



# CUM SĂ-MI ÎNCEP ȘI SĂ-MI DEZVOLT AFACEREA –

PENTRU BIZUIREA PE FORȚELE PROPRII



# MESAJ DIN PARTEA PRIMEI PREȘEDINȚII

iDragi frați și surori,

Domnul a declarat: „Scopul Meu este să am grijă de sfinții Mei” (D&L 104:15). Această revelație este o promisiune din partea Domnului conform căreia El va oferi binecuvântări temporale și va înlesni calea către bizuirea pe forțele proprii, ceea ce înseamnă să putem să asigurăm cele necesare vieții pentru noi și pentru membrii familiei noastre.

Acest manual a fost pregătit pentru a ajuta membrii Bisericii să învețe și să pună în practică principii cu privire la credință, educație, muncă asiduă și încredere în Domnul. Acceptarea acestor principii și trăirea conform lor vă vor da dreptul să primiți binecuvântările temporale promise de Domnul.

Vă invităm să studiați și să puneți în practică, în mod sârguincios, aceste principii și să le predați membrilor familiei dumneavoastră. Făcând astfel, viața dumneavoastră va fi binecuvântată. Veți învăța cum să acționați pe calea dumneavoastră pentru a vă bizui mai mult pe forțele proprii. Veți fi binecuvântați cu speranță mai mare, cu pace și veți progresa.

Vă rugăm să fiți siguri că sunteți copii ai Tatălui nostru din Cer. El vă iubește și nu vă va abandona niciodată. El vă cunoaște și este gata să vă ofere binecuvântările spirituale și temporale pe care le implică bizuirea pe forțele proprii.

Cu stimă,

Prima Președinție

Publicat de  
Biserica lui Isus Hristos a Sfinților din Zilele din Urmă,  
orașul Salt Lake, Utah

© 2017 Intellectual Reserve, Inc.  
All rights reserved.

Aprobarea versiunii în limba engleză: 1/17  
Aprobarea traducerii: 1/17  
Titlul original: *Starting and Growing My Business for Self-Reliance*  
Romanian  
14678 171

## CUPRINS

---

Evaluarea eforturilor mele

---

Pentru coordonatori

---

1. Pregătirea mea pentru succesul afacerii

---

2. Rezolvarea nevoilor neîndeplinite ale clienților

---

3. Mă asigur că am o afacere profitabilă

---

4. Găsirea clienților

---

5. Păstrarea clienților

---

6. Gestionarea profitabilității afacerii mele

---

7. Păstrarea separată a banilor pentru afacere de cei personali

---

8. Gestionarea fluxului de numerar al afacerii mele

---

9. Dezvoltarea afacerii mele

---

10. Finanțarea afacerii mele

---

11. Îmbunătățirea continuă a afacerii mele

---

12. Prezentarea afacerii mele

---

Anexă

---

În aceste materiale, vei găsi personaje fictive care încearcă să ia hotărâri în timp ce caută să ajungă să se bizuie pe forțele proprii.



## EVALUAREA EFORTURILOR MELE

Acest tabel te va ajuta să urmărești progresul tău. Vei avea ocazia de a-l completa în cadrul întâlnirii de grup din fiecare săptămână, atunci când se va discuta despre raport.

**INSTRUCȚIUNI:** *Evaluează-ți eforturile de a-ți ține angajamentele pe care le faci în fiecare săptămână. Împărtășește evaluarea partenerului tău de acțiune. Gândește-te la moduri în care poți continua să te perfecționezi pe măsură ce exersezi formarea acestor obiceiuri importante.*

**CHEIA:** ● Efort minim  
● Efort moderat  
● Efort considerabil

|                     | Ⓐ<br>Angajamente din broșura „Temelia mea”                |       |  | Ⓑ<br>Angajamente privind dezvoltarea afacerii                                                   |       |  |
|---------------------|-----------------------------------------------------------|-------|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|--|
| <b>Exemplu</b>      | <i>Mă pocăiesc și sunt supus</i>                          | ● ● ● |  | <i>Folosesc zilnic un registru de venituri și cheltuieli</i>                                    | ● ● ● |  |
| <b>Săptămâna 1</b>  | Bizuirea pe forțele proprii este un principiu al salvării | ● ● ● |  | Particip la activitatea Agrafa                                                                  | ● ● ● |  |
| <b>Săptămâna 2</b>  | Îmi exercit credința în Isus Hristos                      | ● ● ● |  | Creez o listă cu cinci nevoi ale clienților care nu au fost satisfăcute                         | ● ● ● |  |
| <b>Săptămâna 3</b>  | Gestionez banii                                           | ● ● ● |  | Port o conversație cu cel puțin cinci posibili clienți                                          | ● ● ● |  |
| <b>Săptămâna 4</b>  | Mă pocăiesc și sunt supus                                 | ● ● ● |  | Particip la activitatea Faceți o vânzare                                                        | ● ● ● |  |
| <b>Săptămâna 5</b>  | Folosesc timpul cu înțelepciune                           | ● ● ● |  | Încerc noi moduri de a comunica cu și de a-i asculta pe clienții mei                            | ● ● ● |  |
| <b>Săptămâna 6</b>  | Muncă: îmi asum responsabilitatea și perseverez           | ● ● ● |  | Folosesc un registru de venituri și cheltuieli pentru afacerea mea sau pentru o afacere fictivă | ● ● ● |  |
| <b>Săptămâna 7</b>  | Rezolv probleme                                           | ● ● ● |  | Îmi plătesc un salariu și țin separat banii afacerii mele de cei personali                      | ● ● ● |  |
| <b>Săptămâna 8</b>  | Suntem uniți, slujim împreună                             | ● ● ● |  | Fac o listă cu posibile probleme de lichidități cu care s-ar putea confrunta afacerea mea       | ● ● ● |  |
| <b>Săptămâna 9</b>  | Caut să învăț                                             | ● ● ● |  | Creez un plan pentru a crește afacerea mea                                                      | ● ● ● |  |
| <b>Săptămâna 10</b> | Dau dovadă de integritate                                 | ● ● ● |  | Discut cu persoane cunoscute pentru a examina planuri de finanțare                              | ● ● ● |  |
| <b>Săptămâna 11</b> | Comunic: solicit și ascult                                | ● ● ● |  | Aflu care sunt cerințele legale și reglementările privind afacerea mea                          | ● ● ● |  |
| <b>Săptămâna 12</b> | Primesc rânduielele în templu                             | ● ● ● |  | Fac o listă de idei pentru a-mi crește afacerea                                                 | ● ● ● |  |

## Abilități cheie pentru afaceri

| ©<br>Angajamente privind activitatea afacerii                                                                   | Ⓓ<br>Angajamen-<br>te privind<br>„Reflectarea”                                                                                                                                                                                                              | Ⓔ<br>Angajamente<br>privind par-<br>tenerul de<br>acțiune                                                                                                                                                                                                         | Discută cu clienții (zile) | Scrie în agenda afacerii (zile) | Vinde (zile) | Consemnează detalii financiare<br>(zile) |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|---------------------------------|--------------|------------------------------------------|
| <i>Creez un plan pentru a reduce costurile afacerii mele</i>                                                    |          |          | 6                          | 4                               | 5            | 5                                        |
| Încep să scriu zilnic în agenda afacerii                                                                        |          |          |                            |                                 | NA           | NA                                       |
| Creez o listă cu avantaje care asigură competitivitatea pentru cinci afaceri                                    |    |    |                            |                                 | NA           | NA                                       |
| Completez secțiunea desemnată din agenda personală a afacerii                                                   |    |    |                            |                                 | NA           | NA                                       |
| Completez secțiunea „Găsește” din agenda personală a afacerii                                                   |    |    |                            |                                 |              | NA                                       |
| Completez secțiunea „Păstrează” din agenda personală a afacerii                                                 |    |    |                            |                                 |              | NA                                       |
| Creez o declarație de venit pentru afacerea mea sau pentru o afacere fictivă                                    |    |    |                            |                                 |              |                                          |
| Țin registre separate pentru banii afacerii și cei personali                                                    |    |    |                            |                                 |              |                                          |
| Fac un plan pentru a acorda atenție problemelor de lichidități cu care s-ar putea confrunta afacerea mea        |    |    |                            |                                 |              |                                          |
| Creez un plan pentru a reduce costurile afacerii mele                                                           |    |    |                            |                                 |              |                                          |
| Aflu mai multe despre posibilele planuri de finanțare ale afacerii mele                                         |    |    |                            |                                 |              |                                          |
| Pregătesc și exersiez prezentarea afacerii mele                                                                 |    |    |                            |                                 |              |                                          |
| Îmbunătățesc agenda personală a afacerii ținând cont de întrebările și sugestiile primite în timpul prezentării |    |    |                            |                                 |              |                                          |

# PENTRU COORDONATORI

*Vă mulțumim pentru coordonarea unui grup de bizuire pe forțele proprii. Grupul ar trebui să funcționeze ca un consiliu, învățătorul fiind Duhul Sfânt. Rolul dumneavoastră este de a ajuta fiecare persoană să se simtă confortabil să împărtășească idei, succese și eșecuri.*

| LUCRURI PE CARE TREBUIE SĂ LE FACEȚI                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | LUCRURI PE CARE NU TREBUIE SĂ LE FACEȚI                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>ÎNAINTE DE FIECARE ÎNTÂLNIRE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Descărcați materiale video de pe <a href="https://srs.lds.org/videos">srs.lds.org/videos</a>.</li> <li>○ Asigurați-vă că echipamentul video funcționează.</li> <li>○ Revedeți repede capitolul.</li> <li>○ Pregătiți-vă spiritual.</li> </ul> <p><b>ÎN TIMPUL FIECĂREI ÎNTÂLNIRI</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Începeți și terminați la timp.</li> <li>○ Asigurați-vă că toată lumea raportează, chiar și cei care sosesc târziu.</li> <li>○ Desemnați un responsabil cu timpul.</li> <li>○ Încurajați-i pe toți să participe activ.</li> <li>○ Faceți parte din grup. Luați-vă angajamente, țineți-le și raportați cum le îndepliniți.</li> <li>○ Simțiți-vă bine și sărbătoriți succesul.</li> <li>○ Aveți încredere în manual și urmați-l.</li> </ul> <p><b>DUPĂ FIECARE ÎNTÂLNIRE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Contactați și încurajați membrii în timpul săptămânii.</li> <li>○ Evaluați-vă folosind „Autoevaluarea coordonatorului” (pagina v).</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Nu pregătiți o lecție.</li> <li>○ Nu anulați întâlniri. Dacă nu puteți participa la o întâlnire a grupului, vă rugăm să rugați un membru al grupului să coordoneze în locul dumneavoastră.</li> <li>○ Nu predați și nu acționați ca și cum ați fi expert.</li> <li>○ Nu vorbiți mai mult decât ceilalți.</li> <li>○ Nu răspundeți la fiecare întrebare.</li> <li>○ Nu fiți centrul atenției.</li> <li>○ Nu stați în capul mesei.</li> <li>○ Nu vă ridicați pentru a coordona.</li> <li>○ Nu omiteți secțiunea „Cugetă”.</li> <li>○ Nu vă spuneți părerea după fiecare comentariu.</li> <li>○ Nu uitați să-l informați pe specialistul țărâșului pentru bizuirea pe forțele proprii cu privire la progresul grupului.</li> </ul> |

## IMPORTANT. RAPORTAȚI ȘI ÎMBUNĂTĂȚIȚI

- Completați formularul de înscriere în grup la începutul primei dumneavoastră întâlniri și raportul de încheiere a cursului, precum și formularul de solicitare a certificatelor la ultima dumneavoastră întâlnire. Accesați [srs.lds.org/report](https://srs.lds.org/report).
- Revedeți broșura Coordonarea grupurilor pe [srs.lds.org/facilitator](https://srs.lds.org/facilitator).

## AUTOEVALUAREA COORDONATORULUI

După fiecare întâlnire a grupului, revedeți afirmațiile de mai jos.  
Cât de bine vă descurcați?

| CUM MĂ DESCURC ÎN CALITATE DE COORDONATOR?                                                           | Niciodată                | Uneori                   | Deseori                  | Întotdeauna              |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1. Contactez membri ai grupului în timpul săptămânii.                                                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Îmi arăt entuziasmul și dragostea față de fiecare membru al grupului.                             | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Mă asigur că fiecare membru al grupului raportează despre angajamentele pe care și le-a luat.     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. Vorbesc mai puțin decât ceilalți membri ai grupului. Toată lumea participă în mod egal.           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. Las membrii grupului să răspundă la întrebări în loc să răspund eu.                               | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. Mă încadrez în timpul recomandat pentru fiecare secțiune și activitate.                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. Aloc timp pentru secțiunea „Cugetă” pentru ca Duhul Sfânt să-i poată îndruma pe membrii grupului. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8. Urmez broșura așa cum este scrisă și parcurg până la sfârșit toate secțiunile și activitățile.    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

| CUM SE DESCURCĂ GRUPUL MEU?                                                                              | Niciodată                | Uneori                   | Deseori                  | Întotdeauna              |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1. Membrii grupului se iubesc, se încurajează și își slujesc unul altuia.                                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Membrii grupului își țin angajamentele.                                                               | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Membrii grupului obțin rezultate atât pe plan temporal, cât și spiritual.                             | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. Partenerii de acțiune se contactează cu regularitate și se încurajează reciproc în timpul săptămânii. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |





1

# PREGĂTIREA MEA PENTRU SUCCESUL AFACERII

## PRINCIPIU DIN BROȘURA „TEMELIA MEA”

- Bizuirea pe forțele proprii este un principiu al salvării

## PRINCIPII, ÎNDEMÂNĂRI ȘI OBICEIURI PENTRU AFACERI

1. Acționez potrivit principiilor corecte
2. De ce doresc să încep sau să dezvolt o afacere?
3. Îmi evaluez pregătirea personală pentru a deține o afacere
4. Îndemânări necesare în afaceri pe care le voi dezvolta în cadrul acestui curs
5. Ce vom învăța și ce vom face ca grup?
6. Organizarea planificării afacerii mele – Agenda personală a afacerii
7. Exerseș zilnic și respect angajamentele

## ÎNDRUMAR—Durată maximă: 20 de minute

**Roagă pe cineva să spună rugăciunea de deschidere.**

**Prezentați-vă.** Timp de un minut, fiecare dintre voi poate să se prezinte spunându-și numele și ceva despre el.

### BINE AȚI VENIT ÎN GRUPUL NOSTRU DE BIZUIRE PE FORȚELE PROPRII!

**Citește.** Vom lucra împreună ca grup și ne vom ajuta reciproc să începem și să ne dezvoltăm afacerile. Avem, de asemenea, un obiectiv mai mare: să ajungem să ne bizuim mai mult pe forțele proprii, astfel încât să le putem sluji mai bine altora.

