você pode avaliar a demanda de seu produto ou serviço e ver se é suficiente para manter as vendas que você precisa para seu negócio ter sucesso. O feedback dos clientes também pode ajudar a aperfeiçoar sua ideia de negócio.

Comece testando de imediato sua ideia de negócio com os clientes — antes de investir muito tempo ou dinheiro — para ver se há um mercado para isso. A maioria dos empresários tem que ajustar e aperfeiçoar suas ideias e os detalhes por trás de seu negócio muitas vezes antes de encontrar o produto ou serviço certo com o potencial para ter sucesso.

Se as pessoas não tiverem um forte interesse em seu produto ou serviço e não estiverem dispostas a pagar por ele, mesmo depois de aperfeiçoá-lo, comece de novo com outra ideia. Não continue investindo em uma ideia que não tem grande potencial para ser bem-sucedida.

Além de conversar com clientes em potencial para avaliar sua ideia de negócio, você precisa fazer outra pesquisa. O Senhor aconselhou: “[Estude] bem em tua mente” (D&C 9:8). Se as pessoas estiverem dispostas a pagar por seu produto ou serviço, é um bom começo, mas você precisa continuar testando e aperfeiçoando sua ideia. Estude o que seus concorrentes estão fazendo. Pesquise informações online e leia publicações do ramo de atividades. Converse com especialistas que conhecem o tipo de negócio sobre o qual você está interessado. Isso vai ajudá-lo a entender o ambiente empresarial e prever os possíveis riscos e oportunidades. Vai também ajudá-lo a desenvolver e aperfeiçoar sua ideia de negócio com base em fatos, conhecimento e dados.

3. OBSERVAR E TIRAR PROVEITO DA MUDANÇA

Leia: As mudanças estão ao nosso redor e sempre estão acontecendo. Muitas pessoas temem as mudanças. No entanto, os empresários bem-sucedidos recebem as mudanças de bom grado porque lhes permitem atender às necessidades não atendidas e resolver problemas. Eles estão constantemente observando e prevendo mudanças e tendências. Agem rapidamente para usar essas mudanças com sucesso.

Algumas mudanças pelas quais os empresários se interessam incluem as seguintes:

- **Mudanças demográficas.** Essas são mudanças na população com base no sexo, idade, raça, etnia, religião, idioma, renda, educação e outros fatores.
- **Mudanças regulamentares ou impostas pelo governo.** Resultam de leis, regulamentos ou decretos governamentais ou de outros órgãos competentes.
- **Avanços na tecnologia.** Essas mudanças são as inovações ou invenções que melhoram a eficiência do negócio ou alcançam outros benefícios.
- **Mudanças culturais.** São mudanças nos valores, nas normas e crenças de um grupo que afetam o comportamento.

ATIVIDADE (10 minutos)

Formem duplas e complete os passos 1 e 2.

Passo 1: Identifique uma mudança recente e escreva-a na linha a seguir.

Exemplo: Mais interesse no bem-estar e na preparação física (mudança cultural)

Passo 2: Identifique uma oportunidade de negócio que poderia satisfazer uma necessidade do cliente e tiraria vantagem dessa mudança. Anote-a na linha a seguir.

Exemplo: Eventos de corridas radicais

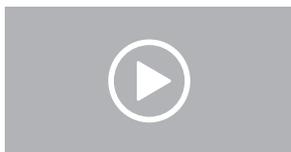
Passo 3: Formem novamente um grupo. Conversem sobre como o fato de observar e aproveitar a mudança pode ajudá-lo em seu negócio.

4. DESCOBRIR MINHA PAIXÃO E USAR MINHA EXPERIÊNCIA

Leia: Todos nós recebemos dons de nosso Pai Celestial (ver D&C 46:11). Os empresários bem-sucedidos procuram muitas vezes os negócios que se alinham com seus dons, talentos, desejos e interesses. Seu principal interesse geralmente não é dinheiro, ao contrário, é resolver um problema ou atender a uma demanda com a qual eles se importam muito. Esses empresários geralmente gastam seu tempo livre pensando em seus negócios porque se importam profundamente em fazer mudanças positivas. Esse senso de propósito assegura o compromisso com a qualidade e a excelência nos negócios, bem como resiliência e motivação durante momentos difíceis.

Os empresários bem-sucedidos geralmente adquirem experiência trabalhando no ramo de seu negócio, em um ramo relacionado ou consumindo os serviços e produtos do ramo de atividade. Essa experiência muitas vezes dá aos proprietários de negócios um conhecimento da concorrência, cria relacionamentos valiosos e traz consciência dos problemas e das necessidades dos clientes.

Assista: “Unmet Needs” [Necessidades não atendidas], disponível no site [srs.LDS.org/videos](https://www.srs.LDS.org/videos). (O vídeo não está disponível? Leia a transcrição no final desta seção.)



ATIVIDADE (20 minutos)

Passo 1: Esta atividade vai ajudá-lo a ver como seus desejos e suas habilidades podem levá-lo a uma boa oportunidade de negócio. Com isso em mente, individualmente, considere as seguintes cinco perguntas e escreva suas respostas.

- Se eu tivesse um dia de folga para fazer algo que me interessa, como eu passaria esse dia?

-
- Onde posso contribuir mais com meus talentos para servir ao próximo de modo significativo?
-

- Quais são as três habilidades que tenho que eu poderia usar para ganhar dinheiro?

- Quais são os três ramos de atividade ou área em que tenho considerável experiência de trabalho ou profundo conhecimento e interesse?

- Quais necessidades ou problemas existem nessas áreas que não foram resolvidas?

Passo 2: Formem duplas. Converse com seu parceiro sobre uma demanda de mercado ou um problema que lhe interessa muito e que você se comprometeria em resolver. Pode ser uma demanda de mercado ou um problema sobre o qual você tenha significativa experiência ou conhecimento.

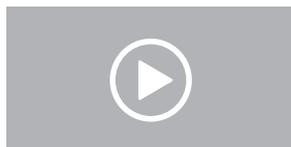


Passo 3: Com base na conversa que você acabou de ter, preencha as linhas sob “Interesses e habilidades que tenho” em sua agenda pessoal de planejamento de negócios. Escreva a lápis porque você pode querer atualizar esta seção no futuro.

5. MINHA OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO TEM UMA VANTAGEM COMPETITIVA?

Leia: Todos os negócios têm competidores, portanto seu negócio precisa ter uma vantagem competitiva para obter lucro e manter os clientes. Para ter uma vantagem competitiva, seu negócio precisa ser diferente ou melhor do que o de seus concorrentes. Uma vantagem competitiva geralmente forma uma barreira que torna difícil para os concorrentes copiar seu produto ou serviço.

Assista: “Competitive Advantage” [Vantagem competitiva], disponível no site srs.LDS.org/videos. (O vídeo não está disponível? Leia a transcrição no final desta seção.)



Debata: O que você aprendeu com esse vídeo sobre como descobrir as vantagens competitivas que você pode ter?

Leia: Os seguintes empresários construíram seus negócios em torno de três vantagens competitivas muito diferentes.



RELACIONAMENTOS

Daniel, um produtor de comida orgânica, estabeleceu relacionamentos de confiança e agora é o fornecedor exclusivo de cinco restaurantes.



INOVAÇÃO

Helena desenvolveu e patenteou uma tecnologia revolucionária.



ACESSO

Félix possui uma propriedade perto do rio e tem permissão limitada para usar seus caiaques nele.

Debata: Que tipos de vantagens competitivas você já observou em empresas locais?

ATIVIDADE (10 minutos)

Dividam-se em grupos de três. Identifique e debata uma ou duas vantagens competitivas em uma oportunidade de negócio que você está considerando (ou em seu negócio atual).



PONDERAR—Tempo máximo: 5 minutos

Individualmente, pense sobre o que aprendeu hoje e avalie o que o Senhor gostaria que você fizesse. Leia a escritura a seguir e escreva as respostas às perguntas.

“Confia no Senhor de todo o teu coração, e não te estribes no teu próprio entendimento. Reconhece-o em todos os teus caminhos, e ele endireitará as tuas veredas” (Provérbios 3:5–6).

Necessidades não atendidas dos clientes

Com base no que aprendeu hoje, que necessidade não atendida do cliente ou problema você se sente motivado a melhorar em seu negócio?



Escreva a necessidade ou o problema que vai resolver em “Necessidade do cliente ou problema que vou resolver”, em sua agenda pessoal de planejamento de negócios. Você pode atualizar esta seção conforme as conversas que tiver com o cliente e à medida que obtiver mais informações.

Vantagens competitivas

Que vantagens competitivas você já observou em seu negócio?



Escreva sua vantagem competitiva em “Evidência de que meu produto ou serviço é diferente, ou melhor”, em sua agenda pessoal de planejamento de negócios.



COMPROMETER-SE—Tempo máximo: 5 minutos

CADERNO DE ANOTAÇÕES

Necessidades não atendidas dos clientes

Leia: Como proprietário de um negócio, é importante que você esteja atento e converse com pessoas todos os dias para identificar as necessidades não atendidas dos clientes. Todos os dias desta semana, registre em seu caderno de anotações qualquer necessidade não atendida do cliente que você observar. Crie uma lista das cinco principais necessidades não atendidas dos clientes em seu caderno de anotações e esteja preparado para mostrá-las ao grupo na próxima semana.

Vantagens competitivas

Leia: Também é importante que você observe as vantagens competitivas. Esta semana, selecione cinco negócios diferentes em sua comunidade que lhe interessam e pense sobre as vantagens competitivas específicas que eles têm. Registre essas vantagens em seu caderno de anotações e esteja preparado para falar sobre elas com o grupo na próxima semana.

Leia cada compromisso a seguir com seu parceiro de ação. Sua capacidade de obter sucesso ao iniciar ou melhorar seu negócio vai aumentar consideravelmente à medida que cumprir diligentemente seus compromissos semanais. Prometa a si mesmo que vai cumprir seus compromissos e assine embaixo.

MEUS COMPROMISSOS

- A** Vou cumprir os compromissos do livreto “Meu Alicerce” desta semana:
- o Vou demonstrar minha fé neste domingo santificando o Dia do Senhor e compartilhando do sacramento com reverência.
 - o Vou ler o Livro de Mórmon todos os dias.
 - o Vou ler as “Escrituras sobre fé em ação” na seção “Meu Alicerce” deste capítulo. Vou escolher uma e compartilhar com minha família ou meus amigos.
-
- B** Vou criar uma lista de cinco necessidades não atendidas dos clientes em meu caderno de anotações.
-
- C** Vou criar uma lista de vantagens competitivas para cinco negócios diferentes em meu caderno de anotações.
-
- D** Vou examinar minha página “Ponderar” e cumprir os compromissos.
-
- E** Entrarei em contato com meu parceiro de ação e lhe darei apoio.
-

Lembre-se de que, na próxima semana, você terá que relatar o número de dias em que você conversou com os clientes e escreveu em seu caderno de anotações (ver a tabela “Avaliação do meu trabalho” no início do livro).

Minha assinatura

Assinatura do parceiro de ação

Oração de encerramento.



RECURSOS

POR QUE AS PESSOAS COMPRAM?

Escolha dois membros do grupo para ler o seguinte roteiro:

Danielle: Adoro cães. E adoro me produzir! Então, pensei, por que não combinar as duas coisas que amo em uma carreira?

(O vídeo mostra Danielle em uma barraca chamada “Cachorrinho Fashion” segurando um cachorrinho com uma expressão confusa. O cachorro está trajando uma jaqueta e coleira cobertas de strass.)

Salomão: E como você pensa em fazer isso?

Danielle: Bom, para começo de conversa, acho que estou indo na direção errada.

Salomão: Parece que você precisa fazer uma pesquisa de mercado.

Danielle: É algo que não faço ideia de como fazer.

Salomão: Bem, pense nas pessoas para quem você está tentando vender. Elas são seu mercado. A partir daí, é apenas uma questão de fazer a elas as perguntas certas.

Danielle: Você está querendo dizer que tenho que perguntar aos cachorros se eles gostam de se produzir?

Salomão: Quero dizer que você tem que perguntar aos donos dos cachorros o que eles querem e quanto estão dispostos a pagar. Todos sabemos que os donos de cachorros amam seus animais, mas quais são as coisas que eles não têm tempo, ou que não gostam de fazer e que estão dispostos a pagar outra pessoa para fazer no lugar deles?

Danielle: Bom, sei que eles odeiam limpar o cachorro.

Salomão: É um começo. Por que você não sai e começa a fazer algumas perguntas?

Danielle: Sim, e que tal essa pergunta: “Do que seu cachorro gosta?”

Salomão: Sim! Outra boa pergunta pode ser: “O que você gostaria de fazer com seu cachorro, mas não tem tempo?”

Danielle: Acho que entendi.

Salomão: Todos querem coisas diferentes. A chave para iniciar um negócio é encontrar algo que muitas pessoas querem e estão dispostas a pagar por isso. É uma pesquisa ao consumidor simples. Depois que souber o que muitas pessoas desejam e estão dispostas a pagar, você pode criar um negócio que atenda a essas necessidades.

(Mais tarde, depois que Danielle começou seu negócio.)

Danielle: Então, fiz várias perguntas e conversei com muitos donos de cachorros. Acontece que os donos de cachorros querem que alguém ame seus cães tanto quanto eles e cuide deles enquanto estão fora. Então, criei meu negócio em torno disso. Ah, e ainda faço muitas perguntas, como: “O que posso fazer para deixar você e seu cachorro ainda mais felizes?”

Salomão: Então, a necessidade não atendida é?

Danielle: Creche de cachorros! As pessoas que amam cachorros querem que seus cãesinhos sejam cuidados quando não podem estar com eles. Então, eu os levo para caminhar, corto as unhas, dou um bom banho neles, ensino truques... e sou paga para isso!

NECESSIDADES NÃO ATENDIDAS

Escolha dois membros do grupo para ler o seguinte roteiro:

Marcos: Estou trabalhando com comunicações há 22 anos — coisas de escritório. Aceitei o emprego porque adoro beisebol. Continuei com ele porque não sabia que outra coisa poderia fazer. A maioria das coisas que escrevo não tem nada a ver com o jogo. É negócio de redação — não tem nada a ver comigo.

Ricardo: Então, você está procurando fazer uma mudança?

Marcos: Sim, estou pensando sobre isso, mas não sei como vou concretizar essa ideia. Adoro estar no estádio e adoro estar com os jogadores. Gosto muito de ler e pesquisar. Adoro contar histórias.

Ricardo: Bom, parece mesmo que você gosta muito dessas coisas.

Marcos: Eu adoraria jogar beisebol, mas sou velho demais para isso agora!

Ricardo: Tudo bem, tira isso da lista. Então, o que temos é que você adora estar com os jogadores. Gosta muito de ler e pesquisar. Adora contar histórias.

Marcos: Essas são as três de que eu mais gosto.

Ricardo: Em suas três melhores habilidades, você mencionou a narração de histórias.

Marcos: Boas histórias. Gosto de pesquisar e escrevê-las. Escrevo bem, mas também gosto de contar histórias para grupos de amigos.

Ricardo: Ler. Escrever. Contar histórias. Parece que você tem pensado muito sobre isso.

Marcos: Passei muito tempo escrevendo coisas e jogando fora o que escrevia. Anotei todas as ideias e descartei as ruins.

Ricardo: E por que as que você considerava ruins, eram ruins?

Marcos: Bom, elas pareciam fora do meu campo de ação. Entende? Tenho acompanhado de perto o beisebol há 22 anos. Sei que as pessoas vão gastar dinheiro indo aos jogos e com muitas coisas relacionadas aos jogos. Quero encontrar algo do meu interesse e que ainda possa ganhar dinheiro suficiente para sustentar minha família.

Ricardo: Acho que você está no caminho certo. Você sabe quais são suas habilidades e pelo que você é apaixonado. Se os seus clientes forem fãs de beisebol como você, o que você acha que eles querem?

Marcos: Bem, essa é a pergunta que continuo me fazendo. Deve haver algum tipo de necessidade não atendida por aí que esses fãs gostariam que fosse resolvida.

Ricardo: Agora você vai me dizer quanto papel você deve ter jogado fora.

Marcos: Exatamente! Mesmo focando nesse assunto, eu ainda tive muitas ideias ruins.

Ricardo: Então, agora que você tem uma lista de demandas não atendidas, quais são elas?

Marcos: Acho que os fãs querem visitar os bastidores. Eles querem ver as coisas que estão nos bastidores do estádio, querem ouvir as histórias que só podem ouvir estando lá. E mais do que tudo, eles querem se divertir. E querem que o passeio seja especial — como conseguir lugares atrás da base principal.

Ricardo: Muito bem, agora parece que estamos chegando a alguma coisa.

Marcos: Sim, mas como ganhar dinheiro com isso? Devo criar um podcast? Escrever um documentário? Construir um parque temático de beisebol? Criar um aplicativo?

VANTAGEM COMPETITIVA

Escolha três membros do grupo para ler o seguinte roteiro.

Narrador: O que é uma vantagem competitiva? A maioria das pessoas responderia que é trabalho árduo, bom atendimento ao cliente ou ficar aberto até tarde. Isso é um começo. Mas para realmente ter uma vantagem sobre um concorrente você tem que ter algo que eles não têm. É como construir uma pista de obstáculos ao redor de seu negócio que um concorrente teria dificuldades para ultrapassar. Talvez você tenha uma receita secreta, uma peça única de maquinaria, uma rede de distribuidores ou um produto, uma invenção ou uma patente original. Talvez sua loja esteja em uma localização perfeita. Pode ser tão simples como ter um público fiel de clientes e uma marca em que eles possam confiar. Vamos voltar para o Marcos e o Ricardo para ver se eles podem determinar a vantagem competitiva de Marcos.

Ricardo: Então, você teve mais alguns dias para pensar sobre sua ideia de negócio. Deve ter escrito um monte de coisas.

Marcos: Escrevi, sim.

Ricardo: Vamos analisar algumas dessas ideias. Um parque temático de beisebol?

Marcos: Nem pensar. Isso custa milhões.

Ricardo: Tudo bem. Podcast, aplicativo ou documentário. Alguns desses parece possível?

Marcos: Possível, sim. Mas não acho que poderia ganhar dinheiro com essas coisas.

Ricardo: Então, você está sem saída?

Marcos: Bem, eu estava. Mas então voltei para minha lista de habilidades e interesses.

Ricardo: Ótimo. Vamos ver essa lista com olhos um pouco diferentes. Qual deles é uma vantagem competitiva?

Marcos: Não tenho certeza se entendi a pergunta.

Ricardo: O que você tem que ninguém mais tem?

Marcos: Bom, trabalhei no estádio por 22 anos. Conheço aquele lugar de trás para frente. Cada canto, cada assento, cada armário tem uma história única — superstições dos jogadores, trotes engraçados —, muita coisa boa. E tenho um bom relacionamento com a equipe e os proprietários, assim posso continuar a receber boas histórias. Escrevi muitas delas: antigos jogadores, novos jogadores, assistentes, Rogério, o colecionador de autógrafos...

Ricardo: Parece que você tem paixão por colecionar histórias de bastidores que todos amam. E você reuniu e documentou mais do que qualquer outra pessoa na organização.

Marcos: Sim, é tudo o que os fãs adoram, mas não têm acesso.

Ricardo: E você sabe como contar uma boa história.

Marcos: Então, todas essas são vantagens competitivas?

Ricardo: Claro! Quanto os fãs pagariam para ouvir histórias como as que você colecionou?

Marcos: Enquanto fazem um passeio pelo estádio? Muito! Ninguém tem acesso ao que tenho. Ninguém consegue contar histórias como eu! Quero dizer, hoje você faz um passeio e os funcionários dizem qual é a distância até o centro do campo, quantos espectadores o estádio comporta e depois lhe mostram onde os comentaristas se sentam. É muito chato. Posso fazer muito mais que isso!

Ricardo: Tudo bem, então! Acho que você tem uma ideia para abrir um negócio que realmente tem a ver com você. Você tem todas as habilidades necessárias, encontrou algo que os fãs querem e, sem dúvida, tem uma vantagem competitiva. Na verdade, você tem muitas delas: acesso ao estádio, contatos e 22 anos de histórias.



3

GARANTIR QUE MEU NEGÓCIO SEJA LUCRATIVO

PRINCÍPIO DO LIVRETO "MEU ALICERCE"

- Administrar o dinheiro

PRINCÍPIOS, HABILIDADES E HÁBITOS DE NEGÓCIOS

1. Será que eu gostaria de ter esse negócio?
2. Aperfeiçoar minha agenda pessoal de planejamento de negócios
3. Noções básicas sobre custos variáveis e custos fixos
4. Noções básicas sobre margem de lucro bruto e margem de lucro líquido
5. Contabilizar o valor do meu tempo
6. Preço para meu serviço ou produto
7. Será que tenho um negócio lucrativo?



RELATAR— Tempo máximo: 25 minutos

Faça uma oração de abertura.

COMPROMISSOS DA SEMANA PASSADA

- A** Cumprir os compromissos do livreto “Meu Alicerce”.
- B** Fazer uma lista de cinco necessidades não atendidas do cliente em meu caderno de anotações.
- C** Fazer uma lista de vantagens competitivas para cinco negócios diferentes em meu caderno de anotações.
- D** Examinar minha página “Ponderar” e cumprir os compromissos.
- E** Entrar em contato com meu parceiro de ação e apoiá-lo.

PASSO 1: AVALIAR COM O PARCEIRO DE AÇÃO (5 minutos)

Reserve alguns minutos para avaliar seu empenho em cumprir os compromissos esta semana. Use a tabela “Avaliação do meu trabalho” a seguir. Depois, mostre sua avaliação para seu parceiro e debata com ele a pergunta a seguir. Observe que “Vender” e “Registrar dados financeiros” são habilidades que começaremos a praticar nos próximos capítulos.

Debata: Que desafios você teve ao cumprir seus compromissos esta semana?

AVALIAÇÃO DO MEU TRABALHO						Habilidades-chave para negócios		
Esta tabela o ajudará a acompanhar seu progresso. Você terá a oportunidade de preenchê-la, no parte “Refletir”, durante o momento de grupo da semana.								
INSTRUÇÕES: Avalie seus esforços para cumprir os compromissos acordados temporariamente. Compare sua avaliação com seu parceiro de ação. Pondere sobre como você pode continuar a progredir ao praticar o fornecimento desses hábitos importantes.								
LEGENDA: ● Esforço mínimo ● Esforço moderado ● Esforço significativo								
	A	B	C	D	E	1	2	3
	Compromissos do “Meu Alicerce”	Compromissos de desenvolvimento de negócios	Compromissos de operações de negócios	Compromissos de “Ponderar”	Compromissos do plano de ação	1	2	3
Exemplo	Aprender a ler e ser obediente	Usar um registro abito de receitas e despesas	Criar um plano para reduzir os gastos da empresa			●	●	●
Semana 1	Atender clientes em um período de saída	Participar do desafio do clipe de papel	Conferir e analisar meu diário da empresa todos os dias			●	●	●
Semana 2	Exercer fé em Jesus Cristo	Criar uma lista de cinco necessidades não atendidas dos clientes	Conferir e analisar meu diário da empresa todos os dias			●	●	●
Semana 3	Administrar o dinheiro	Conversar com pelo menos cinco clientes em potencial	Completar a seção “Desafios” do Plano de Negócio Pessoal			●	●	●
Semana 4	Atender ao e ser obediente	Participar do desafio “Faca um cliente”	Completar a seção “Desafios” do Plano de Negócio Pessoal			●	●	●
Semana 5	Usar o tempo com sabedoria	Examinar meus hábitos de interação com meus clientes e outros	Completar a seção “Desafios” do Plano de Negócio Pessoal			●	●	●
Semana 6	Trabalho, assumir a responsabilidade e administrar	Usar um registro de receitas e despesas para o meu negócio ou para um negócio futuro	Criar um inventário de receitas para o meu negócio ou para um negócio futuro			●	●	●
Semana 7	Solucionar problemas	Pagar um salário a mim mesmo e manter o dinheiro pessoal e da empresa separados	Manter registros separados para o dinheiro da empresa e o dinheiro pessoal			●	●	●
Semana 8	Tomar-se um, servir juntos	Fazer uma lista dos desafios de fluxo de caixa para o meu negócio e tentar resolvê-los	Elaborar um plano para lidar com os desafios de fluxo de caixa que o meu negócio pode enfrentar			●	●	●
Semana 9	Buscar conhecimento	Criar um plano para melhorar meu negócio	Manter registros separados para os gastos da empresa			●	●	●
Semana 10	Mostrar integridade	Fazer um plano para explorar as opções financeiras	Manter registros separados para os gastos da empresa			●	●	●
Semana 11	Comunicação pedir e ouvir	Pesquisar as opções legais e regulamentares para o meu negócio	Preparar e praticar a apresentação do meu negócio			●	●	●
Semana 12	Recibir as ordenanças do templo	Fazer uma lista de ideias para impulsionar meu negócio	Refinar o meu Plano de Negócio Pessoal com base no feedback de aprendizagem			●	●	●

PASSO 2: RELATAR AO GRUPO (8 minutos)

Depois de avaliar seu trabalho, reúna-se com o grupo e relate seus resultados. Todos os membros do grupo devem declarar se classificaram-se como vermelho, amarelo ou verde para cada um dos compromissos da semana anterior. Informe também quantos dias você praticou cada uma das principais habilidades de negócio, como relatado na tabela “Avaliação do meu trabalho”.

PASSO 3: COMPARTILHAR SUAS EXPERIÊNCIAS (10 minutos)

Agora, converse com o grupo sobre o que aprendeu ao se esforçar por cumprir seus compromissos durante a semana.

- Debata:**
- Que experiências você teve ao cumprir seus compromissos do livreto “Meu Alicerce”?
 - O que você aprendeu sobre as necessidades não atendidas dos clientes e as vantagens de negócios conversando com as pessoas esta semana?
 - De que maneira trabalhar com um parceiro de ação o está ajudando?

PASSO 4: ESCOLHER PARCEIROS DE AÇÃO (2 minutos)

Escolha um parceiro de ação do grupo para a próxima semana. Geralmente, os parceiros de ação são do mesmo sexo e não são da mesma família.

Reserve alguns minutos agora para se reunir com seu parceiro de ação. Apresente-se e converse sobre como vocês vão entrar em contato um com o outro durante a semana.

Nome do parceiro de ação

Informações para contato

Escreva como e quando vocês vão entrar em contato um com o outro esta semana.

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB



MEU ALICERCE: ADMINISTRAR O DINHEIRO —

Duração aproximada: 20 minutos

Pondere: Por que administrar o dinheiro é tão difícil — e tão importante?

Assista: “Primeiro o mais importante!”, disponível no site srs.LDS.org/ videos. (O vídeo não está disponível? Leia a transcrição no final desta seção.)

Debata: Por que devemos saber onde gastamos nosso dinheiro e por que devemos poupá-lo?

Leia: Doutrina e Convênios 104:78 e a declaração do folheto *Preparar Todas as Coisas Necessárias*.

Debata: Leia a abordagem de autossuficiência para administrar o dinheiro (a seguir). Como podemos fazer disso um hábito?

ABORDAGEM DE AUTOSSUFICIÊNCIA

①

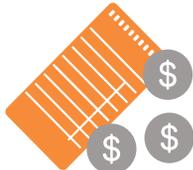
Ganhamos dinheiro



Receber o salário

②

Pagamos primeiramente ao Senhor



Pagar o dízimo e as ofertas

③

Depois guardamos para o futuro



Estabelecer segurança financeira

④

Então pagamos por nossas despesas e por nossos desejos atuais



Pagar as despesas atuais

DOCTRINA E CONVÊNIOS 104:78

“E também, em verdade vos digo com respeito a vossas dívidas: Eis que é minha vontade que pagueis todas as vossas dívidas.”

PREPARAR TODAS AS COISAS NECESSÁRIAS: FINANÇAS DA FAMÍLIA (LIVRETO, 2007).

“Pague o dízimo e as ofertas, (...) evite as dívidas, (...) prepare um orçamento, (...) decida como reduzir os gastos com coisas que não são essenciais (...) e discipline-se para viver dentro de seu orçamento.”

Livreto, 2007, p. 3

ATIVIDADE (5 minutos)

Passo 1: Individualmente, analise seus gastos a seguir.

COMO ME SINTO EM RELAÇÃO AOS MEUS GASTOS PESSOAIS?			
Categoria	Gasto pouco	Sinto-me bem com relação aos meus gastos	Gasto muito
EXEMPLO ➔ Roupas			✓
Comer fora			
Compras			
Lanches e bebidas			
Entretenimento			
Residência			
Serviços públicos			
Vestuário			
Artigos para a casa			
Transporte			
Seguros			
Telefone			
Pagamentos de dívidas			
Dízimo e outras ofertas			
Doações para a caridade			
Outros			

Passo 2: Leia a citação do élder Robert D. Hales. Debata como você poderia reduzir os gastos nas categorias em que você gasta muito.

ÉLDER ROBERT D. HALES

“Parece haver um sentimento de que as pessoas têm direito a tudo na cultura de nossos dias. (...) Quando nos sobrecarregamos de dívidas excessivas, (...) impomos a nós mesmos uma servidão que nos faz despendar todo o nosso tempo, energia e recursos para pagar as dívidas. (...) É essencial que (...) criemos um plano de despesas e poupança — um orçamento — e saber a diferença entre desejo e necessidade.”

Buscar e alcançar um lugar espiritualmente mais elevado na vida, Serão do Sistema Educacional da Igreja, março de 2009, LDS.org/media-library.

Comprometer-se: Comprometa-se a realizar as seguintes atividades durante a semana:

- Registre o que você ganha e o que gasta todos os dias. Ao final da semana, some os números e registre o total no registro de rendimentos e despesas pessoais.
- Compartilhe com sua família ou seus amigos o que aprendeu sobre administrar dinheiro.

PRIMEIRO O MAIS IMPORTANTE!

Se você não puder ver o vídeo, escolha uma pessoa do grupo para ler este roteiro.



SITUAÇÃO: Um menino e uma menina, vestidos como adultos, agem como se fossem seus pais.

MENINO: Querida, cheguei.

MENINA: Bem-vindo. Nossa, você parece cansado.

MENINO: Você também. Tem trabalhado muito?

MENINA: É o que precisamos fazer, não é?

MENINO: Ganhei dez moedas hoje.

MENINA: Ah, que bom. Primeiro o mais importante. Pagar o dízimo, não é?

MENINO: E se não sobrar nada?

MENINA: É aí que temos que ter fé!

MENINO: Sim. E o que mais?

MENINA: Bem, precisamos comprar a comida, pagar o ônibus e o aluguel. E depois, seria bom comprar uma cadeira. (...)

MENINO: Mas não vai dar. Está vendo? Não temos dinheiro suficiente.

MENINA: Vamos pedir emprestado?

MENINO: Não é bom fazer dívidas. Pode dar muitos problemas.

MENINA: Tudo bem. Tem razão. Então, o que vamos fazer?

MENINO: Vamos poupar! Nunca se sabe o que pode acontecer.

MENINA: É uma boa ideia. Mas não sobrou nada para a gente se divertir.

MENINO: Temos um ao outro! E vou tentar ganhar mais.

MENINA: Vou tentar gastar menos!

MENINO: Assim podemos ser felizes — e autossuficientes!

MENINA: Certo! Não foi tão difícil assim. Por que os adultos não conseguem?

MENINO: Ah, você sabe. Os adultos são assim mesmo!

REGISTRO DE RENDIMENTOS E DESPESAS PESSOAIS

QUANTO GASTO POR SEMANA?					De quanto preciso por mês para ser autossuficiente?
	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	
Rendimentos					
Despesas					
Dízimos e ofertas					
Poupança					
Alimentação					
Residência					
Despesas médicas					
Transporte					
Despesas educacionais					
Pagamentos de dívidas					
Vestuário					
Serviços públicos					
Telefone					
Entretenimento					
Seguros					
Outros					
Total de despesas					



APRENDER—Tempo máximo: 70 minutos

1. SERÁ QUE EU GOSTARIA DE TER ESSE NEGÓCIO?

Assista: “Would I Want This Business?” [Será que eu gostaria de ter esse negócio?], disponível no site srs.LDS.org/videos. (O vídeo não está disponível? Leia a transcrição no final desta seção.)



Debata: Você gostaria de ter esse negócio? Por que sim ou por que não?

2. APERFEIÇOAR MINHA AGENDA PESSOAL DE PLANEJAMENTO DE NEGÓCIOS

Leia: Todos os dias, você deve procurar melhorar seu negócio. Faça avaliações constantes e fale com o grupo sobre seu progresso e suas dificuldades.

ATIVIDADE (10 minutos)



Passo 1: Abra na sua agenda pessoal de planejamento de negócios. Examine o que você escreveu na segunda coluna da seção “Conceito de negócio”. Pense sobre a necessidade não satisfeita do cliente ou o problema que você está tentando resolver com seu negócio. Se você quiser atualizar o que escreveu, atualize agora. Lembre-se de usar um lápis.

Passo 2: Examine o que você escreveu na terceira coluna da seção “Conceito de negócio”. Essa é sua vantagem competitiva. Se você quiser atualizar o que escreveu, atualize agora. Veja um exemplo a seguir.

CONCEITO DE NEGÓCIO (CAPÍTULO 2)		
<p>Minhas paixões e habilidades:</p> <p>Minhas paixões:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Meus filhos</u> • <u>Cozinhar</u> • <u>Exercitar</u> • _____ • _____ <p>Minhas habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Marketing</u> • <u>Desenvolvimento do negócio</u> • <u>Preparar comida saudável</u> • _____ 	<p>Necessidade ou problema do cliente que eu vou resolver:</p> <p><i>Poucas empresas fornecem opções <u>saudáveis e saborosas</u>.</i></p>	<p>Evidência de que o meu serviço ou produto é diferente ou melhor (vantagem competitiva):</p> <p><i>Tenho receitas vegetarianas incríveis.</i></p> <p><i>Conheço chefes especializados no preparo de comida saudável.</i></p> <p><i>Conheço pessoas que usam o serviço de bufê com frequência.</i></p>
	↑	↑
	Atualização do Passo 1	Atualização do Passo 2

Passo 3: Circule pelo grupo rapidamente e peça a cada pessoa que não demore mais do que um minuto para compartilhar (1) a necessidade do cliente que seu negócio vai resolver e (2) qual é a vantagem competitiva do negócio.

3. NOÇÕES BÁSICAS SOBRE CUSTOS VARIÁVEIS E CUSTOS FIXOS

Leia: “Saber quais são seus recursos; administrar os custos” (veja a transcrição no final desta seção)

Debata: Que princípios de negócio você aprendeu com essa conversa sobre a sapataria do Antônio?

Leia: Há dois custos principais em um negócio: os custos variáveis e os custos fixos.

Custos variáveis: O custo de alguns recursos vai variar de acordo com a produção e a venda dos produtos ou serviços do negócio. Esses recursos geralmente são chamados de custo de mercadorias vendidas. Eles também são chamados de **custos variáveis**, que é o termo que usaremos neste grupo. Alguns exemplos comuns de custos variáveis incluem a mão de obra exigida para vender ou produzir o produto ou serviço, os materiais necessários para o produto ou serviço e o frete.

Custos fixos: O custo de alguns recursos vai permanecer constante seja qual for a produção ou a venda dos produtos ou serviços do negócio. São chamados de **custos fixos**. Alguns exemplos comuns de custos fixos incluem aluguel, pagamentos de empréstimo, salários, serviços públicos e seguro. Os proprietários de negócios devem ter atenção e ser cuidadosos ao assumir novos custos fixos.

Os impostos são custos adicionais determinados pelo governo ou outros órgãos. Como proprietário de um negócio, você precisa pesquisar e entender suas obrigações tributárias e contabilizá-las quando calcular a rentabilidade de sua oportunidade de negócio.

Abra na agenda pessoal de planejamento de negócios de Marcos Rocha (no apêndice) para ver que recursos ele precisou para seu negócio.

ATIVIDADE (10 minutos)

Passo 1: Individualmente, examine a lista a seguir de custos variáveis e custos fixos. Identifique os custos variáveis e os custos fixos que seu negócio teria.

CUSTOS VARIÁVEIS		
<input type="checkbox"/> Materiais	<input type="checkbox"/> Salários (para as pessoas que fornecem o serviço ou produto para o negócio)	
<input type="checkbox"/> _____		
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> Frete	
<input type="checkbox"/> _____		
CUSTOS FIXOS		
<input type="checkbox"/> Propaganda	<input type="checkbox"/> Licenciamento	<input type="checkbox"/> Serviços públicos
<input type="checkbox"/> Contingência (custos inesperados)	<input type="checkbox"/> Pagamentos do empréstimo	<input type="checkbox"/> Veículo
<input type="checkbox"/> Equipamentos	<input type="checkbox"/> Aluguel	<input type="checkbox"/> Site
<input type="checkbox"/> Móveis	<input type="checkbox"/> Salário (para as pessoas que administram ou dão suporte ao negócio)	<input type="checkbox"/> Outro:
<input type="checkbox"/> Seguros	<input type="checkbox"/> Ferramentas	<input type="checkbox"/> Outro:

Passo 2: Escreva as respostas para as seguintes perguntas:

- o Qual é o custo estimado de cada um desses custos variáveis por mês?

- o Qual é o custo estimado de cada um desses custos fixos por mês?



Agora faça uma lista de seus custos variáveis e fixos em “Recursos necessários para meu negócio”, em sua agenda pessoal de planejamento de negócios.

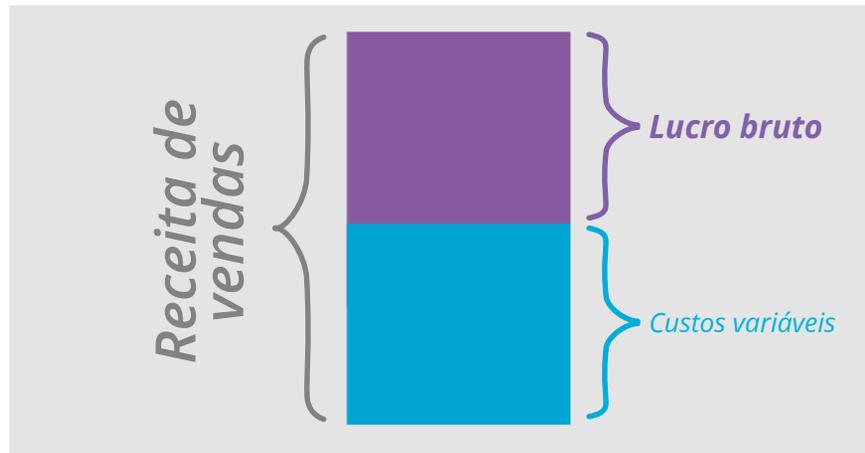
4. NOÇÕES BÁSICAS SOBRE MARGEM DE LUCRO BRUTO E MARGEM DE LUCRO LÍQUIDO

Leia: Lucro é o dinheiro que um negócio mantém depois que os custos (geralmente chamados de despesas) são extraídos da receita das vendas. É calculado da seguinte maneira:

$$\text{Receita de vendas} - \text{Custos} = \text{Lucro}$$

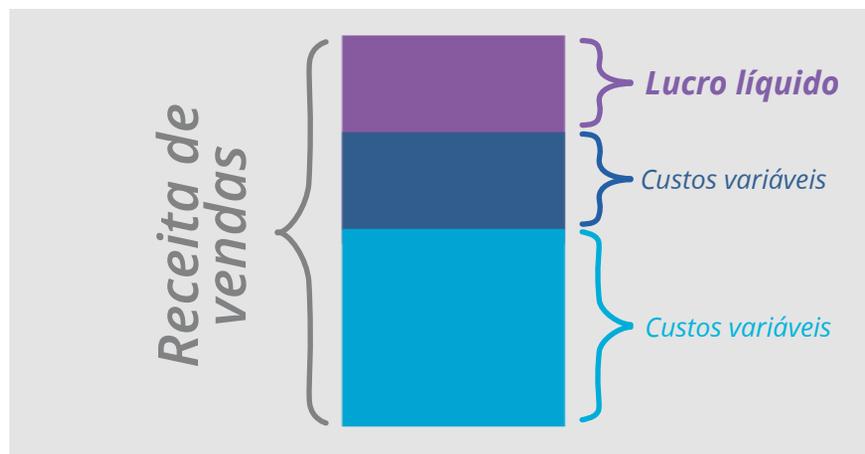
Há dois tipos de lucro: **lucro bruto** e **lucro líquido**. O lucro bruto é calculado da seguinte maneira:

$$\text{Receita de vendas} - \text{Custos variáveis} = \text{Lucro bruto}$$



O lucro líquido é calculado da seguinte maneira:

$$\text{Receita de vendas} - \text{Custos variáveis} - \text{Custos fixos} = \text{Lucro líquido}$$



Não é suficiente saber apenas o lucro bruto e o lucro líquido que seu negócio está gerando. Para saber se seu negócio está tendo êxito, você também precisa saber a **margem de lucro**. A margem de lucro é uma porcentagem que você pode calcular usando matemática simples. Essa porcentagem indica a rentabilidade de seu negócio.

Margem de lucro bruto é a porcentagem de dinheiro que o negócio mantém **depois que os custos variáveis são subtraídos** da receita das vendas. Ela é calculada da seguinte maneira:

$$\frac{\text{(Receita de vendas)} - \text{Custos variáveis}}{\text{Receita de vendas}} = \text{Margem de lucro bruto \%}$$

A margem de lucro bruto é importante porque pode ajudá-lo a avaliar se seu negócio está no caminho certo para ser lucrativo.

ATIVIDADE (5 minutos)



Imagine que um instalador de luzes de Natal cobra 250 para instalar as luzes na sua casa. Os custos variáveis são 80 para a mão de obra e 45 para as luzes e os ganchos, em um total de 125.

- o Qual seria a margem de lucro bruto para esse trabalho? Use a seguinte fórmula:

$$\frac{\text{(Receita de vendas)} - \text{Custos variáveis}}{\text{Receita de vendas}} = \text{Margem de lucro bruto \%}$$

$$\frac{(\$250 - \$125)}{\$250} = 50\% \text{ margem de lucro bruto} \\ (\$125 \text{ lucro bruto})$$

- o Você tem alguma dúvida sobre como esse cálculo funciona? Em caso afirmativo, debata sobre ele.
-

Leia: **Margem de lucro líquido** é a porcentagem de dinheiro que o negócio mantém **depois que os custos variáveis e os custos fixos são subtraídos** da receita das vendas. Ela é calculada da seguinte maneira:

$$\frac{(\text{Receita de vendas} - \text{Custos variáveis} - \text{Custos fixos})}{\text{Receita de vendas}} = \text{Margem de lucro líquido \%}$$

A margem de lucro líquido é importante porque mostra a porcentagem de dinheiro que pode ser reinvestido no negócio ou devolvido a você como dono do negócio.

ATIVIDADE (5 minutos)

Vamos voltar para o exemplo do instalador de luzes de Natal. Além dos 125 de custos variáveis, o instalador tem custos fixos em média de 50 por trabalho para cobrir as despesas associadas ao caminhão, a marketing e a seguro.

- o Qual seria a margem de lucro líquido para esse trabalho? Use a seguinte fórmula:

$$\frac{(\text{Receita de vendas} - \text{Custos variáveis} - \text{Custos fixos})}{\text{Receita de vendas}} = \text{Margem de lucro líquido \%}$$

$$\frac{(\$250 - \$125 - \$0)}{\$250} = 30\% \text{ margem de lucro líquido} (\$75 \text{ lucro líquido})$$

- o Por que é importante para você entender esse cálculo?
-

Leia: A maioria dos negócios bem-sucedidos tem margens de lucro bruto **em torno de 50 por cento ou mais** e margens de lucro líquido de **cerca de 10 por cento ou mais**. Eles também operam em um mercado em que existe alta demanda de clientes e a possibilidade de seu negócio melhorar.

5. CONTABILIZAR O VALOR DO MEU TEMPO

Leia: Muitos proprietários de negócios não contabilizam adequadamente o valor de seu tempo. Certifique-se de contabilizar a mão de obra que você coloca em um produto ou serviço. O custo por hora é o valor que você coloca no seu tempo (ou a quantia que você paga a outras pessoas para ajudá-lo).

Debata: Imagine o dono de um negócio que faz lindos cobertores à mão. Embora os materiais para os cobertores sejam baratos, cada cobertor leva 60 horas para fazer.

- Se o dono do negócio vende um cobertor por 150, qual é o valor da mão de obra necessária para fazer o cobertor? ($150 \div 60 \text{ horas} = 2,50 \text{ por hora}$)
- Será que esse é o melhor uso do tempo para o dono do negócio, dadas outras oportunidades que possam existir?

6. PREÇO PARA MEU SERVIÇO OU PRODUTO

Leia: Seu preço *deve* cobrir os custos em que você incorre e os lucros que procura, mas não é ditado por eles. Você pode definir seu preço com base no que você acha que os clientes pagarão por seu serviço ou produto. O preço que você cobra, no entanto, é geralmente influenciado pelos concorrentes e pela qualidade de seu produto ou serviço.

Procure aumentar a qualidade ou a singularidade que os clientes percebem em seu produto ou serviço. Isso possivelmente permitirá que você cobre um preço mais elevado do que seus concorrentes.

Se o preço que seus clientes estão dispostos a pagar não tornar seu negócio suficientemente lucrativo, pense de que modo você poderia baixar os custos. Algumas dessas maneiras incluem (1) comprar por atacado a preços reduzidos e (2) usar vários fornecedores para obter preços melhores. Se não for possível reduzir os custos, você pode escolher uma oportunidade de negócio diferente.

7. SERÁ QUE TENHO UM NEGÓCIO LUCRATIVO?

ATIVIDADE (10 minutos)

Passo 1: Dividam-se em grupos de três. Trabalhem juntos para calcular a margem de lucro bruto e a margem de lucro líquido de seu negócio por um mês.

Margem de lucro bruto

$$\frac{(\text{Receita de vendas} - \text{Custos variáveis})}{\text{Receita de vendas}} = \text{Margem de lucro bruto \%}$$

Margem de lucro líquido

$$\frac{(\text{Receita de vendas} - \text{Custos variáveis} - \text{Custos fixos})}{\text{Receita de vendas}} = \text{Margem de lucro líquido\%}$$

Passo 2: Debatam as seguintes perguntas:

- A margem de lucro bruto e a margem de lucro líquido esperado sugerem que escolhi um negócio que pode ser bem-sucedido durante muito tempo?
 - Se não, o que especificamente eu precisaria mudar para que este negócio seja bem-sucedido? Como eu poderia influenciar esses fatores?
-

Leia: Talvez você tenha selecionado um tipo de negócio com margens boas de lucro que parecem ser muito lucrativas. No entanto, se você selecionou um tipo de negócio que não seria muito lucrativo ou que não daria lucro suficiente para compensar o valor do seu tempo, esteja disposto a considerar outras possibilidades.

Além disso, esse tipo de negócio permite que você seja autossuficiente? Ele sustenta você e sua família e permite que você sirva ao próximo? Se não, esteja aberto para outras oportunidades de negócios. Consulte os materiais no capítulo 2 para considerar outras necessidades não atendidas dos clientes que combinam com seus interesses e sua capacidade de prover uma vantagem competitiva.



PONDERAR—Tempo máximo: 5 minutos

Individualmente, pense sobre o que aprendeu hoje e avalie o que o Senhor gostaria que você fizesse. Leia a escritura a seguir e escreva as respostas às perguntas.

“E eu, Néfi, ia frequentemente à montanha e orava frequentemente ao Senhor; por isso o Senhor me mostrou grandes coisas” (1 Néfi 18:3).

Com base no que aprendeu hoje, que mudança você se sente inspirado a fazer para garantir que seu negócio seja lucrativo?

Que medidas você vai tomar esta semana a fim de realizar essa mudança?



COMPROMETER-SE—Tempo máximo: 5 minutos

CONVERSAR COM OS CLIENTES EM POTENCIAL

Leia: Conversar com os clientes pode ajudá-lo a ter ideias sobre como melhorar seu serviço ou produto e cobrá-lo adequadamente. Esta semana, converse com pelo menos cinco clientes em potencial e pergunte-lhes o que seria necessário para eles comprarem de você. Além disso, você pode solicitar feedback de seus clientes em potencial pela Internet.



Após determinar as melhores perspectivas financeiras possíveis, preencha as linhas em “Evidências de que meu negócio é lucrativo”, em sua agenda pessoal de planejamento de negócios.

FINANÇAS (CAPÍTULO 3)

Recursos necessários para o meu negócio:

Fornecer um serviço ou produto (custos variáveis):

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

Para operar a empresa (custos fixos):

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

Cálculo da margem de lucro bruto (por um mês)

$$\frac{\text{Receita de vendas} - \text{Custos variáveis}}{\text{Receita de vendas}} = \text{Margem de lucro bruto \%}$$

Use esse valor para preencher a parte ③ abaixo

Cálculo da margem de lucro líquido (por um mês)

$$\frac{\text{Receita de vendas} - \text{Custos variáveis} - \text{Custos fixos}}{\text{Receita de vendas}} = \text{Margem de lucro líquido \%}$$

Use esse valor para preencher a parte ⑤ abaixo

Evidências de que o meu negócio é rentável:

- Ⓐ Receita de vendas (por um mês): _____
- Ⓑ Custos variáveis (por um mês): _____
- Ⓒ Margem de lucro bruto: _____ %
- Ⓓ Custos fixos (por um mês): _____
- Ⓔ Margem de lucro líquido: _____ %

Preencha esta seção

Leia cada compromisso a seguir com seu parceiro de ação. Sua capacidade de obter sucesso ao iniciar ou melhorar seu negócio vai aumentar consideravelmente à medida que cumprir diligentemente seus compromissos semanais. Prometa a si mesmo que vai cumprir seus compromissos e assine embaixo.

MEUS COMPROMISSOS

- Ⓐ Vou cumprir os compromissos do livreto “Meu Alicerce” desta semana:
- Vou manter um registro do que ganho e gasto todos os dias, somar os números no final da semana e registrar os valores totais no registro de rendimentos e despesas pessoais.
 - Vou compartilhar com minha família ou meus amigos o que aprendi sobre administração financeira.
-
- Ⓑ Vou conversar com pelo menos cinco clientes em potencial para ter ideias e saber o que é necessário para eles comprarem de mim.
-
- Ⓒ Vou preencher as linhas da seção “Evidências de que meu negócio é lucrativo” na minha agenda pessoal de planejamento de negócios.
-
- Ⓓ Vou examinar minha página “Ponderar” e cumprir os compromissos.
-
- Ⓔ Entrarei em contato com meu parceiro de ação e lhe darei meu apoio.
-

Lembre-se de que, na próxima semana, você terá que relatar o número de dias em que você conversou com os clientes e escreveu em seu caderno de anotações.

Minha assinatura

Assinatura do parceiro de ação

Oração de encerramento.



RECURSOS

SERÁ QUE EU GOSTARIA DE TER ESSE NEGÓCIO?

Escolha três membros do grupo para ler o seguinte roteiro.

Sandra: Oi, meu nome é Sandra. E estou pensando em iniciar meu próprio negócio, então pensei em pesquisar e ver o que outras pessoas estão fazendo por aí. Foi assim que conheci esse casal, Omar e Anna. Que tipo de negócio vocês têm?

Omar: Bom, começamos nosso negócio de troca de óleo pelo celular há pouco menos de um ano.

Anna: Tem sido uma loucura atender a todas as chamadas.

Omar: As oficinas geralmente cobram 29,95 por uma troca de óleo. Imaginamos que, se cobrássemos menos que elas, poderíamos ficar com muitos de seus clientes.

Anna: E nós vamos até os clientes. Eles não têm que se sentar e esperar em uma sala malcheirosa e ler revistas velhas. Nós vamos até seu local de trabalho ou onde quer que seu carro esteja.

Sandra: Uau, isso é prático! Vocês não têm uma loja, então não têm nenhuma despesa com isso. Estão ganhando bastante dinheiro?

Omar: Pagamos um pouco a nós mesmos e temos um lucro de 3 a 4 por cento em cada troca de óleo.

Anna: Pensamos em acrescentar outros serviços como conserto de para-brisas e substituições de algumas peças — esse tipo de coisa.

Omar: Só que não temos espaço suficiente em nosso furgão. E de qualquer forma, não queremos pedir um empréstimo para pagar essas coisas até que alguém faça um pedido.

Anna: Queremos manter as despesas baixas.

Sandra: Obrigada por conversarem comigo. Isso me faz pensar: Este é um negócio que eu gostaria de ter?

SABER QUAIS SÃO SEUS RECURSOS; ADMINISTRAR OS CUSTOS

Escolha dois membros do grupo para ler o seguinte roteiro:

Vicente: Então, estou sentado aqui com o Antônio...

Antônio: Oi.

Vicente: Antônio está planejando abrir um negócio.

Antônio: Uma sapataria. Não temos uma sapataria em nosso bairro, então passei o verão trabalhando em outra cidade, aprendendo o ofício.

Vicente: Uau, isso é ótimo! E parece que você tem uma lista de todos os materiais e ferramentas que vai precisar.

Antônio: Sim. Muitas coisas.

Vicente: Muito bem. Por que você não lê a lista para mim?

Antônio: Uma loja, uma boa bancada de trabalho e cadeira, cerca de três litros de cola, couro, solas de borracha, um respirador, uma máquina de costura nova, letreiros e uma van de entrega.

Vicente: É uma lista longa!

Antônio: Bom, isso é tudo o que preciso.

Vicente: E quanto você acha que isso vai custar?

Antônio: Não tenho certeza, mas provavelmente cerca de 20 mil.

Vicente: Muito bem. Acho que vou ajudá-lo a separar seus custos em duas categorias — custos variáveis e custos fixos.

Antônio: Por quê? Qual é a diferença?

Vicente: Bem, todos os materiais que você usar para consertar um sapato são os custos variáveis.

Antônio: Então a cola, as solas e o couro.

Vicente: Isso mesmo. Esses custos são variáveis porque o volume de trabalho que você faz vai mudar mês a mês. Se você consertar muitos sapatos, vai gastar mais dinheiro em cola, solas e couro. Se não tiver tanto trabalho, vai gastar menos dinheiro em cola, solas e couro. E há outro custo variável em que a maioria das pessoas não pensa: seu tempo. Você precisa ter em mente quanto tempo leva para consertar cada par de sapatos.

Antônio: Certo. E o que são custos fixos?

Vicente: Custos fixos são aqueles que não mudam. Você tem que pagá-los não importa quantos sapatos você consertar.

Antônio: Então a bancada, os letreiros e a van — tenho que pagá-los não importa como. Seria melhor que meus custos fixos fossem o mais baixo possível.

Vicente: Exatamente. É melhor evitar compromissos prolongados e muito caros. Todos os custos fixos saem do seu bolso, todos os meses, aconteça o que acontecer. Agora, quanto você vai cobrar para consertar um par de sapatos?

Antônio: Sessenta. Esse valor parece que me daria um bom lucro.

Vicente: Bom, temos que pensar no custo das solas, do couro, da cola e do seu tempo.

Antônio: Todos os custos variáveis.

Vicente: Certo. E depois você tem que adicionar os custos fixos. Quer verificar sua lista novamente?

Antônio: Acho que vou fazer uns cortes.

Vicente: Vamos supor que você consiga dar conta de todos os custos fixos da sua lista e consiga chegar a aproximadamente 18 mil. Você precisaria consertar pelo menos 300 pares de sapatos só para cobrir seus custos fixos. Que nem sequer cobrem seus custos variáveis — couro e cola, além de seu tempo de mão de obra.

Antônio: Trezentos pares só para pagar meus custos fixos?

Vicente: Na verdade, não. Você ainda tem alguns outros custos fixos que ainda não relacionou, como pagar a gasolina e os consertos da sua van, aluguel mensal e serviços públicos.

Antônio: Isso aumenta de um minuto para o outro. Não seria melhor abrir meu negócio com base apenas nos custos variáveis?

Vicente: Na medida do possível, sim. Vamos examinar de novo sua lista. Suponhamos que você faça da sua garagem seu local de trabalho. Isso livra você do aluguel. E, em vez de comprar uma van, vamos usar seu carro para pegar os materiais e transportar as outras coisas.

Antônio: Nossa! Veja quanto estou economizando! Mas os clientes virão até mim se eu não tiver uma loja?

Vicente: Isso depende de você. Para começar, talvez você tenha que atraí-los sendo criativo com sua propaganda. Você precisa dar ao seu negócio a chance de ter sucesso e, se estiver enterrado em dívidas, vai fracassar com certeza.

Antônio: Mas a sapataria em que trabalhei durante o verão tinha todos esses equipamentos e uma loja.

Vicente: E quanto tempo levou para ele chegar lá?

Antônio: Não tenho ideia.

Vicente: Meu palpite é que ele começou com pouco e se assegurou de ganhar dinheiro desde o início. Então, à medida que seu negócio foi melhorando, ele pegou uma porcentagem de lucro para comprar máquinas novas e uma loja.

Antônio: Então, ele nunca teve dívidas?

Vicente: Isso mesmo. Provavelmente ele foi inteligente com a administração de seus custos. Seus custos variáveis incluíram seu tempo, bem como o custo dos materiais. E ele teve o cuidado de obter lucro suficiente para cobrir seus custos fixos baixos.

Antônio: Mas preciso de algumas coisas para começar a trabalhar.

Vicente: Claro. O importante é que você seja econômico e criativo. Não tenha medo de comprar materiais usados para o que você precisa. Pense em fazer seu próprio material, pedir emprestado quando for adequado ou até mesmo pedir a ajuda de amigos. Lembre-se de que todo dinheiro que você gasta é dinheiro que poderia ter ido para seu bolso.

Antônio: Entendi.

Vicente: Uma última coisa. Tenho essas botas que precisam de uma sola nova.

Antônio: Com isso posso ajudar! Mas preciso de um favor.

Vicente: Claro!

Antônio: Você tem que contar a todos os seus amigos que faço um bom trabalho.

Vicente: Deixa comigo!



4

ENCONTRAR CLIENTES

PRINCÍPIO DO LIVRETO "MEU ALICERCE"

- Arrepende-se e ser obediente

PRINCÍPIOS, HABILIDADES E HÁBITOS DE NEGÓCIOS

1. A importância dos clientes
2. Quem é meu cliente?
3. Definir minha mensagem de negócios
4. Determinar os melhores canais de vendas para meu negócio
5. Atrair os clientes... com o quê?
6. Medir o sucesso da comunicação com os clientes



RELATAR—Relatar — Tempo máximo: 25 minutos

Faça uma oração de abertura.

COMPROMISSOS DA SEMANA PASSADA

- A** Cumprir os compromissos do livreto “Meu Alicerce”.
- B** Conversar com pelo menos cinco clientes em potencial para obter ideias e saber o que é necessário para que eles comprem de mim.
- C** Preencher as linhas da seção “Evidências de que meu negócio é lucrativo” na minha agenda pessoal de planejamento de negócios.
- D** Examinar minha página “Ponderar” e cumprir os compromissos.
- E** Entrar em contato com meu parceiro de ação e apoiá-lo.

PASSO 1: AVALIAR COM O PARCEIRO DE AÇÃO (5 minutos)

Reserve alguns minutos para avaliar seu empenho em cumprir os compromissos esta semana. Use a tabela “Avaliação do meu trabalho” no início deste livro de atividades. Depois, mostre sua avaliação para seu parceiro e debata com ele a pergunta a seguir. Observe que “Registrar dados financeiros” é uma habilidade que começaremos a praticar nos próximos capítulos.

Debata: Que desafios você teve ao cumprir seus compromissos esta semana?

AVALIAÇÃO DO MEU TRABALHO				Habilidades-chave para negócios						
INSTRUÇÕES: Avise sua empresa para cumprir os compromissos assumidos semanalmente. Compartilhe sua avaliação com seu parceiro de ação. Preencha o que você pode; continue a progredir ao preparar a formação desses hábitos importantes.				LEGENDA: ● Esforço mínimo ● Esforço moderado ● Esforço significativo		Fazer um registro de vendas ● Esforço moderado ● Esforço significativo				
	A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
Exemplo	Atender-se e ser obediente	Usar um registro diário de receitas e despesas	Criar um plano para reduzir os gastos da empresa							
Semana 1	A autoeficácia é um princípio de avaliação	Participar do desafio do "clip" de papel	Conseguir a sobreviver no meu diário da empresa todos os dias							
Semana 2	Enfrentar as crises	Criar uma lista de cinco necessidades não atendidas dos clientes	Criar uma lista de estratégias competitivas para cinco negócios							
Semana 3	Administrar o dinheiro	Conversar com pelo menos cinco clientes em potencial	Completar a seção "Ponderar" do Plano de Negócios Pessoal							
Semana 4	Atender-se e ser obediente	Participar do desafio Faça uma venda	Completar a seção "Registrar" do Plano de Negócios Pessoal							
Semana 5	Usar o tempo com sabedoria	Experimentar novas maneiras de interagir com meus clientes e vendas	Completar a seção "Registrar" do Plano de Negócios Pessoal							
Semana 6	Trabalho assume a responsabilidade e a liderança	Usar um registro de receitas e despesas para o meu negócio ou para um negócio fictício	Criar um demonstrativo de receitas para o meu negócio ou para um negócio fictício							
Semana 7	Solucionar problemas	Pagar um salário a mim mesmo e manter o dinheiro pessoal e da empresa separados	Manter registros separados para o dinheiro da empresa e o dinheiro pessoal							
Semana 8	Tomar as suas próprias decisões	Fazer uma lista dos desafios de fluxo de caixa que o meu negócio pode enfrentar	Elaborar um plano para lidar com os desafios do fluxo de caixa que o meu negócio pode enfrentar							
Semana 9	Buscar conhecimento	Criar um plano para melhorar meu negócio melhor	Criar um plano para reduzir os gastos da empresa							
Semana 10	Mostrar integridade	Fazer com precisão para explorar as opções	Aprender mais sobre as opções para obter financiamento para o meu negócio							
Semana 11	Comunicação pedir a sua	Preencher as evidências legais e regulatórias para o meu negócio	Preparar e praticar a apresentação do meu negócio							
Semana 12	Resolvido as interrupções do tempo	Fazer uma lista de ideias para impulsionar meu negócio	Refinar o meu Plano de Negócios Pessoal com base no feedback da apresentação							

PASSO 2: RELATAR AO GRUPO (8 minutos)

Depois de avaliar seu trabalho, reúna-se com o grupo e relate seus resultados. Todos os membros do grupo devem declarar se classificaram-se como vermelho, amarelo ou verde para cada um dos compromissos da semana anterior. Informe também quantos dias você praticou cada uma das principais habilidades de negócio, como relatado na tabela “Avaliação do meu trabalho”.

PASSO 3: COMPARTILHAR SUAS EXPERIÊNCIAS (10 minutos)

Agora, converse com o grupo sobre o que aprendeu ao se esforçar por cumprir seus compromissos durante a semana.

- Debata:**
- Que experiências você teve ao cumprir seus compromissos do livreto “Meu Alicerce”?
 - O que você aprendeu ao conversar com os possíveis clientes esta semana?

PASSO 4: ESCOLHER PARCEIROS DE AÇÃO (2 minutos)

Escolha um parceiro de ação do grupo para a próxima semana. Geralmente, os parceiros de ação são do mesmo sexo e não são da mesma família.

Reserve alguns minutos agora para se reunir com seu parceiro de ação. Apresente-se e converse sobre como vocês vão entrar em contato um com o outro durante a semana.

Nome do parceiro de ação

Informações para contato

Escreva como e quando vocês vão entrar em contato um com o outro esta semana.

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB



MEU ALICERCE: ARREPENDER-SE E SER OBEDIENTE—

Duração aproximada: 20 minutos

Pondere: Como o arrependimento e a obediência estão relacionados à autossuficiência?

Assista: “A obediência traz bênçãos”, disponível no site srs.LDS.org/ videos. (O vídeo não está disponível? Leia a transcrição no final desta seção.)

Debata: Que bênçãos você recebeu por obedecer às leis de Deus? Como o arrependimento nos ajuda a progredir?

Leia: Doutrina e Convênios 130:20–21 e a citação do profeta Joseph Smith.

DOCTRINA E CONVÊNIOS 130:20–21

“Há uma lei, (...) na qual todas as bênçãos se baseiam — E quando recebemos uma bênção de Deus, é por obediência à lei na qual ela se baseia.”

ATIVIDADE (5 minutos)

A obediência a leis específicas conduz a bênçãos específicas.

Passo 1: Na coluna da esquerda a seguir, escreva algumas bênçãos que você deseja.

Passo 2: Na coluna da direita a seguir, identifique as leis ou os princípios aos quais você precisará obedecer para receber as bênçãos que deseja.

BÊNÇÃOS QUE QUERO RECEBER	LEIS E PRINCÍPIOS A OBEDECER
Poupança para três meses	Dízimos e ofertas (Malaquias 3:10–12) Seguir um orçamento

Debata: Leia Josué 3:5 e as citações do élder Jeffrey R. Holland e do presidente Spencer W. Kimball. Por que precisamos nos arrepender, santificar-nos e tentar fazer o bem ao procurarmos ser autossuficientes?

Comprometer-se: Comprometa-se a realizar as seguintes atividades durante a semana.

- Obedecer às leis ou aos princípios que você escolheu na atividade anterior.
- Compartilhar com sua família ou seus amigos o que aprendeu sobre obediência.

JOSEPH SMITH

“Adotei a seguinte regra: Quando o Senhor ordenar, faça-o.”

Ensinamentos dos Presidentes da Igreja: Joseph Smith, 2007, p. 169.

A OBDIÊNCIA TRAZ BÊNÇÃOS

Se você não puder ver o vídeo, escolha uma pessoa do grupo para ler este roteiro.



PRESIDENTE THOMAS S. MONSON:

Que promessa gloriosa! “Aquele que guarda [os] mandamentos [de Deus] recebe verdade e luz, até ser glorificado na verdade e conhecer todas as coisas” (D&C 93:28). (...)

Irmãos e irmãs, o grande teste desta vida é a obediência. “E assim os provaremos”, disse o Senhor, “para ver se farão todas as coisas que o Senhor seu Deus lhes ordenar” (Abraão 3:25).

O Salvador declarou: “Pois todos os que receberem uma bênção de minhas mãos obedecerão à lei que foi designada para essa bênção e suas condições, como instituídas desde antes da fundação do mundo” (D&C 132:5).

Não há maior exemplo de obediência do que o de nosso Salvador. A respeito Dele, Paulo comentou:

“Ainda que era Filho, todavia aprendeu a obediência pelas coisas que padeceu.

E tendo ele sido aperfeiçoado, veio a ser o autor da eterna salvação para todos os que lhe obedecem” (Hebreus 5:8–9).

O Salvador demonstrava o genuíno amor de Deus, levando uma vida perfeita e honrando a sagrada missão

que recebera. Nunca foi arrogante. Nunca Se encheu de orgulho. Nunca foi desleal. Sempre foi humilde. Sempre foi sincero. Sempre foi obediente. (...)

Quando Ele enfrentou a agonia do Getsêmani, onde suportou tanta dor que Seu “suor fez-se como grandes gotas de sangue, que corriam até ao chão” (Lucas 22:44), Ele exemplificou o Filho obediente, dizendo: “Pai, se queres, passa de mim este cálice, porém não se faça a minha vontade, senão a tua” (Lucas 22:42).

Assim como o Salvador instruiu a Seus antigos apóstolos, o mesmo diz a cada um de nós: “Segue-me tu” (João 21:22). Estamos dispostos a obedecer?

O conhecimento que buscamos, as respostas pelas quais ansiamos e a força que desejamos hoje para enfrentar os desafios de um mundo complexo e inconstante podem ser nossos, se de boa vontade obedecermos aos mandamentos do Senhor. Cito novamente as palavras do Senhor: “Aquele que guarda [os] mandamentos [de Deus] recebe verdade e luz, até ser glorificado na verdade e conhecer todas as coisas” (D&C 93:28).

É minha humilde oração que sejamos abençoados com as ricas recompensas prometidas aos que forem obedientes. Em nome de Jesus Cristo, nosso Senhor e Salvador. Amém.

(“A obediência traz bênçãos”, *A Liahona*, maio de 2013, pp. 89, 92.)

JOSUÉ 3:5

“Santificai-vos, porque amanhã fará o Senhor maravilhas no meio de vós.”

ÉLDER JEFFREY R. HOLLAND

“O Senhor abençoa aqueles que desejam progredir, que reconhecem a necessidade dos mandamentos e que se esforçam por guardá-los. (...) Ele vai ajudá-los a se arrepender, fazer reparações, consertar qualquer coisa que precisa ser corrigida e seguir em frente. Em pouco tempo, alcançarão o sucesso desejado.”

*“Amanhã fará o Senhor maravilhas no meio de vós”, *A Liahona*, maio de 2016, p. 126*

PRESIDENTE SPENCER W. KIMBALL

“Se gostarmos de luxo ou até de coisas necessárias mais do que de obedecer, perderemos as bênçãos que [Deus] gostaria de nos dar.”

Teachings of Spencer W. Kimball, comp. por Edward L. Kimball, 1982, p. 212.



APRENDER—Tempo máximo: 65 minutos

1. A IMPORTÂNCIA DOS CLIENTES

Leia: Os clientes devem ser o foco de seu negócio. A experiência deles com a sua empresa determinará em grande parte o grau de sucesso dela. Centralize todos os aspectos de seu negócio em atender às necessidades dos clientes. Seu objetivo é que eles fiquem entusiasmados com as experiências que tiverem com seu negócio.

ATIVIDADE (10 minutos)

Passo 1: Individualmente, faça um círculo em um “fazer” e um “não fazer” que você acha que são mais importantes para ter como foco no que diz respeito a seus clientes.

CONCENTRAR-SE NO CLIENTE

FAZER

- Construir relacionamentos duradouros.
- Ajudar os clientes a entender o propósito de seu negócio.
- Proporcionar oportunidades para o cliente ficar interessado.
- Ouvir os clientes.
- Oferecer um serviço excepcional e proporcionar uma experiência memorável.
- Ajudar o cliente a se tornar fã do seu negócio.
- Criar uma comunidade forte de clientes fiéis.
- Certificar-se de que o convívio beneficie o cliente.

NÃO FAZER

- Preocupar-se em fazer apenas uma venda imediata.
- Prever as preferências do cliente.
- Tomar decisões sem considerar o feedback ou as informações do cliente.
- Ser inflexível em fornecer opções aos clientes.
- Deixar de acompanhar o cliente após a venda.
- Deixar de agir de acordo com o feedback do cliente.
- Deixar de garantir seu produto ou serviço.
- Insistir em estar certo à custa de perder o cliente.

Passo 2: Compartilhe com o grupo o que você circulou no passo 1. Nomeie um negócio que demonstra o “fazer” ou o “não fazer” que você selecionou.

2. QUEM É MEU CLIENTE?

Leia: Como proprietário de um negócio, você deve ter total conhecimento dos tipos de pessoas, grupos ou organizações com mais possibilidades de comprar seus produtos ou serviços. Quanto mais você conhecer seus clientes, mais específicos serão a comunicação, a experiência e o suporte que você dará a eles. Alguns fatores que podem ajudá-lo a descobrir os clientes-alvo incluem:

- **Demográficos:** idade, sexo, estado civil, profissão, nível de renda
- **Organizacionais:** setor público ou privado, comercial ou empresarial, atacado ou varejo
- **Geográficos:** localização, densidade populacional
- **Psicográficos:** personalidade, estilo de vida, interesses, atitudes, opiniões
- **Comportamental:** hábito de compra, lealdade à marca, busca de benefícios

ATIVIDADE (10 minutos)

Passo 1: Volte para a agenda pessoal de planejamento de negócios de Marcos Rocha (no apêndice). Peça a alguém do grupo que leia em voz alta como ele descreveu seu cliente-alvo para sua empresa de excursão.



Passo 2: Agora, vá para sua própria agenda pessoal de planejamento de negócios. Seja o mais específico possível em descrever os detalhes de seu cliente-alvo e escreva essas informações em "Meu cliente". Tente incluir fatores demográficos, organizacionais, geográficos, psicográficos e comportamentais em sua descrição.

Passo 3: Peça a alguns membros do grupo que falem rapidamente sobre alguns aspectos de seu cliente-alvo.

3. DEFINIR MINHA MENSAGEM DE NEGÓCIOS

Leia: Depois de identificar seus clientes-alvo, é importante lhes comunicar por que deveriam se interessar pelo produto ou serviço oferecido pelo seu negócio. Para ajudar nessa comunicação, desenvolva uma breve mensagem comercial que promova e diferencie rapidamente suas ofertas de negócios. Ela deve incluir duas partes fundamentais:

1. O nome de seu negócio.
2. Seu produto ou serviço.
3. Os motivos pelos quais seu produto ou serviço é melhor ou diferente.
(Consulte sua agenda pessoal de planejamento de negócios para verificar os motivos pelos quais seu produto ou serviço é diferente ou melhor.)

Aqui está um exemplo de uma mensagem de negócios curta.

“Oi, eu sou Tomás. Estou iniciando um negócio que terá o nome de Buffet Divino. Fornecemos opções de alimentação saudável para eventos empresariais, reuniões de família e outros grupos. Usamos somente os ingredientes orgânicos mais frescos em nossas refeições. Nosso foco é agradar as pessoas preocupadas com a saúde que desejam pratos vegetarianos criativos e não querem ter problemas com isso.”



ATIVIDADE (15 minutos)

Passo 1: Faça um esboço da sua mensagem de negócios, que seja curta, no espaço a seguir. Provavelmente você não terá tempo suficiente para terminar isso agora, mas pelo menos escreva as ideias principais. Depois você terá tempo de aperfeiçoar e melhorar sua mensagem de negócios.

Passo 2: Formem duplas. Pratique falando sua mensagem de negócios para seu parceiro. Forneçam feedback um ao outro. Use o feedback do seu parceiro para rever e melhorar sua mensagem de negócios.

4. DETERMINAR OS MELHORES CANAIS DE VENDAS PARA MEU NEGÓCIO

Leia: É importante encontrar as maneiras mais eficazes para captar clientes. Muitos proprietários de negócios usam múltiplos canais físicos e de comércio eletrônico para vender e se comunicar com seus clientes. No entanto, para os novos proprietários de negócios, é melhor se concentrar no desenvolvimento de não mais do que um canal físico e de um canal de comércio eletrônico. Os canais adicionais podem ser acrescentados quando o negócio começar a melhorar. Os canais comuns de vendas incluem os relacionados a seguir.

Canais de vendas físicos

- **Venda direta:** Você ou seu vendedor vende diretamente aos clientes por meio de contato pessoal.
- **Distribuidor ou atacadista:** Você vende a um distribuidor ou atacadista, que compra seu produto por atacado e depois o vende para outra loja de varejo.
- **Varejista:** Você vende à loja de varejo, e eles vendem aos clientes.

Canais de vendas de comércio eletrônico

- **Site:** As transações de vendas ocorrem em seu próprio site.
- **Loja online:** As transações de vendas ocorrem no site de uma loja online, não em seu próprio site.
- **Aplicativo para dispositivo móvel:** As transações de vendas ocorrem por meio de um aplicativo para dispositivos móveis.

ATIVIDADE (5 minutos)

Passo 1: Da lista de canais de vendas anterior, anote individualmente um canal físico e um canal de comércio eletrônico que fariam mais sentido para seu negócio. Se desejar, forneça detalhes adicionais sobre esses canais.

Canal de vendas físico: _____

Canal de vendas de comércio eletrônico: _____

Passo 2: Formem duplas. Explique ao seu parceiro por que cada canal que você selecionou faz mais sentido para o seu negócio.

5. ATRAIR CLIENTES... COM O QUÊ?

Leia: Seu negócio não vai atrair clientes automaticamente. Você precisa oferecer coisas que eles gostam e que acreditam que vão beneficiá-los. Certifique-se de que sua mensagem de negócio esteja ligada a coisas que seus possíveis clientes desejam. Coloque-se no lugar dos seus clientes e pergunte: “Estou interessado em comprar os produtos ou serviços que este negócio oferece? Por que sim? Ou por que não?”

Os proprietários de negócios inteligentes são criativos em atrair a atenção de seus clientes. Veja a seguir algumas formas de atrair a atenção de seus clientes.



Fornecer informações e ideias por meio de vídeos, blogs, boletins informativos, artigos e feiras de negócios.



Alinhar-se com os interesses e as causas sociais dos clientes, patrocinando eventos, por exemplo.



Permitir que o cliente experimente o produto ou serviço com pouco ou nenhum custo, oferecendo amostras ou cupons, por exemplo.



Inspirar confiança na reputação da empresa e na qualidade de seus produtos ou serviços por meio de comentários do cliente, prêmios do ramo de atividade ou outras garantias de qualidade.



Proporcionar conforto e economia de tempo, tornando seu negócio fácil de encontrar e de se trabalhar (por exemplo, a otimização para mecanismos de busca pode ajudar a tornar seu negócio fácil de ser encontrado na Internet).



Parcerias criativas com um negócio popular e não competitivo que atenda ao mesmo grupo de clientes.

ATIVIDADE (10 minutos)

Passo 1: Com base na lista anterior, identifique individualmente pelo menos uma maneira pela qual você pode chamar a atenção de seus clientes. Escreva suas respostas a seguir.

Passo 2: Dividam-se em grupos de três. Fale sobre as maneiras pelas quais você pretende atrair a atenção de seus clientes. Receba o feedback dos membros do grupo sobre essas ideias.

6. AVALIAR O SUCESSO DA COMUNICAÇÃO COM OS CLIENTES

Leia: É importante avaliar se sua comunicação vai atrair o interesse de seus clientes, contribuindo para mais vendas e aumento do lucro. Para fazer isso, você precisa avaliar:

- Uma maneira específica com a qual você está se comunicando com seus clientes.
- Qual é o resultado do negócio.

Analise os exemplos a seguir:



A empresa de Kendrick remeteu 2 mil cupons e 75 foram usados no primeiro mês. Kendrick mediu os resultados de suas vendas durante esse mês e o comparou com os resultados das vendas do mês anterior.



Rita criou oito vídeos explicativos, postou no site da empresa e, depois, mediu o acesso ao site e as vendas da empresa nos 90 dias seguintes. Ela comparou esse resultado com o acesso ao site e as vendas dos 90 dias anteriores.

Leia: Ser ocupado não é o mesmo que ser bem-sucedido. Se sua comunicação não está produzindo resultado, então seu tempo não está sendo bem usado. É por isso que é importante sempre avaliar seus resultados.

ATIVIDADE (10 minutos)

Passo 1: Considere a seguinte pergunta e escreva sua resposta no espaço a seguir:
Como você vai avaliar se as ideias que você identificou na seção 5 estão dando certo?

Passo 2: Debata com o grupo algumas maneiras pelas quais você vai avaliar se essas ideias estão dando certo.



PONDERAR—Tempo máximo: 5 minutos

Individualmente, pense sobre o que aprendeu hoje e avalie o que o Senhor gostaria que você fizesse. Leia a escritura a seguir e escreva a resposta à pergunta.

“Achei-vos a mim e chegar-me-ei a vós; procurai-me diligentemente e achar-me-eis; pedi e receberéis; batei e ser-vos-á aberto” (D&C 88:63).

Com base no que aprendeu hoje, o que você vai fazer esta semana para falar sobre seu negócio para seus clientes?



COMPROMETER-SE—Tempo máximo: 5 minutos

DESAFIO “EFETUE UMA VENDA”

ATIVIDADE (durante a semana)

Neste ponto, você deve começar a vender o serviço ou produto que seu negócio fornece se ainda não estiver fazendo isso. Durante a próxima semana, faça pelo menos uma venda a um cliente. Seja criativo ao vender seu produto ou serviço.

Talvez você sinta que seu produto ou serviço ainda não está pronto para venda. No entanto, a venda vai criar motivação para começar seu negócio, já que você precisará concretizá-la. A venda também lhe dará um feedback sobre seu serviço ou produto. Se tiver dificuldade para vender, esse feedback pode ajudá-lo a adaptar sua ideia de negócio para que atenda melhor à necessidade do cliente. Se o seu negócio estiver sujeito a regulamentos rigorosos, certifique-se de ter a licença necessária para vender seu produto ou serviço.

Determine com quantos clientes você precisará falar para fazer uma venda — e, depois, faça-a. Assim como aprendemos com o élder David A. Bednar no capítulo 2: “Agir é um exercício de fé”. Tal como os filhos de Israel, podemos mostrar nossa fé agindo e “[entrando] no rio”.

Na próxima semana, você deverá relatar (1) sua experiência de venda para pelo menos um cliente e (2) o número de dias que vendeu.

ENCONTRAR CLIENTES



Leia Ao começar a vender, você vai aprender quais são as melhores maneiras de encontrar clientes. Esteja disposto a experimentar novas ideias até encontrar uma ou mais abordagens que o ajudem de maneira eficaz a encontrar seus clientes.

Preencha a parte “Encontrar” na seção “Como vou encontrar e manter meus clientes?”, em sua agenda pessoal de planejamento de negócios.

CLIENTE (CAPÍTULOS 4-5)	
Meus clientes:	
Como vou encontrar e manter meus clientes?	
Localizar:	Manter:
• _____	• _____
• _____	• _____
• _____	• _____
• _____	• _____

Preencha aqui



Leia cada compromisso a seguir com seu parceiro de ação. Sua capacidade de obter sucesso ao iniciar ou melhorar seu negócio vai aumentar consideravelmente à medida que cumprir diligentemente seus compromissos semanais. Prometa a si mesmo que vai cumprir seus compromissos e assine embaixo.

MEUS COMPROMISSOS

- A** Vou cumprir os compromissos do livreto “Meu Alicerce” desta semana:
 - Vou obedecer às leis ou aos princípios que escolhi na atividade “Meu Alicerce”.
 - Vou compartilhar com minha família ou meus amigos o que aprendi sobre obediência.

 - B** Vou participar do desafio “Efetue uma venda” e relatar minha experiência na próxima semana.

 - C** Vou preencher a parte “Encontrar” na seção “Como vou encontrar e manter meus clientes?”, em minha agenda pessoal de planejamento de negócios.

 - D** Vou examinar minha página “Ponderar” e cumprir os compromissos.

 - E** Entrarei em contato com meu parceiro de ação e lhe darei apoio.
-

Lembre-se de que, na próxima semana, você terá que relatar o número de dias em que você conversou com os clientes, escreveu em seu caderno de anotações e vendeu (ver a tabela “Avaliação do meu trabalho” no início do livro).

Minha assinatura

Assinatura do parceiro de ação

Oração de encerramento.

Para mais informações sobre maneiras de encontrar os clientes, visite o site srs.LDS.org/sgmbmarketing.



5

MANTER CLIENTES

PRINCÍPIO DO LIVRETO "MEU ALICERCE"

- Usar o tempo com sabedoria

PRINCÍPIOS, HABILIDADES E HÁBITOS DE NEGÓCIOS

1. Conservar a fidelidade dos clientes
2. Envolver meus clientes
3. Ouvir meus clientes
4. Ajustar-se à mudança de mercado
5. Criar uma experiência positiva para o consumidor



RELATAR—Relatar — Tempo máximo: 25 minutos

Faça uma oração de abertura.