### CUM FUNCȚIONEAZĂ ACEST LUCRU?

**Citește.** Grupurile de bizuire pe forțele proprii funcționează ca un consiliu. Nu există un învățător sau un expert. În schimb, urmăm materialele așa cum sunt scrise. Cu ajutorul îndrumării Spiritului, ne vom ajuta reciproc astfel:

- o participăm în mod egal la discuții și activități. Nimeni, mai ales coordonatorul, nu trebuie să monopolizeze conversația;
- o ne iubim și ne susținem reciproc. Arătăm interes, adresăm întrebări și aflăm unul despre celălalt. Respectăm sentimente, creând un mediu sigur în care toată lumea se simte confortabil să împărtășească;
- o păstrăm confidențialitatea ideilor;
- o împărtășim comentarii pozitive și relevante;
- o facem și respectăm angajamente.

Vârstnicul M. Russell Ballard ne-a învățat: „Nu există problemă în cadrul familiei, episcopiei sau țărșului care să nu poată fi rezolvată dacă noi căutăm soluții în modul Domnului, consultându-ne – consultându-ne cu adevărat – unii cu alții” (*Counseling with Our Councils*, ediție revizuită [2012], p. 4).

**Vizionează.** „My Self-Reliance Group (Grupul meu de bizuire pe forțele proprii)”, disponibilă pe [srs.lds.org/videos](https://srs.lds.org/videos).

**Discută.** Care lucru învățat din alte consilii va contribui la faptul de a avea un grup eficient?

## NEAVÂND UN ÎNVĂȚĂTOR, CUM VOM ȘTI CE SĂ FACEM?

**Citește.** Este ușor. Pur și simplu, urmează materialele. În manual, există șase pași pentru fiecare capitol.

**Raportează.** Discută despre progresul pe care l-ai făcut în cursul săptămânii cu privire la angajamentele tale.

**Temelia mea.** Recapitulează un principiu al Evangheliei care te va ajuta să te bizui mai mult pe forțele proprii din punct de vedere spiritual.

**Învață.** Învăță îndemnări practice care te vor ajuta să te bizui mai mult pe forțele proprii din punct de vedere temporal.

**Cugetă.** Ascultă-L pe Duhul Sfânt pentru a primi inspirație.

**Ia-ți angajamente.** Promite ca, în timpul săptămânii viitoare, să acționezi potrivit angajamentelor care te vor ajuta să progresezi.

**Acționează.** Pune în practică ceea ce ai învățat.

## CUM SĂ FOLOSEȘTI ACEST MANUAL

| CÂND VEZI ACESTE ÎNDEMNURI, URMEAZĂ ÎNDRUMĂRILE DE MAI JOS. |                                             |                                                                             |                                                 |                                                                     |
|-------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| Citește                                                     | Vizionează                                  | Discută                                                                     | Cugetă                                          | Activitate                                                          |
| O persoană citește, cu glas tare, pentru întregul grup.     | Întregul grup vizionează prezentarea video. | Membrii grupului împărtășesc gânduri unii altora timp de două-patru minute. | Participanții se gândesc, meditează și notează. | Membrii grupului lucrează individual sau cu alții în timpul alocat. |

### NOTĂ.

- o Coordonatorul și persoana desemnată care cronometrează timpul sunt responsabili să ajute grupul să se încadreze în intervalul recomandat pentru fiecare secțiune sau activitate.
- o Asigură-te că aloci timp pentru secțiunea „Cugetă” spre sfârșitul fiecărui capitol. În timp ce membrii grupului cugetă, ei pot căuta și primi îndrumări din partea Duhului Sfânt.



# TEMELIA MEA: BIZUIREA PE FORȚELE PROPRII ESTE UN PRINCIPIU AL SALVĂRII—

Durată maximă: 20 de minute

**Cugetă.** Ioan 10:10

**Discută.** Ce este o viață îmbelșugată?

**Vizionează.** „He Polished My Toe (Mi-a lustruit degetul)”, disponibilă pe [srs.lds.org/videos](https://srs.lds.org/videos). (Nu ai acces la prezentarea video? Vezi textul care se găsește la sfârșitul acestei secțiuni.)

**Discută.** Crezi că există soluții pentru problemele tale? Cum putem deveni demni să primim ajutorul puterii Domnului?

**Citește.** Citatul din *Manualul 2* și cuvintele vârstnicului Dallin H. Oaks.

Faptul de a ne bizui pe forțele proprii nu înseamnă că putem face sau putem obține orice ne propunem. De fapt, reprezintă credința că, prin harul lui Isus Hristos sau puterea Sa care întărește și prin efortul nostru, ne putem îndeplini toate nevoile spirituale și temporale ale vieții pentru noi și pentru familia noastră. Bizuirea pe forțele proprii este dovada încrederii sau credinței noastre în puterea lui Dumnezeu de a muta munții în viața noastră și de a ne oferi tăria de a triumfa asupra încercărilor și necazurilor.

**Discută.** Cum te-a ajutat harul lui Hristos să-ți îndeplinești nevoile spirituale și temporale ale vieții?

## ACTIVITATE (5 minute)

**Pasul 1.** Alege un partener și citește fiecare principiu de mai jos.

### PRINCIPII DOCTRINARE PRIVIND BIZUIREA PE FORȚELE PROPRII

|                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Bizuirea pe forțele proprii este o poruncă.                                                                                | „Bisericii și membrilor ei li se poruncește de Domnul să se bizuie pe forțele proprii și să fie independenți” ( <i>Teachings of Presidents of the Church: Spencer W. Kimball</i> [2006], p. 116). |
| 2. Dumnezeu poate să asigure și va asigura o cale prin care copiii Săi neprihăniți să ajungă să se bizuie pe forțele proprii. | „Și scopul Meu este să am grijă de sfinții Mei, pentru că toate lucrurile sunt ale Mele” (D&L 104:15).                                                                                            |
| 3. Temporalul și spiritualul sunt una pentru Dumnezeu.                                                                        | „De aceea, adevărat vă spun vouă că toate lucrurile pentru Mine sunt spirituale” (D&L 29:34).                                                                                                     |

**IOAN 10:10**

„Eu am venit ca [ei] să aibă viață, și s-o aibă din belșug.”

### MANUALUL 2: ADMINISTRAREA BISERICII

„Bizuirea pe forțele proprii este capacitatea, angajamentul și efortul de a satisface nevoile spirituale și materiale ale dumneavoastră și ale familiei. Pe măsură ce membrii ajung să se bizuie pe forțele proprii, ei ajung să slujească și să se îngrijească mai bine de alții.”

(2010), 6.1.1

### VÂRSTNICUL DALLIN H. OAKS

„Orice ne face să fim dependenți de altcineva pentru hotărârile pe care le putem lua singuri sau pentru resursele pe care ni le putem asigura singuri ne slăbește din punct de vedere spiritual și ne încetinește progresul către ceea ce se intenționează să fim prin planul Evangheliei.”

„Pocăință și schimbare”, *Ensign* sau *Liahona*, nov. 2003, p. 40.

**Pasul 2.** Împreună cu partenerul tău, discută de ce faptul de a crede aceste adevăruri te poate ajuta să te bizui mai mult pe forțele proprii.

**Discută.** Citește cuvintele președintelui Marion G. Romney. Cum știi dacă te bizui mai mult pe forțele proprii?

**la-ți angajamente.** la-ți angajamentul ca, în timpul săptămânii viitoare, să faci lucrurile de mai jos.

☐ Citește mesajul Primei Președinții de la începutul acestui manual și identifică binecuvântările promise. Ce trebuie să faci pentru a le dobândi? Scrie-ți gândurile mai jos.

☐ Împărtășește membrilor familiei sau prietenilor ceea ce ai învățat azi despre bizuirea pe forțele proprii.

## HE POLISHED MY TOE (MI-A LUSTRUIT DEGETUL)

Dacă nu poți viziona prezentarea video, alege un membru al grupului care să citească textul de mai jos.



### VÂRSTNICUL ENRIQUE R. FALABELLA.

Când eram mic, noi nu aveam foarte multe lucruri. Îmi amintesc că, într-o zi, m-am dus la tata și i-am spus: „Tati, am nevoie de o pereche nouă de pantofi. Aceștia vechi sunt uzați deja”. S-a uitat la pantofii mei și a văzut că erau uzați. A spus: „Cred că putem repara asta”. A luat niște cremă de pantofi neagră și i-a lustruit până când străluceau de curățenie. Mi-a spus: „Acum sunt reparați, fiule”. I-am răspuns: „Încă nu! Încă îmi iese degetul prin pantof”. El a spus: „Putem repara și asta”. A mai luat puțină cremă și mi-a lustruit degetul cu ea!

În acea zi, am învățat că există o soluție pentru fiecare problemă. Sunt convins că acest principiu al bizuirii pe forțele proprii și această inițiativă sunt o modalitate de a grăbi lucrarea Domnului. Acestea fac parte din lucrarea de salvare.

Cu toții putem să devenim mai buni decât suntem acum. Trebuie să renunțăm la apatie. De multe ori ajungem să fim mulțumiți de sine, iar acest lucru ne distruge progresul. Fiecare zi este o zi în care pot progresa dacă hotărâsc să fac ceva diferit pentru a îmbunătăți ceea ce nu am făcut foarte bine în trecut. Dacă faceți aceasta cu credință, exercitând credință și speranță în faptul că Hristos va fi acolo pentru a vă ajuta, veți găsi calea de a progresa în lucrurile temporale și spirituale. Aceasta este posibil pentru că Dumnezeu trăiește, iar dumneavoastră sunteți o fiică sau un fiu al Său.

## PREȘEDINTELE MARION G. ROMNEY

*„Fără a se bizui pe forțele proprii, omul nu-și poate exercita aceste dorințe înălscurte de a sluji. Cum putem oferi dacă nu avem ce? Mâncarea pentru cei înfometați nu poate veni de pe rafturi goale. Banii pentru cei nevoiași nu pot veni din buzunare goale. Sprijinul și înțelegerea nu pot veni de la cei înfometați din punct de vedere emoțional. Predarea nu poate veni de la cei neînvățați. Și, mai presus de toate, îndrumarea spirituală nu poate veni de la cei slabi din punct de vedere spiritual.”*

*„The Celestial Nature of Self-Reliance”, Ensign, nov. 1982, p. 93*



### ÎNVAȚĂ—Durată maximă: 55 de minute

#### 1. ACȚIONEZ POTRIVIT PRINCIPIILOR CORECTE

**Citește.** Multe principii contribuie la succesul afacerii. Unele dintre acestea sunt enumerate mai jos.

- **Viziune.** „Dumneavoastră și cu mine avem responsabilitatea de a avea acel tip de viziune care nu se va mulțumi cu un pas sau doi înainte; ci cu faptul de a vedea sfârșitul de la început, de a avea o vedere panoramică a ocaziilor noastre” (*Teachings of Thomas S. Monson*, compilație realizată de Lynne F. Cannegieter [2011], p. 36).
- **Muncă.** „Să se angajeze cu sârguință într-o cauză bună... pentru că ei au în ei puterea de a acționa prin ei înșiși.” (D&L 58:27-28)
- **Inspirație.** „Implorați-L pe [Dumnezeu] asupra recoltelor câmpurilor voastre pentru ca voi să puteți prospera prin acestea. Implorați asupra turmelor din câmpurile voastre pentru ca ele să se înmulțească.” (Alma 34:24-25)
- **Perseverență.** „Nu ne vom duce... până când nu vom îndeplini [aceasta].” (1 Nefi 3:15)
- **Răspundere.** „Bine, rob bun și credincios; ai fost credincios în puține lucruri, te voi pune peste multe lucruri.” (Matei 25:21; vezi versetele 14-30)
- **Mentalitate optimistă.** „Pentru că pământul este plin și este suficient și chiar din belșug.” (D&L 104:17)
- **Gestionarea timpului.** „Timpul tău este valoros.” (Thomas S. Monson, „Guideposts for Life’s Journey” [adunare de devoțiune desfășurată în cadrul Universității Brigham Young, 13 nov. 2007], p. 1, speeches.byu.edu)
- **Puterea lucrurilor mici și simple:** „Prin lucruri mici și simple lucruri mari sunt înfăptuite.” (Alma 37:6)
- **Angajament.** „Cine dintre voi... nu stă mai întâi să-și facă socoteala cheltuielilor?” (Luca 14:28; vezi, de asemenea, versetele 29-30)

**Discută.** Care dintre aceste principii îți atrage atenția ca fiind cel care ți se aplică cel mai bine în timp ce îți începi sau îți dezvolti afacerea?

## 2. DE CE DORESC SĂ ÎNCEP SAU SĂ DEZVOLT O AFACERE?

**Citește.** Sunt multe motive întemeiate pentru care ai începe sau ai dezvolta o afacere:

- o calitate de proprietar;
- o venit suplimentar;
- o pasiune personală;
- o a doua carieră;
- o provocarea oferită de experiență;
- o necesitate (puține opțiuni de angajare sau niciuna);
- o libertate și control personal;
- o siguranță financiară mai mare.

Există o diversitate de căi pe care le poți alege pentru afacerea ta. Exemplele care urmează arată modul în care au procedat câțiva oameni.



Sam a început o altă afacere pentru a suplimenta veniturile familiei.



Carlos a extins afacerea familiei, care le oferea un serviciu cu normă întreagă lui și altora.



Lara a dezvoltat o altă afacere când era angajată; ea a lucrat seara și, în cele din urmă, și-a dat demisia pentru a se concentra tot timpul asupra afacerii ei care creștea.



Naomi a decis că nu este timpul potrivit pentru a începe o afacere acum, dar ea este interesată să pornească o afacere în viitor.

### ACTIVITATE (5 minute)

---

Gândește-te la următoarele întrebări:

1. Care este scopul tău pentru care dorești să începi sau să dezvolti o afacere?

---

2. Ce influență poate avea aceasta asupra calității vieții tale sau a familiei tale?

---

3. Dorești să ai o afacere cu normă întreagă sau cu jumătate de normă? De ce?

---

4. Câți bani speri că vei câștiga din afacerea ta?

---

**Citește.** Noi am fost binecuvântați cu resurse, cum ar fi timpul, energia și banii. Noi hotărâm în fiecare zi cum alocăm aceste resurse membrilor familiei, muncii, slujirii și altor interese.

Deținerea unei afaceri creează beneficii, dar aceste beneficii sunt însoțite deseori de costuri. Toți trebuie să căutăm inspirație și să ne folosim libertatea de a alege pentru a hotărî cum să ne folosim de resursele pentru familie și viață.

### ACTIVITATE (5 minute)

---

Împărțiți-vă în grupuri de câte trei. Fiecare dintre voi, timp de un minut, să prezinte grupului scopul pentru care dorește să înceapă sau să dezvolte o afacere.