COMPROMISSOS DA SEMANA PASSADA

- A** Cumprir os compromissos do livreto “Meu Alicerce”.
- B** Participar do desafio “efetue uma venda” e relatar minha experiência na próxima semana.
- C** Preencher a parte “Encontrar” na seção “Como vou encontrar e manter meus clientes?”, em minha agenda pessoal de planejamento de negócios.
- D** Examinar minha página “Ponderar” e cumprir os compromissos.
- E** Entrar em contato com meu parceiro de ação e apoiá-lo.

PASSO 1: AVALIAR COM O PARCEIRO DE AÇÃO (5 minutos)

Reserve alguns minutos para avaliar seu empenho em cumprir os compromissos esta semana. Use a tabela “Avaliação do meu trabalho” no início deste livro de atividades. Depois, mostre sua avaliação para seu parceiro e debata com ele a pergunta a seguir. Observe que “Registrar dados financeiros” é uma habilidade que começaremos a praticar nos próximos capítulos.

Debate: Que desafios você teve ao cumprir seus compromissos esta semana?

AVALIAÇÃO DO MEU TRABALHO		Habilidades-chave para negócios									
Este livrete o ajudará a acompanhar seu progresso. Você terá a oportunidade de preenchê-lo, na parte “Relatar”, durante o reunião de grupo da semana.											
INSTRUÇÕES: Avale seus esforços para cumprir os compromissos semanalmente. Compartilhe sua avaliação com seu parceiro de ação. Considere sobre como você pode continuar a progredir ao apresentar o fornecimento de dados importantes.		LEGENDA: ● Esforço mínimo ● Esforço moderado ● Esforço significativo									
	A	B	C	D	E	1	2	3	4	5	6
	Compromissos do “Meu Alicerce”	Compromissos de desenvolvimento de negócios	Compromissos de operações de negócios	Compromissos do “Ponderar”	Compromissos do parceiro de ação	1	2	3	4	5	6
Exemplo	Atender e servir clientes	Usar um registro de receitas e despesas	Criar um plano para reduzir os gastos da empresa								
Semana 1	A autoeficiência é um princípio de avaliação	Participar do desafio do clipe de papel	Compre e escrever no meu diário da empresa todos os dias								
Semana 2	Escrever “Bem Vem, Cristo	Criar uma lista de cinco necessidades não atendidas dos clientes	Criar uma lista de tarefas/completivas para cinco negócios								
Semana 3	Administrar o dinheiro	Conversar com pelo menos cinco clientes em potencial	Completar a seção “Encontrar” do Plano de Negócios Pessoal								
Semana 4	Atender e servir clientes	Participar do desafio “Faça uma venda”	Completar a seção “Encontrar” do Plano de Negócios Pessoal								
Semana 5	Usar o tempo com sabedoria	Experimentar novas maneiras de interagir com meus clientes e ouvintes	Completar a seção “Suarter” do Plano de Negócios Pessoal								
Semana 6	Trabalho assumir a responsabilidade e aprender	Usar um registro de receitas e despesas para o meu negócio ou para um negócio fictício	Criar um demonstrativo de receitas para o meu negócio ou para um negócio fictício								
Semana 7	Solucionar problemas	Pagar um salário a mim mesmo e manter um diário pessoal e da empresa	Mantêr registros separados para o diário da empresa e o diário pessoal								
Semana 8	Terminar um ser, servir, ajudar	Fazer uma lista dos desafios de fluxo de caixa para o meu negócio para enfrentar	Elaborar um plano para lidar com os desafios de fluxo de caixa que o meu negócio pode enfrentar								
Semana 9	Buscar conhecimento	Criar um plano para melhorar meu negócio	Criar um plano para reduzir os gastos da empresa								
Semana 10	Manter integridade	Falar com pessoas para explorar as opções financeiras	Atender meus sobre as opções para obter financiamento para o meu negócio								
Semana 11	Comunicação pedir e ouvir	Preparar as seguintes regras e reguladores para o meu negócio	Preparar e praticar a apresentação do meu negócio								
Semana 12	Receber as ordens/parceiros	Fazer uma lista de ideias para impulsionar meu negócio	Refinar o meu Plano de Negócios Pessoal com base no feedback da apresentação								

PASSO 2: RELATAR AO GRUPO (8 minutos)

Depois de avaliar seu trabalho, reúna-se com o grupo e relate seus resultados. Todos os membros do grupo devem declarar se classificaram-se como vermelho, amarelo ou verde para cada um dos compromissos da semana anterior. Informe também quantos dias você praticou cada uma das principais habilidades de negócio, como relatado na tabela “Avaliação do meu trabalho”.

PASSO 3: COMPARTILHAR SUAS EXPERIÊNCIAS (10 minutos)

Agora, converse com o grupo sobre o que aprendeu ao se esforçar por cumprir seus compromissos durante a semana.

- Debata:**
- Que experiências você teve ao cumprir seus compromissos do livreto “Meu Alicerce”?
 - O que você aprendeu com o desafio “efetue uma venda”?
 - O que o Pai Celestial quer que aprendamos sobre tomar iniciativa em nosso negócio?

PASSO 4: ESCOLHER PARCEIROS DE AÇÃO (2 minutos)

Escolha um parceiro de ação do grupo para a próxima semana. Geralmente, os parceiros de ação são do mesmo sexo e não são da mesma família.

Reserve alguns minutos agora para se reunir com seu parceiro de ação. Apresente-se e converse sobre como vocês vão entrar em contato um com o outro durante a semana.

Nome do parceiro de ação

Informações para contato

Escreva como e quando vocês vão entrar em contato um com o outro esta semana.

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB



MEU ALICERCE: USAR O TEMPO COM SABEDORIA—

Duração aproximada: 20 minutos

Pondere: Por que o tempo é uma das maiores dádivas de Deus?

Assista: “O dom do tempo”, disponível no site srs.LDS.org/videos. (O vídeo não está disponível? Leia a transcrição no final desta seção.)

Debata: O que você aprendeu com a irmã Benkosi?

Leia: Alma 34:32 e a citação do presidente Brigham Young.

ALMA 34:32

“Pois eis que esta vida é o tempo para os homens prepararem-se para o encontro com Deus; sim, eis que o dia desta vida é o dia para os homens executarem os seus labores.”

ATIVIDADE (5 minutos)

Passo 1: Em dupla, leia os cinco passos necessários para usar bem o tempo.

1	2	3	4	5
FAZER UMA LISTA DE TAREFAS	ORAR	ESTABELECEER PRIORIDADES	ESTABELECEER METAS, AGIR	RELATAR
Todas as manhãs, faça uma lista de tarefas a cumprir. Acrescente nomes de pessoas a quem você vai servir.	Ore pedindo orientação. Renove sua lista de tarefas. Ouça. Comprometa-se a fazer o melhor que puder.	Em sua lista de tarefas, coloque um número 1 no item mais importante, um número 2 no segundo item mais importante, e assim por diante.	Ouça o Espírito. Estabeleça metas. Trabalhe arduamente. Comece pelas tarefas mais importantes e siga a lista.	Todas as noites, relate ao Pai Celestial em oração o que você fez. Faça perguntas. Ouça. Arrependa-se. Sinta Seu amor.

Passo 2: Individualmente, faça uma lista de suas tarefas diárias ou semanais em uma folha de papel. Devem ser tarefas importantes para seu trabalho, seus estudos ou para o serviço da Igreja ou da família — não apenas tarefas domésticas cotidianas. Priorize sua lista e ore a respeito.

Passo 3: A partir de amanhã, você deve estabelecer metas, agir e relatar ao Pai Celestial como usou seu tempo.

BRIGHAM YOUNG

“O tempo é o único bem que existe na Terra. (...) Se for propriamente usado, proporcionará coisas para seu conforto, comodidade e satisfação. Ponderemos a respeito desse assunto e não fiquemos mais de braços cruzados perdendo tempo.”

Ensinamentos dos Presidentes da Igreja: Brigham Young, 1997, p. 134

Comprometer-se: Comprometa-se a realizar as seguintes atividades durante a semana.

- Praticar todos os dias os cinco passos descritos anteriormente para usar seu tempo com mais sabedoria. Relatar todas as noites ao Pai Celestial em suas orações.
- Compartilhar com sua família ou seus amigos o que aprendeu sobre usar o tempo com sabedoria.

O DOM DO TEMPO

Se você não puder ver o vídeo, escolha uma pessoa do grupo para ler este roteiro.



KOFI: Olá, irmã Benkosi. Como vai?

IRMÃ BENKOSI: Está tudo bem, Kofi?

KOFI: Ah, irmã Benkosi. Estou tão ocupado! Tenho que trabalhar, servir e ajudar minha família... e tenho o futebol também. Não tenho tempo!

IRMÃ B.: Kofi, você tem todo o tempo que existe.

KOFI: O quê?

IRMÃ B.: Meu filho, Deus nos deu uma grande dádiva — nosso tempo. Precisamos fazer com ele o que é mais importante.

KOFI: Mas como, irmã Benkosi? Você sempre fez tanto. Teve sucesso com sua família, com seu negócio. Você serviu e abençoou muitos, como eu. Não sei como você consegue.

IRMÃ B.: Quer saber mesmo? Se ficar quietinho e ouvir, vou lhe contar meu segredo.

Todas as manhãs, levanto-me antes do nascer do sol. Visto-me e lavo o rosto e as mãos.

Leio as escrituras. Depois faço uma lista do que preciso fazer naquele dia.

Penso em quem eu poderia servir. Oro para saber a vontade de Deus. E ouço.

Às vezes o nome ou o rosto de pessoas me vem à mente. Acrescento-os à minha lista.

KOFI: É assim que você sempre sabe quem precisa de sua ajuda?

IRMÃ B.: Sim, Kofi. E oro para ter forças e sabedoria. Oro para que Deus “consagre [minha] ação”. É o que diz em 2 Néfi 32.

Agradeço a Ele. Prometo fazer o meu melhor. Peço a Ele que faça o que eu não conseguir fazer.

Depois, vejo minha lista. Coloco o número 1 naquilo que é mais importante, depois o número 2.

KOFI: Como você sabe quais são as prioridades?

IRMÃ B.: Eu ouço quando oro! Depois começo a trabalhar na lista. Olho o número 1 e tento fazê-lo, depois o número 2.

Às vezes, as coisas mudam. O Espírito Santo me diz para fazer outra coisa. Isso é ótimo.

Trabalho arduamente, mas sinto paz. Sei que Deus me ajudará.

Então, com minha lista e o Espírito, faço o que mais importa, Kofi.

KOFI: Isso parece simples e difícil ao mesmo tempo.

IRMÃ B.: É verdade! Quando finalmente estou me preparando para dormir, oro. Faço um relatório para o Pai Celestial. Digo a Ele como foi meu dia. Faço perguntas. Pergunto no que posso melhorar. E ouço. Sempre sinto Seu amor. Sei que Ele magnifica o que tento fazer. Então me sinto em paz, Kofi, e durmo.

KOFI: Isso é muito bom, Mama Benkosi. Quero ter essa paz. Quero usar meu tempo. Quero trabalhar e servir melhor.



APRENDER—Tempo máximo: 60 minutos

1. CONSERVAR A FIDELIDADE DOS CLIENTES

Leia: Neste momento, você deve ter pelo menos um cliente. Se não tiver, concentre-se em conseguir um cliente o mais rápido possível.

Depois de ter clientes, você precisa trabalhar arduamente para mantê-los fiéis ao seu negócio. Uma maneira de conservar a fidelidade dos clientes é envolvendo-os, ouvindo-os e criando experiências positivas para eles. Encontrar novos clientes pode custar muito mais para seu negócio do que custa para manter os atuais.

Debata: Imagine que você está abrindo um salão de beleza no bairro. Muitos clientes são sensíveis ao preço e irão ao salão que é mais barato ou que oferece um cupom de desconto ou promoções.

- O que você poderia fazer para conservar a fidelidade ao seu salão de beleza para que os clientes venham mesmo que você não esteja dando desconto pelos seus serviços?
- O que você poderia fazer que lhe permitiria cobrar um preço mais elitizado?

ATIVIDADE (5 minutos)

Passo 1: Individualmente, pense sobre os clientes que você tem ou terá em breve. Que motivos eles teriam para serem fiéis ao seu negócio?

Passo 2: Formem duplas. Fale sobre as razões pelas quais os clientes podem ser fiéis ao seu negócio.

2. ENVOLVER MEUS CLIENTES

Leia: Envolver os clientes é mais do que fazê-los notar seu negócio. Isso significa envolvê-los ativamente e incentivá-los de maneira específica a participar dele. Quando você envolve os clientes, eles desenvolvem uma ligação emocional com seu negócio e têm uma sensação de propriedade.

Também é mais provável que sejam fiéis ao seu produto ou serviço e que façam propaganda do seu negócio para outras pessoas.

Procure sempre maneiras de envolver seus clientes. Eles querem expressar suas opiniões, compartilhar experiências e até dar ideias para novos produtos e serviços. Você pode envolver os clientes pessoalmente, por meio de experiências de compra e por intermédio da tecnologia. A mídia social e o e-mail são exemplos de como envolver os clientes por meio da tecnologia.

Debata: Pense em um negócio que o envolve como cliente. De que maneira isso afeta seu relacionamento com o negócio?

Leia: Como proprietário de um negócio, certifique-se de envolver os clientes de maneira prestativa e atenciosa. Por exemplo: comunicar-se por e-mail pode ser uma ferramenta eficaz. No entanto, se você enviar muitos e-mails, ou o tipo errado de e-mail, você pode irritar seus clientes ou violar sua confiança. A experiência de seus clientes deve ser sua maior prioridade.

ATIVIDADE (10 minutos)

Passo 1: Marque qualquer uma das seguintes maneiras pelas quais você já se envolveu com um negócio.

MANEIRAS DE ENVOLVER OS CLIENTES

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Pesquisas no site da empresa | <input type="checkbox"/> Visitas (pessoal e virtual) |
| <input type="checkbox"/> Concursos ou eventos patrocinados | <input type="checkbox"/> Teste do produto e feedback |
| <input type="checkbox"/> Programas de fidelidade com recompensas | <input type="checkbox"/> Comentários ou avaliações de clientes online |
| <input type="checkbox"/> Seminários via web ou outras reuniões interativas de clientes | <input type="checkbox"/> Conversas na mídia social sobre tópicos relevantes e interessantes |
-

Passo 2: Individualmente, escreva pelo menos duas ideias de como seu negócio pode envolver os clientes.

Passo 3: Reúna-se em grupo novamente e fale de suas melhores ideias sobre como envolver os clientes.

3. OUVIR MEUS CLIENTES

Leia: Uma maneira de conservar a fidelidade é ouvindo seus clientes. Quando você escutar, “[incline] o teu coração ao entendimento” (Provérbios 2:2). Seus clientes geralmente fazem comentários úteis que levam a novas ideias, formas melhoradas de fazer as coisas e um serviço melhor. Os proprietários de negócios podem ouvir seus clientes de muitas maneiras, como as a seguir.

MANEIRAS COMO OS CLIENTES SE COMUNICAM COM AS EMPRESAS			
 <p>Comentários em pessoa</p> <p>Os clientes dão feedback ao proprietário de um negócio ou a um funcionário.</p>	 <p>Comentários boca a boca</p> <p>Os clientes fazem comentários a seus amigos ou a outros clientes.</p>	 <p>Reclamações</p> <p>Os clientes enviam feedback negativo para produzir conscientização ou ação.</p>	 <p>Avaliações e classificações</p> <p>Os clientes classificam o valor de um negócio e o serviço (geralmente online).</p>
 <p>Pesquisas</p> <p>Um negócio pede feedback a seus clientes.</p>	 <p>Mídias sociais</p> <p>Os clientes usam ferramentas online para compartilhar feedback com um público maior.</p>	 <p>Decisões de compra</p> <p>Os clientes mostram suas preferências e seus valores por meio do que escolhem comprar ou não comprar.</p>	 <p>Reconhecimento e prêmios</p> <p>Um negócio ganha elogios ou um reconhecimento por sua qualidade ou seu serviço.</p>

ATIVIDADE (20 minutos)

Passo 1: Olhe novamente na tabela anterior. Individualmente, preencha os espaços em branco com o nome de um negócio com o qual você ou outros clientes se comunicaram de cada uma das maneiras identificadas. Talvez você não consiga pensar em um exemplo para todas essas maneiras, mas identifique o máximo possível.

Passo 2: Em grupo, debata as maneiras mais eficazes de ouvir seus clientes para obter novas ideias.

Passo 3: Individualmente, escreva como vai ouvir seus clientes para melhorar seu negócio.

4. AJUSTAR-SE À MUDANÇA DE MERCADO

Leia: Ao envolver e ouvir seus clientes, você pode observar novas tendências ou mudanças que exigem que você ajuste seu negócio. Podem ser mudanças nas necessidades dos clientes, na cultura, na tecnologia ou na competição.

Assista: “Adjusting to Market Change” [Ajustar-se à mudança de mercado], disponível no site srs.LDS.org/videos. (O vídeo não está disponível? Leia a transcrição no final desta seção.)



Debata: Que tendências ou mudanças podem afetar seu negócio? De que forma você poderia enfrentá-las?

5. PROPORCIONAR AO CONSUMIDOR UMA EXPERIÊNCIA POSITIVA

Leia: Os proprietários de negócios bem-sucedidos encontram maneiras de agradar os clientes superando suas expectativas. Os clientes desejam que sua experiência seja fácil, conveniente e entregue um serviço excepcional. Eles também dão muita importância a um negócio que cumpre suas promessas e garante seus produtos ou serviços. O fato de proporcionar uma experiência inesquecível ao consumidor é compensado com vendas boca a boca e aumento de fidelidade.

ATIVIDADE (10 minutos)

Passo 1: Individualmente, escreva respostas para as seguintes perguntas:

Nomeie uma empresa que ofereça uma experiência excepcional ao consumidor.

O que essa empresa faz especificamente para proporcionar uma experiência tão boa ao consumidor?

O que seu negócio poderia fazer para proporcionar uma experiência positiva e inesquecível para o cliente?

Passo 2: Dividam-se em grupos de três. Debata ideias sobre como seu negócio poderia fornecer uma experiência positiva e inesquecível para o consumidor.



PONDERAR—Tempo máximo: 5 minutos

Individualmente, pense sobre o que aprendeu hoje e avalie o que o Senhor gostaria que você fizesse. Leia a escritura a seguir e escreva as respostas às perguntas.

“Clamai a [Deus] pelas colheitas de vossos campos, a fim de que, por meio delas, prospereis. Clamai pelos rebanhos de vossos campos, para que aumentem” (Alma 34:24–25).

Com base no que aprendeu hoje, que mudança você se sente inspirado a fazer para ajudar seu negócio a manter os clientes atuais?

Que medidas você vai tomar esta semana a fim de realizar a mudança que você identificou anteriormente?



COMPROMETER-SE—Tempo máximo: 5 minutos

INTERAGIR COM SEUS CLIENTES E OUVI-LOS

Leia: Temos muitos recursos e tecnologias para interagirmos com nossos clientes e ouvi-los. Os proprietários de negócios bem-sucedidos geralmente experimentam diferentes métodos para encontrar as melhores maneiras de se relacionar com seus clientes. Esta semana:

- Experimente maneiras de interagir com seus clientes e ouvi-los.
- Escreva em seu caderno de anotações o que aprendeu.
- Esteja preparado para compartilhar seus resultados com o grupo na próxima semana.

MANTER SEUS CLIENTES

Leia: Os proprietários de negócios bem-sucedidos conversam com seus clientes para ter ideias sobre como tornar seus negócios mais competitivos. Esta semana:

- Converse com os clientes atuais ou potenciais sobre como você pode ser mais eficaz em manter ou ampliar seus negócios.
- Escreva suas ideias em seu caderno de anotações.
- Preencha a parte “Manter clientes” na seção “Como vou encontrar e manter meus clientes?”, em sua agenda pessoal de planejamento de negócios.
- Teste essas ideias imediatamente com seus clientes.



CLIENTE (CAPÍTULOS 4–5)	
Meus clientes:	
Como vou encontrar e manter meus clientes?	
Localizar:	Manter: Preencha aqui
• _____	• _____
• _____	• _____
• _____	• _____
• _____	• _____

Leia cada compromisso a seguir com seu parceiro de ação. Sua capacidade de obter sucesso ao iniciar ou melhorar seu negócio vai aumentar consideravelmente à medida que cumprir diligentemente seus compromissos semanais. Prometa a si mesmo que vai cumprir seus compromissos e assine embaixo.

MEUS COMPROMISSOS

- Ⓐ Vou cumprir os compromissos do livreto “Meu Alicerce” desta semana:
 - Vou colocar em prática os passos do livreto “Meu Alicerce” para usar meu tempo com mais sabedoria e relatar todas as noites ao Pai Celestial em minhas orações.
 - Vou compartilhar com minha família ou meus amigos o que aprendi sobre usar o tempo com sabedoria.

 - Ⓑ Vou experimentar novas maneiras de interagir com meus clientes e ouvi-los e relatar sobre minha experiência na próxima semana.

 - Ⓒ Vou preencher a parte “Manter” na seção “Como vou encontrar e manter meus clientes?”, em minha agenda pessoal de planejamento de negócios.

 - Ⓓ Vou examinar minha página “Ponderar” e cumprir os compromissos.

 - Ⓔ Entrarei em contato com meu parceiro de ação e lhe darei meu apoio.
-

Lembre-se de que, na próxima semana, você terá que relatar o número de dias em que você conversou com os clientes, escreveu em seu caderno de anotações e vendeu (ver a tabela “Avaliação do meu trabalho” no início do livro).

Minha assinatura

Assinatura do parceiro de ação

Oração de encerramento.



RECURSOS

AJUSTAR-SE À MUDANÇA DE MERCADO

Escolha dois membros do grupo para ler o seguinte roteiro.

[Gabriela conversa por vídeo com sua melhor amiga, Adriana]

GABRIELA: Oi, Adriana! Gostaria que você estivesse aqui.

ADRIANA: Eu também! Poderíamos ir à praia juntas.

GABRIELA: Bom, não é culpa minha que você mudou para a parte mais fria do país!

ADRIANA: É mesmo, fale com meu marido sobre isso. E aí? Parece que você está sempre muito ocupada para falar ao telefone à tarde.

GABRIELA: Bom, esse é o problema. O negócio de aulas particulares está diminuindo. Não tenho tantos alunos como costumava ter.

ADRIANA: Mas você é uma ótima professora!

GABRIELA: Eu sei! Mas muitos pais estão procurando cursos online para seus filhos. É mais barato.

ADRIANA: Mas não tão pessoal. Nem no ritmo da criança.

GABRIELA: Eu expliquei isso. Mas os tempos estão mudando.

ADRIANA: Parece mais que o mercado está mudando.

GABRIELA: Como assim?

ADRIANA: Os pais andam muito ocupados. Você sabe disso. E se eles puderem economizar dinheiro...

GABRIELA: Entendi. Então, o que devo fazer?

ADRIANA: Bom, você tem que se adaptar ao que seus clientes querem.

GABRIELA: Não consigo me ver fazendo vídeos online. Eles simplesmente não são tão eficientes.

ADRIANA: Não, mas você é. Você é a melhor professora do mundo.

GABRIELA: Agora você está exagerando.

ADRIANA: Vamos ver o que você faz melhor.

GABRIELA: Trabalhar individualmente com as crianças.

ADRIANA: E o que seus clientes querem?

GABRIELA: A facilidade e o baixo custo da aula particular online.

ADRIANA: Então, como podemos unir essas duas coisas?

GABRIELA: Hum, boa pergunta.

ADRIANA: Dica: você está fazendo isso neste exato momento.

GABRIELA: Aula por videoconferência?

ADRIANA: É parte disso. Por que você não publica vídeos das aulas de matemática? Você ensina os mesmos conceitos de matemática para a maioria de seus alunos, certo?

GABRIELA: Certo.

ADRIANA: Então você cobra para eles se inscreverem, o que eles irão fazer, porque eles adoram você! Então, você configura as chamadas de videoconferência para 15 minutos para garantir que eles entendam a lição.

GABRIELA: Parece que vou ganhar menos dinheiro.

ADRIANA: Na verdade, talvez ganhe mais. Você vai cobrar menos por aluno, mas, como você só está gastando 15 minutos com cada um, você vai acabar ajudando muito mais alunos. Mais alunos é igual a mais dinheiro.

GABRIELA: Minha amiga, a especialista em marketing.

ADRIANA: Sim, e eu não teria passado na faculdade sem sua ajuda com a matemática.



6

ADMINISTRAR A RENTABILIDADE DO MEU NEGÓCIO

PRINCÍPIO DO LIVRETO “MEU ALICERCE”

- Trabalho: Assumir a responsabilidade e perseverar

PRINCÍPIOS, HABILIDADES E HÁBITOS DE NEGÓCIOS

1. A importância de manter registros escritos
2. O hábito de manter registros
3. Manter um registro de receitas e despesas
4. Manter um demonstrativo de resultados
5. Criar um registro de receitas e despesas e um demonstrativo de resultados
6. Ferramenta para administrar os dados financeiros do meu negócio



RELATAR—Relatar — Tempo máximo: 25 minutos

Faça uma oração de abertura.

COMPROMISSOS DA SEMANA PASSADA

- A** Cumprir os compromissos do livreto “Meu Alicerce”.
- B** Experimentar novas maneiras de interagir com meus clientes e ouvi-los, e relatar sobre minha experiência na próxima semana.
- C** Preencher a parte “Manter” na seção “Como vou encontrar e manter meus clientes?”, em minha agenda pessoal de planejamento de negócios.
- D** Examinar minha página “Ponderar” e cumprir os compromissos.
- E** Entrar em contato com meu parceiro de ação e apoiá-lo.

PASSO 1: AVALIAR COM O PARCEIRO DE AÇÃO

Reserve alguns minutos para avaliar seu empenho em cumprir os compromissos esta semana. Use a tabela “Avaliação do meu trabalho” no início deste livro de atividades. Depois, mostre sua avaliação para seu parceiro e debata com ele a pergunta a seguir.

Debata: Que desafios você teve ao cumprir seus compromissos esta semana?

AVALIAÇÃO DO MEU TRABALHO		Instruções: Avale seu esforço para cumprir os compromissos acordados anteriormente. Compare sua avaliação com seu parceiro de ação. Pondere sobre como você pode continuar a progredir ao praticar a formação desde hábito importante.					Habilidades-chave para negócios				
	A	B	C	D	E	CF	CC	CI	CT	CP	
	Compromissos do “Meu Alicerce”	Compromissos de desenvolvimento de negócios	Compromissos de operações de negócios	Compromissos do “Ponderar”	Compromissos do parceiro de ação	Faço com o plano de negócios	Conheço o plano de negócios	Conheço o plano de negócios	Conheço o plano de negócios	Conheço o plano de negócios	
Exemplo	Ampliar e ser obediente	Usar um registro diário de receitas e despesas	Criar um plano para reduzir os gastos da empresa	Conseguir aderir ao meu plano de empresa todos os dias	Compromissos do parceiro de ação	●	●	●	●	●	
Semana 1	Avaliar a eficácia de um princípio de salvação	Participar do desafio do clipe de papel	Conseguir aderir ao meu plano de empresa todos os dias	Conseguir aderir ao meu plano de empresa todos os dias	Compromissos do parceiro de ação	●	●	●	●	●	
Semana 2	Escrever 16 em Jesus Cristo	Criar uma lista de cinco necessidades não atendidas dos clientes	Conseguir aderir ao meu plano de empresa todos os dias	Conseguir aderir ao meu plano de empresa todos os dias	Compromissos do parceiro de ação	●	●	●	●	●	
Semana 3	Administrar o dinheiro	Conversar com pelo menos cinco clientes em potencial	Conseguir aderir ao meu plano de empresa todos os dias	Conseguir aderir ao meu plano de empresa todos os dias	Compromissos do parceiro de ação	●	●	●	●	●	
Semana 4	Ampliar e ser obediente	Participar do desafio Faça-uma-venda	Conseguir aderir ao meu plano de empresa todos os dias	Conseguir aderir ao meu plano de empresa todos os dias	Compromissos do parceiro de ação	●	●	●	●	●	
Semana 5	Usar o tempo com sabedoria	Experimentar novas maneiras de interagir com meus clientes e ouvidos	Conseguir aderir ao meu plano de empresa todos os dias	Conseguir aderir ao meu plano de empresa todos os dias	Compromissos do parceiro de ação	●	●	●	●	●	
Semana 6	Trabalhar assumindo a responsabilidade e delegar	Usar um registro de receitas e despesas para o meu negócio ou para um negócio fictício	Conseguir aderir ao meu plano de empresa todos os dias	Conseguir aderir ao meu plano de empresa todos os dias	Compromissos do parceiro de ação	●	●	●	●	●	
Semana 7	Solucionar problemas	Pagar um salário a mim mesmo e manter o dinheiro pessoal e da empresa separados	Conseguir aderir ao meu plano de empresa todos os dias	Conseguir aderir ao meu plano de empresa todos os dias	Compromissos do parceiro de ação	●	●	●	●	●	
Semana 8	Tomar um, servir outros	Fazer uma lista dos desafios de fluxo de caixa que o meu negócio pode enfrentar	Conseguir aderir ao meu plano de empresa todos os dias	Conseguir aderir ao meu plano de empresa todos os dias	Compromissos do parceiro de ação	●	●	●	●	●	
Semana 9	Buscar crescimento	Conseguir aderir ao meu plano de empresa todos os dias	Conseguir aderir ao meu plano de empresa todos os dias	Conseguir aderir ao meu plano de empresa todos os dias	Compromissos do parceiro de ação	●	●	●	●	●	
Semana 10	Mostrar integridade	Fazer uma lista de ideias para melhorar meu negócio	Conseguir aderir ao meu plano de empresa todos os dias	Conseguir aderir ao meu plano de empresa todos os dias	Compromissos do parceiro de ação	●	●	●	●	●	
Semana 11	Comunicação: pedir a ouvir	Conseguir aderir ao meu plano de empresa todos os dias	Conseguir aderir ao meu plano de empresa todos os dias	Conseguir aderir ao meu plano de empresa todos os dias	Compromissos do parceiro de ação	●	●	●	●	●	
Semana 12	Recibir as ordenanças ao tempo	Fazer uma lista de ideias para impulsionar meu negócio	Conseguir aderir ao meu plano de empresa todos os dias	Conseguir aderir ao meu plano de empresa todos os dias	Compromissos do parceiro de ação	●	●	●	●	●	

PASSO 2: RELATAR AO GRUPO (8 minutos)

Depois de avaliar seu trabalho, reúna-se com o grupo e relate seus resultados. Todos os membros do grupo devem declarar se classificaram-se como vermelho, amarelo ou verde para cada um dos compromissos da semana anterior. Informe também quantos dias você praticou cada uma das principais habilidades de negócio, como relatado na tabela “Avaliação do meu trabalho”.

PASSO 3: COMPARTILHAR SUAS EXPERIÊNCIAS (10 minutos)

Agora, converse com o grupo sobre o que aprendeu ao se esforçar por cumprir seus compromissos durante a semana.

- Debata:**
- Que experiências você teve ao cumprir seus compromissos do livreto “Meu Alicerce”?
 - O que você aprendeu ao experimentar novas maneiras de interagir com seus clientes e ouvi-los?

PASSO 4: ESCOLHER PARCEIROS DE AÇÃO (2 minutos)

Escolha um parceiro de ação do grupo para a próxima semana. Geralmente, os parceiros de ação são do mesmo sexo e não são da mesma família.

Reserve alguns minutos agora para se reunir com seu parceiro de ação. Apresente-se e converse sobre como vocês vão entrar em contato um com o outro durante a semana.

Nome do parceiro de ação

Informações para contato

Escreva como e quando vocês vão entrar em contato um com o outro esta semana.

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB



MEU ALICERCE: TRABALHO: ASSUMIR RESPONSABILIDADES E PERSEVERAR—

Duração aproximada: 20 minutos

Pondere: Por que o Pai Celestial deseja que eu assuma a responsabilidade por minha vida?

Assista: “A jornada de Sedrick”, disponível no site srs.LDS.org/videos. (O vídeo não está disponível? Leia a transcrição no final desta seção.)

Debata: Como aprendemos a seguir em frente mesmo quando o trabalho é difícil?

Leia: Doutrina e Convênios 42:42 e a citação do presidente James E. Faust.

Debata: Leia a citação do élder D. Todd Christofferson. Por que o Senhor espera que trabalhemos pelo que recebemos?

ATIVIDADE (5 minutos)

Passo 1: Escolha um parceiro e leiam juntos cada passo no padrão a seguir.

Passo 2: Compartilhe uma tarefa ou um desafio difícil que cada um de vocês enfrenta atualmente.

Passo 3: Ajudem-se mutuamente a aplicar os quatro passos a seguir para essa tarefa ou esse desafio difícil.

1	2	3	4
MANTER UMA ATITUDE POSITIVA	LEMBRAR-SE DE TRABALHAR JUNTOS	SUBSTITUIR O MEDO PELA FÉ	PROSSEGUIR COM PACIÊNCIA E CORAGEM
Faça uma lista de suas bênçãos.	Peça ajuda aos amigos, colegas, membros do grupo e a outras pessoas.	Esforce-se para não duvidar. Lembre-se de que o Senhor tem todo o poder. Invoque-O e aceite Sua vontade.	Nunca, nunca, nunca desista. Persevere com fé. Descubra que lições o Senhor está lhe ensinando.

Passo 4: Escreva duas ou três maneiras pelas quais você pode prosseguir com fé, confiando que Deus vai prover.

DOCTRINA E CONVÊNIOS 42:42

“Não serás ocioso; porque o ocioso não comerá o pão nem usará as vestes do trabalhador.”

PRESIDENTE JAMES E. FAUST

“A perseverança é demonstrada por aqueles que (...) não desistem mesmo que os outros digam: ‘É impossível!’”

“Perseverança”, A Liahona, maio de 2005, p. 51

Pondere: Leia a citação do presidente Thomas S. Monson: Como me comporto quando falho?

Comprometer-se: Comprometa-se a realizar as seguintes atividades durante a semana.

Escolher algo difícil ou desconfortável e terminar a tarefa.
Escrever a seguir a tarefa que você completará.

Compartilhar com sua família ou seus amigos o que aprendeu sobre trabalho e perseverança.

A JORNADA DE SEDRICK

Se você não puder ver o vídeo, escolha uma pessoa do grupo para ler este roteiro.



SEDRICK: Meu nome é Sedrick Kambe-sabwe. Moro na República Democrática do Congo. Sou membro da Igreja SUD.

Sou missionário do ramo na vila de Kipusanga. Preciso me preparar para servir missão no exterior. Para ir para a missão, preciso de um passaporte, que hoje custa 250 dólares.

Para ganhar dinheiro, meu pai e eu compramos bananas. Algumas vilas produzem muitas bananas: Tishabobo, Lusuku e Kamanda.

Tishabobo fica a uns 15 quilômetros daqui. Lusuku fica a 30 quilômetros. Kamanda fica a 30 quilômetros

também. Vamos até lá e compramos bananas, e depois as trazemos de volta para vender aqui.

Para ir às vilas, vamos de bicicleta. Conseguimos carregar quatro ou seis cachos de bananas.

Quando vou de bicicleta, pode levar até uma hora e meia para ir e para voltar se a bicicleta estiver em ordem e eu tiver forças. Quando é meio-dia e o calor fica muito forte, vou devagar por causa do calor e do sol.

Consigo fazer duas viagens por dia se acordar bem cedo pela manhã. É um bom meio de pagar meu passaporte.

Estou juntando dinheiro, pouco a pouco, e estou economizando para pagar a escola e a missão. E agora, depois de quatro anos de trabalho, tenho dinheiro suficiente para meu passaporte e mais 70 dólares que economizei.

ÉLDER D. TODD CHRISTOFFERSON

“Deus determinou que esta existência mortal exija um esforço quase constante. (...) Por meio do trabalho sustentamos e enriquecemos a vida. (...) O trabalho edifica e refina o caráter, cria beleza e é o instrumento de nosso serviço ao próximo e a Deus. Uma vida consagrada é cheia de trabalho, às vezes repetitivo, (...) às vezes pouco reconhecido, mas sempre um trabalho que melhora, (...) que sustém (...) e que aprimora.”

“Reflexões sobre uma vida consagrada”, *A Liahona*, novembro de 2010, p. 17

PRESIDENTE THOMAS S. MONSON

“Temos a responsabilidade de elevar-nos da mediocridade para a competência, do fracasso para a realização. Nossa tarefa é tornar-nos o melhor possível. Uma das maiores dádivas de Deus para nós é a alegria de tentarmos de novo, porque nenhum fracasso precisa ser definitivo.”

“A força interior”, *A Liahona*, julho de 1987, p. 69



APRENDER—Tempo máximo: 60 minutos

1. A IMPORTÂNCIA DE MANTER REGISTROS

Leia: Como meu negócio está se saindo? (Veja a transcrição no final desta seção.)

Debata: Que lições você aprendeu com a experiência do negócio de João?

Leia: Os proprietários de negócios bem-sucedidos são bem organizados e mantêm um registro de seus dados financeiros. Para seu negócio ter sucesso, é essencial que você mantenha um bom registro financeiro. Sem os registros, como você vai saber se seu negócio está dando lucro? Como você vai saber se todos os seus clientes pagaram as contas? Como você vai saber qual é o total de suas despesas?

Neste capítulo, vamos aprender sobre a importância de manter um bom registro financeiro. Vamos aprender sobre o termo *receita*, que se refere ao dinheiro que um negócio recebe da venda de produtos ou serviços a clientes. Vamos aprender também sobre o termo *despesa*, que se refere ao dinheiro gasto em um negócio para obter produtos ou serviços. Durante a semana, vamos acompanhar as receitas e despesas de nosso negócio para ver se estamos tendo lucro.

ATIVIDADE (5 minutos)

Passo 1: Com um parceiro, dedique um tempo para ler “Uma semana na empresa de pintura de João” (em “Recursos” no final desta seção). **Não escreva nenhuma informação. Conclua esse passo antes de ler o passo 2.**

Passo 2: Com seu companheiro, tente responder de memória às perguntas:

- Quanto dinheiro o negócio de João recebeu esta semana?
- Quanto dinheiro o negócio de João gastou esta semana?
- Qual foi o lucro ou a perda que o negócio de João teve esta semana?

Passo 3: Com seu parceiro, volte e examine “Uma semana na empresa de pintura de João”. Acrescente as receitas e despesas e depois calcule o lucro. Teria sido mais fácil calcular esses números se você os tivesse registrado?

2. O HÁBITO DE MANTER REGISTROS

Leia: Os proprietários de negócios bem-sucedidos mantêm registros diários. Para os novos proprietários de negócios, isso pode ser um hábito difícil de estabelecer, mas é importante. Aqui estão cinco estratégias para uma boa manutenção de registros:

- **Lembre-se do “por quê”:** Você se sentirá motivado ao pensar nos benefícios duradouros que vão resultar de dirigir um negócio organizado com bons registros.
- **Desenvolva novas habilidades:** Talvez você precise desenvolver novas habilidades para ser bem-sucedido em manter registros. Nosso debate de hoje o ajudará quanto a essas habilidades.
- **Escolha amigos, não cúmplices:** Um amigo é alguém que o ajuda a fazer o que é certo. Um cúmplice é alguém que o ajuda a fazer o que é errado. Peça a amigos de confiança, um mentor ou seu cônjuge, que o ajudem a ser constante na manutenção de registros.
- **Use recompensas:** Recompense a si mesmo por fazer registros diariamente.
- **Obtenha os meios adequados:** Certifique-se de ter os meios para fazer esse trabalho corretamente. Vamos aprender sobre alguns meios eficazes de fazer manutenção de registros mais adiante nesta reunião.

Debata: Quais das estratégias anteriores serão mais úteis a você ao desenvolver o hábito de manter registros financeiros diariamente?

3. MANTER UM REGISTRO DE RECEITAS E DESPESAS

Leia: Um **registro de receitas e despesas** é um formulário comercial muito comum e importante. Seu propósito principal é registrar toda vez que o dinheiro entra e sai da sua empresa. Outro propósito é ajudá-lo a manter as finanças da empresa e as finanças pessoais separadas (ver o capítulo 7). Decida se vai manter esse registro em papel ou em um aplicativo de software. É essencial que você o use todos os dias.

ATIVIDADE (5 minutos)

Passo 1: Trabalhando individualmente, associe os números na tabela intitulada “Lançamentos para criar o registro de receitas e despesas de João” com os números na tabela, cujo título é “Registros de receitas e despesas de João: 15 a 20 de março”.

ANOTAÇÕES PARA CRIAR O REGISTRO DE RECEITAS E DESPESAS DO JACK	
	1 Jack tem \$1.500 no banco, na conta de sua empresa. Ele registra esse montante como o saldo inicial no começo da semana.
Segunda-Feira	2 Pinta duas salas. Na coluna de receitas, ele coloca \$200.
	3 Acrescenta \$200 ao saldo da conta. Novo saldo = \$1.700.
	4 Paga \$100 pelos materiais. Na coluna de despesas, registra - \$100.
	5 Diminui \$100 do saldo. Novo saldo = \$1.600.
Terça-Feira	6 Paga \$500 de salário para o Tim. Na coluna de despesas, registra - \$500.
	7 Diminui \$500 do saldo. Novo saldo = \$1.100.
Quarta-Feira	8 Pinta quatro salas. Na coluna de receitas, ele coloca \$400.
	9 Acrescenta \$400 ao saldo. Novo saldo = \$1.500.
Quinta-Feira	10 Paga \$200 pelos materiais. Na coluna de despesas, registra - \$200.
	11 Diminui \$200 do saldo. Novo saldo = \$1.300.
	12 Pinta o interior de uma casa inteira. Na coluna de receitas, ele coloca \$1.000.
	13 Acrescenta \$1.000 ao saldo da conta. Novo saldo = \$2.300.
Sexta-Feira	14 Compra um novo pulverizador de tinta. Na coluna de despesas, registra - \$600.
	15 Diminui \$600 do saldo. Novo saldo = \$1.700.
Sábado	16 Lava o exterior de uma casa com uma lavadora de alta pressão. Na coluna de receitas, ele coloca \$400.
	17 Acrescenta \$400 ao saldo. Novo saldo = \$2.100.
	18 Jack termina a semana com \$2.100 no banco, em sua conta da empresa.

REGISTRO DE RECEITAS E DESPESAS DO JACK: 15 A 20 DE MARÇO				
Data	Descrição	Despesas	Receitas	Saldo da conta
Saldo inicial da empresa do Jack				\$1.500 ①
Segunda-feira, 15 de março	Pinta duas salas		\$200 ②	\$1.700 ③
Segunda-feira, 15 de março	Compra de materiais	-\$100 ④		\$1.600 ⑤
Terça-feira, 16 de março	Paga o salário do Tim	-\$500 ⑥		\$1.100 ⑦
Quarta-feira, 17 de março	Pinta quatro salas		\$400 ⑧	\$1.500 ⑨
Quinta-feira, 18 de março	Compra de materiais	-\$200 ⑩		\$1.300 ⑪
Quinta-feira, 18 de março	Pinta o interior de uma casa inteira		\$1.000 ⑫	\$2.300 ⑬
Sexta-feira, 19 de março	Compra um novo pulverizador de tinta.	-\$600 ⑭		\$1.700 ⑮
Sábado, 20 de março	Lava o exterior de uma casa com uma lavadora de alta pressão.		\$400 ⑯	\$2.100 ⑰
Saldo final da empresa do Jack				\$2.100 ⑱

Passo 2: Individualmente, calcule o lucro que João teve esta semana. _____

Passo 3: Em grupo, debata a seguinte situação: No final da semana, o funcionário de João, Timóteo, diz que não foi pago. Suponha que João guardou os recibos de todas as transações comerciais durante a semana e depois tenha registrado todas as suas receitas e despesas. Como os recibos e o registro de receitas e despesas de João o ajudam a resolver o problema de seu funcionário que disse que não recebeu o pagamento?

4. MANTER UM DEMONSTRATIVO DE RENDA

Leia: Depois de ter criado um registro de receitas e despesas, você pode criar um **demonstrativo de renda**. Um demonstrativo de renda também é chamado de demonstrativo de lucros e perdas (L&P).

Lembram-se de como foi difícil calcular o lucro de memória durante a atividade da seção 1? Um demonstrativo de renda vai ajudar. Ele acrescenta todos os lançamentos do registro das receitas e despesas para resumir as fontes de receitas e despesas por um período específico, como uma semana, um mês, um trimestre ou um ano. O demonstrativo de renda indica se um negócio deu lucro nesse período.

Um demonstrativo de renda mostra:

Receitas

Despesas

Lucros (ou perdas)

ATIVIDADE (5 minutos)

Passo 1: Individualmente, associe os números na tabela intitulada “Lançamentos para criar o registro de receitas e despesas de João” com os números na tabela, cujo título é “Registros de receitas e despesas de João: 15 a 20 de março”.

ANOTAÇÕES PARA O REGISTRO DE RECEITAS E DESPESAS DO JACK (DA PÁGINA 105)

Receitas	① Pinta salas; recebe \$200
	② Pinta salas; recebe \$400
	③ Pinta uma casa inteira, recebe \$1.000
	④ Lava uma casa; recebe \$400
Despesas	⑤ Compra de materiais: - \$100
	⑥ Compra de materiais: - \$200
	⑦ Paga o salário de um funcionário: - \$500
	⑧ Compra um pulverizador de tinta: - \$600

**DEMONSTRATIVO DE RECEITAS DO JACK
DE 15 A 20 DE MARÇO**

Receitas

<i>Pintura das salas</i>	\$600	1 2
<i>Pintura do interior de uma casa</i>	\$1.000	3
<i>Lavagem de uma casa com lavadora de alta pressão</i>	\$400	4
<i>Receita total</i>	\$2.000	

Despesas

<i>Materiais</i>	-\$300	5 6
<i>Salários</i>	-\$500	7
<i>Equipamentos</i>	-\$600	8
<i>Despesas totais</i>	-\$1.400	

Lucro (ou prejuízo)

\$600

Passo 2: Em grupo, debata as seguintes perguntas:

- O negócio de João deu lucro nessa semana?
- Será que João poderá levar adiante seu negócio com esse resultado todas as semanas? Por que sim? Ou por que não?

Leia: Observe que o propósito do demonstrativo de renda é agrupar todas as receitas e despesas em categorias. Você pode ter dezenas, centenas ou milhares de lançamentos de seu registro que são resumidos no demonstrativo de renda. Depois que entender como um demonstrativo de renda é organizado, você pode começar a estudá-lo e analisá-lo para obter informações que vão ajudá-lo a melhorar seu negócio.

Debata: Que informações você pode obter ao estudar um demonstrativo de renda?

5. CRIAR UM REGISTRO DE RECEITAS E DESPESAS E UM DEMONSTRATIVO DE RENDA

Leia: Para saber se seu negócio é lucrativo, você precisa de um demonstrativo de renda. Para criar um demonstrativo de renda, você primeiro precisa ter um registro de receitas e despesas.

ATIVIDADE (15 minutos)

Vimos como João mantém um registro das receitas e despesas e como ele o usou para criar um demonstrativo de renda. Agora, trabalhe com um parceiro para criar um registro de receitas e despesas e um demonstrativo de renda para Francisco.

Se precisar de ajuda para preencher o registro de receitas e despesas ou o demonstrativo de renda, veja o gabarito que segue o passo 3.

Passo 1: Examine as receitas e despesas de Francisco na lista de atividades semanais a seguir. Transfira suas receitas e despesas para o registro de receitas e despesas.

RECEITAS E DESPESAS PARA O NEGÓCIO DE TAPEÇARIA DE FRANCISCO	
Segunda-feira	Recebe a primeira metade do pagamento para o trabalho atual: 2.000.
Terça-feira	Paga 1.500 de materiais.
Quarta-feira	Recebe o pagamento de um trabalho anterior: 500.
Quinta-feira	Faz o trabalho atual.
Sexta-feira	Paga mais 1.000 de materiais.
Sábado	Termina o trabalho atual. Paga 500 para um empregado. Recebe a outra metade do pagamento para o trabalho atual: 2.000.

REGISTRO DE RECEITAS E DESPESAS DE FRANCISCO: 21 A 26 DE ABRIL				
Dia	Descrição	Despesas	Receitas	Saldo da conta
Saldo inicial da empresa de Francisco				3.000
Saldo final da empresa de Francisco				

Passo 2: Agora, preencha o demonstrativo de renda para o negócio de tapeçaria de Francisco.

DEMONSTRATIVO DE RENDA DE FRANCISCO: 21 A 26 DE ABRIL	
Receitas	
<i>Primeira metade do pagamento</i>	_____
<i>Pagamento por trabalhos anteriores</i>	_____
<i>Outra metade do pagamento</i>	_____
Receita total	<input type="text"/>
Despesas	
<i>Materiais</i>	_____
<i>Salários</i>	_____
Total das despesas	<input type="text"/>
Lucro (ou prejuízo)	<input type="text"/>

Passo 3: Em grupo, debata o que você aprendeu sobre o negócio de Francisco ao analisar seu demonstrativo de renda.

GABARITO

REGISTRO DE RECEITAS E DESPESAS DE FRANCISCO: 21 A 26 DE ABRIL				
Dia	Descrição	Despesas	Receitas	Saldo da conta
Saldo inicial da empresa de Francisco				3.000
Segunda, 21 de abril	Recebe a primeira metade do pagamento		2.000	5.000
Terça-feira, 22 de abril	Compra de materiais	-1.500		3.500
Quarta-feira, 23 de abril	Recebe pagamento por trabalhos anteriores		500	4.000
Sexta-feira, 25 de abril	Compra de materiais	-1.000		3.000
Sábado, 26 de abril	Paga o salário do funcionário	-500		2.500
Sábado, 26 de abril	Recebe outra metade do pagamento		2.000	4.500
Saldo final da empresa de Francisco				4.500

DEMONSTRATIVO DE RENDA DE FRANCISCO: 21 A 26 DE ABRIL	
Receitas	
Primeira metade do pagamento	2.000
Trabalho anterior	500
Outra metade do pagamento	2.000
Receita total	4.500
Despesas	
Materiais	-2.500
Salários	-500
Total das despesas	-3.000
Lucro (ou prejuízo)	1.500

Debate: Os proprietários de negócios bem-sucedidos confiam no poder de fazer registros. Alguém do grupo mantém um registro de receitas e despesas ou elabora demonstrativos de renda atualmente? Em caso afirmativo, conte como isso o ajudou.

Leia: Você já aprendeu a importância de manter um registro de receitas e despesas e os princípios básicos de preparação regular de demonstrativos de renda para seu negócio. À medida que seu negócio se expande, seus demonstrativos de renda provavelmente se tornarão mais complexos. Eles vão precisar incluir outros itens de receita e despesa, como os relacionados a seguir:

- Receita de juros
- Despesas de funcionários não salariais (como planos de saúde e impostos de folha de pagamento)
- Marketing e propaganda
- Aluguel
- Serviços públicos
- Desvalorização
- Seguros
- Despesas de juros

Não se preocupe se você não estiver familiarizado com alguns desses termos. Você pode consultar o glossário para obter mais informações. À medida que seu negócio se expande, você vai querer se familiarizar com esses termos e como usá-los em seu demonstrativo de renda.

6. MEIOS PARA ADMINISTRAR OS DADOS FINANCEIROS DO MEU NEGÓCIO

Leia: Você precisa usar meios abrangentes para administrar os dados financeiros de seu negócio. Use essa ferramenta para registrar todas as transações de receitas e despesas para seu negócio. O ideal é ela ter a capacidade de informação para resumir as receitas, as despesas e a lucratividade. Para ajudá-lo a ter o hábito diário de manter seu negócio organizado, os meios devem ser acessíveis e fáceis de usar.

Alguns proprietários de negócios começam usando um caderno de anotações e pastas para registrar seus recibos diariamente. Esses proprietários pegam seu caderno e seus recibos e anotam as receitas e despesas em uma planilha todas as noites. A maioria deles vai progredir para métodos de registro mais avançados, como aplicativos digitais e pacotes de software, à medida que seus negócios se expandirem. Alguns proprietários também contratam contadores para administrar suas finanças.

- Debata:**
- Que meios você conhece que podem ajudá-lo a administrar os dados financeiros de seu negócio?
 - Quais são os recursos mais úteis do método que você recomenda?

ATIVIDADE (5 minutos)

Individualmente, escreva respostas para as seguintes perguntas:

- Dada a natureza de seu negócio, o que seu método de administração financeira precisa ser capaz de fazer?
-
-

- Com base em sua resposta anterior, qual método de administração financeira você usa atualmente ou acha que vai usar?
-
-

Leia: Como proprietário de um negócio, você precisa decidir quais métodos ou recursos o ajudarão melhor a registrar suas receitas e despesas. Embora uma ferramenta ou um contador ajude com grande parte da manutenção de registros, você precisa entender os registros financeiros do seu negócio e analisá-los continuamente. À medida que seu negócio se expande, você pode aprofundar seu entendimento sobre assuntos financeiros.

A partir de hoje, registre suas receitas e despesas todos os dias. No final da semana, crie um demonstrativo de renda para seu negócio. (Se for útil, use os formulários em branco em "Recursos" no final desta seção.) Se seu negócio ainda não tem dados financeiros, crie dados para um negócio fictício. O hábito de registrar todas as suas receitas e despesas beneficiará seu negócio.



PONDERAR—Tempo máximo: 5 minutos

Individualmente, pense sobre o que aprendeu hoje e avalie o que o Senhor gostaria que você fizesse. Leia a escritura a seguir e escreva as respostas às perguntas.

“E aconteceu que adoraram ao Senhor e acompanharam-me; e lavramos madeiras de modo esmerado. E o Senhor mostrou-me, de tempos em tempos, de que maneira eu deveria trabalhar as madeiras do navio.

Ora, eu, Néfi, não trabalhei a madeira pelo método que os homens conheciam nem construí o navio pelo método dos homens; mas construí-o pelo método que o Senhor me havia mostrado; não foi, portanto, igual ao dos homens” (1 Néfi 18:1–2).

Com base no que aprendeu hoje, que mudança você se sente inspirado a fazer para se assegurar de que vai manter registros?

Que medidas você vai tomar esta semana a fim de realizar a mudança que você identificou anteriormente?



COMPROMETER-SE—Tempo máximo: 5 minutos

Leia cada compromisso a seguir com seu parceiro de ação. Sua capacidade de obter sucesso ao iniciar ou melhorar seu negócio vai aumentar consideravelmente à medida que cumprir diligentemente seus compromissos semanais. Prometa a si mesmo que vai cumprir seus compromissos e assine embaixo.

MEUS COMPROMISSOS

- (A)** Vou cumprir os compromissos do livreto “Meu Alicerce” desta semana:
 - Vou escolher algo difícil ou desconfortável e terminar a tarefa.
 - Vou compartilhar com minha família ou meus amigos o que aprendi sobre trabalho e perseverança.
- (B)** Usarei um registro de receitas e despesas todos os dias para meu negócio ou criarei um para um negócio fictício.
- (C)** Criarei um demonstrativo de renda para meu negócio ou para um negócio fictício.
- (D)** Vou examinar minha página “Ponderar” e cumprir os compromissos.
- (E)** Entrarei em contato com meu parceiro de ação e lhe darei apoio.

Lembre-se de que, na próxima semana, você terá que relatar o número de dias em que você conversou com os clientes, escreveu em seu caderno de anotações, vendeu e registrou detalhes financeiros (ver a tabela “Avaliação do meu trabalho” no início do livro).

Minha assinatura

Assinatura do parceiro de ação

Oração de encerramento.



RECURSOS

COMO MEU NEGÓCIO ESTÁ SE SAINDO?

João está comprando materiais de pintura com seu funcionário, Erick. Escolha dois membros do grupo para ler o seguinte roteiro.

Erick: Puxa, esses pincéis são caros. Será que você cobra o suficiente pela pintura?

João: Eles são caros porque são bons pincéis. É preciso ter bons equipamentos para se fazer um bom trabalho.

Erick: Vi alguns pincéis jogados na parte de trás da van.

João: Sim, preciso limpar lá atrás.

Erick: Isso me lembra de uma coisa: Timóteo tem me enviado mensagens de texto. Você perdeu seu celular? Ou você simplesmente não está pagando seus empreiteiros ultimamente?

João: Ah, sim, eu ia falar com ele. Ele disse que eu não o paguei, mas tenho certeza de que paguei.

Erick: Bom, dê uma olhada no seu talão de cheques.

João: Paguei em dinheiro. Agora acho que vamos precisar de mais massa corrida.

Erick: Massa corrida? Para qual trabalho? Espera aí, você não mantém um registro de quando paga alguém?

João: Sempre pago a *ocê*, não pago?

Erick: Bom, sim, e escrevo isso em meu caderno de anotações ao lado de meu horário de trabalho.

João: Ótima ideia! Por que você não ensina Timóteo a fazer isso? Ele é um pouco preguiçoso.

Erick: Meu celular está vibrando novamente. Como todo mundo tem meu número?

João: Porque você é meu funcionário número um!

Erick: É uma mensagem da sra. Souza. Ela disse que você cobrou a mais na última conta.

João: O quê? Metade no início, metade quando terminamos. Qual é a dificuldade em entender isso?

Erick: Bom, ela está dizendo que a conta foi duas vezes mais do que a estimativa. Você pegou 50 por cento adiantado dela?

João: Bom, tenho que verificar meus registros.

Erick: Então, você *realmente* guarda tudo?

João: Sim, minha coleção de discos de vinil. Eles são ótimos para a minha memória.

“UMA SEMANA NA EMPRESA DE PINTURA DE JOÃO”

Leia: João iniciou seu negócio pintando interiores de residências. Ele adquiriu uma boa reputação e tem recebido muitas referências boca a boca. Seu negócio já começou a melhorar, portanto ele contratou outros pintores para ajudá-lo. João também expandiu seus negócios, oferecendo um serviço com lavadora de alta pressão. Ele tem estado muito ocupado e trabalha arduamente para atender às exigências de seu negócio em crescimento. Examine a seguinte lista de atividades para uma semana da empresa de João.

Segunda-feira	Recebe 200 para pintar duas salas. Paga 100 pelos materiais.
Terça-feira	Paga 500 a um funcionário.
Quarta-feira	Recebe 400 para pintar quatro salas.
Quinta-feira	Paga 200 pelos materiais. Recebe 1.000 para pintar o interior de uma casa.
Sexta-feira	Paga 600 por um pulverizador de tinta novo.
Sábado	Recebe 400 pela lavagem com alta pressão no exterior de uma casa.



7

MANTER O DINHEIRO DA EMPRESA E O DINHEIRO PESSOAL SEPARADOS

PRINCÍPIO DO LIVRETO “MEU ALICERCE”

- Solucionar problemas

PRINCÍPIOS, HABILIDADES E HÁBITOS DE NEGÓCIOS

1. Ajudar tanto meu negócio como minha família
2. Separar o dinheiro da empresa do dinheiro pessoal
3. Pagar o dízimo do meu rendimento
4. Manter registros separados



RELATAR—Relatar — Tempo máximo: 25 minutos

Faça uma oração de abertura.

COMPROMISSOS DA SEMANA PASSADA

- A** Cumprir os compromissos do livreto “Meu Alicerce”.
- B** Usar um registro de receitas e despesas todos os dias para meu negócio ou criar um para um negócio fictício.
- C** Criar um demonstrativo de renda para meu negócio ou para um negócio fictício.
- D** Examinar minha página “Ponderar” e cumprir os compromissos.
- E** Entrar em contato com meu parceiro de ação e apoiá-lo.

PASSO 1: AVALIAR COM O PARCEIRO DE AÇÃO (5 minutos)

Reserve alguns minutos para avaliar seu empenho em cumprir os compromissos esta semana. Use a tabela “Avaliação do meu trabalho” no início deste livro de atividades. Depois, mostre sua avaliação para seu parceiro e debata com ele a pergunta a seguir.

Debate: Que desafios você teve ao cumprir seus compromissos esta semana?

AVALIAÇÃO DO MEU TRABALHO						Habilidades-chave para negócios		
Esta tabela o ajudará a acompanhar seu progresso. Você terá a oportunidade de preenchê-la, no parte “Relatar”, durante o momento de grupo da semana.								
INSTRUÇÕES: Avalie seus esforços para cumprir os compromissos assumidos anteriormente. Compare sua avaliação com sua pontuação de ação. Pondere sobre como você pode continuar a progredir ao prestar a formação desses hábitos importantes.								
LEGENDA: ● Esforço mínimo ● Esforço moderado ● Esforço significativo								
	A	B	C	D	E	1	2	3
	Compromissos do “Meu Alicerce”	Compromissos de desenvolvimento de negócios	Compromissos de operações de negócios	Compromissos de “Ponderar”	Compromissos do plano de ação	1	2	3
Exemplo	Aprender a ser obediente	Usar um registro diário de receitas e despesas	Criar um plano para reduzir os gastos da empresa			●●●	●●●	●●●
Semana 1	Avaliação técnica e um período de serviço	Participar do desafio de cliques de papel	Comparar a estrutura de meu plano de empresa com o dele			●●●	●●●	●●●
Semana 2	Exercer fé em Jesus Cristo	Criar uma lista de cinco necessidades não atendidas dos clientes	Criar uma lista de vantagens competitivas para cinco negócios			●●●	●●●	●●●
Semana 3	Administrar o dinheiro	Conversar com pelo menos cinco clientes em potencial	Completar a seção designada do Plano de Negócio Pessoal			●●●	●●●	●●●
Semana 4	Aprender a ser obediente	Participar do desafio “Pague-me em dinheiro”	Completar a seção “Encontrar” do Plano de Negócio Pessoal			●●●	●●●	●●●
Semana 5	Usar o tempo com sabedoria	Examinar meus mapas de negócios com meus clientes e outros	Completar a seção “Querer” do Plano de Negócio Pessoal			●●●	●●●	●●●
Semana 6	Trabalho assíduo e responsabilidade e perseverança	Usar um registro de receitas e despesas para o meu negócio ou para um negócio fictício	Criar um demonstrativo de receitas para o meu negócio ou para um negócio fictício			●●●	●●●	●●●
Semana 7	Solucionar problemas	Pagar um salário a mim mesmo e manter o dinheiro pessoal e da empresa separados	Mantê-los separados para o dinheiro da empresa e o dinheiro pessoal			●●●	●●●	●●●
Semana 8	Tornar-se um ser vivo	Fazer uma lista dos desafios de fluxo de caixa que o meu negócio pode enfrentar	Elaborar um plano para lidar com os desafios de fluxo de caixa que o meu negócio pode enfrentar			●●●	●●●	●●●
Semana 9	Buscar conhecimento	Criar um plano para melhorar meu negócio	Criar um plano para reduzir os gastos da empresa			●●●	●●●	●●●
Semana 10	Mostrar integridade	Fazer um plano para explorar as opções financeiras	Aprender mais sobre as opções para obter financiamento para o meu negócio			●●●	●●●	●●●
Semana 11	Comunicação pacífica e amor	Pesquisar as exigências legais e regulamentares para o meu negócio	Preparar e praticar a apresentação do meu negócio			●●●	●●●	●●●
Semana 12	Recibir as ordenanças do templo	Fazer uma lista de ideias para impulsionar meu negócio	Refinar o meu Plano de Negócio Pessoal com base no feedback de aprendizagem			●●●	●●●	●●●

PASSO 2: RELATAR AO GRUPO (8 minutos)

Depois de avaliar seu trabalho, reúna-se com o grupo e relate seus resultados. Todos os membros do grupo devem declarar se classificaram-se como vermelho, amarelo ou verde para cada um dos compromissos da semana anterior. Informe também quantos dias você praticou cada uma das principais habilidades de negócio, como relatado na tabela “Avaliação do meu trabalho”.

PASSO 3: COMPARTILHAR SUAS EXPERIÊNCIAS (10 minutos)

Agora, converse com o grupo sobre o que aprendeu ao se esforçar por cumprir seus compromissos durante a semana.

- Debata:**
- Que experiências você teve ao cumprir seus compromissos do livreto “Meu Alicerce”?
 - O que você aprendeu ao usar um registro de receitas e despesas e criar um demonstrativo de renda do seu negócio?

PASSO 4: ESCOLHER PARCEIROS DE AÇÃO (2 minutos)

Escolha um parceiro de ação do grupo para a próxima semana. Geralmente, os parceiros de ação são do mesmo sexo e não são da mesma família.

Reserve alguns minutos agora para se reunir com seu parceiro de ação. Apresente-se e converse sobre como vocês vão entrar em contato durante a semana.

Nome do parceiro de ação

Informações para contato

Escreva como e quando vocês vão entrar em contato um com o outro esta semana.

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB



MEU ALICERCE: SOLUCIONAR PROBLEMAS—

Duração aproximada: 20 minutos

Pondere: Por que o Pai Celestial permite que tenhamos problemas e dificuldades?

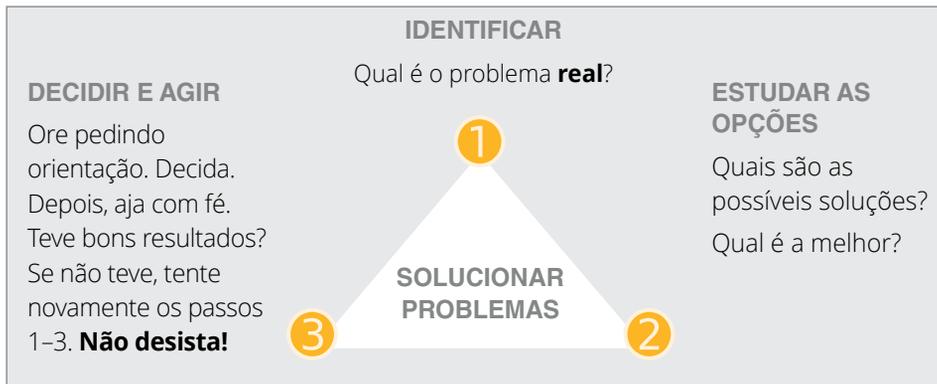
Assista: “Um caminhão maior?”, disponível no site srs.LDS.org/videos. (O vídeo não está disponível? Leia a transcrição no final desta seção.)

Debata: Qual é o verdadeiro problema nessa história? Que opções os dois homens tinham?

Leia: Doutrina e Convênios 9:7–9 e a citação do élder Robert D. Hales.

ATIVIDADE (5 minutos)

Passo 1: Individualmente, leia o modelo de resolução de problemas no quadro a seguir.



Passo 2: Escolha um problema que você está enfrentando e o descreva a seguir.

Passo 3: Reserve tempo **durante a semana** para aplicar ao seu problema cada um dos passos do modelo de resolução de problemas. Escreva suas respostas no espaço a seguir.

(1) Identificar:

(2) Estudar as opções:

(3) Decidir e agir:

DOCTRINA E CONVÊNIOS 9:7–9

“Eis que não compreendeste; supuseste que eu o concederia a ti, quando nada fizeste a não ser pedir-me.

Mas eis que eu te digo que deves estudá-lo bem em tua mente; depois me deves perguntar se está certo e, se estiver certo, farei arder dentro de ti o teu peito; portanto sentirás que está certo.

Mas se não estiver certo, não terás tais sentimentos; terás, porém, um estupor de pensamento que te fará esquecer o que estiver errado.”

ÉLDER ROBERT D. HALES

“O Senhor espera que ajudemos a resolver nossos próprios problemas. (...) Somos seres humanos pensantes que raciocinam. Temos a capacidade de identificar nossas necessidades, planejar, traçar metas e solucionar nossos problemas.”

“Toda boa dádiva”, A Liahona, dezembro de 1984, p. 40

Leia: 1 Néfi 17:51 e 1 Néfi 18:2–3.

Debata: Como Néfi conseguiu construir um navio?

Comprometer-se: Comprometa-se a realizar as seguintes atividades durante a semana.

- Aja de acordo com os passos debatidos na atividade para começar a solucionar seu problema. Lembre-se de não desistir. Leva tempo para solucionar problemas e fazer mudanças.
- Compartilhe com sua família ou seus amigos o que aprendeu sobre solucionar problemas.

UM CAMINHÃO MAIOR?

Se você não puder ver o vídeo, escolha uma pessoa do grupo para ler este roteiro.



ÉLDER DALLIN H. OAKS: Dois homens fizeram uma sociedade e montaram uma pequena barraca à beira de uma estrada movimentada. Compraram um caminhão e foram até uma fazenda, onde carregaram o caminhão com melões, pagando um dólar por melão. Dirigiram o caminhão carregado de volta para a barraquinha, onde venderam os melões a um dólar cada.

Voltaram para a fazenda e compraram outro carregamento de melões, pagando um dólar cada um. Transportaram-nas até a estrada e novamente os venderam por um dólar cada. Ao se dirigirem de volta para a fazenda para comprar uma nova carga, um dos sócios disse ao outro: “Não estamos ganhando muito com este negócio, estamos?”

“Não, não estamos”, respondeu o outro.

“Será que precisamos de um caminhão maior?”

(“Enfoque e prioridades”, *A Liahona*, julho de 2001, p. 99)

1 NÉFI 17:51

“Ora, se o Senhor possui tão grande poder e fez tantos milagres entre os filhos dos homens, por que não pode ensinar-me a construir um navio?”

1 NÉFI 18:2–3

“Ora, eu, Néfi, não trabalhei a madeira pelo método que os homens conheciam nem construí o navio pelo método dos homens; mas construí-o pelo método que o Senhor me havia mostrado; não foi, portanto, igual ao dos homens.

E eu, Néfi, ia frequentemente à montanha e orava frequentemente ao Senhor; por isso o Senhor me mostrou grandes coisas.”



APRENDER—Tempo máximo: 60 minutos

1. AJUDAR TANTO MEU NEGÓCIO COMO MINHA FAMÍLIA

Assista: “Opportunity of a Lifetime? Part 1” [A maior oportunidade da vida — Parte 1], disponível no site srs.LDS.org/videos. (O vídeo não está disponível? Leia a transcrição no final desta seção.)



Debata: Marcos quer ajudar a irmã dele, mas também quer expandir seu negócio. O que você acha que Marcos deve fazer?

Leia: Na semana passada, debatemos a importância de manter um registro diário das nossas receitas e despesas. Desenvolver esse hábito é essencial para a criação de um negócio bem-sucedido. Como esse capítulo vai explicar, outro hábito essencial é manter o dinheiro da empresa separado do dinheiro pessoal.

SEPARAR O DINHEIRO DA EMPRESA DO DINHEIRO PESSOAL

Assista: “Opportunity of a Lifetime? Part 2” [A maior oportunidade da vida — Parte 2], disponível no site srs.LDS.org/videos. (O vídeo não está disponível? Leia a transcrição no final desta seção.)



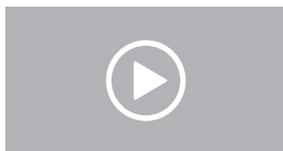
Debata: O que aprendemos com esse vídeo sobre separar o dinheiro dos negócios do dinheiro pessoal?

Leia: Pague a si mesmo. À medida que começar a ganhar dinheiro com seu negócio, você vai precisar decidir como vai pagar a si mesmo. Muitos proprietários de negócios começam pagando a si mesmos um pequeno salário, que pode aumentar à medida que o negócio melhora e se torna financeiramente estável.

Mantenha contas bancárias separadas O dinheiro que pagar a si mesmo deve ir para sua conta bancária pessoal. Essa conta deve ser separada da conta bancária da empresa.

Não roube de seu próprio negócio. Os empresários bem-sucedidos não tiram dinheiro da conta bancária de seu negócio para ajudar financeiramente sua família ou seus amigos.

Assista: “Opportunity of a Lifetime? Part 3” [A maior oportunidade da vida — Parte 3], disponível no site srs.LDS.org/videos. (O vídeo não está disponível? Leia a transcrição no final desta seção.)



- Debata:**
- Você acha que Marcos fez a coisa certa? Por que sim ou por que não?
 - O que você aprendeu sobre dizer “não” que vai ajudá-lo como proprietário de um negócio?

Leia: Os empresários bem-sucedidos entendem que precisam economizar dinheiro em caso de problemas ou dificuldades e ajudar seu negócio a melhorar. Quando pensar em ajudar alguém financeiramente, devemos usar sabedoria para determinar limites e condições razoáveis. Devemos confiar apenas em recursos pessoais disponíveis e não devemos jamais usar fundos de negócios. Acima de tudo, precisamos nos certificar de que nosso negócio é uma “casa de ordem” (D&C 88:119).

3. PAGAR O DÍZIMO SOBRE MEU RENDIMENTO

Leia: Recebemos grandes bênçãos por pagarmos o dízimo sobre nossos rendimentos. Se mantivermos o dinheiro da empresa separado do dinheiro pessoal, será mais fácil calcular o dízimo. Lembre-se destes quatro princípios:

1. Manter o dinheiro da empresa e o dinheiro pessoal em contas separadas.
2. Pagar o dízimo sobre a renda pessoal (como salário) que você recebe de seu negócio.
3. O dinheiro dos negócios não entra no cálculo do dízimo. Você deve usar esse dinheiro para pagar despesas da empresa, salários e oportunidades de crescimento do negócio.

4. MANTER REGISTROS SEPARADOS

Leia: Além de ter contas bancárias separadas para seu dinheiro pessoal e o da empresa, você também deve manter registros separados. Marcos Rocha mantém registros diários de todo o dinheiro que entra e sai de seu negócio. Ele faz também um registro diário de todo o dinheiro que entra e sai para sua família. Esses registros são chamados de **registros de receitas e despesas** (para uso comercial) e **registros de rendas e despesas** (para uso pessoal).

ATIVIDADE (5 minutos)

Complete a seguinte atividade em grupo:

Passo 1: Marcos Rocha mantém um registro de receitas e despesas para seu negócio e um registro de renda e despesas para sua família. Examine o registro de receitas e despesas do **negócio** de Marcos a seguir. Observe que, no dia 14 de agosto (o dia em que a irmã de Marcos lhe pediu dinheiro emprestado), o negócio de Marcos tinha 28.500 na conta bancária.

REGISTRO DE RECEITAS E DESPESAS DO NEGÓCIO DE MARCOS: 14 A 20 DE AGOSTO				
Data	Descrição	Despe- sas	Receitas	Saldo
Saldo da conta da empresa				38.600
14/8	Cota do estádio na venda dos ingressos semanais	-9.000		29.600
14/8	Folhetos	-1.100		28.500
15/8	Venda de ingressos		4.200	32.700
15/8	Lanches	-500		32.200
16/8	Venda de ingressos		4.200	36.400
17/8	Venda de ingressos		5.100	41.500
18/8	Venda de ingressos		5.100	46.600
18/8	Salário de Marcos (pago a cada duas semanas)	-3.000		43.600
18/8	Salários dos guias de turismo (pagos a cada duas semanas)	-4.800		38.800
18/8	Segurança do estádio	-2.000		36.800
19/8	Venda de ingressos		5.400	42.200

Passo 2: Debata a seguinte pergunta: Quais seriam as consequências para os negócios de Marcos se ele emprestasse 25 mil para sua irmã?

Passo 3: Analise o registro **pessoal** de rendas e despesas de Marcos a seguir. Circule o lançamento que mostra o pagamento de seu salário como renda. Agora consulte o registro da **empresa** anterior e analise o lançamento que mostra o pagamento de seu salário como uma despesa para a empresa. Observe que, quando Marcos registra seu salário de 3 mil como custo do negócio, ele também tem que registrar 3 mil como renda pessoal.

REGISTRO DE RENDAS E DESPESAS PESSOAIS DE MARCOS ROCHA: 14 A 20 DE AGOSTO				
Data	Descrição	Despe- sas	Renda	Saldo
Saldo da conta pessoal				12.050
14/8	Combustível	-80		11.970
14/8	Mantimentos	-350		11.620
15/8	Aulas de piano	-100		11.520
15/8	Serviços públicos	-200		11.320
16/8	Almoço	-10		11.310
17/8	Atividade escolar	-20		11.290
17/8	Filmes	-20		11.270
18/8	Salário de Marcos		3.000	14.270
18/8	Dízimo	-300		13.970
18/8	Poupança	-200		13.770
19/8	Lava-rápido	-15		13.755

ATIVIDADE (10 minutos)

Agora vamos praticar separar nosso dinheiro da empresa do dinheiro pessoal. Formem um grupo para realizar esta atividade.

Facilitador: Estamos aprendendo sobre separar o dinheiro dos negócios do dinheiro pessoal. Agora vamos analisar isso com Paulo, que é chaveiro. Ele cobra 100 para abrir um veículo. Isso é receita do negócio. Uma vez por semana, ele vai almoçar com seu melhor amigo, Carlos. Isso é uma despesa pessoal. Quando volta do almoço, Paulo às vezes compra uma caixa de peças para fazer chaves. Isso é uma despesa do negócio.

Veja a seguir uma lista das atividades diárias de Paulo. Em grupo, revezem-se lendo cada linha. Em seguida, debata onde inserir a linha na tabela a seguir. Depois, registre individualmente a atividade como uma despesa do negócio, receita do negócio, despesa pessoal ou renda pessoal. Em seguida, verifique as respostas.

Atividades diárias de Paulo

Destrancou 2 veículos: recebeu 200

Almoço com Carlos: gastou 10

Comprou 30 peças para fazer chaves: gastou 30

Comprou 5 fechaduras: gastou 40

Fez 15 chaves novas: recebeu 45

Instalou 2 fechaduras: recebeu 300

Pagou a conta de luz da casa: gastou 120

Pagou a conta do celular pessoal: gastou 80

Comprou gasolina para a van do trabalho: gastou 50

Comprou pizza para o time de beisebol do filho: gastou 90

Socorreu cliente à beira da estrada depois do expediente: recebeu 150

Pagou a si mesmo um salário: 1.200

TABELA DE RECEITAS E DESPESAS DE PAULO			
Pessoal		Negócio	
Renda	Despesas	Receita	Despesas

Facilitador: Vamos analisar a tabela. A conta do negócio de Paulo deve mostrar as receitas e despesas. Sua conta pessoal deve mostrar as despesas e uma entrada de rendimento. Como você registrou o salário de Paulo de 1.200? Seu salário deve ser registrado como rendimento em sua conta pessoal e como despesa em sua conta do negócio. Se você precisar corrigir como você registrou o salário dele na tabela, faça isso agora.

Podemos acrescentar as colunas na conta do negócio e ver quais são as receitas e despesas do dia. Podemos fazer o mesmo na nossa conta pessoal. É fácil subtrair as despesas da receita para determinar o lucro de nosso negócio — ou prejuízo — do dia.

Faça isso por uma semana e veja o que você descobre sobre seu próprio negócio. Seu negócio teve lucro? Há dinheiro suficiente para fazer melhorias para seu negócio e economizar para o futuro? Há oportunidades para aumentar a receita ou reduzir as despesas, permitindo que você aumente seu salário no futuro?

RESPOSTAS

TABELA DE RECEITAS E DESPESAS DE PAULO			
Pessoal		Negócio	
Renda	Despesas	Receita	Despesas
Salário de Paulo: recebeu 1.200	Almoço com Carlos: gastou 10	Destrancou 2 veículos: recebeu 200	Comprou 30 peças para fazer chaves: gastou 30
	Pagou a conta de luz da casa: gastou 120	Fez 15 chaves novas: recebeu 45	Comprou 5 fechaduras: gastou 40
	Pagou a conta do celular pessoal: gastou 80	Instalou 2 fechaduras: recebeu 300	Comprou gasolina para a van do trabalho: gastou 50
	Comprou pizza para o time de beisebol do filho: gastou 90	Socorreu cliente à beira da estrada depois do expediente: recebeu 150	Salário de Paulo: gastou 1.200

ATIVIDADE (15 minutos)

Agora aplique o que aprendeu com a atividade de grupo anterior em um exemplo mais avançado. Individualmente, siga os cinco passos a seguir. Use os formulários a seguir para separar o dinheiro da empresa de Paulo do dinheiro pessoal. Depois de ter concluído seu trabalho, verifique as respostas (em “recursos” no final desta seção).

- 1 Olhe para as receitas do negócio de Paulo, sua renda pessoal e suas despesas do negócio e despesas pessoais para cada dia da semana.
- 2 Anote o dinheiro do negócio de Paulo no registro de receitas e despesas.
- 3 Anote o dinheiro pessoal de Paulo no registro de rendas e despesas pessoais.
- 4 Crie um demonstrativo de renda do negócio com base nas informações dos registros do negócio.
- 5 Crie um demonstrativo de renda pessoal com base nas informações dos registros pessoais.

- Debata:**
- Que aspecto de separar o dinheiro da empresa do dinheiro pessoal foi mais desafiador?
 - Que ideias você pode obter com esses demonstrativos de renda de negócios e pessoal?

Leia: Os empresários bem-sucedidos mantêm registros diários e os utilizam para tomar decisões em seu negócio com base nas informações adquiridas. Embora muitos proprietários de negócios não gostem de fazer registros, eles fazem disso um hábito e uma prioridade porque sabem que ter informações precisas de receitas e despesas vai ajudar seu negócio a ter sucesso e a melhorar.

Os novos empresários geralmente usam planilhas ou ferramentas simples online para manter seus registros organizados. À medida que seu negócio se expande, será bom investir em uma solução de contabilidade mais sofisticada ou contratar um contador para atender às necessidades de seu negócio. Mesmo que você tenha uma ferramenta ou um contador para administrar seus registros financeiros, você precisa ter um entendimento básico dos detalhes desses registros e analisá-los sempre.

Vamos trabalhar muito esta semana para manter as contas separadas e evitar o erro comum de ficar tão ocupados com tarefas da empresa que descuidamos da manutenção essencial e diária dos registros.

ATIVIDADE (5 minutos)

Passo 1: Pense nos desafios ou obstáculos que podem tornar difícil para você manter registros separados diariamente. Individualmente, escreva suas ideias a seguir.

Passo 2: Ter um plano de manutenção de registros fará com que a tarefa de manter registros separados diariamente fique mais fácil de ser administrada. Por exemplo, você pode querer analisar seus registros em um determinado horário todos os dias. Pode também fazer lembretes diários para si mesmo. Pense sobre o que iria funcionar melhor para você e escreva seu plano a seguir.



PONDERAR—Tempo máximo: 5 minutos

Individualmente, pense sobre o que aprendeu hoje e avalie o que o Senhor gostaria que você fizesse. Leia a escritura a seguir e escreva as respostas às perguntas.

“Entrega o teu caminho ao Senhor; confia nele, e ele o fará”
(Salmos 37:5).

Com base no que aprendeu hoje, que mudança você se sente inspirado a fazer para se assegurar de separar o dinheiro da sua empresa do dinheiro pessoal?

Que medidas você vai tomar esta semana a fim de realizar a mudança que você identificou anteriormente?