---

### 3. ÎMI EVALUEZ PREGĂTIREA PERSONALĂ PENTRU A DEȚINE O AFACERE

#### ACTIVITATE (15 minute)

**Pasul 1.** Gândește-te la afirmațiile de mai jos, care sunt menite să te ajute să-ți evaluezi pregătirea pentru a deține o afacere. Răspunde sincer la aceste afirmații, deoarece fiecare reprezintă un factor cheie al succesului afacerii. Răspunsurile tale te vor ajuta să-ți înțelegi mai bine punctele forte, slăbiciunile și pregătirea ta generală ca proprietar de afacere. Încercuiește-ți răspunsul pentru fiecare afirmație, 10 fiind cel mai bun.

| AFIRMAȚIE                                                                                                                             |                      |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| 1. Sunt dispus să muncesc din greu multe ore pentru o perioadă lungă.                                                                 | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 2. Mă ghidez după propriile principii și sunt hotărât.                                                                                | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 3. Nu am nevoie de multă îndrumare în munca mea.                                                                                      | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 4. Am o stare de sănătate bună și pot munci având un nivel ridicat de energie.                                                        | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 5. Sunt puternic din punct de vedere emoțional și pot face față mult timp respingerii, stresului sau eșecului.                        | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 6. Sunt dornic să-mi asum toată responsabilitatea pentru succesele sau eșecurile afacerii mele.                                       | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 7. Am muncit în cadrul unei afaceri asemănătoare celei pe care planific să o încep.                                                   | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 8. Înțeleg cum să administrez o afacere în mod eficient.                                                                              | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 9. Pot să lucrez bine în situații ambigue.                                                                                            | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 10. Membrii familiei mă vor sprijini din punct de vedere emoțional.                                                                   | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 11. Membrii familiei mă vor sprijini din punct de vedere financiar.                                                                   | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 12. Am o rețea bună de prieteni și asociați în afaceri care îmi pot oferi sfaturi privind afacerea mea și mă pot ajuta să o întăresc. | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 13. Sunt dispus să fac sacrificii pe termen scurt pentru a avea parte de răsplată pe termen lung.                                     | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 14. Mă simt confortabil în a lua hotărâri rapide când este necesar.                                                                   | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 15. Sunt atent la detalii.                                                                                                            | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 16. Am experiență în păstrarea evidențelor organizate.                                                                                | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 17. Pot lucra eficient cu multe tipuri de oameni.                                                                                     | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 18. Sunt dispus să deleg autoritate și responsabilitate altora.                                                                       | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |

| AFIRMAȚIE                                                                                      |                      |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| 19. Sunt o persoană onestă și de încredere pe care oamenii se pot baza.                        | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 20. Sunt dispus să-i ascult pe alții și să accept sugestiiile lor.                             | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 21. Sunt perseverent și voi continua să lucrez până îmi termin cu succes lucrarea.             | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 22. Mă adaptez ușor și sunt dispus să fac schimbări frecvente pentru a-mi îmbunătăți afacerea. | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 23. Sunt dispus să-mi asum riscuri calculate.                                                  | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 24. Sunt o persoană cu gândire pozitivă și înfățișare optimistă.                               | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |

**Pasul 2.** Împărțiți-vă în echipe de câte doi și discutați următoarele întrebări ținând cont de răspunsurile pe care le-ați dat la afirmațiile de mai sus.

- Care dintre punctele forte te vor ajuta cel mai mult în timp ce începi sau dezvolti o afacere? De ce?
- Asupra căror slăbiciuni trebuie să lucrezi? Cum vei face îmbunătățiri?
- Ținând cont de răspunsurile tale, cât de pregătit ești să începi o afacere?

#### 4. ÎNDEMÂNĂRI NECESARE ÎN AFACERI PE CARE LE VOI DEZVOLTA ÎN CADRUL ACESTUI CURS

**Citește.** Unul dintre scopurile acestui curs este să te ajute să dezvolti obiceiurile unui proprietar de afaceri de succes. Proprietarii de afaceri de succes sunt atenți, curioși și dornici să învețe idei noi în fiecare zi. Ei recunosc că tipul lor de afacere este o lucrare în desfășurare. Ei înțeleg că vor trebui să aducă multe îmbunătățiri afacerii lor pentru a putea să înceapă cu succes.

Pentru a deveni acest tip de proprietar de afacere, trebuie să exerciți credință și să-ți părăsești zona de confort. Va trebui să ieși din casă sau birou și să vorbești, cu regularitate, cu potențialii clienți despre nevoile și preferințele lor. Va trebui să cauți noi informații și sugestii care te vor ajuta să-ți îmbunătățești afacerea. Proprietarii de afaceri care nu sunt dornici să interacționeze cu clienții lor, să învețe continuu și să facă schimbări în afacerea lor vor întâmpina greutăți în a avea succes pe termen lung.

Pe măsură ce lucrăm să începem sau să ne dezvoltăm afacerea, ne vom încuraja unul pe altul să ne gândim și să acționăm precum proprietarii de afaceri de succes. Multe dintre angajamentele

săptămânale pe care le vom îndeplini în afara întâlnirilor noastre de grup ne vor ajuta să dezvoltăm obiceiurile de care vom avea nevoie pentru a avea succes.

În fiecare săptămână vom exersa lucrurile de mai jos.

1. **Observăm clienții și vorbim cu ei:** pentru a aduna idei, a înțelege nevoile clienților, a testa și ajusta ideile pentru afacerea noastră și a strânge sugestii.
2. **Ne scriem gândurile:** pentru a nota observații, idei de la alții și îndemnuri de la Duhul Sfânt.
3. **Vindem:** pentru a învăța să ascultăm nevoile celorlalți și a identifica soluții potrivite.
4. **Consemnăm detaliile financiare ale afacerilor noastre:** pentru a ține evidența factorilor de succes cheie ai afacerilor noastre și a anticipa viitorul.

În această săptămână, vei fi invitat să exersezi aceste îndemnări și să raportezi grupului. Vei începe, de asemenea, să vorbești cu potențiali clienți. Vei raporta rezultatul săptămâna viitoare.

### 5. CE VOM ÎNVĂȚA ȘI VOM FACE CA GRUP?

**Citește.** Vom lucra împreună și ne vom ajuta reciproc să începem și să ne dezvoltăm afacerile. Obiectivul nostru principal este să ajungem să ne bizuim pe forțele proprii. Atunci când putem să ne purtăm singuri de grijă, este mai ușor să-i ajutăm pe alții.

Pe parcursul următoarelor 12 săptămâni, vom lucra împreună folosind capitolele menționate mai jos.

---

**Capitolul 1** – Pregătirea mea pentru succesul afacerii

---

**Capitolul 2** – Rezolvarea nevoilor neîndeplinite ale clienților

---

**Capitolul 3** – Mă asigur că am o afacere profitabilă

---

**Capitolul 4** – Găsirea clienților

---

**Capitolul 5** – Păstrarea clienților

---

**Capitolul 6** – Gestionarea profitabilității afacerii mele

---

**Capitolul 7** – Păstrarea separată a banilor pentru afacere de cei personali

---

**Capitolul 8** – Gestionarea fluxului de numerar al afacerii mele

---

**Capitolul 9** – Dezvoltarea afacerii mele

---

**Capitolul 10** – Finanțarea afacerii mele

---

**Capitolul 11** – Îmbunătățirea continuă a afacerii mele

---

**Capitolul 12** – Prezentarea afacerii mele

---

### 6. ORGANIZAREA PLANIFICĂRII AFACERII MELE – AGENDA PERSONALĂ A AFACERII

**Citește.** Unii oameni fac greșeala de a încerca să-și clădească afacerile pe presupuneri sau intuiția că ideile lor vor funcționa. De obicei, aceste afaceri nu au succes. Acest curs te va încuraja să-ți observi clienții și să interacționezi cu ei în fiecare săptămână și să-ți îmbunătățești ideile potrivit lucrurilor pe care le afli. Vom învăța să „[organizăm]... tot ce este necesar” și să ne îmbunătățim în continuu afacerile și alte aspecte ale vieții (D&L 88:119).

În cadrul acestui grup, vei folosi o agendă personală a afacerii pentru a putea crea, treptat, un plan pentru afacerea ta. Agenda te va ajuta să organizezi detaliile și să evaluezi viabilitatea tipului tău de afaceri.

**Agenda ta va fi, de asemenea, utilă când vei prezenta afacerea ta grupului, în săptămâna 12.** După ce vei termina cursul, te va ajuta să-ți continui planul de a-ți dezvolta afacerea.

Detaliile cuprinse în planul tău de afaceri, la început, trebuie să fie temporare, deoarece se vor schimba pe măsură ce afli mai multe vorbind cu clienții, furnizorii și alți proprietari de afaceri. Folosește un creion când scrii în agenda ta personală a afacerii, deoarece vei dori să faci actualizări pe măsură ce îți îmbunătățești afacerea. Deschide la Anexă pentru a vedea Agenda personală a afacerii pe care o vei folosi.

## 7. EXERSEZ ZILNIC ȘI RESPECT ANGAJAMENTELE

**Vizionează.** „Keeping Commitments Leads to Growth (Respectarea angajamentelor duce la progres)”, disponibilă la [srs.lds.org](http://srs.lds.org). (Nu ai acces la prezentarea video? Citește textul care se găsește la sfârșitul acestei secțiuni.)

**Discută.** Cum ne putem ajuta unii pe alții să exersăm îndemânările și să respectăm angajamentele?

## CUTIA CU INSTRUMENTE ALE SUCCESULUI ÎN AFACERI

**Citește.** În Anexă găsim Cutia cu instrumente ale succesului în afaceri. Această cutie cu instrumente rezumă unele dintre principiile cheie pe care le vom învăța în cadrul acestui curs și poate fi folosită drept referință.

## CERTIFICAT DE ABSOLVIRE A CURSULUI

**Citește.** Membrii grupului care vin la adunări și își respectă angajamentele pot primi un certificat de bizuire pe forțele proprii din partea Colegiului de Afaceri SZU. Vezi capitolul 12.



## CUGETĂ—Durată maximă: 5 minute

---

*Gândește-te ce ai învățat astăzi și ai în vedere ceea ce ar dori Domnul să faci. Citește versetul de mai jos și scrie răspunsuri la întrebări.*

---

„Sfătuiește-te cu Domnul în toate faptele tale, iar El te va îndrepta pe tine către bine.” (Alma 37:37)

Bazându-te pe ceea ce ai învățat astăzi, ce schimbare care să te ajute să devii un proprietar de afacere mai bun ești inspirat să faci?

---

---

---

---

Ce măsură vei lua în această săptămână pentru a pune în practică schimbarea pe care ai identificat-o mai sus?

---

---

---

---

## PARTENERI DE ACȚIUNE—

Durată maximă: 10 minute

**Citește.** Cu ajutorul altora, poți realiza lucruri minunate. De exemplu, misionarii au colegi pentru sprijin. În grupurile noastre, noi avem „parteneri de acțiune”. În fiecare săptămână ne alegem un partener de acțiune și lucrăm împreună cu el. Partenerii de acțiune se ajută unul pe altul să respecte angajamentele făcând următoarele:

- se sună, își trimit mesaje text sau se vizitează reciproc în timpul săptămânii;
- vorbesc despre ceea ce am învățat în cadrul întâlnirii grupului;
- se încurajează reciproc să-și respecte angajamentele;
- se sfătuiesc în legătură cu încercări;
- se roagă unul pentru altul.

**Discută.** Cum te-a ajutat cineva să realizezi ceva dificil?

**Citește.** Nu este greu să fii partener de acțiune și nici nu îți ia prea mult timp. Unii parteneri se sună, alții se întâlnesc personal și unii își trimit mesaje text. Pentru a începe o conversație, ai putea întreba:

- Ce ți-a plăcut la ultima noastră întâlnire a grupului?
- Ce lucruri bune ți s-au întâmplat în această săptămână, pe măsură ce ai încercat să-ți respecti angajamentele?
- Cum ai folosit săptămâna aceasta principiul din broșura „Temelia mea”?

Cea mai importantă parte a discuției va fi să vă ajutați reciproc să vă respectați angajamentele. Poți să întrebi:

- Cum te descurci cu angajamentele tale?
- Dacă sunt unele pe care nu le-ai respectat, ai nevoie de ajutor?
- Cum pot să te sprijin cel mai bine în eforturile tale?

### ACTIVITATE (5 minute)

**Pasul 1.** Alege pe cineva din grup care să-ți fie partener de acțiune în această săptămână. În general, partenerii de acțiune sunt de același sex și nu sunt membri ai familiei. Poți schimba partenerii în fiecare săptămână.

---

*Numele partenerului de acțiune*

---

*Informații de contact*

**Pasul 2.** Scrie cum și când vă veți contacta săptămâna aceasta.

| DUMINICĂ | LUNI | MARȚI | MIERCURI | JOI | VINERI | SÂMBĂȚĂ |
|----------|------|-------|----------|-----|--------|---------|
|          |      |       |          |     |        |         |



## IA-ȚI ANGAJAMENTE—Durată maximă: 10 minute

### CAIETUL AFACERII

**Citește.** Afacerea ta va avea nevoie de mai multă îmbunătățire decât îți poți imagina. O parte esențială a îmbunătățirii afacerii tale este să îți notezi în fiecare zi ideile, observațiile și impresiile spirituale. În această săptămână, începe să utilizezi un caiet nou sau un dispozitiv electronic pentru a-ți consemna gândurile și ideile. Aceasta este caietul afacerii tale. Săptămâna viitoare ți se va cere să raportezi câte zile ai scris în caiet. Adu-ți caietul în fiecare săptămână la întâlnirea grupului.

### PROVOCAREA AGRAFA

**Citește.** Proprietarii de afaceri își impun să abordeze zilnic oameni noi. Realizarea acestor contacte este esențială pentru succesul afacerii tale. Pe măsură ce te extinzi și discuți cu mai mulți oameni, uși la care nici nu te așteptai ți se vor deschide. În această săptămână, începe să ai discuții zilnice cu oameni noi.

Activitatea de mai jos te va ajuta să interacționezi cu alții, chiar dacă la început este dificil. Săptămâna viitoare ți se va cere să raportezi câte zile ai avut conversații cu oameni. În timp ce începi o afacere, este esențial să îți dezvolti încrederea în abilitatea ta de a clădi relații, de a-i încuraja și de a-i convinge pe alții și de a obține un acord asupra soluțiilor reciproc avantajoase.

### ACTIVITATE (în timpul săptămânii)

---

Când te întorci acasă, găsește o agrafă (sau un alt obiect mic de valoare mică, precum o pionază sau un elastic) pe care să o utilizezi pentru această activitate. Începe schimbând cu cineva agrafa (sau obiectul mic pe care l-ai ales) cu un obiect care are o valoare mai mare. Continuă să faci schimburi cu oameni pentru a-ți schimba obiectul cu ceva cu o valoare și mai mare. Fă schimburi, atât cu membrii familiei, cât și cu oameni din afara familiei. Săptămâna viitoare, raportează grupului experiența pe care ai avut-o cu schimbul și prezintă obiectul pe care l-ai câștigat în cele din urmă.