COMPROMETER-SE—Tempo máximo: 5 minutos

Leia cada compromisso a seguir com seu parceiro de ação. Sua capacidade de obter sucesso ao iniciar ou melhorar seu negócio vai aumentar consideravelmente à medida que cumprir diligentemente seus compromissos semanais. Prometa a si mesmo que vai cumprir seus compromissos e assine embaixo.

MEUS COMPROMISSOS

- (A)** Vou cumprir os compromissos do livreto “Meu Alicerce” desta semana:
- Vou escolher um problema que estou enfrentando.
 - Vou aplicar esses passos ao meu problema: (1) Identificar; (2) Opções de estudo; (3) Decidir e agir.
 - Vou compartilhar com minha família ou meus amigos o que aprendi sobre solucionar problemas.
- (B)** Pagarei a mim mesmo um salário e manterei o dinheiro do meu negócio em uma conta separada do meu dinheiro pessoal.
- (C)** Manterei registros separados para o dinheiro da empresa e o dinheiro pessoal.
- (D)** Vou examinar minha página “Ponderar” e cumprir os compromissos.
- (E)** Entrarei em contato com meu parceiro de ação e lhe darei meu apoio.

Lembre-se de que, na próxima semana, você terá que relatar o número de dias em que você conversou com os clientes, escreveu em seu caderno de anotações, vendeu e registrou detalhes financeiros (ver a tabela “Avaliação do meu trabalho” no início do livro).

Minha assinatura

Assinatura do parceiro de ação

Oração de encerramento.



RECURSOS

MAIOR OPORTUNIDADE DA VIDA, PARTE 1

Marcos Rocha, que começou o negócio de excursão no capítulo 2, é abordado por sua irmã, Michelle, depois que ele já está no mercado há quase um ano. Escolha dois membros do grupo para ler o seguinte roteiro:

Marcos: Oi, mana.

Michelle: Oi, Marcos. Parece que seu negócio está decolando!

Marcos: Sim, está uma loucura!

Michelle: Que ótimo! E parece que você está gostando.

Marcos: Sim, gosto muito. Você tem que tirar uma horinha para ver como tudo funciona.

Michelle: Com certeza! Estou muito feliz por você. Falando nisso, estou ansiosa para iniciar meu próprio negócio.

Marcos: Sério? Que rápido!

Michelle: Uma antiga amiga da faculdade veio falar comigo. Ela acabou de conseguir a patente para um produto inovador e quer que eu entre com meu conhecimento em marketing. Ela quer que eu seja sua sócia.

Marcos: Isso parece um pouco arriscado, mas trabalhando você consegue. Sem dúvida, você tem talento para isso.

Michelle: Bom, este é o problema. Na verdade, tenho que colocar dinheiro na sociedade.

Marcos: Quanto isso vai lhe custar?

Michelle: Vinte e cinco mil por 50 por cento da empresa.

Marcos: Uau, isso parece meio caro! Você acha que pode pagar isso?

Michelle: Na verdade, essa é uma das razões pelas quais vim aqui para falar com você. Não consegui pegar um empréstimo do banco, então pensei que talvez você pudesse me ajudar.

Marcos: Parece que você realmente acredita que isso vai dar certo.

Michelle: Sim, acredito. O suficiente para pedir demissão do meu emprego.

Marcos: Sabe, eu gostaria muito de ajudar você. Mas estou me preparando para expandir meu negócio este ano e não vai ser barato. Eu, na verdade, preciso ter certeza de que minhas próprias despesas serão cobertas.

MAIOR OPORTUNIDADE DA VIDA, PARTE 2

Escolha dois membros do grupo para ler o seguinte roteiro:

Marcos: Ricardo, estou com um problema e preciso falar com você.

Ricardo: Deixe-me adivinhar: você tem 1 milhão de pessoas esperando na fila para participar do seu próximo tour pelo estádio.

Marcos: Quase isso. Meu negócio está expandindo rápido e não tenho dúvida de que preciso investir mais nele.

Ricardo: Parece que você conseguiu economizar um pouco dos lucros. Vai precisar mais do que isso?

Marcos: Na verdade, minhas economias devem cobrir esse gasto.

Ricardo: Então, qual é o problema?

Marcos: Minha irmã quer começar um novo negócio com uma de suas amigas. Ela precisa de dinheiro para comprar a parte dela. Ela está pedindo praticamente a mesma quantia que tenho na poupança.

Ricardo: Qual poupança? Da conta do seu negócio ou da conta pessoal?

Marcos: Bom, é a do meu negócio, mas qual é a diferença? Quero dizer, só quero me preocupar com uma conta.

Ricardo: Você precisa ter contas separadas para que não use o dinheiro do seu negócio para despesas pessoais. Já vi pessoas terem sérios problemas ao tentar usar apenas uma conta. Manter contas separadas vai ajudá-lo a manter seu dinheiro organizado.

Marcos: Então, como faço para ter algum dinheiro da minha conta da empresa depositado na minha conta pessoal?

Ricardo: É o *seu* negócio, o que faz de você o proprietário. Mas você também faz todo o trabalho, o que faz de você um funcionário. Como dono de um negócio, você tem que pagar seus funcionários, que, nesse caso, é você. O dinheiro vai para sua conta pessoal. Você pode até se tornar o “Funcionário do mês”.

Marcos: Boa ideia, vou fazer uma placa.

Ricardo: Olha, se você estivesse trabalhando para outra pessoa — digamos, um restaurante — e sua irmã precisasse de um empréstimo, você iria tirar o dinheiro da caixa registradora e dar a ela?

Marcos: É claro que não. Isso seria roubo.

Ricardo: É a mesma coisa. Você não vai roubar do seu próprio negócio. O único dinheiro que você pode emprestar para a sua família é o dinheiro que é seu. Você está pagando um salário a você mesmo, certo?

Marcos: Só tiro o que preciso para viver.

Ricardo: Então, não é um valor fixo. Consegue perceber como misturar as contas pode ser um problema?

Marcos: Agora sim.

Ricardo: O dinheiro em sua conta da empresa não é para ser gasto com despesas pessoais. Você precisa de uma conta bancária pessoal separada onde você deposita seu salário. Mantenha seu salário baixo até que o negócio esteja indo bem o suficiente para que você possa se dar um aumento. Qualquer quantia na sua conta pessoal é sua para gastar como quiser.

Marcos: Obrigado. Isso foi muito útil. Preciso me organizar melhor antes mesmo de pensar em ajudar minha irmã.

Ricardo: Bom, é uma situação difícil. Ela precisa de sua ajuda.

Marcos: E quero ajudá-la. Ela merece essa oportunidade.

MAIOR OPORTUNIDADE DA VIDA, PARTE 3

Escolha dois membros do grupo para ler o seguinte roteiro:

Marcos: Estou muito feliz por você ter vindo falar comigo sobre isso, Michelle.

Michelle: Sério?

Marcos: Sim, isso me fez pensar em meu próprio negócio e como ele precisa ser mais bem estruturado. Percebi que preciso manter minha conta pessoal e a conta do meu negócio separadas. E preciso pagar um salário para mim mesmo. Você realmente deve pensar nisso quando começar seu próprio negócio.

Michelle: Então, isso significa que você vai poder me ajudar?

Marcos: Bom, não posso tirar dinheiro do meu negócio para fazer esse empréstimo. Não conseguiria melhorar meu negócio este ano se eu fizesse isso. Mas minha mulher e eu verificamos nossas finanças pessoais e achamos que podemos emprestar 5 mil. Isso deve ajudar você nas negociações com o banco para conseguir o restante.

Michelle: Você é um irmão maravilhoso e sei que isso é um grande sacrifício para você.

Marcos: Tenho outras ideias que também podem ajudar você a levantar o restante do dinheiro.

Michelle: Obrigada, Marcos. Você salvou minha vida.

Marcos: Fico contente por poder ajudar.

RESPOSTAS

Segunda 2/9 ① A empresa recebeu \$400 para destravar carros. ② Comprou comida para a família por \$300.

Terça 3/9 ③ A empresa pagou \$60 pelo combustível. ④ A empresa recebeu \$300 para trocar fechaduras.

Quarta 4/9 ⑤ Pagou \$50 pela escola das crianças. ⑥ Pagou um salário de \$1.200 a si mesmo. ⑦ Pagou \$120 de dízimo.

Quinta 5/9 ⑧ Pagou \$800 pelo aluguel da casa. ⑨ A empresa recebeu \$350 para destrancar casas.

Sexta 6/9 ⑩ A empresa recebeu \$200 para trocar fechaduras. ⑪ A empresa pagou \$150 por materiais e suprimentos.

Sábado 7/9 ⑫ A empresa recebeu \$500 para destravar carros. ⑬ Comprou roupas para as crianças por \$50.
⑭ A empresa pagou \$40 pelo combustível.

RECEITAS E DESPESAS DA EMPRESA DE PAULO 2/9 - 7/9

Data	Descrição	Despesas	Receitas	Saldo
Saldo da conta da empresa				\$1.000
2/9	Destravar carros ①		\$400	\$1.400
3/9	Combustível ③	-\$60		\$1.340
3/9	Trocar fechaduras ④		\$300	\$1.640
4/9	Salário ⑥	-\$1.200		\$440
5/9	Destrancar casas ⑨		\$350	\$790
6/9	Trocar fechaduras ⑩		\$200	\$990
7/9	Materiais e suprimentos ⑪	-\$150		\$840
7/9	Destravar carros ⑫		\$500	\$1.340
7/9	Combustível ⑭	-\$40		\$1.300
Total de despesas e receitas		-\$1.450	\$1.750	

RECEITAS E DESPESAS PESSOAIS DE PAULO 2/9 - 7/9

Data	Descrição	Despesas	Receitas	Saldo
Saldo da conta peçoal				\$1.000
	Alimentação ②	-\$300		\$700
	Taxa escolar ⑤	-\$50		\$650
	Salário ⑥		\$1.200	\$1.850
	Dízimo ⑦	-\$120		\$1.730
	Aluguel ⑧	-\$800		\$930
	Roupas ⑬	-\$50		\$880
Total de despesas e receitas		-\$1.320	\$1.200	

DEMONSTRATIVO DE RECEITAS DA EMPRESA DE PAULO (2/9 - 7/9)

Receitas

Destravar carros ① ⑫	\$900
Trocar fechaduras ④ ⑩	\$500
Destrancar casas ⑨	\$350
Total de receita da empresa	\$1.750

Despesas

Combustível ③ ⑭	\$100
Salário ⑥	\$1.200
Materiais e suprimentos ⑪	\$150
Total de despesas da empresa	\$1.450

Lucro (ou prejuízo) da empresa

(Receitas - Despesas =) **\$300**

DEMONSTRATIVO DAS RECEITAS PESSOAIS DE PAULO (2/9 - 7/9)

Receitas

Salário ⑥	\$1.200
Total de receitas pessoais	\$1.200

Despesas

Alimentação ②	\$300
Taxa escolar ⑤	\$50
Dízimo ⑦	\$120
Aluguel ⑧	\$800
Roupas ⑬	\$50
Total de despesas pessoais	\$1.350

Lucro (ou prejuízo) pessoal

(Receitas - Despesas =) **-\$120**



8

ADMINISTRAR O FLUXO DE CAIXA DO MEU NEGÓCIO

PRINCÍPIO DO LIVRETO "MEU ALICERCE"

- Tornar-nos um, servir juntos

PRINCÍPIOS, HABILIDADES E HÁBITOS DE NEGÓCIOS

1. A diferença entre lucro e fluxo de caixa
2. Entender o fluxo de caixa
3. Estratégias para melhorar o fluxo de caixa
4. Administrar ativamente meu fluxo de caixa



RELATAR—Relatar — Tempo máximo: 25 minutos

Faça uma oração de abertura.

COMPROMISSOS DA SEMANA PASSADA

- A** Cumprir os compromissos do livreto “Meu Alicerce”.
- B** Pagar um salário a mim mesmo e manter o dinheiro do meu negócio em uma conta separada do meu dinheiro pessoal.
- C** Manter registros separados para o dinheiro da empresa e o dinheiro pessoal.
- D** Examinar minha página “Ponderar” e cumprir os compromissos.
- E** Entrar em contato com meu parceiro de ação e apoiá-lo.

PASSO 1: AVALIAR COM O PARCEIRO DE AÇÃO (5 minutos)

Reserve alguns minutos para avaliar seu empenho em cumprir os compromissos esta semana. Use a tabela “Avaliação do meu trabalho” no início deste livro de atividades. Depois, mostre sua avaliação para seu parceiro e debata com ele a pergunta a seguir.

Debate: Que desafios você teve ao cumprir seus compromissos esta semana?

AVALIAÇÃO DO MEU TRABALHO						Habilidades-chave para negócios			
Esta tabela o ajudará a acompanhar seu progresso. Você terá a oportunidade de preenchê-la, no parte “Relatar”, durante o momento de grupo da semana.									
INSTRUÇÕES: Avalie seus esforços para cumprir os compromissos assumidos temporariamente. Compare sua avaliação com seu parceiro de ação. Pondere sobre como você pode continuar a progredir ao prestar a formação desses hábitos importantes.						LEGENDA: ● Esforço mínimo ● Esforço moderado ● Esforço significativo			
	A	B	C	D	E	1	2	3	4
	Compromissos do “Meu Alicerce”	Compromissos de desenvolvimento de negócios	Compromissos de operações de negócios	Compromissos de “Ponderar”	Compromissos do plano de ação	1	2	3	4
Exemplo	Aprender a ser obediente	Usar um registro abito de receitas e despesas	Crear um plano para reduzir os gastos da empresa			●●●	●●●	●●●	●●●
Semana 1	Avaliação técnica e um período de serviço	Participar do desafio do clipe de papel	Comparar a estrutura de meu plano de empresa todos os dias			●●●	●●●	●●●	●●●
Semana 2	Exercer fé em Jesus Cristo	Crear uma lista de cinco necessidades não atendidas dos clientes	Crear uma lista de variáveis competitivas para cinco negócios			●●●	●●●	●●●	●●●
Semana 3	Administrar o dinheiro	Conversar com pelo menos cinco clientes em potencial	Completar a seção designada do Plano de Negócio Pessoal			●●●	●●●	●●●	●●●
Semana 4	Aprender a ser obediente	Participar do desafio pagar uma venda	Completar a seção “Encontrar” do Plano de Negócio Pessoal			●●●	●●●	●●●	●●●
Semana 5	Usar o tempo com sabedoria	Exatamento cinco minutos de interação com meus clientes e outros	Completar seção “Querer” do Plano de Negócio Pessoal			●●●	●●●	●●●	●●●
Semana 6	Trabalho assinalar a responsabilidade e permanecer	Usar um registro de receitas e despesas para o meu negócio ou para um negócio futuro	Crear um plano para reduzir os gastos da empresa			●●●	●●●	●●●	●●●
Semana 7	Solucionar problemas	Pagar um salário a mim mesmo e manter o dinheiro pessoal e da empresa separados	Manter registros separados para o dinheiro da empresa e o dinheiro pessoal			●●●	●●●	●●●	●●●
Semana 8	Tomar-se um, servir juntos	Fazer uma lista dos desafios de fluxo de caixa que o meu negócio pode enfrentar	Elaborar um plano para lidar com os desafios de fluxo de caixa que o meu negócio pode enfrentar			●●●	●●●	●●●	●●●
Semana 9	Buscar conhecimento	Crear um plano para melhorar meu negócio melhorar	Crear um plano para reduzir os gastos da empresa			●●●	●●●	●●●	●●●
Semana 10	Mostrar integridade	Fazer um plano para explorar as opções financeiras	Aprender mais sobre as opções para obter financiamento para a meu negócio			●●●	●●●	●●●	●●●
Semana 11	Comunicação pedir e ouvir	Pesquisar as exigências legais e regulatórias para o meu negócio	Preparar e praticar a apresentação do meu negócio			●●●	●●●	●●●	●●●
Semana 12	Recibir as ordens de tempo	Fazer uma lista de ideias para impulsionar meu negócio	Refinar o meu Plano de Negócio Pessoal com base no feedback de aprendizagem			●●●	●●●	●●●	●●●

PASSO 2: RELATAR AO GRUPO (8 minutos)

Depois de avaliar seu trabalho, reúna-se com o grupo e relate seus resultados. Todos os membros do grupo devem declarar se classificaram-se como vermelho, amarelo ou verde para cada um dos compromissos da semana anterior. Informe também quantos dias você praticou cada uma das principais habilidades de negócio, como relatado na tabela “Avaliação do meu trabalho”.

PASSO 3: COMPARTILHAR SUAS EXPERIÊNCIAS (10 minutos)

Agora, converse com o grupo sobre o que aprendeu ao se esforçar por cumprir seus compromissos durante a semana.

- Debata:**
- Que experiências você teve ao cumprir seus compromissos do livreto “Meu Alicerce”?
 - O que você aprendeu ao manter registros separados para o dinheiro da empresa e o dinheiro pessoal?

PASSO 4: ESCOLHER PARCEIROS DE AÇÃO (2 minutos)

Escolha um parceiro de ação do grupo para a próxima semana. Geralmente, os parceiros de ação são do mesmo sexo e não são da mesma família.

Reserve alguns minutos agora para se reunir com seu parceiro de ação. Apresente-se e converse sobre como vocês vão entrar em contato um com o outro durante a semana.

Nome do parceiro de ação

Informações para contato

Escreva como e quando vocês vão entrar em contato um com o outro esta semana.

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB



MEU ALICERCE: TORNAR-NOS UM, SERVIR JUNTOS—

Duração aproximada: 20 minutos

Pondere: De que maneira me perder no serviço ao próximo ajuda a me salvar?

Assista: “À maneira do Senhor”, disponível no site srs.LDS.org/videos. (O vídeo não está disponível? Leia a transcrição no final desta seção.)

Debata: Como servir ao próximo abre as janelas do céu em sua vida?

Leia: Alguns sentem que merecem o que outras pessoas possuem, e sentem-se ressentidos. Outros sentem que merecem as coisas que ainda não conquistaram. Essas duas armadilhas não permitem que as pessoas vejam uma verdade essencial: todas as coisas pertencem a Deus. O ressentimento e a atitude de achar que temos direito a alguma coisa são superados ao colocar o foco nas necessidades das outras pessoas. Leia Mosias 2:17, Mosias 4:26 e a citação do presidente Gordon B. Hinckley.

ATIVIDADE (10 minutos)

O propósito desta atividade é elaborar um projeto de serviço que fará esta semana em grupo.

Passo 1: Em grupo, pensem sobre alguém que precisa de ajuda.

Passo 2: Debata os talentos, os contatos e os recursos que vocês têm a oferecer.



Minha Família
Histórias Que Nos Unem



Passo 3: Façam um plano para servir essa pessoa. Por exemplo, você pode:

- Realizar um projeto de serviço em sua comunidade.
 - Preparar sua história da família usando o livreto *Minha Família: Histórias Que Nos Unem*. Depois, ir ao templo e realizar ordenanças sagradas por familiares que já faleceram.
 - Ajudar alguém em sua trajetória para a autossuficiência.
-

MOSIAS 2:17

“Quando estais a serviço de vosso próximo, estais somente a serviço de vosso Deus.”

MOSIAS 4:26

“E agora, (...) para conservardes a remissão de vossos pecados, (...) quisera que repartísseis vossos bens com os pobres, cada um de acordo com o que possui, alimentando os famintos, vestindo os nus, visitando os doentes e aliviando-lhes os sofrimentos, tanto espiritual como materialmente, conforme as carências deles.”

PRESIDENTE GORDON B. HINCKLEY

“Quando estão [unidos], seu poder não tem limites. Vocês podem realizar tudo o que desejarem.”

“Seu maior desafio, mãe”, A Liahona, janeiro de 2001, p. 113.

Leia: Leia as citações do élder Robert D. Hales e do presidente Thomas S. Monson.

Comprometer-se: Comprometa-se a realizar as seguintes atividades durante a semana.

- Aja de acordo com o plano que fez com o grupo de servir a alguém.
- Compartilhe com sua família ou com seus amigos o que aprendeu hoje sobre serviço.

À MANEIRA DO SENHOR

Se você não puder ver o vídeo, escolha uma pessoa do grupo para ler esta transcrição.



PRESIDENTE HENRY B. EYRING: Os princípios em que o programa de bem-estar da Igreja se alicerça não são apenas para uma época ou um lugar. São para todas as épocas e para todos os lugares. (...)

O modo de fazer isso acontecer é bem claro. Aqueles que acumularam mais devem exercer humildade para ajudar os necessitados. Os que têm em abundância devem sacrificar voluntariamente parte de seu conforto, tempo, suas habilidades e seus recursos para aliviar o sofrimento dos necessitados. E a ajuda deve ser oferecida de modo a aumentar a capacidade daqueles que a recebem de cuidar de si mesmos e de outros. Se isso for feito à maneira do Senhor, algo extraordinário pode acontecer. Tanto quem doa quanto quem recebe são abençoados.

(Adaptado de um discurso do presidente Eyring proferido na dedicação do Sugarhouse Utah Welfare Services Center [Serviços de bem-estar de Sugarhouse, Utah], junho de 2011, LDS.org.)

PRESIDENTE DIETER F. UCHTDORF: Irmãos e irmãs, cada um de nós tem uma responsabilidade assumida como convênio de estar atento às necessidades das pessoas e de servir como o Salvador fez — para estender a mão, abençoar e elevar os que nos rodeiam.

Muitas vezes, a resposta a nossa oração não vem quando estamos de joelhos, mas quando estamos de pé, servindo ao Senhor e servindo àqueles que nos rodeiam. Os abnegados atos de serviço e de consagração refinam nosso espírito, removem as escamas dos nossos olhos espirituais e abrem as janelas do céu. Ao tornarmos a resposta da oração de outra pessoa, é comum encontrarmos a resposta para a nossa própria oração.

(“À espera na estrada para Damasco”, *A Liahona*, maio de 2011, pp. 75–76.)

ÉLDER ROBERT D. HALES

“O propósito da autossuficiência tanto temporal quanto espiritual é elevar-nos a uma posição melhor para que possamos erguer outros que passam necessidades.”

“Lembrar quem somos: O sacramento, o templo e o sacrifício no serviço”, *A Liahona*, maio de 2012, p. 59.

PRESIDENTE THOMAS S. MONSON

“Quando trabalhamos juntos de forma cooperativa, (...) podemos realizar qualquer coisa. Quando fazemos isso, eliminamos a fraqueza de uma pessoa sozinha e a substituímos pela força de muitos servindo juntos.”

Thomas S. Monson, “Church Leaders Speak Out on Gospel Values” [Os líderes da Igreja falam sobre os valores do evangelho], *Ensign*, maio de 1999, p. 118.



APRENDER—Tempo máximo: 60 minutos

1. A DIFERENÇA ENTRE LUCRO E FLUXO DE CAIXA

Leia: Você aprendeu que o sucesso de um negócio exige manutenção diária de registros. Toda vez que seu negócio recebe ou faz um pagamento, você precisa registrá-lo. Também aprendeu como criar um demonstrativo de renda, que mostra um resumo do lucro (ou prejuízo) alcançado pelo seu negócio por um período específico de tempo. **Lucro** é definido como o dinheiro que sobra para seu negócio depois de subtrair as despesas de sua receita.

Embora o lucro seja um parâmetro importante, não é o único que exige sua atenção como proprietário de um negócio. **Fluxo de caixa** é uma medida que se concentra no momento em que há circulação de dinheiro dentro e fora do seu negócio todos os dias. **O fluxo de caixa é o elemento vital de seu negócio.** Quando seu negócio possui dinheiro disponível, você pode buscar opções de crescimento, fazer investimentos e economizar dinheiro para situações inesperadas ou de emergência.

O demonstrativo de renda pode mostrar que seu negócio é lucrativo, mas que vai falir se não tiver dinheiro suficiente para pagar seus compromissos. **Os problemas de fluxo de caixa são uma das principais causas de falência nos negócios.**

ATIVIDADE (10 minutos)

Formem um grupo para realizar esta atividade. Escolha dois membros do grupo para se juntar ao facilitador.

Facilitador: Hoje vamos falar sobre fluxo de caixa. Fluxo de caixa se refere ao momento em que o dinheiro entra e sai do seu negócio e quanto dinheiro circula. Pode se tornar complicado. Vamos analisar duas empresas e ver como elas administram seu fluxo de caixa. À medida que você ler sobre cada negócio, sublinhe os pontos principais que você acha que vão afetar o fluxo de caixa deles.

Empresário 1: Meu negócio está melhorando rapidamente, com muitas vendas. Pagamos nossos fornecedores rapidamente para podermos estabelecer um bom relacionamento. Nossos clientes nos pagam posteriormente, então suas faturas pendentes são como dinheiro em caixa.

Empresário 2: Meu negócio está melhorando a um ritmo moderado. Nossas vendas flutuam, com momentos de queda e momentos bons. Procuramos pagar nossos fornecedores dentro de três ou quatro semanas após recebermos as faturas. Também acompanhamos nossas faturas pendentes com cuidado e procuramos fazer com que nossos clientes paguem na data certa.

Facilitador: Agora vamos apresentar desafios para ambos os negócios e debater em grupo como esperamos que cada um se saia. (*Observação:* Termine de ler e debater o desafio A antes de ler e debater o desafio B.)

Desafio A: Devido ao aumento das vendas, a empresa deve dobrar seus funcionários durante os próximos quatro meses. Qual deles se sairá melhor em suprir essa necessidade de uma perspectiva de fluxo de caixa? Por quê?

Desafio B: O negócio tem uma oportunidade inesperada de se expandir para um mercado promissor. Qual deles se sairá melhor em suprir essa necessidade de uma perspectiva de fluxo de caixa? Por quê?

- Qual desses negócios teria um relacionamento mais forte com seus fornecedores?
 - “Faturas pendentes” significam o mesmo que “dinheiro em caixa”?
 - Qual desses negócios teria maior sucesso em longo prazo? Por quê?
-

2. ENTENDER O FLUXO DE CAIXA

Leia: Há dois tipos de fluxo de caixa:

Fluxo de caixa positivo ocorre quando o valor total de dinheiro que entra em seu negócio durante um período específico de tempo é maior do que o valor total de dinheiro que sai do seu negócio nesse mesmo período. Isso é o que você quer: um ciclo de fluxo de caixa positivo.

Fluxo de caixa negativo ocorre quando o valor total de dinheiro que sai do seu negócio durante um período específico de tempo é maior do que o valor de dinheiro que entra em seu negócio nesse mesmo período. Essa é uma situação arriscada e indesejável que você deve resolver imediatamente com ações que geram dinheiro o mais rápido possível e reduzem os custos.

Vamos analisar três exemplos diferentes para entender as pressões referentes ao fluxo de caixa e como um empresário pode resolvê-las. Imagine que um negócio começa o mês com 300 em dinheiro. O negócio geralmente recebe pagamentos em dinheiro de 200 todas as segundas-feiras e 200 todas as quartas-feiras. Ele paga 300 em dinheiro todas as sextas-feiras. O exemplo A seguinte mostra o ciclo de fluxo de caixa para este negócio durante um período de três semanas. O dinheiro que entra e sai do negócio em um padrão previsível.

Exemplo A: Fluxo de caixa ideal

		Semana 1							Semana 2							Semana 3						
ENTRADA DE DINHEIRO	INÍCIO	\$200		\$200					\$200		\$200					\$200		\$200				
							\$300							\$300								\$300
		\$300	\$500	\$700	\$400				\$600	\$800	\$500				\$700	\$900	\$600					
		D	S	T	Q	Q	S	S	S	S	T	Q	Q	S	S	S	S	T	Q	Q	S	S

Infelizmente, todos os negócios passam por surpresas e contratemplos. O exemplo B a seguir mostra o que acontece quando um negócio não está preparado para um fluxo de caixa negativo. Nesse caso, dois clientes não pagam suas contas, resultando em 400 de recebíveis incobráveis (também chamados de inadimplência). O empresário dependia desse dinheiro para pagar os funcionários. O negócio também incorre em uma despesa de emergência que precisa ser paga imediatamente.

Exemplo B: Fluxo de caixa negativo — despreparado

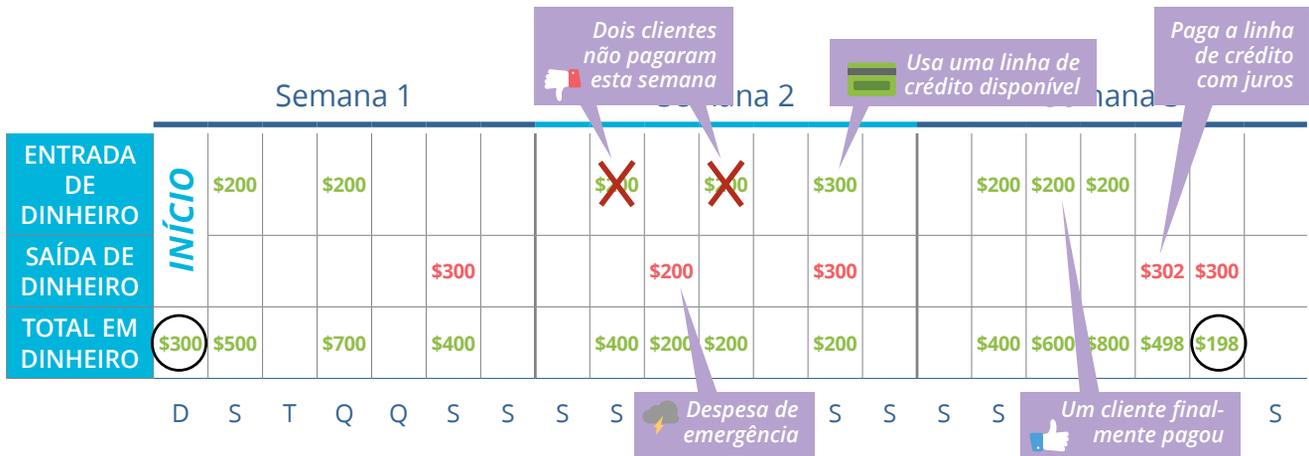
		Semana 1							Semana 2							Semana 3							
ENTRADA DE DINHEIRO	INÍCIO	\$200		\$200					\$200		\$200												
							\$300				\$200			\$300									
		\$300	\$500	\$700	\$400				\$400	\$200	\$200			-\$100									
		D	S	T	Q	Q	S	S	S	S	T	Q	Q	S	S	S	S	T	Q	Q	S	S	

Dois clientes não pagaram esta semana

Despesa de emergência

O exemplo C a seguir mostra as mesmas surpresas e reveses como o exemplo B, mas neste caso a empresária está preparada. Ela recorre à sua linha de crédito para manter seu negócio em funcionamento. E devolve o saldo de sua linha de crédito assim que possível.

Exemplo C: Possível fluxo de caixa negativo — preparado



Debata: O que esses exemplos ensinam sobre os desafios da administração do fluxo de caixa?

Leia: É comum os proprietários de negócios terem problemas de fluxo de caixa. Alguns desses desafios incluem:

- A **novidade do negócio**, o que torna difícil receber e pagar a crédito.
- As **oportunidades de crescimento**, que podem reduzir a quantidade de dinheiro disponível.
- **Possuir um estoque**, que retém o dinheiro.
- **Cientes que pagam a crédito**, o que atrasa a quantidade de entrada de dinheiro.
- **Vender a outras empresas que pagam com cartão de crédito**, o que atrasa a quantidade de entrada de dinheiro.
- **Vendas irregulares devido à sazonalidade ou outros fatores**, que podem criar altos e baixos na quantidade de dinheiro que você tem.
- **Despesas inesperadas**
- **Falta de pagamento pelos clientes (inadimplência).**

Debata: Quais possíveis desafios você prevê com o fluxo de caixa do seu negócio?

3. ESTRATÉGIAS PARA MELHORAR O FLUXO DE CAIXA

Leia: Há muitas coisas que você pode fazer para criar um ciclo de fluxo de caixa positivo para seu negócio e para se preparar para possíveis surpresas e contratemplos. Por exemplo, você pode pesquisar os termos de pagamento-padrão para seu ramo de atividade. Em alguns ramos de atividades, os fornecedores podem esperar 90 dias ou mais antes de serem obrigados a enviar o pagamento. Outros ramos de atividades muitas vezes exigem pagamento dentro de 30 dias. Quando você entende os termos de pagamento-padrão para o seu ramo de atividade, você pode então se esforçar para negociar as condições mais favoráveis para seu próprio negócio.

ATIVIDADE (15 minutos)

Passo 1: Em grupo, analise as seguintes estratégias para melhorar o fluxo de caixa do seu negócio. Faça uma pausa após cada seção para identificar os prós e contras dessas estratégias.

RECEBER RAPIDAMENTE

- Oferecer descontos aos clientes que pagam adiantado.
- Considerar implementar um encargo para pagamento em atraso.
- Não oferecer pagamento a crédito, ou estabelecer condições estritas de pagamento a crédito.
- Aceitar pagamentos com cartão de crédito.
- Emitir as faturas imediatamente.
- Criar um plano de acompanhamento de contas a receber (C/R).
- Oferecer pagamento automático de contas aos clientes.

ECONOMIZAR DINHEIRO

- Procurar uma oportunidade de negócio com poucos custos fixos.
- Cortar despesas desnecessárias.
- Administrar e controlar o estoque.
- Esperar para pagar as faturas até alguns dias antes do vencimento.
- Negociar termos de pagamento atrasado com os fornecedores se necessário.

ADMINISTRAR O FLUXO

- Manter uma reserva de caixa.
- Obter um empréstimo ou uma linha de crédito para enfrentar períodos instáveis de fluxo de caixa.

Passo 2: Individualmente, escreva respostas para as seguintes perguntas:

Que medidas você pode tomar para acelerar o fluxo de caixa que entra em seu negócio?

Que medidas você pode tomar para desacelerar o fluxo de caixa que sai de seu negócio?

Debata: Os proprietários de negócios geralmente querem receber ou recolher o dinheiro o mais rápido possível e reter o pagamento em dinheiro até que eles sejam obrigados a fazê-lo. Aparentemente, esse princípio pode parecer incompatível com o ensinamento do Salvador que diz que “tudo o que vós quereis que os homens vos façam, fazei-o também vós a eles” (Mateus 7:12). Como dono de um negócio, como você concilia esses princípios?

Leia: À medida que você procura criar um ciclo de fluxo de caixa positivo para seu negócio, é importante agir com integridade. Esforce-se para entender as condições de pagamento para seu ramo de atividade. Seja inteligente na criação de sua estratégia de pagamento. Procure criar termos de pagamento favoráveis para seu negócio. Depois que definir sua estratégia de pagamento, comunique claramente suas expectativas e cumpra todos os seus compromissos.

4. ADMINISTRAR ATIVAMENTE MEU FLUXO DE CAIXA

Leia: Não é suficiente verificar periodicamente a conta bancária do seu negócio e esperar que os números se resolvam. Você precisa administrar ativamente o fluxo de caixa do seu negócio.

Como empresário bem-sucedido, **você deve saber quanto dinheiro seu negócio tem à disposição em qualquer momento.** Não confie nos extratos bancários para administrar seu fluxo de caixa. O saldo de sua conta muitas vezes não inclui os pagamentos que estão em andamento, tais como os que são feitos a fornecedores ou recebidos de seus clientes.

Você precisa criar e atualizar continuamente suas projeções de fluxo de caixa. Conforme explicado antes, fluxo de caixa é o momento em que o dinheiro entra e sai de seu negócio e quanto dinheiro circula durante um período específico de tempo. Sua projeção deve mostrar seu fluxo de caixa esperado para os próximos meses. Sua projeção não será 100% precisa, mas é essencial que você estabeleça consistentemente estimativas cautelosas para as suas despesas fixas, despesas variáveis e receita mensal.

O fluxo de caixa positivo não surge do nada em um negócio. Ele é alcançado por meio do trabalho árduo e planejamento cuidadoso. Se você souber sua condição atual de dinheiro e a projeção de fluxo de caixa futuro, você poderá tomar decisões que vão ajudar seu negócio a ter sucesso e melhorar. Os empresários bem-sucedidos mantêm uma reserva de caixa para despesas inesperadas e, muitas vezes, obtêm fontes de crédito com base em sua possível necessidade de fluxo de caixa.

ATIVIDADE (15 minutos)

Em grupo, leia em voz alta cada situação a seguir. Debata as perguntas para a primeira situação antes de ler a próxima.

Situação A: Imagine que você iniciou um negócio que vende fantasias infantis de Halloween online. Em junho você compra 300 fantasias de seus fabricantes. Você compra vários tamanhos de fantasias que acha que vão vender mais. Essa compra consome quase todo o dinheiro do seu negócio. As vendas começam devagar em julho e agosto, mas começam a engatar em setembro. Você percebe que duas fantasias são vendidas imediatamente e você continua recebendo pedidos de clientes para elas. Enquanto isso, seu estoque tem muitas outras fantasias que não estão vendendo bem. Você quer comprar mais das duas fantasias mais populares, mas, no momento em que ganhou dinheiro suficiente para efetuar a compra, você percebe que as fantasias não vão chegar a tempo para serem vendidas antes do Halloween.

- Que fatores contribuíram para os problemas de fluxo de caixa nessa situação?
- O que você poderia fazer de maneira diferente no próximo ano para melhorar seu fluxo de caixa e o sucesso total de seu negócio?

Situação B: Imagine que você possui uma empresa de paisagismo. Muitas vezes você projeta e instala novos sistemas de irrigação. Recentemente você contratou dois novos funcionários, o que significa que agora pode operar duas equipes de instalação. Seu fluxo de caixa está apertado, mas você se sente otimista sobre a quantidade de novos negócios que poderá conseguir neste verão com uma segunda equipe.

Depois de terminar alguns trabalhos, você tem vários clientes que não pagam no vencimento. Um cliente teve problemas financeiros e está pedindo mais tempo para pagá-lo. O outro cliente está descontente com o novo sistema instalado. Ele quer que você faça muito mais do que o combinado e diz que não vai pagá-lo até ficar completamente satisfeito. Agora você está preocupado com sua capacidade de pagar os funcionários nas próximas semanas.

- Que fatores contribuíram para os problemas de fluxo de caixa nessa situação?
 - O que você poderia fazer de modo diferente para desenvolver esse negócio e ao mesmo tempo manter um ciclo de fluxo de caixa positivo?
-



PONDERAR—Tempo máximo: 5 minutos

Individualmente, pense sobre o que aprendeu hoje e avalie o que o Senhor gostaria que você fizesse. Leia a escritura a seguir e escreva as respostas às perguntas.

“E funcionava para eles segundo a fé que tinham em Deus; portanto, se tinham fé para acreditar que Deus poderia fazer com que aquelas agulhas lhes indicassem o caminho, eis que assim sucedia; portanto, eles conseguiram esse milagre, assim como muitos outros milagres realizados pelo poder de Deus, dia após dia.

Todavia, porque esses milagres se efetuavam por meio de coisas pequenas, foram-lhes manifestadas obras maravilhosas. Eles foram negligentes e esqueceram-se de exercitar sua fé e diligência; então essas maravilhosas obras cessaram e eles não progrediram em sua jornada” (Alma 37:40–41).

Com base no que aprendeu hoje, que mudança você se sente inspirado a fazer para planejar e administrar seu fluxo de caixa?

Que medidas você vai tomar esta semana a fim de realizar a mudança que você identificou anteriormente?



COMPROMETER-SE—Tempo máximo: 5 minutos

Leia cada compromisso a seguir com seu parceiro de ação. Sua capacidade de obter sucesso ao iniciar ou melhorar seu negócio vai aumentar consideravelmente à medida que cumprir diligentemente seus compromissos semanais. Prometa a si mesmo que vai cumprir seus compromissos e assine embaixo.

MEUS COMPROMISSOS

- Ⓐ Vou cumprir os compromissos do livreto “Meu Alicerce” desta semana:
 - Vou fazer o projeto de serviço do grupo.
 - Vou compartilhar com minha família ou meus amigos o que aprendi sobre serviço.

 - Ⓑ Vou fazer uma lista em meu caderno de anotações dos possíveis problemas de fluxo de caixa que podem ocorrer no meu negócio.

 - Ⓒ Vou escrever em meu caderno de anotações um plano para enfrentar os problemas de fluxo de caixa que podem ocorrer no meu negócio.

 - Ⓓ Vou examinar minha página “Ponderar” e cumprir os compromissos.

 - Ⓔ Entrarei em contato com meu parceiro de ação e lhe darei meu apoio.
-

Lembre-se de que, na próxima semana, você terá que relatar o número de dias em que você conversou com os clientes, escreveu em seu caderno de anotações, vendeu e registrou detalhes financeiros (ver a tabela “Avaliação do meu trabalho” no início do livro).

Minha assinatura

Assinatura do parceiro de ação

Oração de encerramento.



9

MELHORAR MEU NEGÓCIO

PRINCÍPIO DO LIVRETO “MEU ALICERCE”

- Buscar conhecimento: Decidir aonde quero chegar e como vou chegar lá

PRINCÍPIOS, HABILIDADES E HÁBITOS DE NEGÓCIOS

1. Três maneiras de melhorar meu negócio
2. Expandir meus produtos ou serviços
3. Expandir meu mercado-alvo
4. Competir por uma porcentagem maior do mercado
5. Aproveitar ao máximo as oportunidades de crescimento
6. Desenvolver o hábito de fazer a poupança pessoal
7. Cortar custos desnecessários



RELATAR—Relatar — Tempo máximo: 25 minutos

Faça uma oração de abertura.

COMPROMISSOS DA SEMANA PASSADA

- A** Cumprir os compromissos do livreto “Meu Alicerce”.
- B** Fazer uma lista em meu caderno de anotações dos possíveis problemas de fluxo de caixa que meu negócio pode ter.
- C** Elaborar um plano em meu caderno de anotações para lidar com os problemas do fluxo de caixa que meu negócio pode ter.
- D** Examinar minha página “Ponderar” e cumprir os compromissos.
- E** Entrar em contato com meu parceiro de ação e apoiá-lo.