---

---

*În fiecare săptămână ne luăm angajamente. Când ne vom întâlni săptămâna viitoare, vom începe raportând cu privire la angajamentele noastre. Folosește tabelul „Evaluarea eforturilor mele” (de la începutul manualului) pentru a vedea unde îți vei putea ține evidența angajamentelor.*

*Împreună cu partenerul tău de acțiune, citiți fiecare angajament de mai jos. Capacitatea ta de a reuși să începi sau să îți dezvolti afacerea se va îmbunătăți semnificativ pe măsură ce-ți vei respecta, cu sârguință, angajamentele săptămânale. Promite să îți respecti angajamentele și, apoi, semnează mai jos.*

---

### ANGAJAMENTELE MELE

- A** Voi respecta angajamentele din broșura „Temelia mea” pentru această săptămână:
    - voi citi scrisoarea Primei Președinții de la începutul acestui manual, voi sublinia binecuvântările promise și voi scrie ce trebuie să fac pentru a le dobândi;
    - voi împărtăși membrilor familiei sau prietenilor ceea ce am învățat astăzi despre bizuirea pe forțele proprii.
  - B** Voi participa la provocarea Agrafa și voi raporta despre experiența mea săptămâna viitoare.
  - C** Voi începe să scriu în fiecare zi în caietul meu de afaceri și să îl aduc la următoarea noastră întâlnire.
  - D** Voi revedea pagina „Cugetă” și-mi voi respecta angajamentele.
  - E** Îl voi contacta pe partenerul meu de acțiune și-l voi sprijini.
- 

*Nu uita că, săptămâna viitoare, ți se va cere să raportezi numărul de zile în care ai vorbit cu clienți și ai scris în caietul afacerii tale (vezi tabelul „Evaluarea eforturilor mele” de la începutul manualului.)*

---

Semnătura mea

---

Semnătura partenerului de acțiune

**Roagă pe cineva să spună rugăciunea de încheiere.**



## RESURSE

### KEEPING COMMITMENTS LEADS TO GROWTH (RESPECTAREA ANGAJAMENTELOR DUC LA PROGRES)

Alegeți naratori și citiți cele de mai jos.

**Naratorul 1:** Noi credem în faptul de a ne lua angajamente și de a le respecta. Aceste acte de credință sunt precum pașii făcuți către progresul nostru ca persoane și ca familii. Din acest motiv, tot ce facem în cadrul grupurilor noastre de business pe forțele proprii se bazează pe luarea și respectarea angajamentelor și raportarea rezultatelor.

**Naratorul 2:** În fiecare săptămână, ne luăm cel puțin trei tipuri de angajamente. În primul rând, punem în practică principii și obiceiuri fundamentale și le predăm membrilor familiei. Apoi, acționăm pentru a îndeplini angajamentele privind dezvoltarea și operațiunile afacerii care ne ajută să dezvoltăm noi îndemânări pentru a ne extinde și menținem afacerile. Înainte să plecăm de la fiecare întâlnire a grupului, ne recapitulăm angajamentele de afaceri pentru acea săptămână și semnăm în manualul nostru pentru a ne arăta angajamentul. De asemenea, rugăm pe cineva din grup să fie partenerul nostru de acțiune pentru săptămâna respectivă. Această persoană semnează în manualul nostru pentru a-și lua angajamentul că ne va ajuta. De două ori pe săptămână, sau de mai multe ori dacă este necesar, ne vom contacta partenerul de acțiune pentru a ne raporta acțiunile și pentru a primi părerea și sprijinul său.

**Naratorul 3:** Când îți contactezi partenerul de acțiune asigură-te că aloci suficient timp pentru a asculta cu adevărat și a te gândi profund la sugestiile tale. Dacă ai nevoie de ajutor suplimentar, îl poți cere membrilor familiei tale, prietenilor sau coordonatorului grupului. La următoarea noastră întâlnire, vom începe raportând despre angajamentele noastre. Aceasta trebuie să fie o experiență plăcută, bună, în cadrul căreia toată lumea să se simte auzită și încurajată.

**Naratorul 4:** Cu toții avem parte de zile grele sau chiar săptămâni. Poate că eșuăm temporar cu un angajament sau avem parte de un regres. Ne putem aștepta la așa ceva. Amintește-ți că fiecare eșec este valoros. Așadar, învață din experiențele tale și folosește acea cunoaștere pentru a-ți îmbunătăți planul de afaceri și pentru a continua să progresezi.

Citește cele trei citate de mai jos și gândește-te cum au fost ajutați acești oameni de faptul că și-au respectat angajamentele și au raportat.

**Rebecca:** „Respectarea angajamentelor m-a ajutat să găsesc noi idei și să identific noi ocazii pentru afacerea mea. Faptul de a urma pașii, în fiecare săptămână, pentru a vorbi cu furnizorii, cu alți specialiști în domeniul meu, și cu membrii grupului, m-a ajutat să fiu motivată și să progrez. Mi-am dat seama, de asemenea, că pot vedea mâna lui Dumnezeu mai clar în viața mea când L-am inclus, prin intermediul rugăciunii, în planurile mele și l-am cerut ajutorul. Am simțit că l-am permis să mă ajute muncind din greu pentru a-mi respecta angajamentele.”

**Pete:** „Faptul că am un partener de acțiune m-a ajutat să mă concentrez asupra angajamentelor din săptămâna curentă. M-a ajutat să rămân concentrat. A fost folositor să am o persoană căreia să-i fi putut spune ideile mele și care m-a ajutat să le îmbunătățesc. Am putut, de asemenea, să ofer partenerului meu idei despre care nu avea cunoștințe și care l-au ajutat cu adevărat să progreseze cu propriile idei.”

**Jackie:** „Am crezut că bizuirea pe forțele proprii era ceva ce trebuia să învăț pe cont propriu – până când m-am alăturat unui grup de bizuire pe forțele proprii. În fiecare săptămână, am avut un loc sigur în care să-mi raporteze succesele și eșecurile, să stabilesc obiective și să am parte de experiențe cu idei noi și să-mi redefinesc scopul afacerii. Grupul meu m-a ajutat să extind ocaziile de a-mi dezvolta afacerea mai mult decât am învățat pe cont propriu.”

---

**Vârstnicul Marvin J. Ashton** „Adevărata fericire nu se dobândește obținând ceva. Adevărata fericire se dobândește devenind cineva. Aceasta se poate întâmpla când ne luăm angajamentul de a îndeplini obiective dificile. Nu putem să devenim cineva fără să ne luăm vreun angajament.” („The Word Is Commitment”, *Ensign*, nov. 1983, p. 61)

**Președintele Thomas S. Monson** „Cu puțin timp în urmă, mă gândeam la alegeri. Se spune că evenimente mărunte pot avea o influență majoră asupra istoriei, iar acest lucru este valabil și în cazul vieții omului. Alegerile pe care le facem ne determină destinul.” („Alegeri”, *Ensign* sau *Liahona*, mai 2016, p. 86)



2

# REZOLVAREA NEVOILOR NEÎNDEPLINITE ALE CLIEŢILOR

---

## PRINCIPIU DIN BROŞURA „TEMELIA MEA”

- Exercišă credinša în Isus Hristos

## PRINCIPII, ÎNDEMÂNĂRI ŞI OBICEIURI PENTRU AFACERI

1. De ce cumpără oamenii?
2. Învăš cum să îndeplinesc şi să identific nevoile clienšilor
3. Observ schimbarea şi profit de ea
4. Să-mi gălesc pasiunea şi să-mi folosesc experienša
5. Are tipul meu de afacere avantaj competitiv?



## RAPORTEAZĂ—Durată maximă: 25 de minute

Spuneți o rugăciune de deschidere.

### ANGAJAMENTELE DE SĂPTĂMÂNĂ TRECUTĂ

- Ⓐ Respect angajamentele din broșura „Temelia mea”.
- Ⓑ Particip la activitatea Agrafa și raportează despre experiența mea săptămâna viitoare.
- Ⓒ Încep să scriu în caietul meu de afaceri în fiecare zi și îl aduc la următoarea adunare.
- Ⓓ Revăd pagina „Cugetă” și-mi voi respecta angajamentele.
- Ⓔ Îl contactez și îl sprijin pe partenerul meu de acțiune.

### PASUL 1. EVALUARE REALIZATĂ ÎMPREUNĂ CU PARTENERUL DE ACȚIUNE (5 minute)

Alocă-ți câteva minute pentru a-ți evalua eforturile de a-ți respecta angajamentele din această săptămână. Folosește tabelul „Evaluarea eforturilor mele” de la începutul acestui manual. Apoi, împărtășește evaluarea ta partenerului tău și discută cu el sau ea despre întrebarea de mai jos. Reține faptul că „Vânzarea” și „Consemnarea detaliilor financiare” sunt îndemânări pe care le vom exersa după câteva capitole.

**Discută.** Ce încercări ai avut în ceea ce privește respectarea angajamentelor tale din această săptămână?

Acest tabel te va ajuta să urmărești progresul tău. Vezi ocazia de a-l completa în cadrul întâlnirii de grup din fiecare săptămână, atunci când se va discuta despre raport.

**INSTRUCȚIUNI:** Evaluează eforturile de a-ți respecta angajamentele pe care le faci în fiecare săptămână. Împărtășește evaluarea partenerului tău de acțiune. Gândește-te la modul în care poți continua să te perfecționezi pe măsură ce exerciți funcțiile acestor obiceiuri importante.

**CHIEI:** ● Efort micșor ● Efort moderat ● Efort considerabil

|                     | Ⓐ<br>Angajamente din broșura „Temelia mea”            | Ⓑ<br>Angajamente privind dezvoltarea afacerii                                                | Ⓒ<br>Angajamente privind activitatea afacerii                                   | Ⓓ<br>Angajamente privind partenerul de acțiune                            | Ⓔ<br>Angajamente privind partenerul de acțiune                            | Abilități cheie pentru afaceri |                                   |                                   |                                   |
|---------------------|-------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
|                     |                                                       |                                                                                              |                                                                                 |                                                                           |                                                                           | Discuția săptămânală           | Consemnarea detaliilor financiare | Consemnarea detaliilor financiare | Consemnarea detaliilor financiare |
| <b>Exemplu</b>      | Mă pocăiesc și mișc pașii în direcția propriului scop | Folosesc zilnic un registru de venituri și cheltuieli                                        | Creez un plan pentru a reduce costurile afacerii mele                           | Creez o listă cu avantajele care angajă competitivitatea pentru o afacere | Creez o listă cu avantajele care angajă competitivitatea pentru o afacere | ●                              | ●                                 | ●                                 | ●                                 |
| <b>Săptămâna 1</b>  | Particip la activitatea Agrafa                        | Particip la activitatea Agrafa                                                               | Încep să scriu zilnic în agenda afacerii                                        | ●                                                                         | ●                                                                         | ●                              | ●                                 | ●                                 | ●                                 |
| <b>Săptămâna 2</b>  | Îmi exercit credința în ziua însoțită                 | Creez o listă cu clienți noi ale afacerii mele                                               | Creez o listă cu clienți noi ale afacerii mele                                  | ●                                                                         | ●                                                                         | ●                              | ●                                 | ●                                 | ●                                 |
| <b>Săptămâna 3</b>  | Sezonizez banii                                       | Port o conversație cu cel puțin cinci clienți                                                | Completez secțiunea desemnată din agenda personală a afacerii                   | ●                                                                         | ●                                                                         | ●                              | ●                                 | ●                                 | ●                                 |
| <b>Săptămâna 4</b>  | Mă pocăiesc și mișc pașii                             | Particip la activitatea Agrafa o săptămână                                                   | Completez secțiunea „Abordări” din agenda personală a afacerii                  | ●                                                                         | ●                                                                         | ●                              | ●                                 | ●                                 | ●                                 |
| <b>Săptămâna 5</b>  | Folosesc timpul cu înțelepciune                       | Încerc noi moduri de a comunica cu și de a asculta pe clienții mei                           | Completez secțiunea „Păstrare” din agenda personală a afacerii                  | ●                                                                         | ●                                                                         | ●                              | ●                                 | ●                                 | ●                                 |
| <b>Săptămâna 6</b>  | Muncă în asumi responsabilitatea și speranța          | Folosesc un registru de venituri și cheltuieli pentru afacerea mea sau pentru o altă afacere | Creez o declarație de venit pentru afacerea mea sau pentru o altă afacere       | ●                                                                         | ●                                                                         | ●                              | ●                                 | ●                                 | ●                                 |
| <b>Săptămâna 7</b>  | Rezolv probleme                                       | Îmi plătesc un salariu și în separat banii afacerii mele de cei personali                    | Îmi plătesc un salariu și în separat banii afacerii mele de cei personali       | ●                                                                         | ●                                                                         | ●                              | ●                                 | ●                                 | ●                                 |
| <b>Săptămâna 8</b>  | Suntem uniți, suntem împreună                         | Fac o listă cu problemele de încredințat cu care îmi pot confrunta afacerea mea              | Fac o listă cu problemele de încredințat cu care îmi pot confrunta afacerea mea | ●                                                                         | ●                                                                         | ●                              | ●                                 | ●                                 | ●                                 |
| <b>Săptămâna 9</b>  | Caut să înțeleg                                       | Creez un plan pentru a crește afacerea mea                                                   | Creez un plan pentru a crește afacerea mea                                      | ●                                                                         | ●                                                                         | ●                              | ●                                 | ●                                 | ●                                 |
| <b>Săptămâna 10</b> | Daui dovadă de integritate                            | Discut cu persoane cunoscute pentru a exprima planurile de business                          | Altfel, mai multe despre posibilele planuri de business ale afacerii mele       | ●                                                                         | ●                                                                         | ●                              | ●                                 | ●                                 | ●                                 |
| <b>Săptămâna 11</b> | Comunic: zic și ascult                                | Comunic: zic și ascult                                                                       | Comunic: zic și ascult                                                          | ●                                                                         | ●                                                                         | ●                              | ●                                 | ●                                 | ●                                 |
| <b>Săptămâna 12</b> | Primesc răspunsurile în timp                          | Fac o listă de idei pentru a-mi crește afacerea                                              | Încerc să aplic o idee din lista de idei pentru a-mi crește afacerea            | ●                                                                         | ●                                                                         | ●                              | ●                                 | ●                                 | ●                                 |

---

## PASUL 2. RAPORTEAZĂ GRUPULUI (8 minute)

După ce v-ați evaluat eforturile, adunați-vă în grup și raportați rezultatele voastre. În cadrul grupului, fiecare spune dacă și-a acordat un calificativ roșu, galben sau verde pentru fiecare dintre angajamentele din săptămâna trecută. De asemenea, menționați numărul de zile în care ați exersat fiecare dintre îndemânările cheie necesare în afaceri, așa cum ați raportat în tabelul „Evaluarea eforturilor mele”.

---

## PASUL 3. ÎMPĂRTĂȘIȚI-VĂ EXPERIENȚELE (10 minute)

Acum, împărtășiți în cadrul grupului lucrurile pe care le-ați învățat străduindu-vă să vă respectați angajamentele pe parcursul săptămânii.

- Discută.**
- Ce experiențe ai avut în ceea ce privește respectarea angajamentelor din broșura „Temelia mea”?
  - Cum a fost experiența participării la însărcinarea Agra? Ce lecții ai învățat din această experiență?
  - Cum te ajută faptul că lucrezi alături de un partener de acțiune?

---

## PASUL 4. ALEGEREA PARTENERILOR DE ACȚIUNE (2 minute)

Alege un partener de acțiune din cadrul grupului pentru săptămâna următoare. În general, partenerii de acțiune sunt de același sex și nu sunt membri ai familiei.

Alocă-ți câteva minute acum pentru a te întâlni cu partenerul tău de acțiune. Prezentați-vă și discutați cum vă veți contacta de-a lungul săptămânii.

---

*Numele partenerului de acțiune*

---

*Informații de contact*

Scrieți cum și când vă veți contacta în această săptămână.

| DUMINICĂ | LUNI | MARȚI | MIERCURI | JOI | VINERI | SÂMBĂȚĂ |
|----------|------|-------|----------|-----|--------|---------|
|          |      |       |          |     |        |         |



# TEMLIA MEA: EXERCITĂ CREDINȚA ÎN ISUS HRISTOS—

Durată maximă: 20 de minute

**Cugetă.** Cum îmi influențează credința în Isus Hristos bizuirea pe forțele proprii ?

**Vizionează.** „Exercise Faith in Jesus Christ (Exercită credința în Isus Hristos)”, disponibilă pe srs.lds.org. (Nu ai acces la prezentarea video? Citește textul care se găsește la sfârșitul acestei secțiuni.)

**Discută.** De ce adevărata credință duce întotdeauna la acțiune? De ce este necesară credința pentru ca Dumnezeu să ne ajute temporal și spiritual?

**Citește.** Matei 6:30 și citatul din *Lectures on Faith*.

## ACTIVITATE (5 minute)

Calea către bizuirea pe forțele proprii este o călătorie a credinței. Prima Președinție și Cvorumul celor Doisprezece ne invită să facem din mărirea credinței în Tatăl Ceresc și Fiul Său, Isus Hristos, o prioritate în viața noastră.

**Pasul 1.** Împreună cu membrii grupului, citiți prioritățile și promisiunile profetice de mai jos.

### PRIORITĂȚI ȘI PROMISIUNI PROFETICE

„Gândiți-vă cât de măreață este această afirmație! Plenitudinea pământului este promisă celor care țin ziua de sabbat sfântă” (Russell M. Nelson, „Ziua de sabbat este o desfătare”, *Ensign* sau *Liahona*, mai 2015, p. 130; vezi, de asemenea, D&L 59:16).

„Spiritualitatea nu stagnează și nici legămintele [făcute la împărțășanie]. Legămintele aduc nu doar angajamente, ci aduc și putere spirituală” (Neil L. Andersen, adunare de instruire a autorităților generale, apr. 2015).

„Depun mărturie că [această carte, Cartea lui Mormon] poate deveni un «Urim și Tumim» personal în viața dumneavoastră” (Richard G. Scott, „The Power of the Book of Mormon in My Life”, *Ensign*, oct. 1984, p. 11).

**Pasul 2.** Discută cum te va ajuta faptul de a cinsti cu credință ziua de sabbat, a lua din împărțășanie și a citi din Cartea lui Mormon să ajungi să te bizui mai mult pe forțele proprii.

**Ia-ți angajamente.** Ia-ți angajamentul ca, în timpul săptămânii viitoare, să faci lucrurile de mai jos.

- ☐ În această duminică, arată-ți credința ținând sfântă ziua de sabbat și luând cu pioșenie din împărțășanie.
- ☐ Citește în fiecare zi din Cartea lui Mormon.
- ☐ Alege unul dintre versetele de mai jos și împărtășește-l familiei tale sau prietenilor tăi.

### MATEI 6:30

„Așa că, dacă astfel îmbracă Dumnezeu iarba de pe câmp, care astăzi este, dar mâine va fi aruncată în cuptor, nu vă va îmbrăca El cu mult mai mult pe voi, puțin credincioșilor?”

### LECTURES ON FAITH

„Nu sunt toate strădaniile dumneavoastră de orice fel dependente de credința dumneavoastră? Așa cum primim, prin credință, toate binecuvântările temporale pe care le primim, tot așa primim, prin credință, toate binecuvântările spirituale pe care le primim. Dar credința nu este doar principii acțiunii, ci și al puterii.”

(1985), p. 2, 3

---

## VERSETE DESPRE CREDINȚA PUSĂ ÎN PRACTICĂ

Pentru că Daniel nu înceta să se roage, a fost aruncat într-o groapă cu lei, însă „[Dumnezeu]... a trimis pe îngerul Său și a închis gura leilor... și nu s-a găsit nicio rană pe el, pentru că avusese încredere în Dumnezeul Său” (Daniel 6:22-23; vezi, de asemenea, 16-21).

Domnul i-a dat lui Lehi Liahona pentru a-i îndruma familia și „ea a lucrat pentru ei conform credinței lor în Dumnezeu... Când au fost leneși și au uitat să aplice credința și sârguința... ei nu au progresat în călătoria lor” (Alma 37:40-41).

„Aduceți însă la casa vistieriei toate zeciuielele... puneți-Mă astfel la încerca-

re... dacă nu vă voi deschide zăgazurile cerurilor, și dacă nu voi turna peste voi belșug de binecuvântare” (Maleahi 3:10).

În timpul unei foamete, Ilie a rugat o văduvă să-i dea ultima ei porție de mâncare. Ilie i-a promis că, datorită credinței ei, Domnul avea să-i ofere hrană, iar ea nu a rămas niciodată fără hrană. (Vezi 1 Împărați 17.)

„Cei nenorociți și cei lipsiți caută apă, și nu este; li se usucă limba de sete. Eu, Domnul, îi voi asculta; Eu, Dumnezeul lui Israel, nu-i voi părăsi” (Isaia 41:17; vezi, de asemenea, versetul 18).

---

## EXERCISE FAITH IN JESUS CHRIST (EXERCITĂ CREDINȚA ÎN ISUS HRISTOS)

Dacă nu poți viziona prezentarea video, alege un membru al grupului care să citească textul de mai jos.



**VÂRSTNICUL DAVID A. BEDNAR.** Faptul de a acționa înseamnă exercitarea credinței. Copiii lui Israel duc cu ei chivotul legământului. Ei ajung la râul Iordan. Promisiunea este că vor traversa pe pământ uscat. Când se desparte apa? Când picioarele lor sunt ude. Ei pășesc în râu – acționează. Puterea îi însoțește – apa se desparte.

Deseori, ne gândim: „Voi avea această înțelegere perfectă și, apoi, o voi transforma în ceea ce fac”. Eu vă spun că avem suficientă încânt să începem. Ne dăm seama de direcția bună. Credința este un principiu: principiul acțiunii și puterii. Credința adevărată se concentrează în și pe Domnul Isus Hristos și duce întotdeauna la acțiune.

(Vezi „Seek Learning by Faith” [cuvântare adresată învățătorilor de religie din cadrul Sistemului Educațional al Bisericii, 3 febr. 2006], [lds.org/media-library](https://www.lds.org/media-library).)



### ÎNVAȚĂ—Durată maximă: 70 de minute

#### 1. DE CE CUMPĂRĂ OAMENII?

**Vizionează.** „Why Do People Buy? (De ce cumpără oamenii?)”, disponibilă pe [srslds.org/videos](https://srslds.org/videos). (Nu ai acces la prezentarea video? Citește textul care se găsește la sfârșitul acestei secțiuni.)

**Discută.** Ce ai învățat din această prezentare video despre de ce cumpără oamenii?

#### 2. ÎNVĂȚ CUM SĂ ÎNDEPLINESC ȘI SĂ IDENTIFIC NEVOILE CLIENȚILOR

**Citește.** Proprietarii de afaceri de succes caută să înțeleagă și să îndeplinească nevoile neîndeplinite ale clienților. Înțelegerea nevoilor clienților este un proces continuu care necesită efort, timp și perseverență considerabile. Nevoile clienților tăi se vor schimba în timp, prin urmare va trebui să-ți adaptezi continuu afacerea pentru a le îndeplini. Acest lucru este valabil, fie că te gândești la o afacere nouă, fie că dorești să gestionezi una existentă. Această secțiune te va ajuta să înveți cum să identifici varietatea de nevoi pe care clienții tăi le-ar putea avea.



## ACTIVITATE (10 minute)

**Pasul 1.** Uită-te pe următoarea listă de categorii de afaceri. Selectează o categorie de care ești interesat și care are nevoi ale clienților pe care le-ai putea îndeplini. Dacă niciuna dintre categoriile din această listă nu corespunde intereselor tale, vino cu propriile categorii.

|                            |                      |                                                 |
|----------------------------|----------------------|-------------------------------------------------|
| Servicii de contabilitate  | Industria alimentară | Servicii de îngrijire pentru persoane în vârstă |
| Dezvoltare aplicații       | Coafor               | Servicii rețele de socializare                  |
| Service auto               | Asigurări            | Cursuri sportive                                |
| Catering                   | Asistență juridică   | Traduceri                                       |
| Servicii de curățenie      | Servicii de mutări   | Meditații                                       |
| Reparații calculatoare     | Cursuri de muzică    | Web design                                      |
| Îmbrăcăminte personalizată | Fitness personal     | Servicii pentru nunți                           |
| Analiză date               | Îngrijire animale    | Întreținere curți și grădini                    |
| Planificare evenimente     | Fotografii           | Altele:                                         |

**Pasul 2.** În cadrul categoriei pe care ai ales-o, scrie trei nevoi pentru care oamenii ar plăti. Apoi, scrie tipul afacerii care ar îndeplini acea nevoie. De exemplu, dacă ești interesat de serviciile pentru nuntă, unele dintre tipurile de afaceri care ar putea îndeplini o nevoie sunt enumerate mai jos.

| NEVOIE CLIENT                                                                 | TIP DE AFACERE                                                                     |
|-------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Invitații de nuntă personalizate</i>                                       | <i>Caligrafie pentru invitații de nuntă personalizate</i>                          |
| <i>Înregistrări video ale nunții făcute potrivit celor mai recente metode</i> | <i>Drone pentru fotografii de nuntă</i>                                            |
| <i>Probleme în trimiterea felicitărilor de mulțumire</i>                      | <i>Un serviciu care trimite felicitări de mulțumire sincere în numele cuplului</i> |

| NEVOIE CLIENT | TIP DE AFACERE |
|---------------|----------------|
| 1.            |                |
| 2.            |                |
| 3.            |                |

**Pasul 3.** Împărțiți-vă în echipe de câte doi și împărțiți lista cu tipuri de afaceri pe care ați întocmit-o.

---

**Citește.** Pentru a avea un tip de afacere viabilă, trebuie să îndeplinești o nevoie sau să rezolvi o problemă pentru care oamenii sunt dornici să plătească. Pentru a afla dacă oamenii ar fi dornici să plătească pentru serviciul sau produsul tău, trebuie să vorbești cu ei despre acesta. Vorbind cu potențialii clienți, poți evalua cererea pentru serviciul sau produsul tău și poți să vezi dacă acesta este suficient pentru a susține vânzările necesare pentru ca afacerea ta să aibă succes. Sugestiile clienților te pot ajuta, de asemenea, să-ți îmbunătățești ideea de afaceri.

Testează-ți ideea de afaceri cu clienții încă de la început – înainte să investești mult timp sau mulți bani – pentru a afla dacă există o piață pentru aceasta. Cei mai mulți dintre proprietarii de afaceri trebuie să-și modifice și să-și îmbunătățească ideile și detaliile privind afacerile lor de multe ori înainte să-și găsească oferta potrivită care are potențial să aibă succes.

Dacă oamenii nu sunt suficient de interesați de serviciul sau produsul tău și nu sunt dornici să plătească pentru acesta, chiar și după ce l-ai îmbunătățit, începe din nou cu o altă idee. Nu continua să investești într-o idee care nu are un potențial puternic de succes.

Pe lângă faptul de a vorbi cu potențialii clienți pentru a-ți evalua ideea de afaceri, trebuie să faci și alte cercetări. Domnul ne-a sfătuit: „Să studiezi aceasta profund în mintea ta” (D&L 9:8). Dacă oamenii sunt dornici să plătească pentru serviciul sau produsul tău, aceasta este un început bun, dar trebuie să continui să-ți testezi și să-ți îmbunătățești ideea. Studiază despre ce face concurența ta. Caută informații online și citește publicații din domeniu. Vorbește cu experți care cunosc tipul de afacere la care te gândești. Aceste eforturi te vor ajuta să înțelegi mediul de afaceri și să te gândești la potențialele riscuri și ocazii. Aceste eforturi te vor ajuta, de asemenea, să-ți dezvolti și să-ți îmbunătățești ideea de afaceri pe baza faptelor, cunoașterii și datelor.

### 3. OBSERVĂ SCHIMBAREA ȘI PROFITĂ DE EA

**Citește.** Schimbarea are loc pretutindeni în jurul nostru și se întâmplă întotdeauna. Mulți oameni se tem de schimbare. Însă, proprietarii de afaceri de succes se bucură de schimbare, deoarece ea le permite să abordeze nevoi neîndeplinite și să rezolve probleme. Ei observă și anticipează în mod constant schimbările și tendințele. Ei acționează rapid potrivit acestor ocazii.

Unele dintre schimbările care sunt în atenția proprietarilor de afaceri sunt cele de mai jos.

- **Schimbări demografice.** Acestea sunt schimbări ale populației bazate pe gen, vârstă, rasă, etnie, religie, limbă, venit, educație și alți factori.
- **Schimbări privind reglementările sau schimbări impuse de guvern.** Acestea se datorează legilor, reglementărilor sau deciziilor guvernamentale sau ale altor autorități.
- **Schimbări ale tehnologiei.** Acestea sunt inovații sau invenții care îmbunătățesc eficiența sau aduc alte beneficii.
- **Schimbări culturale.** Acestea sunt schimbări ale valorilor, standardelor sau crezurilor unui grup care influențează comportamentul.

#### ACTIVITATE (10 minute)

---

Împărțiți-vă în echipe de câte doi și finalizați pasul 1 și pasul 2.

**Pasul 1.** Identificați o schimbare recentă și scrieți-o pe rândul de mai jos.

Exemplu: interes crescut în sănătate și fitness personal (schimbare culturală)

---

**Pasul 2.** Identificați un tip de afacere care ar putea îndeplini o nevoie și profitați de acea schimbare. Scrieți-o pe rândul de mai jos.

Exemplu: evenimente în care au loc curse în condiții extreme

---

**Pasul 3.** Formați din nou grupul. Discutați despre modul în care observarea și profitarea de aceste schimbări vă poate ajuta în afacerea voastră.