PASSO 1: AVALIAR COM O PARCEIRO DE AÇÃO (5 minutos)

Reserve alguns minutos para avaliar seu empenho em cumprir os compromissos esta semana. Use a tabela “Avaliação do meu trabalho” no início deste livro de atividades. Depois, mostre sua avaliação para seu parceiro e debata com ele a pergunta a seguir.

Debate: Que desafios você teve ao cumprir seus compromissos esta semana?

AVALIAÇÃO DO MEU TRABALHO				Habilidades-chave para negócios		
Esta tabela o ajudará a acompanhar sua progressão. Você terá a oportunidade de preenchê-la, na parte “Relatar”, durante o reunião de grupo da semana.						
INSTRUÇÕES: Avalie seus esforços para cumprir os compromissos ocorridos semanalmente. Compare sua avaliação com seu parceiro de ação. Pondere sobre como você pode continuar a progredir ao praticar a formação de hábitos importantes.				LEGENDA: ● Esforço mínimo ● Esforço moderado ● Esforço significativo		
	A	B	C	D	E	
	Compromissos do “Meu Alicerce”	Compromissos de desenvolvimento de negócios	Compromissos de operações de negócios	Compromissos do “Ponderar”	Compromissos do parceiro de ação	
Exemplo	Atende-se a ser obediente	Usar um registro diário de receitas e despesas	Criar um plano para reduzir os gastos da empresa			●●●●●
Semana 1	A autoconfiança é um problema de saúde	Participar do desafio do clipe de papel	Conseguir a escrever no meu diário da empresa todos os dias			●●●●●
Semana 2	Evitar fiar em Jesus Cristo	Criar uma lista de cinco necessidades não atendidas dos clientes	Criar uma lista de vantagens competitivas para meus negócios			●●●●●
Semana 3	Administrar o dinheiro	Conversar com pelo menos cinco clientes em potencial	Completar a seção designada do Plano de Negócios Pessoal			●●●●●
Semana 4	Atende-se a ser obediente	Participar do desafio Faça-uma-venda	Completar a seção “Ponderar” do Plano de Negócios Pessoal			●●●●●
Semana 5	Faço o melhor com o que tenho	Examinar e revisar meus dados de interação com meus clientes e outros	Completar a seção “Quarta” do Plano de Negócios Pessoal			●●●●●
Semana 6	Trabalho assumindo a responsabilidade e perseverar	Usar um registro de receitas e despesas para o meu negócio ou para um negócio futuro	Criar um demonstrativo de receitas para o meu negócio ou para um negócio futuro			●●●●●
Semana 7	Solucionar problemas	Preparar um relatório a mim mesmo e manter o dinheiro pessoal e da empresa separados	Manter registros separados para o dinheiro da empresa e o dinheiro pessoal			●●●●●
Semana 8	Tornar-se um, ser jurista	Fazer uma lista dos desafios de fluxo de caixa que o meu negócio pode enfrentar	Elaborar um plano para lidar com os desafios de fluxo de caixa que o meu negócio pode enfrentar			●●●●●
Semana 9	Buscar crescimento	Criar um plano para melhorar meu negócio melhorar	Criar um plano para reduzir os gastos da empresa			●●●●●
Semana 10	Mostrar integridade	Faço com precisão para explorar as opções disponíveis	Aprender mais sobre as opções para obter financiamento para o meu negócio			●●●●●
Semana 11	Comunicação: pedir a favor	Pesquisar as exigências legais e regulamentares para o meu negócio	Preparar e praticar a apresentação do meu negócio			●●●●●
Semana 12	Recibir as ordenanças do tempo	Fazer uma lista de ideias para impulsionar meu negócio	Refinar o meu Plano de Negócios Pessoal com base no feedback de apresentação			●●●●●

PASSO 2: RELATAR AO GRUPO (8 minutos)

Depois de avaliar seu trabalho, reúna-se com o grupo e relate seus resultados. Todos os membros do grupo devem declarar se classificaram-se como vermelho, amarelo ou verde para cada um dos compromissos da semana anterior. Informe também quantos dias você praticou cada uma das principais habilidades de negócio, como relatado na tabela “Avaliação do meu trabalho”.

PASSO 3: COMPARTILHAR SUAS EXPERIÊNCIAS (10 minutos)

Agora, converse com o grupo sobre o que aprendeu ao se esforçar por cumprir seus compromissos durante a semana.

- Debata:**
- Que experiências você teve ao cumprir seus compromissos do livreto “Meu Alicerce”?
 - O que você aprendeu ao fazer uma lista de possíveis problemas de fluxo de caixa que seu negócio pode ter? Que soluções você encontrou?

PASSO 4: ESCOLHER PARCEIROS DE AÇÃO (2 minutos)

Escolha um parceiro de ação do grupo para a próxima semana. Geralmente, os parceiros de ação são do mesmo sexo e não são da mesma família.

Reserve alguns minutos agora para se reunir com seu parceiro de ação. Apresente-se e converse sobre como vocês vão entrar em contato um com o outro durante a semana.

Nome do parceiro de ação

Informações para contato

Escreva como e quando vocês vão entrar em contato um com o outro esta semana.

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB



MEU ALICERCE: BUSCAR APRENDIZADO: DECIDIR AONDE QUERO CHEGAR E COMO VOU CHEGAR LÁ—Duração aproximada: 20 minutos

Pondere: Como o aprendizado cria oportunidades?

Assista: “Educação para uma vida melhor”, disponível no site srs.LDS.org/videos. (O vídeo não está disponível? Leia a transcrição no final desta seção.)

Debata: O que o élder Joseph W. Sitati queria quando ele tinha 13 anos? O que ele fez a esse respeito?

Leia: Doutrina e Convênios 88:118–119 e a citação do presidente Gordon B. Hinckley.

ATIVIDADE — CRIAR UMA “MISSÃO DE VIDA” (10 minutos)

Passo 1: Leia a seguinte citação do presidente Henry B. Eyring.

O Senhor tem um plano para você. Ele o abençoou com dons e talentos especiais que permitirão que você se torne qualquer coisa que Ele desejar de você. Você pode cumprir sua missão aqui na Terra se for diligente ao buscar entender a vontade Dele e obedecer a ela.

Passo 2: Responda às perguntas a seguir para começar a criar sua visão ou “missão de vida”. Você não terá tempo para terminar isso agora, mas pelo menos escreva as ideias principais. Você pode aperfeiçoar e melhorar sua “missão de vida” mais tarde.

MINHA MISSÃO DE VIDA

Onde quero estar em cinco anos?

Por quê?

Que habilidades, conhecimento ou experiência preciso para chegar lá?

DOCTRINA E CONVÊNIOS 88:118–119

“Buscai diligentemente e ensinai-vos uns aos outros palavras de sabedoria; sim, nos melhores livros buscai palavras de sabedoria; procurai conhecimento, sim, pelo estudo e também pela fé. (...) Estabelecei uma casa (...) de aprendizado.”

PRESIDENTE GORDON B. HINCKLEY

“Temos a responsabilidade e o desafio de assumir nosso lugar no mundo dos negócios, da ciência, do governo, da medicina, da educação e de todas as outras profissões dignas e construtivas. Temos a obrigação de educar nossas mãos e nossa mente para que sejam excelentes no trabalho do mundo para a bênção de toda a humanidade.”

“Uma cidade edificada sobre um monte”, A Liahona, novembro de 1990, p. 8.

Comprometer-se: Comprometa-se a realizar as seguintes atividades durante a semana.

- Completar as atividades a seguir: “Estabelecer metas” e “Encontrar um mentor”.
- Terminar de escrever seu plano de “missão de vida” e conversar sobre ele com sua família.
- Pedir a alguém que seja seu mentor e estabelecer um horário para se reunirem.

ATIVIDADE — ESTABELECEER METAS (durante a semana)

Passo 1: Leia a citação do presidente Howard W. Hunter. Ao trabalhar para alcançar metas, podemos transformar nossas esperanças em ação.

As metas devem:

1. Ser específicas e mensuráveis.
2. Ser escritas e colocadas onde você possa vê-las diariamente.
3. Ter um prazo de conclusão.
4. Exigir ações específicas para serem realizadas.
5. Ser constantemente analisadas, relatadas e atualizadas.

Passo 2: Em uma folha de papel separada, escreva duas ou três metas que o ajudarão a alcançar sua “missão de vida”. Siga o exemplo a seguir. Coloque o papel em um lugar onde possa ver todos os dias.

META	POR QUÊ?	PASSOS ESPECÍFICOS PARA ALCANÇAR UMA META	CRONOLOGIA	PARA QUEM RELATAREI MEU PROGRESSO?
EXEMPLO: Ler o Livro de Mórmon por 30 minutos todos os dias.	Assim poderei receber orientação diária do Espírito Santo.	1. Acordar às 6h30. 2. Ler antes do desjejum. 3. Registrar meu progresso na tabela.	Vou avaliar meu progresso todas as noites antes de dormir.	Vou mostrar meu gráfico de progresso para um membro da família todo domingo.

PRESIDENTE HENRY B. EYRING

“Supliquem para que o Espírito lhes mostre o que o Senhor deseja que façam. Planejem fazê-lo. Prometam-Lhe que obedecerão. Ajam com determinação até terem feito o que Ele pediu. E depois, orem (...) para saber o que fazer em seguida.”

Henry B. Eyring, “Agir com toda a diligência”, *A Liahona*, maio de 2010, p. 63.

PRESIDENTE HOWARD W. HUNTER

“Este é um evangelho de arrependimento, e nós precisamos nos arrepender e ser decididos. Na verdade, o processo de arrependimento, de assumir compromissos e estabelecer metas deveria ser algo contínuo. (...) Recomendando a vocês que ponham isso em prática.”

“The Dauntless Spirit of Resolution” [O destemido espírito de firmeza], *Devocional da Universidade Brigham Young*, 5 de janeiro de 1992, p. 2, speeches.byu.edu.

ATIVIDADE — ENCONTRAR UM MENTOR (durante a semana)

Passo 1: Leia a citação do élder Robert D. Hales.

Talvez seja necessário alguém com experiência no assunto para responder suas perguntas — alguém que já fez o que você quer fazer. Outros mentores podem ser apenas bons amigos ou membros da família. Pessoas que estão dispostas a passar um tempo incentivando-o a fazer mudanças em sua vida e mantendo-se a par de seu progresso.

Passo 2: Pense no tipo de ajuda que você precisa. Faça uma lista de pessoas que poderiam ser seus mentores. Pondere e ore sobre sua lista de nomes.

Passo 3: Responda às perguntas a seguir para começar a definir um mentor. Para convidar alguém para ser seu mentor, você pode simplesmente perguntar: “Estou tentando fazer algumas mudanças em minha vida. Gostaria de me ajudar?”

MEU MENTOR

Quem você gostaria que fosse seu mentor?

Quando você vai pedir a ele ou ela que seja seu mentor?

Quando vocês poderiam se reunir para conversar sobre sua “missão de vida” e suas metas?

Com que frequência você gostaria de se reunir com seu mentor?

Passo 4: Lembre-se de que você é responsável por sua “missão de vida”.

Quando se reunir com seu mentor:

- Analise seu progresso.
- Analise as barreiras para seu progresso e o que você está fazendo para removê-las.
- Analise especificamente o que você planeja fazer antes de se reunir com seu mentor novamente.

ÉLDER ROBERT D. HALES

“Quando eu era jovem adulto, procurei o conselho de meus pais e de fiéis consultores em quem eu confiava. Um deles foi um líder do sacerdócio. Outro foi um professor que acreditava em mim. (...) Escolham em espírito de oração alguns mentores que tenham o bem-estar espiritual de vocês no coração deles.”

“Enfrentar os desafios do mundo atual”, *A Liahona*, novembro de 2015, p. 46.

EDUCAÇÃO PARA UMA VIDA MELHOR

Se você não puder ver o vídeo, escolha uma pessoa do grupo para ler este roteiro.



ÉLDER JOSEPH W. SITATI: Aos 13 anos, eu vivia em uma parte totalmente rural do Quênia. As pessoas tinham bem pouco. Mas aqueles que pareciam ter acesso às melhores coisas eram aqueles que tinham uma boa educação. Percebi que a educação era a chave para uma vida melhor.

Sempre tinha o mesmo pensamento de que deveria conversar com o diretor de uma das escolas em que eu realmente queria ingressar. Eu precisava da bicicleta do meu pai para fazer esse trajeto, que levava metade do dia. Nunca tinha saído do meu vilarejo. Não sabia falar inglês muito bem e esse diretor era um homem branco. Eu nunca tinha conhecido ou falado diretamente com um homem branco, então isso foi bem difícil.

Algo dentro de mim continuava me estimulando e dizendo que eu deveria fazer isso, então fui falar com o diretor. Enquanto olhava para ele, podia ver que estava bastante surpreso em ver esse menino parado como um soldado em sua frente. Ele tinha olhos bondosos, o que me deu coragem. Disse-lhe que realmente queria estudar em sua escola e que ficaria muito feliz se ele me aceitasse.

Ele disse: “Bem, vamos ver quando saírem os resultados do teste”. Eu disse: “Obrigado, senhor”. Em menos de quatro minutos, eu estava fora do escritório.

Os quatro minutos que passei naquele escritório foram realmente decisivos na minha vida. Eu fui o único aluno da minha escola primária que foi selecionado para uma das melhores escolas de nossa área. Senti-me grato pelo fato de esse bom homem me dar aquela oportunidade, e isso me inspirou a me empenhar em ser o melhor aluno da classe.

Isso me deu novas oportunidades de entrar em outra boa escola e, depois, preparar-me para a universidade. A educação que adquiri permitiu que eu conhecesse minha esposa na universidade. Permitiu-me encontrar um emprego na cidade. Enquanto morava em Nairóbi, encontramos uma dupla de missionários que nos convidou para irmos à sua casa, onde eram realizadas as reuniões com outros membros da Igreja. Se eu não estivesse em Nairóbi naquela época, nunca teria conhecido o evangelho. O fato de estar em um emprego estável me permitiu servir na Igreja.

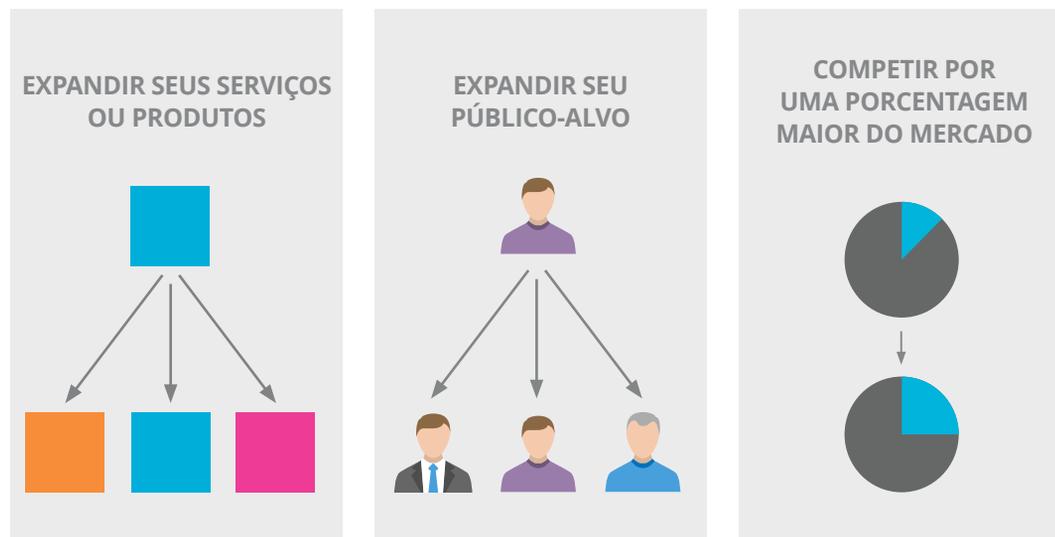
Testifico que o estudo é a chave para ser autossuficiente. Ele abrirá muitas portas para que você proveja para si mesmo materialmente e se torne espiritualmente autossuficiente.



APRENDER—Tempo máximo: 60 minutos

1. TRÊS MANEIRAS DE MELHORAR MEU NEGÓCIO

Leia: Uma vez que seu negócio alcançou sucesso consistente no fornecimento de um produto ou serviço lucrativo, ele pode estar pronto para aproveitar as oportunidades de expansão. Melhorar seu negócio pode ter sido parte de seu plano desde o princípio, ou pode ser uma agradável surpresa alcançada por seu trabalho árduo e sua persistência. A maioria dos empresários desenvolve seu negócio de uma das três maneiras, como mostrado a seguir. Neste capítulo, vamos explorar cada uma dessas maneiras em detalhes.



2. EXPANDIR MEUS PRODUTOS OU SERVIÇOS

Leia: Uma maneira eficiente de melhorar seu negócio é oferecendo serviços adicionais ou produtos que atendam às necessidades de seus clientes-alvo. Produtos e serviços novos criam fluxos adicionais de receita que ajudam a fornecer estabilidade para seu negócio. Alguns exemplos podem incluir estes mostrados a seguir.



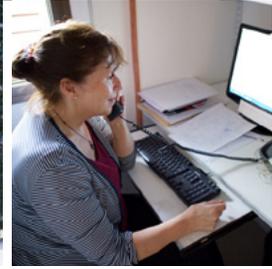
Um negócio de troca de óleo vende filtros de ar, limpadores e reparadores de para-brisa.



Uma pousada vende pacotes de aniversário que incluem chocolates e rosas.



Uma empresa de aluguel de esquis vende bilhetes para o teleférico e oferece serviço de transporte.



Um provedor de sistema de tecnologia da informação vende suporte prioritário.

Observe que cada um dos serviços ou produtos expandidos nesses exemplos é uma extensão compatível com o negócio principal.

ATIVIDADE (10 minutos)

Passo 1: Individualmente, reserve três minutos para elaborar e anotar o maior número possível de ideias adicionais de produtos ou serviços para seu negócio. Seja criativo e não tente limitar seu pensamento. Escreva tudo o que lhe vier à mente.

- | | |
|----------|-----------|
| 1. _____ | 7. _____ |
| 2. _____ | 8. _____ |
| 3. _____ | 9. _____ |
| 4. _____ | 10. _____ |
| 5. _____ | 11. _____ |
| 6. _____ | 12. _____ |

Passo 2: Examine sua lista e circule as três ideias que você acha que são as mais promissoras para melhorar seu negócio.

Passo 3: Peça a alguns membros do grupo que compartilhem as ideias mais promissoras que eles circularam para o negócio deles. Os membros do grupo devem fornecer um feedback para acrescentar algo a cada ideia.

3. EXPANDIR MEU MERCADO-ALVO

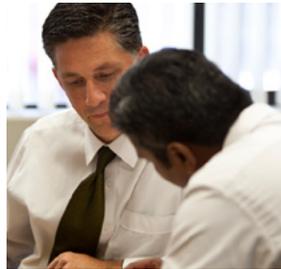
Leia: Outra maneira de ajudar a desenvolver seu negócio é ampliando o tamanho do seu mercado-alvo. Isso permitirá que você se concentre e se comunique com mais clientes, o que provavelmente levará a mais negócios. Algumas maneiras pelas quais você pode expandir seu mercado-alvo são mostradas a seguir.

Focar em um novo seguimento de clientes



A proprietária de uma empresa de roupas femininas expandiu para vender produtos para crianças.

Abrir um novo canal de vendas



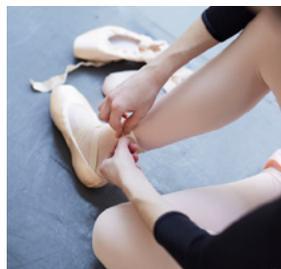
O proprietário de um negócio editorial criou um novo site para vender produtos online.

Mudar-se para um local maior ou melhor



Uma empresa de aluguel de caiaque se mudou para um local maior e mais atrativo perto da orla.

Abrir uma filial



Um professor de dança abriu outro estúdio em uma cidade próxima.

Licenciar seu produto para outro vendedor



Uma empresa de refrigerantes deu permissão a uma rede de supermercados para vender sua bebida com a marca deles.

Franquiar seu negócio



A proprietária de uma sorveteria vende o direito de operar seu negócio em um local diferente.

- Debata:**
- Quais fatores você gostaria de pesquisar e considerar antes de seguir qualquer uma dessas opções?
 - Como você iria manter a qualidade dos produtos ou serviços em seu negócio principal à medida que expandir?

ATIVIDADE (10 minutos)

Passo 1: Individualmente, identifique uma maneira de expandir seu mercado-alvo. Escreva sua ideia no espaço a seguir.

Passo 2: Formem duplas. Com seu parceiro, converse sobre sua ideia para expandir seu mercado-alvo. Cada parceiro deve fornecer um feedback construtivo.

4. COMPETIR POR UMA PORCENTAGEM MAIOR DO MERCADO

Leia: Você também pode melhorar seu negócio competindo por uma porcentagem maior de mercado. Os donos de um negócio fazem isso se concentrando em sua vantagem competitiva e aumentando a qualidade de seus produtos ou serviços para que os clientes passem a comprar de sua empresa. Por exemplo, o proprietário de um cinema pode investir em cadeiras confortáveis e alimentos de alta qualidade, o que pode atrair pessoas que talvez frequentem outros cinemas.

ATIVIDADE (10 minutos)

Passo 1: Pense em um negócio que concorre diretamente com o seu. Esse negócio pode não ser idêntico ao seu, mas atende às mesmas necessidades do cliente. Anote os principais pontos de venda do produto ou serviço de seu concorrente.

Passo 2: Escreva como seu produto ou serviço teria que melhorar a fim de motivar os clientes a comprarem de você.

Passo 3: Formem duplas. Suponha que seu parceiro seja um cliente em potencial. Fale com ele sobre as ideias que escreveu para o passo 2. Faça perguntas para determinar se ele está interessado em suas ideias.

5. APROVEITAR AO MÁXIMO AS OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO

Leia: Acabamos de aprender sobre as três maneiras de melhorar um negócio próprio. Se quiser melhorar seu negócio, você precisa procurar ativamente possíveis oportunidades de crescimento. Os proprietários de negócios bem-sucedidos aprendem agindo (ver D&C 58:26–28). Eles agem com sabedoria ao considerar novas oportunidades para expandir seus negócios, avaliando cuidadosamente os recursos adicionais e as possíveis dificuldades. No entanto, eles não têm medo de experimentar e cometer erros. Eles veem os erros como oportunidades para acelerar seu aprendizado, o que pode torná-los mais fortes e aproximá-los de suas metas. Eles têm a coragem de mudar o foco de seu negócio, se necessário, para suprir as necessidades em constante mudança de seus clientes.



Debata: Imagine o dono de um negócio que pinta faixas em estacionamentos. Ele percebe que pode obter mais trabalho mudando o foco de seu negócio. Depois de conversar com seus clientes, ele descobre que estariam dispostos a pagar mais se sua empresa pudesse apagar as marcas antigas e instalar para-choques de proteção no chão do estacionamento e lombadas. Ele analisou isso em detalhes e chegou à conclusão que faz sentido financeiro, então decidiu ir atrás dessas novas oportunidades.

- Quais oportunidades ou obstáculos você já notou que podem fazê-lo mudar o foco de seu negócio?

6. DESENVOLVER O HÁBITO DE FAZER UMA POUANÇA PESSOAL

Leia: Sua capacidade de melhorar seu negócio pode ser grandemente auxiliada se você puder recorrer a uma poupança pessoal. Um hábito que diferencia os proprietários de negócios bem-sucedidos é que eles economizam dinheiro constantemente. Fomos aconselhados a pagar nossos dízimos e nossas ofertas primeiro. Depois, devemos pagar a nós mesmos, economizando uma parte do dinheiro.

Poupar dinheiro fornece recursos para emergências e necessidades inesperadas. Também proporciona paz de espírito, flexibilidade nas decisões da vida e recursos para as oportunidades, como melhorar o próprio negócio. Embora haja muitas formas de economizar dinheiro, o que é importante, no final, é **economizar dinheiro todas as semanas.**

A tecnologia pode ajudá-lo a poupar dinheiro. Você pode configurar uma dedução automática de seu salário ou uma transferência automática de uma conta-corrente para uma conta poupança. As transferências ou deduções automáticas podem ajudar a poupar sem esforço. Algumas outras maneiras práticas para economizar dinheiro incluem:

- Criar um fundo de emergência.
- Estabelecer um orçamento.
- Procurar atingir uma meta de poupança em curto prazo.
- Depositar os rendimentos pagos de uma só vez, como reembolso de impostos, dinheiro de presente de aniversário, bônus e dinheiro de herança.
- Criar contas de poupança para missão, educação, aposentadoria, oportunidades de negócios ou outras metas pessoais.
- Economizar dinheiro vivo ou trocados.

Debata: Que métodos funcionaram melhor para ajudá-lo a economizar dinheiro regularmente?

7. CORTAR CUSTOS DESNECESSÁRIOS

Leia: Para manter uma margem saudável de lucro, os proprietários de negócios geralmente precisam aprender a operar com relativamente poucos recursos. Os proprietários de negócios bem-sucedidos são econômicos e resolutos em determinar quais os custos que valem ou não a pena. Às vezes eles assumem ações ousadas, comprometendo-se a cortar um percentual de suas despesas e, em seguida, encontram maneiras

criativas, mas realistas de poupar. Algumas maneiras comuns de os proprietários de negócios administrarem os custos de forma eficiente são mostradas a seguir.



Seja imaginativo e econômico: Compartilhe ou reutilize equipamentos e suprimentos; esteja disposto a comprar equipamento usado em vez de novo.

Por exemplo, uma oficina de design gráfico foi seletiva na compra de móveis de escritório usados que atendessem às suas necessidades.



Mantenha o foco: Use o tempo de maneira eficiente, concentrando-se em prioridades e projetos que geram mais receita.

Por exemplo, uma empresa de engenharia se especializou concentrando-se em seus três serviços mais lucrativos.



Use a tecnologia: Use a tecnologia para aumentar a produtividade, melhorar a comunicação e reduzir os custos.

Por exemplo, para reduzir as despesas de viagem, uma empresa de desenvolvimento de software usou serviços de videoconferência e teleconferência de baixo custo.



Use o poder de compra: Compare preços ou obtenha estimativas de custos de várias fontes, negocie as despesas para obter o melhor preço possível ou compre por atacado.

Por exemplo, uma empresa de produtos em couro solicitou estimativas de custo de vários possíveis fornecedores de couro.

ATIVIDADE (10 minutos)

Passo 1: Da lista anterior ou usando suas próprias ideias, identifique individualmente duas maneiras de cortar custos de seu negócio. Escreva suas ideias a seguir.

Passo 2: Em grupo, fale sobre uma maneira eficaz que você usou para cortar os custos de seu negócio ou as maneiras que você viu outros donos de empresa cortarem os custos de modo eficiente.



PONDERAR—Tempo máximo: 5 minutos

Individualmente, pense sobre o que aprendeu hoje e avalie o que o Senhor gostaria que você fizesse. Leia a citação a seguir e escreva as respostas às perguntas.

“Os homens e as mulheres que dedicam a vida a Deus descobrem que Ele pode fazer muito mais por sua vida do que eles conseguiriam por si mesmos. Ele vai aprofundar-lhes a alegria, expandir-lhes a visão, vivificar-lhes a mente, fortalecer-lhes os músculos, elevar-lhes o espírito, multiplicar-lhes as bênçãos, aumentar-lhes as oportunidades, consolar-lhes a alma, criar amizades e trazer-lhes paz” (“Jesus Cristo — Dádivas e expectativas”, *A Liahona*, dezembro de 1987, p. 4).

Com base no que aprendeu hoje, que mudança você se sente inspirado a fazer para ajudar a desenvolver seu negócio?

Que medidas você vai tomar esta semana a fim de realizar a mudança que você identificou anteriormente?



COMPROMETER-SE—Tempo máximo: 5 minutos

Leia cada compromisso a seguir com seu parceiro de ação. Sua capacidade de obter sucesso ao iniciar ou melhorar seu negócio vai aumentar consideravelmente à medida que cumprir diligentemente seus compromissos semanais. Prometa a si mesmo que vai cumprir seus compromissos e assine embaixo.

MEUS COMPROMISSOS

- A** Vou cumprir os compromissos do livreto “Meu Alicerce” desta semana:
- Vou completar as atividades “Estabelecer metas” e “Encontrar um mentor”.
 - Vou terminar de escrever meu plano de “missão de vida” e conversar sobre ele com minha família ou meus amigos.
 - Vou pedir a alguém que seja meu mentor e estabeleça um horário para nos reunirmos.
- B** Vou traçar um plano em meu caderno de anotações, detalhando as maneiras pelas quais pretendo expandir meu negócio no momento certo.
- C** Vou traçar um plano em meu caderno de anotações detalhando as maneiras pelas quais eu poderia cortar os custos para meu negócio.
- D** Vou examinar minha página “Ponderar” e cumprir os compromissos.
- E** Entrarei em contato com meu parceiro de ação e lhe darei apoio.

Lembre-se de que, na próxima semana, você terá que relatar o número de dias em que você conversou com os clientes, escreveu em seu caderno de anotações, vendeu e registrou detalhes financeiros (ver a tabela “Avaliação do meu trabalho” no início do livro).

Minha assinatura

Assinatura do parceiro de ação

Oração de encerramento.



10

FINANCIAR MEU NEGÓCIO

PRINCÍPIO DO LIVRETO “MEU ALICERCE”

- Ter integridade

PRINCÍPIOS, HABILIDADES E HÁBITOS DE NEGÓCIOS

1. Será que tenho dinheiro para melhorar meu negócio?
2. Pedir empréstimo é bom ou ruim?
3. Opções de financiamento para o meu negócio
4. Pesquisar opções de financiamento
5. Integridade nos relacionamentos financeiros



RELATAR —Relatar — Tempo máximo: 25 minutos

Faça uma oração de abertura.

COMPROMISSOS DA SEMANA PASSADA

- A** Cumprir os compromissos do livreto “Meu Alicerce”.
- B** Traçar um plano em meu caderno de anotações detalhando as maneiras pelas quais pretendo expandir meu negócio no momento certo.
- C** Traçar um plano em meu caderno de anotações detalhando as maneiras pelas quais eu poderia cortar os custos para meu negócio.
- D** Examinar minha página “Ponderar” e cumprir os compromissos.
- E** Entrar em contato com meu parceiro de ação e apoiá-lo.

PASSO 1: AVALIAR COM O PARCEIRO DE AÇÃO (5 minutos)

Reserve alguns minutos para avaliar seu empenho em cumprir os compromissos esta semana. Use a tabela “Avaliação do meu trabalho” no início deste livro de atividades. Depois, mostre sua avaliação para seu parceiro e debata com ele a pergunta a seguir.

Debate: Que desafios você teve ao cumprir seus compromissos esta semana?

AVALIAÇÃO DO MEU TRABALHO		Habilidades-chave para negócios								
Instruções: Avale seus esforços para cumprir os compromissos assumidos semanalmente. Compartilhe sua avaliação com seu parceiro de ação. Quando saber como está pode continuar a progredir ou ajustar o foco de áreas importantes.		Legenda: ● Esforço mínimo ● Esforço moderado ● Esforço significativo								
	A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
	Compromissos do “Meu Alicerce”	Compromissos de desenvolvimento de negócios	Compromissos de operações de negócios	Compromissos do “Ponderar”	Compromissos do plano de ação	Usar um calendário (100)	Conter no custo da empresa (100)	Monitorar (100)	Registrar as atividades (100)	Registrar as atividades (100)
Exemplo	Atender ao cliente	Usar um registro de receitas e despesas	Criar um plano para reduzir os gastos da empresa							
Semana 1	A autoeficiência é um princípio de avaliação	Participar do debate do clube de papel	Conseguir a escrever no meu diário da empresa todos os dias							
Semana 2	Exercer fé em Jesus Cristo	Criar uma lista de cinco necessidades não atendidas dos clientes	Criar uma lista de sete maneiras de cumprir metas para cinco negócios							
Semana 3	Administrar o dinheiro	Conversar com pelo menos cinco clientes em potencial	Completar a seção “Encontrar” do Plano de Negócios Pessoal							
Semana 4	Atender ao cliente e ser paciente	Participar do debate Faça uma venda	Completar a seção “Sua lista” do Plano de Negócios Pessoal							
Semana 5	Usar o tempo com sabedoria	Experimentar novas maneiras de interagir com meus clientes e ouvintes	Completar a seção “Sua lista” do Plano de Negócios Pessoal							
Semana 6	Trabalho assumir a responsabilidade e ponderar	Usar um registro de receitas e despesas para o meu negócio ou para um negócio fictício	Usar um demonstrativo de receitas para o meu negócio ou para um negócio fictício							
Semana 7	Solucionar problemas	Pagar um salário a mim mesmo a partir do dinheiro pessoal e da empresa separados	Mantiver registros separados para o dinheiro da empresa e o dinheiro pessoal							
Semana 8	Terminar um sermão rápido	Fazer uma lista dos desafios de fluxo de caixa para o meu negócio para enfrentar	Elaborar um plano para lidar com os desafios de fluxo de caixa que o meu negócio pode enfrentar							
Semana 9	Buscar conhecimento	Criar um plano para melhorar meu negócio	Buscar conhecimento							
Semana 10	Manter integridade	Falar com pessoas para explorar as opções financeiras	Atender meus clientes e negócios para obter financiamento para o meu negócio							
Semana 11	Comunicação poder a ouvir	Pesquisar as melhores regras e regulamentos para o meu negócio	Preparar e praticar a apresentação do meu negócio							
Semana 12	Receber as ordens/pedidos	Fazer uma lista de ideias para impulsionar meu negócio	Refinar o meu Plano de Negócios Pessoal com base no feedback da apresentação							

PASSO 2: RELATAR AO GRUPO (8 minutos)

Depois de avaliar seu trabalho, reúna-se com o grupo e relate seus resultados. Todos os membros do grupo devem declarar se classificaram-se como vermelho, amarelo ou verde para cada um dos compromissos da semana anterior. Informe também quantos dias você praticou cada uma das principais habilidades de negócio, como relatado na tabela “Avaliação do meu trabalho”.

PASSO 3: COMPARTILHAR SUAS EXPERIÊNCIAS (10 minutos)

Agora, converse com o grupo sobre o que aprendeu ao se esforçar por cumprir seus compromissos durante a semana.

- Debata:**
- Que experiências você teve ao cumprir seus compromissos do livreto “Meu Alicerce”?
 - O que você aprendeu ao criar um plano para melhorar seu negócio?
 - O que você aprendeu ao criar um plano para cortar os custos de seu negócio?

PASSO 4: ESCOLHER PARCEIROS DE AÇÃO (2 minutos)

Escolha um parceiro de ação do grupo para a próxima semana. Geralmente, os parceiros de ação são do mesmo sexo e não são da mesma família.

Reserve alguns minutos agora para se reunir com seu parceiro de ação. Apresente-se e converse sobre como vocês vão entrar em contato um com o outro durante a semana.

Nome do parceiro de ação

Informações para contato

Escreva como e quando vocês vão entrar em contato um com o outro esta semana.

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB



MEU ALICERCE: TER INTEGRIDADE— Duração aproximada: 20 minutos

Pondere: Por que o Senhor ama os que têm “integridade de coração”?

Assista: “O que dará o homem em recompensa da sua alma?”, disponível no site srs.LDS.org/videos. (O vídeo não está disponível? Leia a transcrição no final desta seção.)

Debata: O que significa ter integridade? Quais são algumas maneiras simples pelas quais as pessoas perdem a alma para conseguir coisas nesta vida?

Leia: Regras de Fé 1:13 e Jó 27:5.

ATIVIDADE (5 minutos)

Sozinho, classifique-se nas seguintes áreas.

COLOQUE UM NÚMERO EM FRENTE DE CADA ITEM PARA MOSTRAR COM QUE FREQUÊNCIA VOCÊ AGE ASSIM.

1 = nunca, 2 = às vezes, 3 = com frequência, 4 = sempre

- _____ 1. Cumpro todas as minhas promessas, compromissos e convênios.
- _____ 2. Sou completamente verdadeiro nas coisas que digo e nos registros que faço.
- _____ 3. Não exagero para fazer as coisas parecerem melhores do que são.
- _____ 4. Devolvo tudo o que pego emprestado e não pego coisas que não me pertencem.
- _____ 5. Sou totalmente fiel a meu cônjuge em palavras e ações.
- _____ 6. Nunca trapaceio, mesmo quando sei que não serei pego.
- _____ 7. Quando encontro algo que não é meu, devolvo ao dono.
- _____ 8. Sempre devolvo o dinheiro que pego emprestado.

Debata: Leia Mosias 4:28 e a citação do élder Joseph B. Wirthlin. Por que pagar uma dívida, um negócio ou um empréstimo estudantil (como o empréstimo do FPE) é uma questão de integridade pessoal?

Comprometer-se: Comprometa-se a realizar as seguintes atividades durante a semana.

- Aperfeiçoar-se em uma das oito áreas que você classificou anteriormente.
- Compartilhar com sua família ou seus amigos o que aprendeu sobre integridade.

REGRAS DE FÉ 1:13

“Cremos em ser honestos.”

JÓ 27:5

“Até que eu expire, nunca apartarei de mim a minha integridade.”

MOSIAS 4:28

“E quisera que vos lembrásseis de que qualquer de vós que pedir emprestado a seu vizinho deverá devolver aquilo que tomou emprestado, de acordo com o que combinou; pois do contrário cometerá pecado e fará, talvez, com que seu vizinho também cometa pecado.”

O QUE DARÁ O HOMEM EM RECOMPENSA DA SUA ALMA?

Se você não puder ver o vídeo, escolha uma pessoa do grupo para ler este roteiro.



ÉLDER ROBERT C. GAY: O Salvador fez certa vez esta pergunta a Seus discípulos: “[O] que dará o homem em recompensa da sua alma?” (Mateus 16:26.)

Essa é uma pergunta que meu pai me ensinou a ponderar cuidadosamente há vários anos. Quando eu era jovem, meus pais me designavam tarefas na casa e me pagavam uma mesada por esse trabalho. Eu costumava usar aquele dinheiro, pouco mais de 50 centavos por semana, para ir ao cinema. Naquela época, uma entrada de cinema custava 25 centavos para um menino de 11 anos. Isso me deixava com 25 centavos para gastar em barras de chocolate, que custavam cinco centavos cada. Um filme e cinco barras de chocolate! Não havia nada melhor.

Tudo foi bem até eu fazer 12 anos. Quando estava na fila do cinema, certo dia, dei-me conta de que o bilhete para um menino de 12 anos custava 35 centavos, o que significava duas barras de chocolate a menos. Sem estar muito preparado para fazer o sacrifício, pensei comigo mesmo: “Minha aparência não mudou nada desde a semana passada”. Fui então em frente e pedi um bilhete de 25 centavos. O bilheteiro nem piscou e eu comprei minhas costumeiras cinco barras de chocolate, em vez de três.

Entusiasmado com o que fizera, corri depois para casa a fim de contar a meu pai o meu grande golpe. Quando relatei os detalhes, ele ficou sem dizer nada. Quando terminei, simplesmente olhou para mim e disse: “Filho, você venderia sua alma em troca de dez centavos?” Suas palavras transpassaram meu coração de 12 anos. Foi uma lição que nunca esqueci.

(“O que dará o homem em recompensa da sua alma?”, *A Liahona*, novembro de 2012, p. 34.)

ÉLDER JOSEPH B. WIRTHLIN

“Integridade significa fazer sempre o que é certo e bom, a despeito das consequências imediatas. Significa ser justo do fundo da alma, não apenas em nossas ações, porém mais importante, em nossos pensamentos e no coração. (...) Mentir ou trapacear um pouco, ou tirar um pouco de vantagem injusta não são atitudes aceitáveis perante o Senhor. (...) A mais alta recompensa da integridade é a companhia constante do Espírito Santo, (...) [que vai] guiar-nos em tudo o que fizermos.”

*“Integridade pessoal”, *A Liahona*, julho de 1990, pp. 32, 34–35.*



APRENDER—Tempo máximo: 60 minutos

1. SERÁ QUE TENHO DINHEIRO PARA MELHORAR MEU NEGÓCIO?

Leia: Aprendemos que os proprietários de negócios bem-sucedidos procuram criar um ciclo de fluxo de caixa positivo. Por meio de planejamento cuidadoso e persistência, eles têm dinheiro suficiente para manter e melhorar seu negócio. Conhecem sua condição financeira atual e atualizam rotineiramente suas projeções de fluxo de caixa. Eles “veem que todas [as] coisas [são] feitas com sabedoria e ordem” (Mosias 4:27).

Além disso, muitos empresários procuram financiamento para buscar oportunidades de crescimento, como aqueles sobre quem aprendemos no capítulo 9. Se você decidir obter um financiamento para seu negócio, primeiro precisará entender seu fluxo de caixa em detalhes, principalmente o dinheiro que seu negócio consome atualmente e que se espera que ele consuma no futuro. É essencial garantir que seu negócio tenha dinheiro suficiente para se manter em funcionamento, lidar com situações inesperadas e melhorar de acordo com suas metas.

2. PEDIR EMPRÉSTIMO É BOM OU RUIM?

Leia: A dívida pessoal e a dívida da empresa são diferentes. Os empréstimos pessoais geralmente são usados para gastar mais do que somos capazes de pagar. Os empréstimos para a empresa devem ser usados para produzir mais do que somos capazes de produzir. Os líderes da Igreja nos aconselham a evitar dívidas pessoais. Como o élder Joseph B. Wirthlin disse: “Algumas dívidas — como para a compra de uma casa modesta, despesas com os estudos, talvez um primeiro carro necessário — podem ser necessárias. Contudo, jamais devemos entrar na escravidão financeira de compras a prazo sem avaliarmos os custos” (“Dívidas terrenas, dívidas celestiais”, *A Liahona*, maio de 2004, p. 41).

Debata: Pense em alguém que você conhece que fez empréstimo para uso pessoal. Isso ajudou ou prejudicou essa pessoa?

Leia: Devemos ser cuidadosos ao considerar fazer uma dívida para os negócios. Mas, quando realizada com sabedoria, a “dívida em prol de um negócio seguro faz parte do crescimento” (*Ensinamentos dos Presidentes da Igreja: Ezra Taft Benson, 2014, p. 290*).

Quase todo negócio exige capital adicional, ou seja, dinheiro para crescer. Os proprietários de negócios geralmente obtêm capital adicional por meio de suas próprias economias ou por financiamento de dívida ou financiamento de capital próprio. **Financiamento de dívida** significa fazer um empréstimo de negócios e depois pagá-lo com juros. **Financiamento de capital próprio** significa receber dinheiro em troca de propriedade parcial da empresa (ações).

Em algumas ocasiões, os proprietários de negócios recebem subvenções do governo ou dinheiro de outras fontes. Esses recursos geralmente não precisam ser reembolsados.

3. OPÇÕES DE FINANCIAMENTO PARA MEU NEGÓCIO

Leia: Os proprietários de negócios bem-sucedidos são cuidadosos e criativos ao levantar os recursos que precisam para melhorar seu negócio. Há muitas maneiras de obter os recursos de que você precisa: Esta seção está dividida em três categorias. A categoria 1 trata dos recursos que são frequentemente usados em primeiro lugar, como suas economias pessoais. A categoria 2 explora diferentes fontes de financiamento de dívida. A categoria 3 resume as opções de financiamento menos comuns que podem ser aplicadas a alguns donos de negócios.

Categoria 1: Fontes de financiamento comuns

Leia: A maioria dos empresários inicialmente financia o crescimento dos negócios contando com suas próprias economias, por iniciativa própria (fazendo o próprio trabalho e não contando com ajuda externa) e obtendo empréstimos ou dinheiro de investimento de familiares ou amigos próximos. Essas opções permitem que eles tomem decisões rápidas e sejam flexíveis na administração do crescimento de seus negócios.

ATIVIDADE (5 minutos)

Passo 1: Em grupo, leia em voz alta as descrições e os prós e contras dos tipos de financiamento a seguir.

FONTES DE FINANCIAMENTO COMUNS			
FONTE	DESCRIÇÃO	PRÓS	CONTRAS
Economias do proprietário	O proprietário usa economias pessoais como empréstimo para o negócio ou para investir nele.	<ul style="list-style-type: none"> ○ O proprietário mantém o controle do negócio ○ Acesso fácil e imediato ○ Mínima burocracia 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Risco e sacrifício pessoal e familiar ○ Recursos possivelmente insuficientes
Iniciativa própria	O proprietário faz todo o trabalho, em vez de contratar empregados ou pegar um empréstimo.	<ul style="list-style-type: none"> ○ O proprietário mantém o controle do negócio ○ Reduz a necessidade de dinheiro ○ Alto compromisso com a qualidade 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Crescimento mais lento ○ Possível falta de habilidade
Família e amigos	Os membros da família e os amigos emprestam dinheiro para o negócio ou investem nele.	<ul style="list-style-type: none"> ○ Lealdade e apoio ○ Flexibilidade com taxas e termos financeiros 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Possibilidade de tensão nos relacionamentos ○ Possibilidade de interferência indesejada nos negócios

Passo 2: Você tem experiência anterior com alguma dessas fontes de financiamento? Em caso afirmativo, você tem algum ponto de vista? Caso contrário, quais considerações ou preocupações você tem?

Categoria 2: Fontes de financiamento de dívida

Leia: Além de usar os recursos de financiamento pessoais, muitos proprietários de negócios buscam recursos por meio de um empréstimo ou financiamento de dívida. As seguintes perguntas podem ajudar a orientar a decisão de fazer um empréstimo:

- Estou fazendo um empréstimo para melhorar meu negócio, não por motivos pessoais?
- Estou fazendo um empréstimo para investir em um negócio que, no final, não vai ser lucrativo?
- Será que é o momento certo para assumir esse risco?
- Estou satisfeito com as condições do empréstimo que receberia?
- Estou pedindo emprestado a quantia certa?
- Serei capaz de pagar a dívida e manter o funcionamento do meu negócio com risco mínimo para obter lucro?

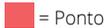
Debata: Imagine que você está pensando em fazer um empréstimo para seu negócio. Com o grupo, debata como cada uma das perguntas anteriores o ajudaria com essa decisão.

Leia: Os cartões de crédito são a fonte mais comum de financiamento de dívida, mas eles têm altas taxas de juros. Uma linha de crédito é uma opção flexível que permite aos proprietários de negócios administrar os altos e baixos de suas necessidades de fluxo de caixa. Os empréstimos bancários, empréstimos de microcrédito e os empréstimos coletivos (peer-to-peer) também estão disponíveis e oferecem muitas vantagens, mas geralmente exigem um processo de solicitação rigoroso.

ATIVIDADE (10 minutos)

Passo 1: Em grupo, leia cada uma das descrições para as fontes de financiamento de dívida a seguir. Em seguida, examine as informações que comparam e contrastam essas fontes de financiamento de dívida.

FONTES DE FINANCIAMENTO DE DÍVIDA: PONTOS FORTES E FRACOS				
CARTÃO DE CRÉDITO	LINHA DE CRÉDITO	EMPRÉSTIMO BANCÁRIO	EMPRÉSTIMO DE MICROCRÉDITO	EMPRÉSTIMO COLETIVO (PEER-TO-PEER)
O proprietário faz compras com cartão de crédito e deverá devolver a quantia emprestada com juros.	Uma instituição financeira faz um empréstimo flexível que permite que um empresário faça empréstimos repetidamente para as necessidades de curto prazo do fluxo de caixa do negócio.	Um banco empresta dinheiro ao empresário com a expectativa de pagamentos programados do principal com juros.	Uma organização empresta uma pequena quantia de dinheiro a um negócio que não pode fazer um empréstimo no banco. Esses empréstimos estão disponíveis em quase todos os países.	Pessoas emprestam ao proprietário de um negócio sem nenhuma ligação entre si por meio de um serviço online.

LEGENDA  = Ponto forte  = Moderado  = Ponto fraco

RAPIDEZ EM RECEBER FUNDOS	RELATÓRIOS FINANCEIROS E GARANTIAS
<p> Cartão de crédito (recebe fundos rapidamente)</p> <p> Linha de crédito (demora a receber fundos)</p> <p> Empréstimo bancário (demora a receber fundos)</p> <p> Microcrédito (demora a receber fundos)</p> <p> Empréstimo de investidor (demora a receber fundos)</p>	<p> Cartão de crédito (não é exigido)</p> <p> Linha de crédito</p> <p> Empréstimo bancário (obrigatório)</p> <p> Microcrédito</p> <p> Empréstimo de investidor</p>
EXIGIDO BOA AVALIAÇÃO DE CRÉDITO	TAXA DE JUROS
<p> Cartão de crédito (não é necessariamente exigido)</p> <p> Linha de crédito</p> <p> Empréstimo bancário (obrigatório)</p> <p> Microcrédito</p> <p> Empréstimo de investidor</p>	<p> Cartão de crédito (taxas relativamente altas)</p> <p> Linha de crédito (taxas variáveis relativamente baixas)</p> <p> Empréstimo bancário (taxas fixas relativamente baixas)</p> <p> Microcrédito</p> <p> Empréstimo de investidor</p>
TAMANHO DO EMPRÉSTIMO	
<p> Cartão de crédito (relativamente pequeno)</p> <p> Linha de crédito</p> <p> Empréstimo bancário (relativamente grande)</p> <p> Microcrédito (relativamente pequeno)</p> <p> Empréstimo de investidor (relativamente pequeno)</p>	

Passo 2: Em grupo, leia em voz alta cada situação a seguir. Determine que opção de financiamento de dívida você acha que é melhor e as razões para sua escolha. Dê uma resposta para cada situação antes de ler a próxima.

Situação A: Martin precisa de 2 mil imediatamente para comprar materiais para seu negócio de decoração de Natal. Dada a sazonalidade de seu negócio e sua capacidade de efetuar vendas imediatas, ele confia que pode pagar esse dinheiro dentro de 30 dias.

Situação B: Nina tem um negócio de fabricação de escadas por encomenda. Ela está nesse negócio há 18 meses e precisa de 35 mil para comprar um torno melhor. Ela tem bom crédito, mas pouca garantia.

Situação C: Sara precisa de 10 mil para financiar um jogo que ela está desenvolvendo. Ela acabou de iniciar seu negócio, não tem nenhuma demonstração financeira anterior e prevê que levará algum tempo para devolver o dinheiro.

Passo 3: Individualmente, escreva uma resposta a uma das seguintes perguntas:

Que fonte de financiamento de dívida você gostaria de pesquisar um pouco mais para seu negócio?

Se você acha que seu negócio não vai precisar de financiamento de débito num futuro próximo, sobre que fonte de financiamento de dívida você gostaria de saber mais?

Categoria 3: Fontes de financiamento ocasionais

Leia: Os proprietários de negócios podem, ocasionalmente, buscar opções alternativas de financiamento, conforme mostrado na tabela a seguir. Essas opções variam dependendo do ramo de atividade e do tipo de negócio. Elas não são comuns para a maioria das pequenas empresas.

ATIVIDADE (5 minutos)

Passo 1: Em grupo, leia em voz alta as descrições e os prós e contras dos tipos de financiamento a seguir.

FONTES DE FINANCIAMENTO OCASIONAIS			
FONTE	DESCRIÇÃO	PRÓS	CONTRAS
Financiamento coletivo	Um grande número de pessoas contribui com pequenas quantidades de dinheiro por meio da Internet para um negócio no qual elas querem investir.	<ul style="list-style-type: none"> ○ Potencial para arrecadar muito dinheiro rapidamente ○ Provoca o interesse do consumidor ○ Estuda a possível demanda do produto 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Muitos negócios não vão adiante por não ter pessoas suficientes ○ Risco da sua ideia de negócio ser copiada
Investidor anjo	Uma ou mais pessoas ricas investem em um negócio que tem potencial de forte crescimento.	<ul style="list-style-type: none"> ○ O mutuário recebe o financiamento e ganha parceiros de negócios ○ O investidor serve como consultor experiente 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Possível divergência de ponto de vista e interferência nos negócios ○ Pressão para atingir resultados
Capital de risco	Uma instituição financeira investe uma quantia considerável de dinheiro e espera o crescimento do negócio e uma futura venda dele.	<ul style="list-style-type: none"> ○ Fundos significativos permitem que o negócio cresça rapidamente ○ Aumenta a credibilidade e proporciona o potencial para atrair mais clientes e grandes investidores 	<ul style="list-style-type: none"> ○ O proprietário sacrifica uma parte do controle do negócio ○ Foco intenso no crescimento e em uma venda futura do negócio ○ Pressão para atingir resultados
Incubadora e aceleradora	Uma organização fornece ao negócio espaço físico, infraestrutura, orientação e parceiros de negócios.	<ul style="list-style-type: none"> ○ Aumenta a credibilidade ○ Reduz as despesas e a necessidade de dinheiro ○ Fornece experiência, orientação e assistência 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Possibilidade de não valorizar o dono do negócio o suficiente ○ Possibilidade de o proprietário ceder muito controle dos negócios
Subsídio	O governo fornece fundos para um negócio para um propósito específico.	<ul style="list-style-type: none"> ○ Exposição e credibilidade que atrai os investidores, clientes e outros financiadores ○ Os fundos não precisam ser devolvidos 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Leva tempo para receber os fundos ○ Dificuldades em se qualificar

Passo 2: Responda individualmente à seguinte pergunta:

Que fonte de financiamento ocasional, se houver, você gostaria de pesquisar mais para seu negócio? Por quê?

4. PESQUISAR OPÇÕES DE FINANCIAMENTO

Leia: Encontrar as melhores fontes de financiamento para seu negócio exige esforço constante. As fontes de financiamento variam muito de acordo com a localidade, por isso é importante conversar com pessoas em que você confia em sua rede de contatos pessoais e comunitários. Os recursos online, do governo e da comunidade provavelmente o ajudarão com sua pesquisa.

- Debata:**
- Que organizações locais ou nacionais poderiam fornecer orientação ou recursos para financiar um negócio?
 - Quais recursos online podem fornecer orientação para financiar um negócio?

ATIVIDADE (5 minutos)

Refleta individualmente e depois escreva respostas para as seguintes perguntas:

- Quais recursos online você vai analisar esta semana para saber mais sobre possíveis opções de financiamento? Se você não souber quais recursos online acessar, quais tópicos de financiamento você gostaria de pesquisar e entender melhor?

- Com quem você falará esta semana na sua rede de contatos pessoais ou da comunidade para saber mais sobre opções de financiamento?

5. INTEGRIDADE NOS RELACIONAMENTOS FINANCEIROS

Leia: A décima terceira regra de fé afirma que cremos em ser honestos. As relações financeiras se baseiam na confiança e integridade pessoal. Agir com integridade significa que vamos cumprir nossos acordos e não adotar práticas enganosas.

Se tomarmos dinheiro emprestado, devemos estar seguros de devolvê-lo. Como o Senhor nos lembra em Doutrina e Convênios: “Se tomares algo emprestado de teu próximo, devolverás o que tomaste emprestado” (D&C 136:25).

Se recebemos dinheiro para nosso negócio por meio de um empréstimo, de investidores ou por meio de uma concessão, devemos usar esse dinheiro com o propósito para o qual foi dado, não para outra finalidade. Quando indivíduos ou organizações fornecem dinheiro para o nosso negócio, eles devem ter a certeza de que honraremos nosso acordo.

Fomos aconselhados a ficar longe de acordos financeiros que não entendemos, que são bons demais para ser verdade, que apresentam conflitos de interesse ou que nos colocam em situações eticamente questionáveis ou ilegais.

Debata: O que você aprendeu sobre ter integridade em questões financeiras e sobre não adotar práticas enganosas?

ATIVIDADE (5 minutos)

Passo 1: Individualmente, escreva como você pode demonstrar integridade ao receber e usar o dinheiro de outras pessoas para melhorar seu negócio.

Passo 2: Em grupo, fale sobre as ideias que você anotou no passo 1.



PONDERAR—Tempo máximo: 5 minutos

Individualmente, pense sobre o que aprendeu hoje e avalie o que o Senhor gostaria que você fizesse. Leia a escritura a seguir e escreva as respostas às perguntas.

“Não temas, porque eu estou contigo; não te assombres, porque eu sou teu Deus; eu te fortaleço, e te ajudo, e te sustento com a destra da minha justiça” (Isaías 41:10).

Com base no que aprendeu hoje, que mudança você se sente inspirado a fazer para ajudá-lo a encontrar financiamento para seu negócio?

Que medidas você vai tomar esta semana a fim de realizar a mudança que você identificou anteriormente?



COMPROMETER-SE—Tempo máximo: 5 minutos

Leia cada compromisso a seguir com seu parceiro de ação. Sua capacidade de obter sucesso ao iniciar ou melhorar seu negócio vai aumentar consideravelmente à medida que cumprir diligentemente seus compromissos semanais. Prometa a si mesmo que vai cumprir seus compromissos e assine embaixo.

MEUS COMPROMISSOS

- (A)** Vou cumprir os compromissos do livreto “Meu Alicerce” desta semana:

 - Vou melhorar em uma das maneiras que selecionei para mostrar integridade.
 - Vou compartilhar com minha família ou meus amigos o que aprendi sobre integridade.
- (B)** Falarei com a pessoa ou com as pessoas que identifiquei da minha rede pessoal ou comunitária de contatos para aprender mais sobre opções de financiamento para meu negócio.
- (C)** Vou examinar os recursos online ou tópicos que identifiquei para aprender mais sobre as possíveis opções de financiamento para meu negócio.
- (D)** Vou examinar minha página “Ponderar” e cumprir os compromissos.
- (E)** Entrarei em contato com meu parceiro de ação e lhe darei meu apoio.

Lembre-se de que, na próxima semana, você terá que relatar o número de dias em que você conversou com os clientes, escreveu em seu caderno de anotações, vendeu e registrou detalhes financeiros (ver a tabela “Avaliação do meu trabalho” no início do livro).

Minha assinatura

Assinatura do parceiro de ação

Oração de encerramento.



11

APERFEIÇOAR MEU NEGÓCIO CONTINUAMENTE

PRINCÍPIO DO LIVRETO “MEU ALICERCE”

- Comunicação: Pedir e ouvir

PRINCÍPIOS, HABILIDADES E HÁBITOS DE NEGÓCIOS

1. Visualizar meu negócio
2. Padronizar meu negócio
3. Garantir que meu negócio esteja de acordo com as leis e normas
4. Investir em funcionários
5. Estabelecer metas e avaliar o sucesso do meu negócio



RELATAR—Relatar — Tempo máximo: 25 minutos

Faça uma oração de abertura.

COMPROMISSOS DA SEMANA PASSADA

- Ⓐ Cumprir os compromissos do livreto “Meu Alicerce”.
- Ⓑ Falar com a pessoa ou pessoas que identifiquei da minha rede pessoal ou comunitária de contatos para saber mais sobre opções de financiamento para meu negócio.
- Ⓒ Examinar os recursos online ou tópicos que identifiquei para saber mais sobre as possíveis opções de financiamento para meu negócio.
- Ⓓ Examinar minha página “Ponderar” e cumprir os compromissos.
- Ⓔ Entrar em contato com meu parceiro de ação e apoiá-lo.

PASSO 1: AVALIAR COM O PARCEIRO DE AÇÃO (5 minutos)

Reserve alguns minutos para avaliar seu empenho em cumprir os compromissos esta semana. Use a tabela “Avaliação do meu trabalho” no início deste livro de atividades. Depois, mostre sua avaliação para seu parceiro e debata com ele a pergunta a seguir.

Debate: Que desafios você teve ao cumprir seus compromissos esta semana?

AVALIAÇÃO DO MEU TRABALHO		Habilidades-chave para negócios								
INSTRUÇÕES: Avalie seus esforços para cumprir os compromissos assumidos semanalmente. Compare sua avaliação com sua página de ação. Pondere sobre como você pode continuar a progredir ao prestar a formação àsseus próximos empreendedores.		LEGENDA: ● Esforço mínimo ● Esforço moderado ● Esforço significativo								
	Ⓐ	Ⓑ	Ⓒ	Ⓓ	Ⓔ	1	2	3	4	5
	Compromissos do “Meu Alicerce”	Compromissos de desenvolvimento de negócios	Compromissos de operações de negócios	Compromissos do “Ponderar”	Compromissos do plano de ação	1	2	3	4	5
Exemplo	Arquivar e carregar o livro	Usar um registro diário de receitas e despesas	Criar um plano para reduzir os gastos da empresa			●	●	●	●	●
Semana 1	A autoconfiança é um princípio de sucesso	Participar do desafio do clipe de papel	Comçar a escrever no meu diário da empresa todos os dias			●	●	●	●	●
Semana 2	Exercer fé em Jesus Cristo	Criar uma lista de cinco necessidades não atendidas dos clientes	Criar uma lista de viagens competitivas para cinco negócios			●	●	●	●	●
Semana 3	Administrar o dinheiro	Conversar com pelo menos cinco clientes em potencial	Completar a seção “Ponderar” do Plano de Negócio Pessoal			●	●	●	●	●
Semana 4	Arquivar e carregar o livro	Participar do desafio Faça-uma-venda	Completar a seção “Ponderar” do Plano de Negócio Pessoal			●	●	●	●	●
Semana 5	Usar o tempo com sabedoria	Examinar meus registros de interação com meus clientes e outros	Completar a seção “Ponderar” do Plano de Negócio Pessoal			●	●	●	●	●
Semana 6	Trabalho: assumir a responsabilidade e perseverar	Usar um registro de receitas e despesas para o meu negócio ou para um negócio paralelo	Criar um demonstrativo de receitas para o meu negócio ou para um negócio paralelo			●	●	●	●	●
Semana 7	Solucionar problemas	Preparar um plano para melhorar meu negócio	Manter registros separados para o dinheiro da empresa e o dinheiro pessoal			●	●	●	●	●
Semana 8	Tornar-se um ser obediente	Fazer uma lista dos desafios de fluxo de caixa que o meu negócio pode enfrentar	Elaborar um plano para lidar com os desafios de fluxo de caixa que o meu negócio pode enfrentar			●	●	●	●	●
Semana 9	Buscar conhecimento	Criar um plano para melhorar meu negócio	Criar um plano para reduzir os gastos da empresa			●	●	●	●	●
Semana 10	Mostrar integridade	Fazer um plano para explorar as opções de financiamento	Aprender mais sobre as opções para obter financiamento para o meu negócio			●	●	●	●	●
Semana 11	Comunicação: pedir e ouvir	Pesquisar as exigências legais e regulamentares para o meu negócio	Preparar e praticar a apresentação do meu negócio			●	●	●	●	●
Semana 12	Receber as ordenanças ao tempo	Fazer uma lista de ideias para impulsionar meu negócio	Refinar o meu Plano de Negócio Pessoal com base no feedback de apresentação			●	●	●	●	●

PASSO 2: RELATAR AO GRUPO (8 minutos)

Depois de avaliar seu trabalho, reúna-se com o grupo e relate seus resultados. Todos os membros do grupo devem declarar se classificaram-se como vermelho, amarelo ou verde para cada um dos compromissos da semana anterior. Informe também quantos dias você praticou cada uma das principais habilidades de negócio, como relatado na tabela “Avaliação do meu trabalho”.

PASSO 3: COMPARTILHAR SUAS EXPERIÊNCIAS (10 minutos)

Agora, converse com o grupo sobre o que aprendeu ao se esforçar por cumprir seus compromissos durante a semana.

- Debata:**
- Que experiências você teve ao cumprir seus compromissos do livreto “Meu Alicerce”?
 - O que você aprendeu ao pesquisar possíveis opções de financiamento para seu negócio?

PASSO 4: ESCOLHER PARCEIROS DE AÇÃO (2 minutos)

Escolha um parceiro de ação do grupo para a próxima semana. Geralmente, os parceiros de ação são do mesmo sexo e não são da mesma família.

Reserve alguns minutos agora para se reunir com seu parceiro de ação. Apresente-se e converse sobre como vocês vão entrar em contato um com o outro durante a semana.

Nome do parceiro de ação

Informações para contato

Escreva como e quando vocês vão entrar em contato um com o outro esta semana.

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB



MEU ALICERCE: COMUNICAÇÃO: PEDIR E OUVIR—

Duração aproximada: 20 minutos

Pondere: Quando o Pai Celestial respondeu minhas orações?

Assista: “Criar força de ascensão”, disponível no site srs.LDS.org/videos. (O vídeo não está disponível? Leia a transcrição no final desta seção.)

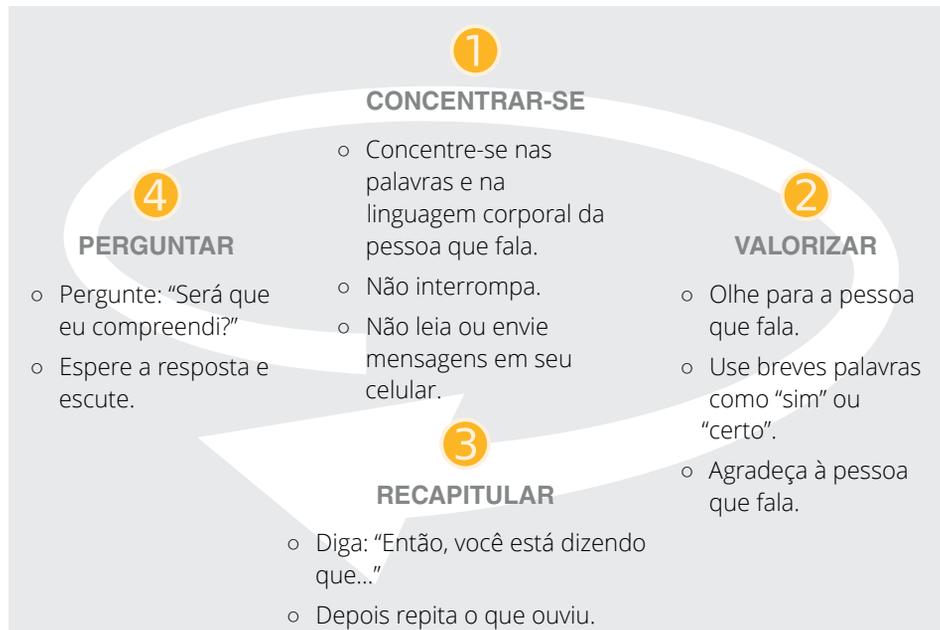
Debata: Como podemos reconhecer as respostas às nossas orações? Por que escutar é uma parte essencial da oração?

Leia: Doutrina e Convênios 8:2 e a citação do presidente Russell M. Nelson.

Debata: Por que escutar é uma habilidade essencial? De que modo o fato de escutarmos com atenção nos ajuda em nosso trabalho?

ATIVIDADE (5 minutos)

Passo 1: Em grupo, leia os passos na caixa a seguir e converse brevemente sobre como se tornar um ouvinte melhor.



Passo 2: Peça a um ou dois membros do grupo que contem aos outros um problema ou uma dúvida que eles têm. Todos os demais devem tentar escutar, seguindo estes passos.

Passo 3: Quando terminar, pergunte aos membros do grupo que falaram como eles se sentiram quando o grupo realmente procurou escutá-los.

DOCTRINA E CONVÊNIO 8:2

“Eu te falarei em tua mente e em teu coração, pelo Espírito Santo que virá sobre ti e que habitará em teu coração.”

PRESIDENTE RUSSELL M. NELSON

“Sua alma será abençoada à medida que você aprender a escutar, depois escutar para aprender com os filhos, pais, companheiros, vizinhos e líderes da Igreja, todos os quais vão elevar sua capacidade de ouvir os conselhos do alto.”

“Aprender a ouvir”, A Liahona, julho de 1991, p. 26.

Leia: Leia as citações do presidente Henry B. Eyring e do élder Robert D. Hales.

Comprometer-se: Comprometa-se a realizar as seguintes atividades durante a semana:

- Orar individualmente e em família todas as manhãs e todas as noites. Passar algum tempo após cada oração buscando orientação reverentemente.
- Compartilhar com sua família ou seus amigos o que aprendeu sobre comunicação.

CRIAR FORÇA DE ASCENSÃO

Se você não puder ver o vídeo, escolha uma pessoa do grupo para ler este roteiro.



PRESIDENTE DIETER F. UCHTDORF:

Para que o avião saia do chão é preciso que haja força de ascensão. Na aerodinâmica, a força de ascensão é gerada quando o ar passa sobre as asas de um avião de tal modo que a pressão por baixo da asa seja maior do que a pressão por cima dela. Quando a força de ascensão, que é o impulso para cima, excede a atração da gravidade, o avião sai do chão e voa.

De modo semelhante, podemos decolar em nossa vida espiritual. Quando a força que nos empurra para o céu é maior do que as tentações e angústias que nos puxam para baixo, conseguimos alçar voo e entrar na esfera de influência do Espírito.

Embora haja muitos princípios do evangelho que nos ajudam a alçar

voos ainda maiores, gostaria de tratar de um deles, em especial:

Oração!

A oração é um dos princípios do evangelho que nos leva a alturas maiores. A oração tem o poder de elevar-nos acima de nossas preocupações mundanas. A oração pode levar-nos para além das nuvens de desespero e escuridão para um horizonte límpido e brilhante.

Uma das maiores bênçãos, privilégios e oportunidades que temos por ser filhos do Pai Celestial é poder comunicar-nos com Ele por meio da oração. Podemos falar com Ele a respeito de nossas experiências de vida, provações e bênçãos. Podemos ficar atentos para ouvir a resposta e receber orientação celestial do Espírito Santo em qualquer momento e em qualquer lugar.

(Ver Dieter F. Uchtdorf, "A oração e o horizonte azul", *A Liahona*, junho de 2009, pp. 3–5.)

PRESIDENTE HENRY B. EYRING

"Nosso Pai Celestial ouve as orações de Seus filhos do mundo inteiro que rogam pedindo alimento, roupas para cobrir o corpo e a dignidade que advém da capacidade de se sustentarem."

"Oportunidades de fazer o bem", *A Liahona*, maio de 2011, p. 22

ÉLDER ROBERT D. HALES

"Precisamos pedir a ajuda de nosso Pai Celestial e procurar forças por meio da Expição de Seu Filho, Jesus Cristo. Tanto nas coisas temporais como nas espirituais, obter Sua ajuda divina nos capacita a tornar-nos provedores previdentes para nós mesmos e para os outros."

"Tornar-se provedores prudentes temporal e espiritualmente", *A Liahona*, maio de 2009, p. 7.



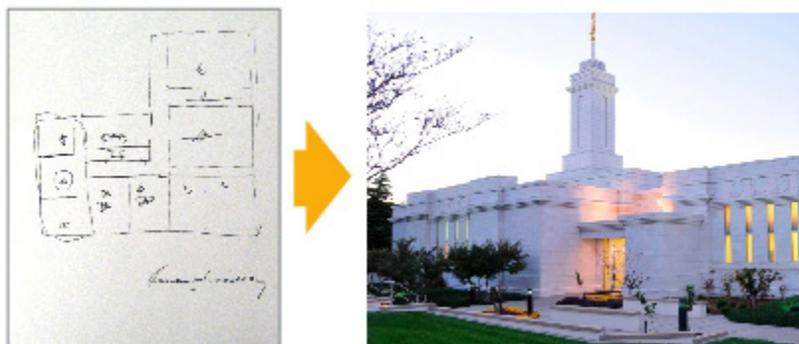
APRENDER—Tempo máximo: 65 minutos

1. UMA VISUALIZAÇÃO DO MEU NEGÓCIO

Leia: Os empresários bem-sucedidos pensam sobre o que seus negócios vão se tornar e expressam suas ideias. Eles visualizam seu negócio. Essa visualização é uma descrição de uma situação futura desejada. Na Pérola de Grande Valor, lemos que o Senhor “[criou] todas as coisas (...) espiritualmente, antes que elas existissem fisicamente na face da Terra” (Moisés 3:5). Da mesma forma, os donos de negócio devem criar mentalmente o futuro do negócio que pretendem construir fisicamente.

Visualizar é um sinal de liderança. Isso se aplica diretamente ao seu negócio. A visão do seu negócio guiará suas ações e vai ajudar você e as pessoas com que quem trabalha a concentrar energia e esforços.

Não é suficiente apenas visualizar e depois esperar que seu negócio tenha sucesso. Você vai precisar trabalhar muito e ser persistente para tornar sua visualização uma realidade.



Esquerda: Esboço do presidente Gordon B. Hinckley para a construção de templos pequenos, 1997. Direita: Um templo pequeno finalizado em Colonia Juárez, México, dedicado em 1999.

ATIVIDADE (10 minutos)

Passo 1: Faça um desenho de como seu negócio ficará depois de ter alcançado o sucesso no futuro que você visualiza. Seja o mais minucioso possível. Se desejar, pode acrescentar palavras descritivas ou frases à sua imagem.

Visualização do meu negócio



Passo 2: Peça a alguns membros do grupo que mostrem e expliquem seu desenho.

Passo 3: Relacione as etapas que seu negócio deve cumprir para concretizar a visualização no passo 1. Se possível, faça uma estimativa de quando você vai cumprir essas etapas.

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

2. PADRONIZAR MEU NEGÓCIO

Leia: Um negócio não deve depender completamente de seu dono. Os empresários de negócios bem-sucedidos criam manuais de operações e documentam seu fluxo de trabalho para demonstrar como realizar o trabalho-padrão de seu negócio. Esses recursos incentivam a qualidade e a consistência nos processos de um negócio. Eles são úteis para treinar funcionários novos e para manter as práticas mais eficazes entre os empregados atuais. Devem ser revistos e atualizados frequentemente.

Criar um manual de operações e documentar seu fluxo de trabalho para tarefas específicas vai definir as expectativas, ajudar os funcionários a atingir metas comuns e garantir que haja consistência. Essa documentação permite que alguém execute uma tarefa quando um funcionário que normalmente a realiza estiver doente, tirar férias, tiver uma emergência ou sair do emprego. Com fluxos de trabalho detalhados no local, você pode trabalhar para melhorar seu negócio, em vez de simplesmente trabalhar para seu negócio.

Criar um manual de operações e documentar seu fluxo de trabalho vai também ajudá-lo se você for o único funcionário da sua empresa. O processo de documentar o ajudará a estruturar e padronizar seu negócio. Isso ajudará sua empresa a estar mais bem organizada. Os fluxos de trabalho documentados também servem como recurso de conhecimento para ajudá-lo a lembrar das tarefas que forem feitas com menos frequência.

- Debata:**
- Como dono de um negócio, por que é importante para você criar um manual de operações e documentar seu fluxo de trabalho para tarefas específicas?
 - Quais tarefas ou processos de negócios você deve documentar para que o trabalho possa ser realizado continuamente?

ATIVIDADE (5 minutos)

Escolha uma tarefa de negócios importante que você realiza regularmente. Essa tarefa pode ser algo simples como a criação de uma fatura ou receber um pagamento. Anote a tarefa e, em seguida, escreva as instruções passo a passo sobre como realizá-la. Esse exercício é o primeiro passo na criação de um manual de operações para seu negócio.

Exemplo: Faça um depósito

1. Abra o arquivo de contabilidade
2. Insira a data do depósito
3. Escreva o nome da pessoa ou empresa que está fazendo o depósito
4. Insira o valor do depósito
5. Digite a conta para o depósito
6. Clique em **Salvar**

Tarefa: _____

Instruções passo a passo:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____

3. GARANTIR QUE MEU NEGÓCIO ESTEJA DE ACORDO COM AS LEIS E NORMAS

Leia: Os proprietários de negócios têm a responsabilidade de garantir que seus negócios estejam em conformidade com todas as leis e todos os regulamentos. As leis e os regulamentos variam de acordo com o ramo de atividade e a localização, por isso é importante que cada empresário pense sobre seus requisitos legais e regulamentares em (1) nível local, (2) nível estadual ou provincial, (3) nível nacional e (4) nível internacional.

ATIVIDADE (15 minutos)

Passo 1: O objetivo desta atividade é identificar e debater as exigências legais de que você pode não estar ciente. Com o grupo, leia em voz alta a lista de categorias legais e regulatórias na coluna à esquerda a seguir. Em seguida, pense em cada exigência legal ou regulamentar que você acha que se aplica ao seu negócio. Se você conhece os detalhes da caixa que você marcou, inclua-os na coluna “Observações”. Se a linha não se aplica ao seu negócio, ignore-a.

EXIGÊNCIAS LEGAIS PARA MEU NEGÓCIO						
	Exemplos	Local	Estado ou província	Nacional	Internacional	Observações
Estrutura do negócio	Corporação; sociedade					
Privacidade e segurança dos dados	Dados financeiros; informações pessoais					
Emprego e trabalho	Salário mínimo; proteção ao trabalho infantil; acomodações para necessidades especiais					
Normas ambientais	Eliminação de resíduos; prevenção da poluição					
Normas financeiras	Leis de ações; leis antitruste					
Normas de saúde e segurança	Proteção contra queda; proteção respiratória					
Exigências de seguro	Seguro de risco; seguro contra acidentes					
Propriedade intelectual	Direitos autorais; patentes					
Alvarás e autorizações	Alvará de funcionamento; autorização de manuseio de alimentos					

Passo 2: Em grupo, debata alguns recursos locais e regionais que podem ajudar os proprietários de negócios a entender suas obrigações legais e regulatórias.

Passo 3: Selecione alguns tópicos da tabela anterior para pesquisar esta semana para seu negócio.

4. INVESTIR EM FUNCIONÁRIOS

Leia: Acrescentar um novo funcionário ao seu negócio é uma decisão importante que exige um processo de contratação organizado e fervorosa reflexão. Empresários bem-sucedidos escrevem descrições do cargo detalhadas para orientar suas decisões de contratação. Uma descrição do cargo informa o solicitante os requisitos de trabalho e ajuda o empregador a comunicar as habilidades, o conhecimento e as capacidades que o novo funcionário precisará.

ATIVIDADE (5 minutos)

Individualmente, escreva respostas para as seguintes perguntas: Esta atividade vai ajudá-lo a pensar em ideias que poderá usar em uma futura descrição de emprego.

Passo 1: Pense em sua primeira (ou próxima) contratação de funcionário. Que necessidades esse funcionário preencheria?

Passo 2: Que habilidades, conhecimento ou capacidades esse funcionário precisaria ter?

Debata: Por que é importante ser metódico e cuidadoso ao contratar um funcionário?

Leia: Para criar um negócio próspero, é essencial que você lidere e capacite seus funcionários. Um líder é alguém que motiva outras pessoas a segui-lo. A liderança não é derivada de um título ou cargo, mas é obtida pela capacidade de persuadir, incentivar e orientar o grupo para atingir um objetivo desejado. Capacitar seus funcionários significa lhes dar oportunidades para demonstrarem e desenvolverem suas habilidades e seus interesses. Os empresários inteligentes ajudam seus funcionários a alinhar seu crescimento pessoal com o crescimento do negócio.

Debata: Como você pode capacitar seus funcionários atuais e futuros?

Leia: Como empresário, você pode mostrar liderança pelo modo como contrata e administra seus funcionários. Esta seção descreve três princípios orientadores.

O primeiro princípio é **contratar devagar e demitir rápido**. Por exemplo, vamos imaginar que Vivian seja dona de uma empresa de assistência médica domiciliar. Ela dispõe do seu tempo com muita atenção para contratar os melhores candidatos com base em uma descrição de cargo detalhada. Ela também toma medidas rápidas para demitir um funcionário que demonstra que não é muito apropriado para o cargo ou a empresa. Nos dois casos, Vivian toma decisões que vão beneficiar seus funcionários e seu negócio em longo prazo.

Um segundo princípio orientador é **fornecer treinamento adequado**. Por exemplo, vamos imaginar que um engenheiro mecânico chamado Luís tenha seu próprio negócio. Luís ajuda seu funcionário, Gilmar, a criar um plano de desenvolvimento pessoal e fornece acesso a treinamentos. Com suas novas habilidades e treinamento, Gilmar logo foi capaz de gerenciar vários projetos importantes para a empresa. Por sua vez, Luís tem mais tempo para se concentrar em melhorar o negócio.

Um terceiro princípio orientador é **inspecionar mais e presumir menos**. Esse princípio não sugere que você deve controlar de perto seus funcionários. Em vez disso, significa que você deve estar ciente do trabalho que estão fazendo e como você pode ajudá-los. Por exemplo, vamos imaginar que César seja dono de uma empresa de design gráfico. Ele desenvolve relações de trabalho estreitas com seus funcionários e dedica tempo para fazer perguntas, ouvir, orientar e ficar perto do trabalho que fazem.

Debata: Como esses princípios podem ajudá-lo em seu negócio?

5. ESTABELECER METAS E AVALIAR O SUCESSO DO MEU NEGÓCIO

Leia: Metas são passos que nos ajudam a trazer a visão do nosso negócio para a realidade. Podemos trabalhar para alcançar essa visão se as dividirmos em metas pequenas e graduais para serem realizadas ao longo do tempo. As metas eficientes têm as seguintes características:

- **Específicas:** incluem uma descrição detalhada do que será alcançado.
- **Mensuráveis:** incluem um parâmetro ou indicador para avaliar o progresso.
- **Alcançáveis:** estabelecem metas que sejam realistas e atingíveis.
- **Relevantes:** estabelecem metas que sejam importantes e proporcionem motivação.
- **Calendarizadas:** incluem a data em que a meta será alcançada.

Como proprietário de um negócio, pense sobre sua visão de longo prazo e divida-a em metas pequenas que possam ser alcançadas por meio de concentração e persistência.

ATIVIDADE (10 minutos)

Esta atividade vai ajudá-lo a aprender a criar metas para alcançar sua visualização.

Passo 1: Pense sobre como você quer que seu negócio se pareça em três anos. Em seguida, crie metas menores que vão ajudá-lo a alcançar sua visualização. Examine o exemplo a seguir para ver como isso pode funcionar.

3 anos: Em 3 anos teremos nosso próprio escritório com 5 funcionários, no mínimo. Ganharemos, no mínimo, 1 milhão em receita anual.

1 ano: Em 1 ano terei contratado meu primeiro funcionário e teremos ganhado 250 mil em receita anual.

90 dias: Em 90 dias terei feito 40 vendas e ganhado 75 mil em receita.

30 dias: Em 30 dias terei feito 10 vendas e ganhado 20 mil em receita.

Esta semana: Esta semana farei 50 ligações e 3 vendas.

Passo 2: Agora, crie sua própria versão. Comece onde quer que você se sinta mais à vontade na criação de suas metas. Lembre-se de usar as características de metas eficientes anteriores.

3 anos:

1 ano:

90 Dias:

30 dias:

Esta semana:

Leia: À medida que você for trabalhando para concretizar sua visualização, certifique-se de manter os seguintes comportamentos diários:

- Ser consistente trabalhando em suas metas todos os dias.
- Acompanhar seu progresso em detalhes.
- Ser flexível em ajustar suas metas quando for apropriado.



PONDERAR—Tempo máximo: 5 minutos

Individualmente, pense sobre o que aprendeu hoje e avalie o que o Senhor gostaria que você fizesse. Leia a citação a seguir e escreva as respostas às perguntas.