---

### 4. SĂ-MI GĂSESC PASIUNEA ȘI SĂ-MI FOLOSESC EXPERIENȚA

**Citește.** Cu toții am primit daruri de la Tatăl nostru din Cer (vezi D&L 46:11). Proprietarii de afaceri de succes dețin adesea afaceri care au legătură cu darurile, talentele, pasiunile și interesele lor. Nu banii sunt interesul lor principal; ci rezolvarea unei probleme sau îndeplinirea unei nevoi de care le pasă foarte mult. Acești proprietari de afaceri își petrec adesea timpul liber gândindu-se la afacerea lor, deoarece își doresc foarte mult să aducă o schimbare în bine. Acest simț al scopului asigură angajamentul pentru calitate și excelență privind afacerea – și perseverență și motivație în perioadele grele.

Proprietarii de afaceri de succes au adesea experiență datorată muncii în domeniul afacerii lor, într-un domeniu similar sau folosirii serviciilor sau produselor acelui domeniu. Această experiență oferă, adesea, proprietarilor de afaceri cunoașterea despre concurență, relații valoroase și cunoștințe despre problemele nerezolvate și nevoile neîndeplinite ale clienților.

**Vizionează.** „Unmet Needs (Nevoi neîndeplinite)”, disponibilă pe [srs.lds.org/videos](https://srs.lds.org/videos). (Nu ai acces la prezentarea video? Citește textul care se găsește la sfârșitul acestei secțiuni.)

#### ACTIVITATE (20 de minute)

---

**Pasul 1.** Această activitate te va ajuta să descoperi modul în care pasiunile și îndemânările tale te pot conduce către o ocazie bună de afacere. Cu acest lucru în minte, gândește-te la cele cinci întrebări de mai jos și scrie-ți răspunsurile.

- Dacă aș avea o zi liberă în care să fac ceva de care sunt interesat, cum aș petrece acea zi?

---

- Unde pot să-mi aduc cel mai bine aportul cu talentele mele slujind altora într-un mod însemnat?

---

- Care sunt cele trei îndemânări pe care le am și pe care le-aș putea folosi pentru a câștiga bani?

---

---

---

- o Care sunt trei domenii în care am experiență de muncă însemnată sau cunoștințe și interese profunde?

---

---

---

- o Ce nevoi sau probleme există în aceste domenii care nu au fost rezolvate?

---

---

**Pasul 2.** Împărțiți-vă în echipe de câte doi. Împărtășiți-i colegului tău o nevoie sau o problemă despre care ești foarte interesat și dorești să o rezolvi. Poate să fie o nevoie sau o problemă în legătură cu care ai experiență sau cunoștințe însemnate.



**Pasul 3.** Ținând cont de discuția pe care tocmai ai avut-o, completează rândurile sub titlul „Pasiuni și îndemânări pe care le am” în agenda personală a afacerii. Te rugăm să scrii, cu creionul, deoarece s-ar putea să dorești să actualizezi această secțiune în viitor.

## 5. ARE TIPUL MEU DE AFACERE AVANTAJ COMPETITIV?

**Citește.** Toate afacerile au concurență, așadar afacerea ta trebuie să aibă avantaj competitiv pentru a avea profit și a păstra clienții. Pentru a avea un avantaj competitiv, afacerea ta trebuie să fie diferită sau mai bună decât cea a concurenței. Avantajul competitiv asigură adesea o barieră care-i îngreunează concurenței copierea serviciului sau produsului tău.

**Vizionează.** „Competitive Advantage (Avantaj competitiv)”, disponibilă pe [srs.lids.org/videos](https://srs.lids.org/videos). (Nu ai acces la prezentarea video? Citește textul care se găsește la sfârșitul acestei secțiuni.)

**Discută.** Ce ai învățat din această prezentare video despre cum să descoperi avantajele competitive pe care le-ai putea avea?

**Citește.** Următorii proprietari și-au clădit afacerile bazate pe trei avantaje competitive foarte diferite.



### RELAȚII

Daniel, un agricultor de produse organice, a clădit relații de încredere și acum este furnizorul exclusiv pentru cinci restaurante.



### INOVAȚIE

Helena a dezvoltat și a patentat o tehnică revoluționară.



### ACCES

Felix deține o proprietate lângă râu și are permis limitat pentru a merge cu caiacul pe râu.

**Discută.** Ce tipuri de avantaje competitive ai observat la afacerile locale?

### ACTIVITATE (10 minute)

Împărtășiți-vă în grupuri de câte trei. Identificați și discutați unul sau două avantaje competitive într-un tip de afacere la care vă gândiți (sau în actuala afacere pe care o aveți).



## CUGETĂ—Durată maximă: 5 minute

---

*Gândește-te ce ai învățat astăzi și ai în vedere ceea ce ar dori Domnul să faci. Citește versetele de mai jos și scrie răspunsuri la întrebări.*

---

„Încrede-te în Domnul din toată inima ta, și nu te bizui pe înțelepciunea ta! Recunoaște-L în toate căile tale, și El îți va netezi cărările” (Proverbele 3:5-6).

### Nevoi neîndeplinite ale clienților

Ținând cont de ceea ce ai învățat astăzi, asupra cărei nevoi sau probleme neîndeplinite a unui client simți că trebuie să lucrezi pentru tipul tău de afacere?

---

---

---



Scrie, în rubrica „Nevoie sau problemă a clientului pe care o vei rezolva”, din agenda personală a afacerii, nevoia sau problema pe care o vei rezolva. Poți să actualizezi această secțiune pe măsură ce ai mai multe discuții și afli mai multe.

### Avantaj competitiv

Ce avantaje competitive ai observat în legătură cu tipul tău de afacere?

---

---

---



Scrie care este avantajul tău competitiv în rubrica „Dovada că serviciul sau produsul meu este diferit sau mai bun”, din agenda personală a afacerii.



### IA-ȚI ANGAJAMENTE—Durată maximă: 5 minute

#### CAIETUL AFACERII

##### Nevoi neîndeplinite ale clienților

**Citește.** În calitate de proprietar de afacere, este important să fii atent și să discuți cu oamenii în fiecare zi pentru a identifica nevoile neîndeplinite ale clienților. În fiecare zi din această săptămână, notează în caietul tău de afaceri orice nevoie neîndeplinită a clienților pe care o observi. Întocmește, în caietul tău de afaceri, o listă cu cele mai importante cinci nevoi neîndeplinite ale clienților și fii pregătit să le împărtășești grupului săptămâna viitoare.

##### Avantaje competitive

**Citește.** Este, de asemenea, important să observi avantajele competitive. În această săptămână, alege cinci afaceri diferite din comunitatea ta care te interesează și gândește-te la avantajele competitive concrete pe care le au. Notează aceste avantaje în caietul tău de afaceri și fii pregătit să le împărtășești grupului săptămâna viitoare.

---

*Împreună cu partenerul tău de acțiune, citești fiecare angajament de mai jos. Capacitatea ta de a reuși să începi sau să îți dezvolti afacerea se va îmbunătăți semnificativ pe măsură ce-ți vei respecta, cu sârguință, angajamentele săptămânale. Promite să îți respecti angajamentele și, apoi, semnează mai jos.*

---

#### ANGAJAMENTELE MELE

---

- A** Voi respecta angajamentele din broșura „Temelia mea” pentru această săptămână:
- o îmi voi arăta credința în această duminică ținând sfântă ziua de sabbat și luând din împărtășanie cu pioșenie;
  - o citesc din Cartea lui Mormon în fiecare zi;
  - o citesc „Versete despre credința pusă în practică” din broșura „Temelia mea”. Voi alege unul și-l voi împărtăși membrilor familiei sau prietenilor.
- 
- B** Voi întocmi o listă, în caietul afacerii mele, cu cinci nevoi neîndeplinite ale clienților.
- 
- C** Voi întocmi o listă, în caietul afacerii mele, cu avantaje competitive pe care le au cinci afaceri diferite.
- 
- D** Voi revedea pagina „Cugetă” și-mi voi respecta angajamentele.
- 
- E** Îl voi contacta pe partenerul meu de acțiune și-l voi sprijini.
- 

*Nu uita că, săptămâna viitoare, ți se va cere să raportezi numărul de zile în care ai vorbit cu clienți și ai scris în caietul afacerii tale (vezi tabelul „Evaluarea eforturilor mele” de la începutul manualului.)*

---

Semnătura mea

---

Semnătura partenerului de acțiune

**Roagă pe cineva să spună rugăciunea de încheiere.**



### RESURSE

#### DE CE CUMPĂRĂ OAMENII?

Alege doi membri ai grupului să citească textul de mai jos.

**Danielle:** Îmi plac câinii. Şi îmi place să dau strălucire lucrurilor! Aşadar, m-am gândit, de ce să nu fac o carieră combinând cele două lucruri care îmi plac!

*[Prezentarea video o arată pe Danielle într-o cabină „Doggy Bedazzled (Căţeluş strălucitor)” ținând un căţel cu o expresie confuză. Căţelul poartă o geacă şi zgardă acoperite cu pietre strălucitoare.]*

**Solomon:** Şi cum ți-a ieşit?

**Danielle:** Să spunem doar că am căutat succesul în locul nepotrivit.

**Solomon:** Se pare că trebuie să faci puţină cercetare de piaţă.

**Danielle:** Sună ca fiind ceva ce nu ştiu cum să fac.

**Solomon:** Ei bine, gândeşte-te la oamenii cărora încerci să le vinzi. Ei sunt piaţa ta. După aceea, depinde doar de faptul de a le adresa întrebările potrivite.

**Danielle:** Vrei să spui că ar trebui să întreb câinii dacă le place să-i fac să strălucească?

**Solomon:** Vreau să spun că ar trebui să-i întrebi pe proprietarii câinilor ceea ce doresc şi cât sunt dispuşi să plătească pentru aceasta. Ştim cu toţii că proprietarii de câini îşi iubesc câinii, dar care sunt unele dintre lucrurile pentru care nu au timp sau nu le place să le facă şi pentru care sunt dispuşi să plătească pe altcineva să le facă?

**Danielle:** Ei bine, ştiu că nu le place să cureţe după câinii lor.

**Solomon:** Acesta este un început. De ce nu te duci să adresezi câteva întrebări?

**Danielle:** Bine, ce zici de această întrebare: „Ce îi place câinelui tău?”.

**Solomon:** Da! O altă întrebare bună ar putea fi: „Ce ai dori să-i oferi câinelui tău, dar nu ai timp?”.

**Danielle:** Bine, cred că am înţeles.

**Solomon:** Toată lumea dorește lucruri diferite. Cheia pentru a începe o afacere este să găsești ceva dorit de foarte mulți oameni și pentru care sunt dornici să plătească. Este un simplu studiu de piață. Odată ce știi ce-și doresc mulți oameni și pentru ce sunt dornici să plătească, poți începe o afacere care să le îndeplinească nevoile.

*[Mai târziu, după ce Danielle și-a început afacerea.]*

**Danielle:** Bine, deci am adresat multe întrebări și am vorbit cu mulți proprietari de câini. A rezultat că proprietarii de câini doresc ca cineva să le iubească animalele la fel de mult cum o fac ei și să aibă grijă de ei cât timp sunt plecați. Așadar, mi-am clădit afacerea pe baza acestui lucru. O, și încă adresez multe întrebări, precum: „Ce pot face pentru a vă face pe dumneavoastră și câinele dumneavoastră și mai fericiți?”.

**Solomon:** Deci, care este nevoia neîndeplinită?

**Danielle:** Grădiniță pentru câini! Lubitorii de câini doresc ca animalele lor să fie îngrijite când ei nu pot fi cu ele. Așadar, eu le duc la plimbare, le tai unghiile, le spăl bine, le învăț trucuri... și sunt plătită pentru că o fac!

## NEVOI NEÎNDEPLINITE

Alege doi membri ai grupului să citească textul de mai jos.

**Mark:** Timp de 22 de ani am lucrat în domeniul comunicațiilor – făcând muncă de birou. Am acceptat postul pentru că îmi place baseball-ul. L-am păstrat pentru că nu știam să fac altceva. Cea mai mare parte a ceea ce scriu nu are nimic de a face cu jocul. Sunt lucruri legate de afaceri – nu mă pasionează deloc.

**Rich:** Așadar, te gândești la o schimbare?

**Mark:** Da, mă gândesc la aceasta, dar nu sunt sigur cum să încep. Îmi place să fiu la stadion și îmi place să fiu în preajma jucătorilor. Îmi place să citesc și să cercetez. Îmi place să spun povestiri.

**Rich:** Bine, se pare că acestea sunt unele dintre lucrurile care te pasionează.

**Mark:** Ei bine, mi-ar plăcea foarte mult să joc baseball, dar acum sunt prea bătrân pentru aceasta!

**Rich:** Bine, hai să scoatem acel lucru de pe listă. Astfel, noi avem: îți place să fii în preajma jucătorilor; îți place să citești și să cercetezi; îți place să spui povestiri.

**Mark:** Acestea sunt primele în lista mea.

**Rich:** Printre primele trei dintre îndemănările tale, ai menționat spunerea de povestiri.

**Mark:** Povestiri bune. Îmi place să le caut și să le scriu. Sunt un scriitor bun, dar îmi place, de asemenea, să spun povestiri grupurilor de prieteni.

**Rich:** Cititul. Scrisul. Povestitul. Se pare că te-ai gândit mult la aceste lucruri.

**Mark:** Mai bine spus am petrecut mult timp scriind și aruncând ceea ce am scris. Am scris fiecare idee și le-am aruncat pe cele rele.

**Rich:** Și de ce au fost rele cele rele?

**Mark:** Ei bine, păreau să nu se încadreze în ceea ce căutam. Înțelegi ce vreau să spun? Am petrecut 22 de ani în domeniul baseball-ului. Știu că oamenii vor cheltui bani pe joc și pe multe alte lucruri legate de joc. Doresc să găsesc ceva de care îmi pasă și să pot câștiga suficienți bani pentru a-mi întreține familia.

**Rich:** Cred că ești pe drumul cel bun. Îți cunoști îndemănările și știi ce te pasionează. Dacă clienții tăi sunt fani ai baseball-ului asemenea ție, ce crezi că își doresc?

**Mark:** Ei bine, aceasta este întrebarea pe care tot mi-o adresez. Trebuie să existe o nevoie neîndeplinită pe care acești fani o au.

**Rich:** Acum urmează să-mi spui pe câte teancuri de hârtie ți-ai scris ideile.

**Mark:** Exact! Deși am redus lista, încă mai aveam multe idei rele.

**Rich:** Așadar, acum că ai o listă cu nevoi neîndeplinite, care sunt acestea?

**Mark:** Cred că fanii își doresc un permis în culise. Ei doresc să vadă lucrurile care nu sunt în văzul tuturor; doresc să audă povestirile pe care le pot auzi doar fiind acolo. La urma urmei, ei doresc să aibă parte de distracție. Și le place faptul că este ceva special – precum a primi locuri speciale în spatele bazei aruncătorului.

**Rich:** Bine, acum cred că începem să lămurim situația.

**Mark:** Da, dar cum câștig bani din aceasta? Ar trebui să creez un podcast? Să scriu un documentar? Să construiesc un parc de distracții de baseball? Să creez o aplicație?