“A fé tem a ver com o futuro. A fé edifica sobre o passado, mas não tem o desejo de permanecer ali. A fé confia que Deus tem coisas grandiosas reservadas para todos nós” (Jeffrey R. Holland, “O melhor está por vir”, *A Liahona*, janeiro de 2010, p. 21).

Com base no que aprendeu hoje, que mudança você se sente inspirado a fazer para ajudá-lo a melhorar seu negócio?

Que medidas você vai tomar esta semana a fim de realizar a mudança que você identificou anteriormente?



COMPROMETER-SE—Tempo máximo: 5 minutos

APRESENTAÇÃO DO MEU NEGÓCIO

Leia: Na próxima semana, você será convidado a fazer uma apresentação de cinco minutos sobre seu negócio. Sua agenda pessoal de planejamento de negócios deve ser um bom recurso para ajudá-lo a se preparar.

Pense que você vai fazer essa apresentação a um grupo de possíveis investidores. Você pode decidir como organizar e fazer sua apresentação, mas é necessário incluir os seguintes itens:

- A necessidade não atendida do cliente que você abordará
- O serviço ou produto que você vai oferecer
- Sua vantagem competitiva
- Seus clientes-alvo
- Seu plano para conquistar os clientes
- Recursos de que você precisará
- Evidências de que seu negócio pode ser muito lucrativo
- Próximos passos para seu negócio

Prepare uma apresentação profissional e de alta qualidade e a pratique para garantir que ela permaneça dentro dos cinco minutos. **Use roupa formal** para fazer sua apresentação.

Nossa última reunião de grupo programada será na próxima semana. Depois de nossa apresentação, vamos reservar um tempo para refletir e comemorar. Planeje essa reunião para que tenha uma duração de duas horas e meia. Os membros do grupo podem trazer um lanche para compartilhar com os demais depois das apresentações.

Observação para o facilitador: Recomenda-se que você convide **dois ou três profissionais de negócios** da estaca ou da comunidade para participar do grupo na próxima semana e fornecer feedback sobre a apresentação. Você e esses profissionais vão preencher formulários para entregar ao apresentador logo em seguida. O objetivo desses formulários não é avaliar as habilidades de apresentação, mas, sim, fornecer ideias sobre como desenvolver ou melhorar vários elementos do negócio dessa pessoa. Antes da reunião da próxima semana, faça cópias do formulário de feedback de apresentação a seguir. Você vai precisar ter três ou quatro cópias para cada membro do grupo.

Leia cada compromisso a seguir com seu parceiro de ação. Sua capacidade de obter sucesso ao iniciar ou melhorar seu negócio vai aumentar consideravelmente à medida que cumprir diligentemente seus compromissos semanais. Prometa a si mesmo que vai cumprir seus compromissos e assine embaixo.

MEUS COMPROMISSOS

- Ⓐ Vou cumprir os compromissos do livreto “Meu Alicerce” desta semana:
 - Vou orar individualmente e em família todas as manhãs e todas as noites.
 - Vou compartilhar com minha família ou meus amigos o que aprendi sobre comunicação.

 - Ⓑ Vou pesquisar as exigências legais e reguladoras para meu negócio.

 - Ⓒ Vou preparar e praticar a apresentação do meu negócio.

 - Ⓓ Vou examinar minha página “Ponderar” e cumprir os compromissos.

 - Ⓔ Entrarei em contato com meu parceiro de ação e lhe darei meu apoio.
-

Lembre-se de que, na próxima semana, você terá que relatar o número de dias em que você conversou com os clientes, escreveu em seu caderno de anotações, vendeu e registrou detalhes financeiros (ver a tabela “Avaliação do meu trabalho” no início do livro).

Minha assinatura

Assinatura do parceiro de ação

Oração de encerramento.



12

APRESENTAR MEU NEGÓCIO

PRINCÍPIO DO LIVRETO "MEU ALICERCE"

- Receber as ordenanças do templo

PRINCÍPIOS, HABILIDADES E HÁBITOS DE NEGÓCIOS

1. Continuar minhas reuniões de grupo de autossuficiência
2. Meu caminho para a autossuficiência
3. Apresentar meu negócio



RELATAR—Duração aproximada: 15 minutos

Faça uma oração de abertura.

Como queremos ter tempo para refletir sobre as últimas 12 semanas do curso, para falar sobre como seguir adiante e para dar a todos os membros do grupo tempo para fazer sua apresentação de negócio, planeje essa reunião para durar duas horas e meia.

COMPROMISSOS DA SEMANA PASSADA

- A** Cumprir os compromissos do livreto “Meu Alicerce”.
- B** Pesquisar as exigências legais e reguladoras para meu negócio.
- C** Preparar e praticar a apresentação do meu negócio.
- D** Examinar minha página “Ponderar” e cumprir os compromissos.
- E** Entrar em contato com meu parceiro de ação e apoiá-lo.

PASSO 1: AVALIAR COM O PARCEIRO DE AÇÃO (5 minutos)

Reserve alguns minutos para avaliar seu empenho em cumprir os compromissos esta semana. Use a tabela “Avaliação do meu trabalho” no início deste livro de atividades. Depois, mostre sua avaliação para seu parceiro e debata com ele a pergunta a seguir.

Debata: Que desafios você teve ao cumprir seus compromissos esta semana?

AVALIAÇÃO DO MEU TRABALHO						Habilidades chave para negócios				
Esta tabela o ajudará a acompanhar seu progresso. Você terá a oportunidade de preencher-la na parte “Relatar”, durante o reunião de grupo da semana.										
INSTRUÇÕES: Avise seus esforços para cumprir os compromissos assumidos semanalmente. Compartilhe sua avaliação com seu parceiro de ação. Pense sobre como você pode continuar a progredir ao prestar a formação dessas habilidades importantes.						LEGENDA: ● Esforço mínimo ● Esforço moderado ● Esforço significativo				
	A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
	Compromissos do “Meu Alicerce”	Compromissos de desenvolvimento de negócios	Compromissos de operações de negócios	Compromissos do “Ponderar”	Compromissos do parceiro de ação	1	2	3	4	5
Exemplo	Ampliar as vendas	Usar um registro diário de receitas e despesas	Criar um plano para reduzir os gastos da empresa							
Semana 1	A autoeficácia é um princípio de liderança	Participar do desafio do clipe de papel	Conhecer a sociedade no meu estado da empresa todos os dias							
Semana 2	Escrever 16 em 16000 Críticos	Criar uma lista de cinco necessidades não atendidas dos clientes	Criar uma lista de estratégias competitivas para cinco negócios							
Semana 3	Administrar o dinheiro	Conhecer com pelo menos cinco clientes em potencial	Completar a seção “degradação do Plano de Negócios Pessoal”							
Semana 4	Ampliar as vendas e ser eficiente	Participar do desafio Faça uma Venda	Completar a seção “Quarta” do Plano de Negócios Pessoal							
Semana 5	Usar o tempo com sabedoria	Experimentar novas maneiras de interagir com meus clientes e colegas	Completar a seção “Quarta” do Plano de Negócios Pessoal							
Semana 6	Trabalho, assumir a responsabilidade e compartilhar	Usar um registro de receitas e despesas para o meu negócio ou para um negócio fictício	Criar um demonstrativo de receitas para o meu negócio ou para um negócio fictício							
Semana 7	Solucionar problemas	Pagar um salário a mim mesmo e manter o dinheiro pessoal e da empresa separados	Mantém registros separados para o dinheiro da empresa e o dinheiro pessoal							
Semana 8	Tentar ser um, ser um, ser um	Fazer uma lista dos desafios de fluxo de caixa que o meu negócio pode enfrentar	Elaborar um plano para lidar com os desafios de fluxo de caixa que o meu negócio pode enfrentar							
Semana 9	Buscar conhecimento	Criar um plano para melhorar meu negócio	Elaborar um plano para reduzir os gastos da empresa							
Semana 10	Mostrar integridade	Falar com pessoas para explorar as opções de financiamento	Apresentar mais sobre as opções para obter financiamento para o meu negócio							
Semana 11	Comunicação, pedir e ouvir	Pesquisar as exigências legais e reguladoras para o meu negócio	Preparar e praticar a apresentação do meu negócio							
Semana 12	Resolva as ordenanças do tempo	Revisar as ordens de venda para imputar meu negócio	Refinar o meu Plano de Negócios Pessoal com base no feedback da apresentação							

PASSO 2: RELATAR AO GRUPO (8 minutos)

Depois de avaliar seu trabalho, reúna-se com o grupo e relate seus resultados. Todos os membros do grupo devem declarar se classificaram-se como vermelho, amarelo ou verde para cada um dos compromissos da semana anterior. Informe também quantos dias você praticou cada uma das principais habilidades de negócio, como relatado na tabela “Avaliação do meu trabalho”.

PASSO 3: COMPARTILHAR SUAS EXPERIÊNCIAS (10 minutos)

Agora, converse com o grupo sobre o que aprendeu ao se esforçar por cumprir seus compromissos durante a semana.

- Debata:**
- Que experiências você teve ao cumprir seus compromissos do livreto “Meu Alicerce”?
 - O que você aprendeu ao pesquisar as exigências legais e reguladoras para o seu negócio?

PASSO 4: ESCOLHER PARCEIROS DE AÇÃO (2 minutos)

Escolha um parceiro de ação do grupo para a próxima semana. Geralmente, os parceiros de ação são do mesmo sexo e não são da mesma família.

Reserve alguns minutos agora para se reunir com seu parceiro de ação. Apresente-se e converse sobre como vocês vão entrar em contato um com o outro durante a semana.

Embora esta seja a última semana do grupo, você deve ter um parceiro de ação para ajudá-lo com seu compromisso da 12ª semana.

Nome do parceiro de ação

Informações para contato

Escreva como e quando vocês vão entrar em contato um com o outro esta semana.

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB



MEU ALICERCE: COMUNICAR-SE: RECEBER AS ORDENAÇÃS DO TEMPLO—

Duração aproximada: 20 minutos

Pondere: Quais são algumas das coisas mais importantes para você?

Assista: “Fazer o que mais importa”, disponível no site srs.LDS.org/ videos. (O vídeo não está disponível? Leia a transcrição no final desta seção.)

Debata: Que coisas insignificantes nos distraem de progredir? Como as ordenanças podem nos ajudar?

Leia: Leia a citação do presidente Boyd K. Packer.

Debata: Ao buscarmos a autossuficiência, porque é tão importante que sejamos dignos de entrar no templo?

ATIVIDADE (5 minutos)

Passo 1: Em dupla, leia a citação do élder Quentin L. Cook e as passagens de escrituras. Pense sobre as bênçãos prometidas àqueles que frequentam o templo.

“Portanto, em suas ordenanças manifesta-se o poder da divindade” (D&C 84:20).

“E que cresçam em ti e recebam a plenitude do Espírito Santo e organizem-se de acordo com as tuas leis e preparem-se para obter todas as coisas necessárias” (D&C 109:15).

“E quando teu povo transgredir, quem quer que seja, que se arrependa rapidamente e volte para ti e encontre favor a teus olhos e que lhe sejam restituídas as bênçãos que tu ordenaste que fossem derramadas sobre os que te reverenciassem em tua casa” (D&C 109:21).

“E rogamos-te, Pai Santo, que teus servos saiam desta casa armados de teu poder; e que teu nome esteja sobre eles e tua glória ao redor deles e que teus anjos os guardem” (D&C 109:22).

“Rogamos-te, Pai Santo, (...) que arma alguma formada contra eles prospere” (D&C 109:24–25).

Passo 2: Pondere individualmente: “O que preciso mudar em minha vida para participar com mais frequência das ordenanças do templo?” Escreva suas ideias no espaço a seguir.

PRESIDENTE BOYD K. PACKER

“O Senhor nos abençoará à medida que atentarmos para o trabalho sagrado dos templos. (...) Seremos abençoados em todos os nossos empreendimentos. Estaremos qualificados para que o Senhor atente para nossos negócios de ordem espiritual e temporal.”

(The Holy Temple [O Templo Sagrado], 1980, p. 182).

ÉLDER QUENTIN L. COOK

“Faríamos bem em estudar a seção 109 de Doutrina e Convênios e em seguir a admoestação do presidente [Howard W.] Hunter de [fazermos] do templo do Senhor o grande símbolo de [nossa] condição de membro.”

“Veja a si mesmo no templo”, A Liahona, maio de 2016, p. 99; citando Ensinamentos dos Presidentes da Igreja: Howard W. Hunter, 2015, p. 178

Comprometer-se: Comprometa-se a realizar as seguintes atividades durante a semana.

- Se você tem uma recomendação para o templo, estabeleça uma data para ir ao templo.
- Se você não tem uma recomendação, converse com seu bispo ou com seu presidente de ramo para saber como você pode se preparar para receber suas ordenanças do templo.
- Compartilhe com sua família ou seus amigos o que aprendeu sobre as ordenanças do templo.

FAZER O QUE MAIS IMPORTA

Se você não puder ver o vídeo, escolha uma pessoa do grupo para ler este roteiro.



NARRADOR: Um avião caiu na Flórida numa escura noite de dezembro. Mais de 100 pessoas morreram. Ele estava a pouco mais de 30 quilômetros de um lugar seguro.

PRESIDENTE DIETER F. UCHTDORF:

Após o acidente, os técnicos procuraram determinar a causa. O trem de pouso, de fato, estava fixado adequadamente. O avião apresentava condições mecânicas perfeitas. Tudo funcionava corretamente — tudo, exceto uma coisa: uma simples lâmpada que se queimara. Aquela lampadazinha — que custa uns 20 centavos — iniciou uma série de

eventos que culminou com a trágica morte de mais de 100 pessoas.

É claro que não foi o defeito da lâmpada que causou o acidente; a queda ocorreu porque a tripulação direcionou a atenção a algo que parecia importante naquele momento — e perdeu de vista o que era de maior importância.

A tendência de concentrar-se nas insignificâncias em detrimento das coisas importantes não acontece apenas com pilotos, mas com todo mundo. Todos nós corremos esse risco. (...) Seu coração e seus pensamentos voltam-se para aquelas coisas efêmeras que importam somente naquele momento, ou naquilo que mais importa?

(“Fazemos uma grande obra, de modo que não poderemos descer”, *A Liahona*, maio de 2009, pp. 59–60.)



APRENDER—Aprender — Tempo máximo: 105 minutos

1. CONTINUAR MINHAS REUNIÕES DE GRUPO DE AUTOSSUFICIÊNCIA

Leia: Depois de terminar o curso Iniciar e Melhorar Meu Negócio — Autossuficiência, alguns grupos decidem continuar se reunindo, mas com menos frequência. Eles valorizam a oportunidade de aprender juntos continuamente, apoiar uns aos outros para melhorar seus negócios e trabalhar para superar os desafios.

Se você optar por continuar as reuniões, escolha um líder de grupo e estabeleça um cronograma de reunião. O facilitador atual não precisa ser o líder do grupo. O líder se comunica com o grupo e procura garantir que as reuniões sejam bem organizadas e úteis para cada membro. O líder deve planejar tópicos e criar uma agenda para cada reunião, com base na colaboração do grupo. A agenda pode incluir atividades tais como ouvir um orador convidado, falar sobre um livro relacionado a negócios que os membros do grupo já tenham lido ou desenvolver habilidades comerciais em conjunto.

Alguns grupos também organizam grupos de mensagens de texto para que possam se comunicar regularmente. Eles oferecem incentivo, compartilham artigos, vídeos e outros conteúdos e recomendam contatos de negócios e recursos. Para que haja mais experiências de rede de contatos, você pode coordenar com o especialista de autossuficiência da estaca para marcar um encontro com os membros do grupo e outras pessoas da estaca que já completaram o curso.

Debata: Você deseja continuar se reunindo em grupo? Em caso afirmativo, fale como você gostaria de manter contato para apoiar uns aos outros em melhorar seus negócios.

2. MEU CAMINHO PARA A AUTOSSUFICIÊNCIA

Leia: Durante as últimas 12 semanas, você estabeleceu novos hábitos e se tornou mais autossuficiente. O Senhor deseja que você continue a aprimorar essas habilidades e a desenvolver outras. Quando orar e ponderar, o Espírito Santo pode ajudá-lo a saber o que você precisa melhorar em sua vida.

Debata: Que mudanças você já viu em sua vida durante as últimas 12 semanas ao participar das reuniões de grupo, cumprir compromissos e trabalhar para se tornar mais autossuficiente?

Leia: Há muitas maneiras de continuar a trabalhar para se tornar mais autossuficiente. Você pode fazer o seguinte:

- Estudar e continuar a viver todos os 12 princípios e hábitos de autossuficiência do livreto “Meu Alicerce”.
- Continuar ajudando os membros de seu grupo.
- Compartilhar o que aprendeu e seu testemunho de autossuficiência com os outros na igreja e em sua comunidade.
- Ser um facilitador de um novo grupo de autossuficiência.
- Aprimorar suas habilidades participando de um dos outros grupos de autossuficiência.
- Estudar os princípios doutrinários de autossuficiência a seguir.

PRINCÍPIOS DOUTRINÁRIOS DE AUTOSSUFICIÊNCIA		
A AUTOSSUFICIÊNCIA É UM MANDAMENTO	O PROPÓSITO DO SENHOR É PROVER A SEUS SANTOS, E ELE TEM TODO O PODER PARA FAZÊ-LO	O FÍSICO E O ESPIRITUAL SÃO UMA COISA SÓ
Doutrina e Convênios 78:13–14; Moisés 2:27–28	Doutrina e Convênios 104:15; João 10:10; Mateus 28:18; Colossenses 2:6–10	Doutrina e Convênios 29:34; Alma 34:20–25

- Debata:**
- O que você pode fazer para continuar progredindo no seu próprio caminho da autossuficiência?
 - O que você pode fazer para promover a autossuficiência dentro de sua estaca e comunidade?

ATIVIDADE (5 minutos)

Individualmente, escreva sua resposta à seguinte pergunta: Que medidas posso adotar nas próximas semanas para ajudar a mim e minha família a se tornar mais autossuficientes?

Leia: Ao continuar sua jornada rumo à autossuficiência, lembre-se do seguinte conselho do élder Marvin J. Ashton: “O Senhor Se importa o suficiente conosco para nos ensinar a servir e dar-nos a oportunidade de desenvolver a autossuficiência. Seus princípios são consistentes e imutáveis” (“Dar com sabedoria para que possam receber com dignidade”, *A Liahona*, fevereiro de 1982, p. 164).

O profeta Néfi aconselhou: “E agora, meus amados irmãos, depois de haverdes entrado neste caminho, (...) eu perguntaria se tudo terá sido feito. Eis que vos digo: Não; porque não haveríeis chegado até esse ponto se não fosse pela palavra de Cristo, com fé inabalável nele, confiando plenamente nos méritos daquele que é poderoso para salvar. Deveis, pois, prosseguir com firmeza em Cristo” (2 Néfi 31:19–20).

3. APRESENTAR MEU NEGÓCIO

Observação para o facilitador: Se você ainda não o fez, apresente os convidados que vão fornecer feedback durante as apresentações.

Leia: Uma de nossas habilidades de negócios essenciais é vender. Os proprietários de negócios bem-sucedidos conversam com os possíveis clientes todos os dias — tanto formal quanto informalmente — para compartilhar sua mensagem de negócios, receber feedback e, por fim, gerar vendas. Hoje vamos fazer apresentações de negócios para os membros do grupo e alguns convidados.

O objetivo da apresentação do seu negócio é comunicar claramente o valor que seu negócio tem. O facilitador, os convidados e os membros do grupo não devem avaliar suas habilidades de apresentação, mas devem fornecer ideias sobre como desenvolver ou melhorar vários elementos de seu negócio. Seguindo adiante, você provavelmente terá mais oportunidades para promover seu negócio ao vender, fazer relacionamentos, recrutar sócios ou investidores ou procurar financiamento.

Sua apresentação deve incluir informações sobre:

- A necessidade do cliente que seu negócio resolverá.
- O serviço ou produto que você vai oferecer.
- Sua vantagem competitiva.
- Seus clientes-alvo.
- Seu plano para conquistar os clientes-alvo.
- Os recursos de que vai precisar para seu negócio.
- Evidências de que seu negócio pode ser lucrativo.
- Os próximos passos que você vai dar para levar seu negócio adiante.

ATIVIDADE (60 a 90 minutos dependendo do número de apresentações)

As apresentações devem ser feitas de acordo com as seguintes diretrizes:

ANTES DA APRESENTAÇÃO



Escolha quem vai marcar o tempo.

DURANTE CADA APRESENTAÇÃO



A apresentação deve ser de 5 minutos ou menos.



O facilitador e os convidados preenchem um formulário de feedback da apresentação (ver a seção “Comprometer-se” no capítulo 12).

DEPOIS DE CADA APRESENTAÇÃO



O facilitador e os convidados usam 5 minutos para fazer perguntas e fornecer feedback. Se houver tempo, os membros do grupo também podem participar.



O facilitador e os convidados entregam os formulários de feedback para o apresentador.



PONDERAR—Tempo máximo: 5 minutos

Individualmente, pense sobre o que aprendeu hoje e avalie o que o Senhor gostaria que você fizesse. Leia a escritura a seguir e escreva as respostas às perguntas.

“E é meu propósito suprir a meus santos, pois todas as coisas são minhas.

Mas é necessário que seja feito a meu modo; e eis que este é o modo que eu, o Senhor, decretei para suprir meus santos, para que os pobres sejam aumentados naquilo que os ricos são diminuídos.

Pois a Terra está repleta e há bastante e de sobra; sim, preparei todas as coisas e permiti que os filhos dos homens fossem seus próprios árbitros” (D&C 104:15–17).

Com base no que aprendeu hoje, que mudança você se sente inspirado a fazer para promover seu negócio em um curto prazo?

Que medidas você vai tomar esta semana a fim de realizar a mudança que você identificou anteriormente?



COMPROMETER-SE—Tempo máximo: 5 minutos

Leia cada compromisso a seguir com seu parceiro de ação. Sua capacidade de obter sucesso ao iniciar ou melhorar seu negócio vai aumentar consideravelmente à medida que cumprir diligentemente seus compromissos semanais. Prometa a si mesmo que vai cumprir seus compromissos e assine embaixo.

MEUS COMPROMISSOS

- Ⓐ Vou cumprir os compromissos do livreto “Meu Alicerce” desta semana:
 - Se eu tiver uma recomendação para o templo, vou estabelecer uma data para ir ao templo.
 - Se eu não tiver uma recomendação, vou conversar com o bispo ou com meu presidente de ramo para saber como posso me preparar para receber as ordenanças do templo.
 - Vou compartilhar com minha família ou meus amigos o que aprendi sobre as ordenanças do templo.

 - Ⓑ Durante a próxima semana, vou escrever uma lista de ideias em meu caderno de anotações para desenvolver meu negócio.

 - Ⓒ Vou aperfeiçoar minha agenda pessoal de planejamento de negócios com base no feedback da minha apresentação.

 - Ⓓ Vou examinar minha página “Ponderar” e cumprir os compromissos.

 - Ⓔ Entrarei em contato com meu parceiro de ação e lhe darei apoio.
-

Minha assinatura

Assinatura do parceiro de ação

Oração de encerramento.

Depois da oração, você pode tirar uma foto do grupo e fazer um lanche para comemorar as experiências do grupo com o curso.

FORMULÁRIO DE FEEDBACK DE APRESENTAÇÃO*Nome do apresentador:**Nome do avaliador:*

INSTRUÇÕES: *Preencha as quatro caixas a seguir enquanto a pessoa faz sua apresentação. Entregue o formulário para a pessoa imediatamente após a apresentação.*

Qualidades mais promissoras sobre a ideia do negócio

Possíveis preocupações sobre a ideia do negócio

Ideias para aperfeiçoamento

Contatos recomendados

CARTA DE CONCLUSÃO

Eu, _____, participei de um grupo de autossuficiência denominado "Iniciar e Melhorar Meu Negócio", oferecido por A Igreja de Jesus Cristo dos Santos dos Últimos Dias, e cumpri os requisitos necessários para a conclusão conforme explicado a seguir:

Participei de pelo menos 10 das 12 reuniões.

Completei pelo menos 10 dos 12 princípios e os ensinei para minha família ou meus amigos.

Cumpri meus compromissos de negócios semanais por pelo menos 10 das 12 semanas.

Conversei com clientes em potencial por pelo menos 10 das 12 semanas.

Escrevi em meu caderno de anotações sobre meu negócio por pelo menos 10 das 12 semanas.

Fiz uma apresentação de negócio para meu grupo na 12ª semana.

Nome do participante

Assinatura do participante

Data

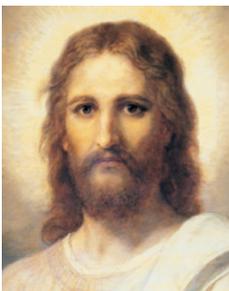
Atesto que este participante concluiu os requisitos relacionados anteriormente.

Nome do facilitador

Assinatura do facilitador

Data

Observação: Um certificado do LDS Business College poderá ser emitido em data posterior pelo comitê de autossuficiência da estaca ou do distrito.



VOCÊ CONTINUARÁ EM SEU CAMINHO PARA A AUTOSSUFICIÊNCIA?

"Portanto, que tipo de homens deveis ser? Em verdade vos digo que deveis ser como eu sou."

3 Néfi 27:27



APÊNDICE



AGENDA PESSOAL DE PLANEJAMENTO DE NEGÓCIOS DE MARCOS ROCHA

CONCEITO DE NEGÓCIO (CAPÍTULO 2)

Minhas paixões e habilidades:

Minhas paixões:

- Esportes
- História
- Ler
- Viajar
- _____

Minhas habilidades:

- Contar histórias
- Pesquisar
- Escrever
- Planejar
- _____

Necessidade ou problema do cliente que eu vou resolver:

Os fãs do esporte querem saber o que acontece nos bastidores.

Eles querem ouvir histórias que ainda não ouviram.

Evidência de que o meu serviço ou produto é diferente ou melhor (vantagem competitiva):

Tenho acesso ao estádio (trabalhei 22 anos no estádio).

Conheço pessoas que trabalham no estádio.

Conheço muitas histórias e posso descobrir outras.

CLIENTE (CAPÍTULOS 4-5)

Meus clientes:

Homens e mulheres, de 30 a 60 anos de idade

Fãs leais de basebol

Nativos, turistas e viajantes

Pessoas com dinheiro para gastar em uma experiência de alta qualidade

Como vou encontrar e manter meus clientes?

Localizar:

- Sites de negócios
- Sites de viagens
- Fóruns de fãs
- Folhetos

Manter:

- Expandir para novos locais
- Pesquisas para descobrir preferências
- Experiência interativa
- _____

FINANÇAS (CAPÍTULO 3)

Recursos necessários para o meu negócio:

Fornecer um serviço ou produto (custos variáveis):

- Pagamento pelo acesso ao estádio
- Salário para os guias turísticos
- Lanches
- Folhetos
- _____
- _____

Para operar a empresa (custos fixos):

- site
- Serviços de segurança
- Seguros
- Aluguel
- Serviços públicos
- Propaganda
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Cálculo da margem de lucro bruto (por um mês)

$$\frac{\text{Receita de vendas} - \text{Custos variáveis}}{\text{Receita de vendas}} = \text{Margem de lucro bruto \%}$$

\$96.000 - \$56.000 = 42%
\$96.000
 Receita de vendas

Use esse valor para preencher a parte **C** abaixo

Cálculo da margem de lucro líquido (por um mês)

$$\frac{\text{Receita de vendas} - \text{Custos variáveis} - \text{Custos fixos}}{\text{Receita de vendas}} = \text{Margem de lucro líquido \%}$$

\$96.000 - \$56.000 - \$24.000 = 17%
\$96.000
 Receita de vendas

Use esse valor para preencher a parte **E** abaixo

Evidências de que o meu negócio é rentável:

Ⓐ Receita de vendas (por um mês):	\$96.000
Ⓑ Custos variáveis (por um mês):	\$56.000
Ⓒ Margem de lucro bruto:	42 %
Ⓓ Custos fixos (por um mês):	\$24.000
Ⓔ Margem de lucro líquido:	17 %



AGENDA PESSOAL DE PLANEJAMENTO DE NEGÓCIOS

CONCEITO DE NEGÓCIO (CAPÍTULO 2)

Minhas paixões e habilidades:

Minhas paixões:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Minhas habilidades:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Necessidade ou problema do cliente que eu vou resolver:

Evidência de que o meu serviço ou produto é diferente ou melhor (vantagem competitiva):

CLIENTE (CAPÍTULOS 4-5)

Meus clientes:

Como vou encontrar e manter meus clientes?

Localizar:

- _____
- _____
- _____
- _____

Manter:

- _____
- _____
- _____
- _____



AGENDA PESSOAL DE PLANEJAMENTO DE NEGÓCIOS

CONCEITO DE NEGÓCIO (CAPÍTULO 2)

Minhas paixões e habilidades:

Minhas paixões:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Minhas habilidades:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Necessidade ou problema do cliente que eu vou resolver:

Evidência de que o meu serviço ou produto é diferente ou melhor (vantagem competitiva):

CLIENTE (CAPÍTULOS 4-5)

Meus clientes:

Como vou encontrar e manter meus clientes?

Localizar:

- _____
- _____
- _____
- _____

Manter:

- _____
- _____
- _____
- _____

GLOSSÁRIO DE TERMOS UTILIZADOS

acelerador empresarial Uma organização que fornece dinheiro, espaço em escritórios, orientação ou outro tipo de apoio a um novo negócio durante um período de tempo definido. Em troca, o acelerador empresarial recebe uma pequena porcentagem na participação no novo negócio.

agenda pessoal de planejamento de negócios Um modelo de planilha usado para avaliar a possibilidade de uma oportunidade de negócio e organizar continuamente seus detalhes.

atacadista Um negócio que vende grandes quantidades de produtos aos varejistas.

ativo Um item, tangível ou intangível, que um negócio possui ou controla e que proporcionará um benefício futuro. O valor dos recursos totais de um negócio é resumido em uma planilha de saldo de caixa.

autossuficiência A capacidade, o compromisso e o esforço para satisfazer as necessidades espirituais e materiais da vida para si mesmo e para a família.

balanço Um relatório financeiro que resume os ativos e passivos de um negócio, bem como o patrimônio líquido do proprietário durante um período de tempo definido. No balanço, os ativos do negócio serão iguais ao total de seus passivos mais o patrimônio líquido do proprietário.

canal de vendas Um meio pelo qual um negócio vende seus produtos ou serviços aos clientes.

capital Recursos de negócios, tais como dinheiro, equipamentos ou propriedades, usados para produzir produtos ou serviços.

capital de risco Uma grande quantia de dinheiro que uma empresa financeira investe em um negócio com a expectativa de crescimento significativo dos negócios e uma eventual venda altamente lucrativa.

cliente Uma pessoa ou organização que compra produtos ou serviços de uma empresa.

contas a pagar (C/P) Dinheiro que uma empresa deve aos seus fornecedores por produtos ou serviços que a empresa comprou a crédito.

contas a receber (C/R) Dinheiro que uma empresa tem para receber de clientes por produtos ou serviços que os clientes compraram a crédito.

crédito Um acordo entre um credor e um mutuário que permite que ele compre produtos ou serviços agora e reembolse o credor em uma data futura.

custo A quantia de dinheiro que um negócio gasta para fazer algo ou prestar um serviço.

custo fixo Uma despesa em que um negócio incorre seja qual for o volume da produção ou venda. Exemplos de custos fixos podem incluir aluguel, pagamentos de seguros e salários administrativos.

custo variável Custos corporativos que variam de acordo com a quantidade que um negócio vende ou produz. Um custo variável pode ser a quantia de dinheiro gasto em matéria-prima ou mão de obra para um produto.

demanda A quantidade de um serviço ou produto que os clientes estão dispostos e capazes de comprar por um certo preço.

demonstração de fluxo de caixa Um relatório financeiro que resume as entradas e saídas de caixa, com base nas atividades de operação, investimento e financiamento de um negócio.

demonstrativo de lucros e perdas (L&P) Um relatório financeiro que resume as receitas e despesas ao longo de um período de tempo definido e indica se um negócio obteve lucro ou prejuízo. Também chamado de demonstrativo de renda.

demonstrativo de renda Um relatório financeiro que resume as receitas e despesas ao longo de um período de tempo definido e indica se um negócio obteve lucro ou prejuízo. Também chamado de um demonstrativo de lucros e perdas (L&P).

depreciação Um método de contabilidade usado para reduzir o valor de um ativo ao longo de sua vida produtiva. As reduções correspondem aproximadamente à deterioração esperada do ativo por se tornar obsoleto ou desgastado.

despesa Dinheiro que um negócio gasta para obter produtos ou serviços.

despesa de juros O custo decorrente de empréstimo.

Despesas não salariais com funcionários Despesas pagas pelo empregador associadas a um funcionário, tais como impostos, cobertura de seguro e outros benefícios não salariais.

distribuidor Uma empresa que fornece produtos relacionados a outras empresas.

dívida Dinheiro que é emprestado e devido a outra pessoa ou organização.

eficiência Alcançar o resultado desejado sem perda de tempo, energia, materiais ou dinheiro.

empréstimo coletivo (P2P) Um método de empréstimo em que pessoas emprestam dinheiro ao proprietário de um negócio, sem nenhuma ligação entre si, por meio de um serviço online.

estoque Um resumo de todos os produtos ou materiais disponíveis que um negócio pode vender ou usar.

estrutura de negócios Uma entidade jurídica reconhecida selecionada por um negócio, como uma empresa, sociedade ou corporação individual.

fatura Uma nota detalhada de uma empresa que relaciona os produtos ou serviços fornecidos.

feedback Informações úteis compartilhadas para fornecer pontos de vista e incentivar o aperfeiçoamento.

financiamento coletivo Um método de financiamento em que um grande número de pessoas apoia um negócio, contribuindo individualmente com pequenas quantias de dinheiro por meio da Internet.

fluxo de caixa A quantidade de dinheiro que entra e sai de um negócio durante um período de tempo definido.

fluxo de trabalho Sequência de etapas ou tarefas repetitivas que são realizadas constantemente para alcançar um resultado desejado. Também chamado de um processo de negócios.

fornecedor Um negócio que vende produtos ou serviços para outro negócio.

franquia Um direito que permite que um negócio opere e venda certos produtos ou serviços em um determinado local.

inadimplência Uma dívida em que um negócio incorre quando um cliente que recebeu crédito de um negócio deixa de pagar o dinheiro devido. A empresa cancela a dívida como sendo incobrável ou inadimplente.

iniciativa própria O processo de uma pessoa iniciar um negócio fazendo o próprio trabalho, com seu próprio recurso.

interagir Envolver ativamente ou incentivar a participação de outra pessoa ou grupo.

investidor anjo Um investidor com grande poder aquisitivo que oferece dinheiro e orientação a um novo negócio em troca de propriedade parcial do negócio.

juros Dinheiro pago sobre recursos tomados emprestados (ou recebido sobre recursos emprestados).

licença Permissão oficial ou legal para fazer ou usar algo.

linha de crédito Um acordo de empréstimo que permite que um negócio pegue dinheiro emprestado quando necessário, até um montante especificado, geralmente para fins de curto prazo.

lucro Um ganho financeiro em que a receita menos as despesas é um valor positivo.

lucro bruto A diferença entre custos variáveis e receitas de vendas. O lucro bruto é importante porque reflete a rentabilidade básica de um negócio. O lucro bruto é exibido em um demonstrativo de renda.

lucro líquido A diferença entre a receita de vendas e todas as despesas (custos variáveis e custos fixos). Também chamado de renda líquida ou lucro final. O lucro líquido é exibido em um demonstrativo de renda.

manual de operações Um documento que contém instruções passo a passo descrevendo como realizar atividades comerciais específicas.

marco Um evento que marca e avalia o progresso de um negócio.

margem de lucro bruto A porcentagem de dinheiro que sobrou de um negócio depois que seus custos variáveis são subtraídos da sua receita de vendas (e antes de serem deduzidos os custos fixos). A margem de lucro bruto é importante porque permite que um negócio se compare com outros negócios semelhantes.

margem de lucro líquido A porcentagem de dinheiro que um negócio mantém após os custos variáveis e os custos fixos serem subtraídos de sua receita de vendas. A margem de lucro líquido é importante porque permite que um negócio se compare com outros negócios semelhantes.

melhor prática Uma maneira de fazer algo que é considerada a abordagem mais eficaz para um certo negócio ou ramo de atividade.

mentor Um consultor confiável e experiente que orienta e incentiva uma pessoa menos experiente.

mercado Pessoas ou organizações que têm o potencial de comprar produtos ou serviços.

microcrédito Uma quantia relativamente pequena de dinheiro emprestado por uma organização a um negócio que não tenha acesso aos serviços bancários tradicionais.

mídia social Ferramentas online usadas para ouvir os clientes, comunicar-se e interagir com eles.

negócio principal A principal atividade para a qual um negócio foi criado. Um negócio deve trabalhar continuamente para melhorar e alcançar a excelência nessa atividade.

otimização para mecanismo de busca (SEO) O processo de melhorar o posicionamento de um site em um resultado de pesquisa online para atrair mais clientes potenciais para o site.

parceiro de ação Um membro do grupo que apoia outro membro do grupo no cumprimento de seus compromissos semanais e se responsabiliza por esse membro.

passivo Uma dívida ou obrigação de uma empresa. O custo dos passivos totais de um negócio é exibido em um balanço.

patente Um direito registrado por uma empresa com o governo que impede outras partes de fazer, usar ou vender a invenção da empresa.

patrimônio do proprietário O valor que sobra depois de subtrair o passivo total de um negócio de seus ativos totais. O valor do patrimônio do proprietário é resumido em um balanço.

patrimônio líquido O valor do patrimônio. Em muitos casos, o valor líquido é o valor monetário do patrimônio depois de todos os passivos serem deduzidos de todos os ativos disponíveis.

perda Um decréscimo financeiro em que a receita menos as despesas é um valor negativo.

projeção de fluxo de caixa Uma previsão de dinheiro recebido e pago durante um período de tempo definido.

propriedade intelectual Ideias ou inovações cuja posse foi protegida legalmente.

receita Dinheiro que um negócio recebe dos clientes por vender produtos ou serviços.

receita de juros Dinheiro que é ganho por emprestar dinheiro por um período de tempo definido.

recibo Documentação reconhecendo que um negócio recebeu dinheiro em troca de produtos ou serviços.

recurso Tudo o que é usado para ajudar a administrar um negócio.

rede Um grupo de pessoas ou organizações interligadas.

registro de receitas e despesas Um impresso financeiro usado para registrar transações de receitas e despesas.

regulamento Uma regra ou lei estabelecida por um órgão do governo.

rendimento (para uma pessoa ou família) O dinheiro que a pessoa ou família recebe ou ganha.

rendimento (para um negócio) O dinheiro que sobra após as despesas serem subtraídas da receita. O rendimento também é chamado de renda líquida ou lucro final.

salário Um pagamento regular feito por uma empresa a um funcionário, tradicionalmente com base no número de horas trabalhadas.

saldo de caixa A quantia de dinheiro disponível atualmente em uma conta.

sazonalidade Um padrão regular e previsível em que a atividade de negócio varia de acordo com a estação ou época do ano.

serviços públicos Serviços públicos como eletricidade, gás ou água.

sócio Uma organização ou pessoa que se torna parceira de uma empresa para apoiar seus negócios.

subsídio Recursos fornecidos para um propósito específico que normalmente não precisa ser reembolsado.

termos de pagamento São condições acordadas entre clientes e vendedores para realizar uma venda.

vantagem competitiva Uma condição ou circunstância que permite que um negócio funcione de maneira mais eficiente, ofereça mais qualidade ou mais benefícios do que outros negócios. Uma vantagem competitiva permite que um negócio adquira ou mantenha mais clientes.

varejista Uma empresa que vende diretamente ao consumidor.

visão Uma descrição de uma situação futura desejada.



RECURSOS PARA TER SUCESSO NOS NEGÓCIOS



COISAS ESSENCIAIS

- Guardar os mandamentos
- Ser digno do Espírito Santo
- Pagar primeiro o dízimo
- Economizar dinheiro semanalmente
- Aprender diariamente
- Ser persistente

PRINCÍPIOS DE ESTRATÉGIA DE NEGÓCIOS

- Resolver uma necessidade não atendida
- Diferenciar seu negócio
- Começar com pouco, pensar grande
- Comprar barato, vender mais caro
- Comprar em grande quantidade
- Usar diversos fornecedores
- Negociar condições de pagamento positivas

PRINCÍPIOS DE RELACIONAMENTO

- Agradar seus clientes
- Cumprir todas as promessas que fizer, até as mais insignificantes
- Aprender a dizer “não”
- Contratar aos poucos, demitir rápido
- Providenciar treinamento adequado
- Inspeccionar mais, presumir menos

PRINCÍPIOS DE GESTÃO FINANCEIRA

- Manter registros precisos
- Separar o dinheiro pessoal do dinheiro da empresa e registros
- Pagar um salário para si mesmo
- Administrar o fluxo de caixa de modo proativo
- Ser sábio e ter integridade ao financiar seu negócio

PRINCÍPIOS DE APERFEIÇOAMENTO

- Aumentar as vendas, diminuir os custos
- Trabalhar pelo seu negócio, não apenas em seu negócio
- Estabelecer metas de negócio significativas
- Usar o tempo com sabedoria
- Aperfeiçoar seu negócio continuamente

A IGREJA DE
JESUS CRISTO
DOS SANTOS
DOS ÚLTIMOS DIAS

Serviços de Autossuficiência
FUNDO PERPÉTUO DE EDUCAÇÃO