## AVANTAJUL COMPETITIV

Alege trei membri ai grupului să citească textul de mai jos.

**Narator:** Ce este avantajul competitiv? Cei mai mulți dintre oameni ar răspunde că este muncă asiduă, servicii bune oferite clienților sau să ai deschis până târziu. Acesta este un început. Dar, să avem, într-adevăr, un avantaj asupra concurenței înseamnă să avem ceva ce concurența nu are. Este ca și cum ai construi o cursă cu obstacole în jurul afacerii tale, astfel încât concurenței să-i fie foarte greu s-o parcurgă. Poate că ai o rețetă secretă; o mașinărie unică; o rețea de distribuitori; sau un produs original, un patent original sau o invenție originală. Poate că magazinul tău este în locul perfect. Poate fi atât de simplu precum a avea clienți fideli și o marcă în care ei pot avea încredere. Să ne întoarcem la Mark și Rich pentru a vedea dacă ei pot identifica avantajul competitiv al lui Mark.

**Rich:** Așadar, ai mai avut câteva zile pentru a te mai gândi la ideea ta pentru afacere. Ai verificat multe pagini cu idei.

**Mark:** O, da.

**Rich:** Hai să ne uităm peste câteva dintre acele idei. Un parc de distracții de baseball?

**Mark:** În niciun caz. Acela costă milioane.

**Rich:** Bine. Podcast, aplicație sau documentar. Este vreuna dintre acestea realizabile?

**Mark:** Realizabile, da. Dar, nu cred că aș putea câștiga bani de pe urma lor.

**Rich:** Deci, te-ai împotmolit?

**Mark:** Ei bine, mă împotmolisem. Dar, apoi, m-am uitat peste lista mea de îndemânări și pasiuni.

**Rich:** Bine. Hai să ne uităm la ele puțin altfel. Care dintre ele este un avantaj competitiv?

**Mark:** Nu sunt sigur că înțeleg la ce te referi.

**Rich:** Ei bine, ce ai tu ce nimeni altcineva nu are?

**Mark:** Ei bine, am lucrat la stadion 22 de ani. Îl cunosc foarte bine. Fiecare colț, fiecare scaun, fiecare dulap are povestea sa unică – superstițiile jucătorilor, farse amuzante – toate lucrurile bune. Și am o relație bună cu personalul și proprietarii, așadar voi putea continua să aflu povestiri bune. Le-am scris pe multe dintre ele: jucători vechi, jucători noi, băieții care se îngrijesc de echipamente, Roger binecunoscutul colecționar de autografe...

**Rich:** Se pare că ai o pasiune pentru colecţionarea povestirilor din culise care le place tuturor. Şi ai colecţionat şi ai documentat mai mult decât oricine altcineva din organizaţie.

**Mark:** Da, toate acestea sunt lucruri care le plac fanilor, însă nu au acces la ele.

**Rich:** Şi ştii cum să spui o poveste bună.

**Mark:** Aşadar, toate acestea sunt avantaje competitive?

**Rich:** Desigur. Cât ar plăti fanii să audă povestiri asemenea celor pe care le-ai colecţionat?

**Mark:** În timp ce fac turul stadionului? Foarte mult! Nimeni nu are accesul pe care-l am. Nimeni nu poate să spună povestiri aşa cum o fac eu! Adică, faci un tur acum şi ei îţi spun cât de departe este până la zona centrală, care este capacitatea stadionului, iar, apoi, îţi arată unde stau jurnaliştii. Este plictisitor. Aş putea să fac mai mult decât atât!

**Rich:** Foarte bine, atunci! Cred că ai o idee pentru afaceri despre care eşti pasionat. Ai toate îndemânările potrivite, ai găsit ceva dorit de fani şi, în mod sigur, ai un avantaj competitiv. De fapt, ai mai multe: acces la stadion, contacte la stadion şi 22 de ani de povestiri.



3

# MĂ ASIGUR CĂ AM O AFACERE PROFITABILĂ

## PRINCIPIU DIN BROȘURA „TEMELIA MEA”

- Gestionează banii

## PRINCIPII, ÎNDEMÂNĂRI ȘI OBICEIURI PENTRU AFACERI

1. Mi-aș dori această afacere?
2. Îmi îmbunătățesc agenda personală de afaceri
3. Înțelegerea costurilor variabile și fixe
4. Înțelegerea marjei de profit brut și a marjei de profit net
5. Răspunderea pentru valoarea timpului meu
6. Prețul serviciului sau produsului meu
7. Am o afacere profitabilă?



## RAPORTEAZĂ—Durată maximă: 25 de minute

Spuneți o rugăciune de deschidere.

### ANGAJAMENTELE DE SĂPTĂMÂNĂ TRECUTĂ

- Ⓐ Respect angajamentele din broșura „Temelia mea”.
- Ⓑ În caietul afacerii mele, întocmesc o listă cu cinci nevoi neîndeplinite ale clienților.
- Ⓒ În caietul afacerii mele, întocmesc o listă cu avantaje competitive pentru cinci afaceri diferite.
- Ⓓ Revăd pagina „Cugetă” și-mi voi respecta angajamentele.
- Ⓔ Îl contactez și îl sprijin pe partenerul meu de acțiune.

### PASUL 1. EVALUARE REALIZATĂ ÎMPREUNĂ CU PARTENERUL DE ACȚIUNE (5 minute)

Alocă-ți câteva minute pentru a-ți evalua eforturile de a-ți respecta angajamentele din această săptămână. Folosește tabelul „Evaluarea eforturilor mele” de mai jos. Apoi, împărtășește evaluarea ta partenerului tău și discută cu el sau ea despre întrebarea de mai jos. Reține faptul că „Vânzarea” și „Consemnarea detaliilor financiare” sunt îndemânări pe care le vom exersa după câteva capitole.

**Discută.** Ce încercări ai avut în ceea ce privește respectarea angajamentelor tale din această săptămână?

Acest tabel te va ajuta să urmărești progresul tău. vei avea ocazia de a-l completa în cadrul întâlnirii de grup din fiecare săptămână, atunci când se va discuta despre raport.

INSTRUCȚIUNI: Evaluează eforturile de a-ți respecta angajamentele pe care le faci în fiecare săptămână. Împărtășește mediului personalului tău de acțiune. Gândește-te la modul în care poți continua să te perfecționezi pe măsură ce exersezi formarea acestor abilități importante.

CHIEI: ● Efort minim  
● Efort moderat  
● Efort considerabil

|                     | Ⓐ<br>Angajamente din broșura „Temelia mea”        | Ⓑ<br>Angajamente privind dezvoltarea afacerii                                                   | Ⓒ<br>Angajamente privind activitatea afacerii                                                            | Ⓓ<br>Angajamente privind „Reflecția”                  | Ⓔ<br>Angajamente privind partenerul de acțiune        | Abilități cheie pentru afaceri    |                      |           |             |
|---------------------|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|-----------------------------------|----------------------|-----------|-------------|
|                     |                                                   |                                                                                                 |                                                                                                          |                                                       |                                                       | Discuția cu partenerul de acțiune | Construcția afacerii | Învățarea | Comunicarea |
| <b>Exemplu</b>      | Mă poclinesc și mișc în sus                       | Folosesc zilnic un registru de venituri și cheltuieli                                           | Creez un plan pentru a reduce costurile afacerii mele                                                    | Creez o listă pentru a reduce costurile afacerii mele | Creez o listă pentru a reduce costurile afacerii mele | ●                                 | ●                    | ●         | ●           |
| <b>Săptămâna 1</b>  | Învăț să scriu propriul text pe o foaie de hârtie | Particip la activitatea Agrafa                                                                  | Învăț să scriu zilnic în agenda afacerii                                                                 | ●                                                     | ●                                                     | ●                                 | ●                    | ●         | ●           |
| <b>Săptămâna 2</b>  | Îmi exercit creativitatea în ziua următoare       | Creez o listă cu cinci nevoi ale clienților care nu mi s-au satisfăcut                          | Creez o listă cu avantaje care angajă competitivitatea pentru cinci afaceri                              | ●                                                     | ●                                                     | ●                                 | ●                    | ●         | ●           |
| <b>Săptămâna 3</b>  | Sezonizez banii                                   | Port o conversație cu cel puțin cinci posibili clienți                                          | Completez secțiunea desemnată din agenda personală a afacerii                                            | ●                                                     | ●                                                     | ●                                 | ●                    | ●         | ●           |
| <b>Săptămâna 4</b>  | Mă poclinesc și mișc în sus                       | Particip la activitatea Faceți o vânzare                                                        | Completez secțiunea „Abordare” din agenda personală a afacerii                                           | ●                                                     | ●                                                     | ●                                 | ●                    | ●         | ●           |
| <b>Săptămâna 5</b>  | Folosesc timpul cu înțelepciune                   | Învăț noi moduri de a comunica cu și de a asculta pe clienții mei                               | Completez secțiunea „Păstrare” din agenda personală a afacerii                                           | ●                                                     | ●                                                     | ●                                 | ●                    | ●         | ●           |
| <b>Săptămâna 6</b>  | Muncă în asumi responsabilitatea și performanță   | Folosesc un registru de venituri și cheltuieli pentru afacerea mea sau pentru o afacere fictivă | Creez o discordanță de venit pentru afacerea mea sau pentru o afacere fictivă                            | ●                                                     | ●                                                     | ●                                 | ●                    | ●         | ●           |
| <b>Săptămâna 7</b>  | Rezolv probleme                                   | Îmi plătesc un salariu și în separat banii afacerii mele de la cei personali                    | Îmi rezolv problemele de venit pentru afacerea mea sau pentru o afacere fictivă                          | ●                                                     | ●                                                     | ●                                 | ●                    | ●         | ●           |
| <b>Săptămâna 8</b>  | Suntem uniți, stăruim împreună                    | Fac o listă cu problemele de venit pentru afacerea mea sau pentru o afacere fictivă             | Fac un plan pentru a activa afaceria mea sau pentru o afacere fictivă                                    | ●                                                     | ●                                                     | ●                                 | ●                    | ●         | ●           |
| <b>Săptămâna 9</b>  | Caut să învâț                                     | Creez un plan pentru a crește afacerea mea                                                      | Creez un plan pentru a crește afacerea mea                                                               | ●                                                     | ●                                                     | ●                                 | ●                    | ●         | ●           |
| <b>Săptămâna 10</b> | Daui dovadă de încredere                          | Discut cu persoane cunoscute pentru a afla cum sunt controlate legal și etic afacerea mea       | Altfel, mai multe despre posibilă planuri de finanțare ale afacerii mele                                 | ●                                                     | ●                                                     | ●                                 | ●                    | ●         | ●           |
| <b>Săptămâna 11</b> | Comunic: zic și ascult                            | Comunic: zic și ascult                                                                          | Progresezi și înveți prezentarea afacerii mele                                                           | ●                                                     | ●                                                     | ●                                 | ●                    | ●         | ●           |
| <b>Săptămâna 12</b> | Permise: din nou în timp                          | Fac o listă de idei pentru a-mi crește afacerea                                                 | Încerc să aplic o afacere în realitate, corect de la început și să sugerez primele în timpul prezentării | ●                                                     | ●                                                     | ●                                 | ●                    | ●         | ●           |

---

## PASUL 2. RAPORTEAZĂ GRUPULUI (8 minute)

După ce v-ați evaluat eforturile, adunați-vă în grup și raportați rezultatele voastre. În cadrul grupului, fiecare spune dacă și-a acordat un calificativ roșu, galben sau verde pentru fiecare dintre angajamentele din săptămâna trecută. De asemenea, menționați numărul de zile în care ați exersat fiecare dintre îndemânările cheie necesare în afaceri, așa cum ați raportat în tabelul „Evaluarea eforturilor mele”.

---

## PASUL 3. ÎMPĂRTĂȘIȚI-VĂ EXPERIENȚELE (10 minute)

Acum, împărtășiți în cadrul grupului lucrurile pe care le-ați învățat străduindu-vă să vă respectați angajamentele pe parcursul săptămânii.

- Discută.**
- Ce experiențe ai avut în ceea ce privește respectarea angajamentelor din broșura „Temelia mea”?
  - Ce ai învățat despre nevoile neîndeplinite ale clienților și despre avantajele afacerii vorbind cu oamenii în această săptămână?
  - Cum te ajută faptul că lucrezi alături de un partener de acțiune?

---

## PASUL 4. ALEGEREA PARTENERILOR DE ACȚIUNE (2 minute)

Alege un partener de acțiune din cadrul grupului pentru săptămâna următoare. În general, partenerii de acțiune sunt de același sex și nu sunt membri ai familiei.

Alocă-ți câteva minute acum pentru a te întâlni cu partenerul tău de acțiune. Prezentați-vă și discutați cum vă veți contacta de-a lungul săptămânii.

---

*Numele partenerului de acțiune*

---

*Informații de contact*

Scrieți cum și când vă veți contacta în această săptămână.

| DUMINICĂ | LUNI | MARȚI | MIERCURI | JOI | VINERI | SÂMBĂȚĂ |
|----------|------|-------|----------|-----|--------|---------|
|          |      |       |          |     |        |         |



## TEMELIA MEA: GESTIONEAZĂ BANII—

Durată maximă: 20 de minute

**Cugetă.** De ce este gestionarea banilor atât de dificilă – și atât de importantă?

**Vizionează.** „First Things First! (Lucrurile importante au prioritate!)” disponibilă pe [srs.ids.org/videos](https://srs.ids.org/videos). (Nu ai acces la prezentarea video? Citește textul care se găsește la sfârșitul acestei secțiuni.)

**Discută.** De ce trebuie să ținem evidența banilor noștri și să-i economisim?

**Citește.** Doctrină și legăminte 104:78 și declarația din *Pregățiți tot ceea ce este necesar*.

**Discută.** Citește despre modul de gestionare a banilor potrivit principiilor bizuirii pe forțele proprii (mai jos). Cum putem face din acest lucru un obicei?

### DOCTRINĂ ȘI LEGĂMINTE 104:78

*„Și din nou, adevărat vă spun vouă, cu privire la datoriile voastre: lată, voința Mea este ca voi să plătiți toate datoriile voastre.”*

#### CALEA PENTRU BIZUIREA PE FORȚELE PROPRII

①

Muncim din greu și în mod înțelept pentru a câștiga bani.



**Venit**

②

În primul rând, ne achităm datoria față de Domnul.



**Zeciuiala și alte donații**

③

În al doilea rând, ne recompensăm pe noi.



**Economii**

④

**Apoi**, cheltuim mai puțin decât câștigăm și evităm datoriile.



**Cheltuieli pentru traiul de zi cu zi**

### PREGĂTIȚI TOT CEEA CE ESTE NECESAR – FINANȚELE FAMILIEI

*„Plătiți zeciuiala și celelalte [donații]... evitați datoriile... folosiți un buget... hotărâți cum să reduceți cheltuielile pentru lucrurile care nu sunt esențiale... [și] învățați-vă să trăiți în limitele bugetului planificat.”*

Broșură, (2007), p. 3

## ACTIVITATE (5 minute)

**Pasul 1.** Verifică, mai jos, cheltuielile tale.

| CE SIMȚI ÎN LEGĂTURĂ CU CHELTUIELILE PERSONALE? |                       |                                    |                      |
|-------------------------------------------------|-----------------------|------------------------------------|----------------------|
| Categorie                                       | Cheltuiesc prea puțin | Sunt mulțumit de cheltuielile mele | Cheltuiesc prea mult |
| <b>EXEMPLU</b> ➡ Haine                          |                       |                                    | ✓                    |
| Luarea mesei la restaurante                     |                       |                                    |                      |
| Mâncare                                         |                       |                                    |                      |
| Gustări și băuturi                              |                       |                                    |                      |
| Divertisment                                    |                       |                                    |                      |
| Chirie                                          |                       |                                    |                      |
| Utilități                                       |                       |                                    |                      |
| Îmbrăcăminte                                    |                       |                                    |                      |
| Articole pentru gospodărie                      |                       |                                    |                      |
| Transport                                       |                       |                                    |                      |
| Asigurări                                       |                       |                                    |                      |
| Telefon                                         |                       |                                    |                      |
| Datorii                                         |                       |                                    |                      |
| Zeciuiala și alte donații                       |                       |                                    |                      |
| Donații caritabile                              |                       |                                    |                      |
| Altele                                          |                       |                                    |                      |

**Pasul 2.** Citește cuvintele vârstnicului Robert D. Hales. Discută despre modul în care ai putea reduce cheltuielile la categoriile la care cheltuiesti prea mult.

## VÂRSTNICUL ROBERT D. HALES

„În cultura vremurilor prezente, pare să existe dorința de a avea... Când ajungem să ne simțim împovărați din cauza datoriilor excesive, suntem... deja într-o sclavie în care am intrat singuri, petrecându-ne tot timpul, consumându-ne toată energia și folosindu-ne toate mijloacele pentru a ne plăti datoriile... Este esențial să... elaborăm un plan de cheltuieli și de economii – un buget – și să facem diferența dintre ceea ce dorim și ceea ce avem nevoie.”

„Seek and Attain the Spiritual High Ground in Life” (seară la gura sobei organizată de Sistemul Educațional al Bisericii, mart. 2009), [lds.org/media-library](https://www.lds.org/media-library).

**la-ți angajamente.** Ia-ți angajamentul ca, în timpul săptămânii viitoare, să faci lucrurile de mai jos.

- ☐ Ține zilnic evidența a ceea ce cheltui și a ceea ce câștigi. La sfârșitul săptămânii, adună cifrele și consemnează sumele totale în Evidența veniturilor și cheltuielilor personale (mai jos).
- ☐ Împărtășește membrilor familiei sau prietenilor ceea ce ai învățat azi despre gestionarea banilor.

**FIRST THINGS FIRST! (LUCRURILE IMPORTANTE AU PRIORITATE!)**

Dacă nu poți viziona prezentarea video, alege un membru al grupului care să citească textul de mai jos.



**SCENĂ:** Fată și băiat îmbrăcați în haine de adulți, comportându-se ca părinții lor.

**BĂIATUL:** Am sosit acasă, scumpo!

**FATA:** Bine ai venit acasă! Vai, pari obosit!

**BĂIATUL:** Și tu pari obosită. Muncești din greu, nu-i așa?

**FATA:** Păi trebuie să muncim, nu-i așa?

**BĂIATUL:** Am câștigat 10 lei astăzi.

**FATA:** O, ce binecuvântare! Deci, lucrurile importante au prioritate! Să ne plătim zeciuiala, da?

**BĂIATUL:** Dar dacă nu avem suficienți bani?

**FATA:** Aici intervine credința!

**BĂIATUL:** Bine. Deci, ce urmează?

**FATA:** Păi, va trebui să cumpărăm mâncare, abonamente de autobuz și

să plătim chiria. Iar apoi, ar fi bine să cumpărăm un scaun...

**BĂIATUL:** Dar nu putem. Vezi? Nu avem suficienți bani.

**FATA:** Să ne împrumutăm?

**BĂIATUL:** Se spune că este periculos să ai datorii. Nu dorim să avem probleme.

**FATA:** Bine. Ai dreptate. Deci, ce facem cu restul?

**BĂIATUL:** Să-i economisim! Nu se știe niciodată ce se va întâmpla.

**FATA:** Simt că este o hotărâre bună. Dar nu ne mai rămâne nimic pentru distracție.

**BĂIATUL:** Ne avem unul pe celălalt! Și voi încerca să câștig mai mult.

**FATA:** Voi încerca să cheltuiesc mai puțin!

**BĂIATUL:** În acest mod putem fi fericiți – și ne putem bizui pe forțele proprii!

**FATA:** Bine! Nu a fost atât de dificil. De ce fac adulții acest lucru să pară atât de dificil?

**BĂIATUL:** Ei bine, știi tu. Așa sunt adulții!

## EVIDENȚA VENITURILOR ȘI CHELTUIELILOR PERSONALE

| CÂT DE MULT CHELTUIESC SĂPTĂMÂNAL? |             |             |             |             | De câți bani<br>am nevoie în<br>fiecare lună<br>pentru a mă<br>bizui pe forțe-<br>le proprii? |
|------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                    | Săptămâna 1 | Săptămâna 2 | Săptămâna 3 | Săptămâna 4 |                                                                                               |
| <b>Venit</b>                       |             |             |             |             |                                                                                               |
| <b>Cheltuieli</b>                  |             |             |             |             |                                                                                               |
| Zeciuială, alte donații            |             |             |             |             |                                                                                               |
| Economii                           |             |             |             |             |                                                                                               |
| Mâncare                            |             |             |             |             |                                                                                               |
| Întreținere                        |             |             |             |             |                                                                                               |
| Cheltuieli medicale                |             |             |             |             |                                                                                               |
| Transport                          |             |             |             |             |                                                                                               |
| Cheltuieli pentru<br>educație      |             |             |             |             |                                                                                               |
| Datorii                            |             |             |             |             |                                                                                               |
| Îmbrăcăminte                       |             |             |             |             |                                                                                               |
| Utilități                          |             |             |             |             |                                                                                               |
| Telefon                            |             |             |             |             |                                                                                               |
| Divertisment                       |             |             |             |             |                                                                                               |
| Asigurări                          |             |             |             |             |                                                                                               |
| Altele                             |             |             |             |             |                                                                                               |
|                                    |             |             |             |             |                                                                                               |
|                                    |             |             |             |             |                                                                                               |
|                                    |             |             |             |             |                                                                                               |
|                                    |             |             |             |             |                                                                                               |
|                                    |             |             |             |             |                                                                                               |
| <b>Cheltuieli totale</b>           |             |             |             |             |                                                                                               |



## ÎNVAȚĂ—Durată maximă: 70 de minute

### 1. MI-AȘ DORI ACEASTĂ AFACERE?

**Vizionează.** „Would I Want This Business? (Mi-aș dori această afacere?)”, disponibilă pe [srs.ids.org/videos](https://srs.ids.org/videos). (Nu ai acces la prezentarea video? Citește textul care se găsește la sfârșitul acestei secțiuni.)

**Discută.** Ai dori să deții această afacere? De ce da sau de ce nu?

### 2. ÎMI ÎMBUNĂTĂȚESC AGENDA PERSONALĂ A AFACERII

**Citește.** Trebuie să lucrezi în fiecare zi pentru a-ți îmbunătăți afacerea. Evaluează-o continuu și împărtășește grupului progresul și provocările de care ai parte.

#### ACTIVITATE (10 minute)



**Pasul 1.** Deschide la agenda personală a afacerii. Revezi ce ai scris în a doua coloană a secțiunii „Conceptul afacerii”. Gândește-te la nevoia neîndeplinită sau la problema pe care încerci să o rezolvi în legătură cu afacerea ta. Dacă dorești să actualizezi ce ai scris, poți face acest lucru acum. Amintește-ți să folosești un creion.

**Pasul 2.** Revezi ce ai scris în a treia coloană a secțiunii „Conceptul afacerii”. Acesta este avantajul tău competitiv. Dacă dorești să actualizezi ce ai scris, poți face acest lucru acum. Mai jos este un exemplu.

| CONCEPTUL AFACERII (CAPITOLUL 2)                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Ce pasiuni și abilități am:</b><br>Pasiunile mele:<br>• <u>Copiii mei</u><br>• <u>Gătitul</u><br>• <u>Exercițiile fizice</u><br>• _____<br>• _____<br>Abilitățile mele:<br>• <u>Marketing</u><br>• <u>Dezvoltarea afacerilor</u><br>• <u>Gătirea mâncărurilor sănătoase</u><br>• _____ | <b>Nevoile sau problemele clienților pe care le voi rezolva:</b><br><u>Puține companii de catering au opțiuni sănătoase și delicioase.</u> | <b>Dovada că serviciile sau produsele mele sunt diferite sau mai bune (avantaj care asigură competitivitatea)</b><br><u>Am rețete vegetariene minunate.</u><br><u>Cunosc bucătari care sunt specializați în gătirea mâncărurilor sănătoase.</u><br><u>Cunosc oameni care apelează deseori la serviciile de catering.</u> |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <b>Progres pentru pasul 1</b>                                                                                                              | <b>Progres pentru pasul 2</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

**Pasul 3.** Roagă fiecare persoană să împărtășească persoanelor din grup, nu mai mult de un minut, cu privire la (1) nevoia clientului pe care afacerea sa o va rezolva și (2) avantajul competitiv al afacerii.

---

### 3. ÎNȚELEGEREA COSTURILOR VARIABLE ȘI FIXE

**Citește.** „Cunoaște-ți resursele; gestionează-ți costurile” (vezi textul de la sfârșitul acestei secțiuni)

**Discută.** Ce principii de afaceri ai învățat din acest dialog despre afacerea lui Antonio de reparații încălțăminte?

**Citește.** Există două costuri principale în desfășurarea unei afaceri: costuri variabile și costuri fixe.

**Costuri variabile.** Costul unor resurse va varia în funcție de cât de mult produce sau vinde o afacere. Aceste resurse sunt adesea numite costul bunurilor vândute. Acestea sunt numite și **costuri variabile**, care este termenul pe care îl vom folosi în acest grup. Printre exemplele obișnuite de costuri variabile se numără munca necesară pentru a vinde sau produce serviciul sau produsul, materialele necesare pentru serviciu sau produs și transportul.

**Costuri fixe.** Costul unor resurse va rămâne constant, indiferent de cât de mult produce sau vinde o afacere. Acestea se numesc **costuri fixe**. Printre exemplele obișnuite de costuri fixe se numără chiria, plata împrumutului, salariile, utilitățile și asigurarea. Proprietarii de afaceri ar trebui să fie atenți și precauți în asumarea de noi costuri fixe.

Impozitele reprezintă un cost suplimentar impus de guvern sau de alte agenții. În calitate de proprietar de afacere, trebuie să cercetezi și să-ți înțelegi obligațiile fiscale și să ții cont de ele atunci când te gândești la profitabilitatea tipului tău de afacere.

Deschide manualul la agenda personală a afacerii lui Mark Bailey (în anexă) pentru a vedea de ce resurse a avut el nevoie pentru afacerea sa.

**ACTIVITATE (10 minute)**

**Pasul 1.** Revedi lista costurilor fixe și a celor variabile de mai jos. Identifică acele costuri variabile și fixe pe care le va avea afacerea ta.

| COSTURI VARIABLE                   |                                                                                                            |  |
|------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Materiale | <input type="checkbox"/> Salarii (pentru persoanele care furnizează serviciul sau produsul pentru afacere) |  |
| <input type="checkbox"/> _____     |                                                                                                            |  |
| <input type="checkbox"/> _____     | <input type="checkbox"/> Transport                                                                         |  |
| <input type="checkbox"/> _____     |                                                                                                            |  |

| COSTURI FIXE                                              |                                                                                             |                                    |
|-----------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Publicitate                      | <input type="checkbox"/> Licență                                                            | <input type="checkbox"/> Utilități |
| <input type="checkbox"/> Contingent (costuri neprevăzute) | <input type="checkbox"/> Plata împrumutului                                                 | <input type="checkbox"/> Vehicul   |
| <input type="checkbox"/> Echipament                       | <input type="checkbox"/> Chirie                                                             | <input type="checkbox"/> Site web  |
| <input type="checkbox"/> Mobilă                           | <input type="checkbox"/> Salariu (pentru persoanele care administrează sau susțin afacerea) | <input type="checkbox"/> Altele:   |
| <input type="checkbox"/> Asigurare                        | <input type="checkbox"/> Instrumente                                                        | <input type="checkbox"/> Altele:   |

**Pasul 2.** Scrie-ți răspunsurile la întrebările de mai jos.

- o Care este costul estimat pe lună pentru fiecare dintre aceste costuri variabile?

---

- o Care este costul estimat pe lună pentru fiecare dintre aceste costuri fixe?

---



Acum, enumără-ți costurile variabile și costurile fixe în rubrica „Resurse necesare pentru afacerea mea”, în agenda personală a afacerii.

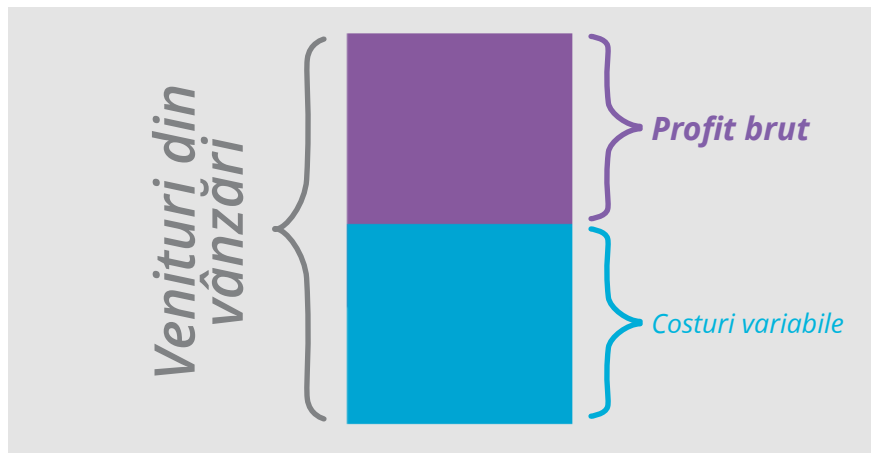
#### 4. ÎNȚELEGEREA MARJEI DE PROFIT BRUT ȘI A MARJEI DE PROFIT NET

**Citește.** Profitul este reprezentat de banii pe care o afacere îi păstrează după ce costurile (adesea numite cheltuieli) sunt scoase din veniturile provenite din încasări. Se calculează astfel:

$$\text{Venituri din vânzări} - \text{Costuri} = \text{Profit}$$

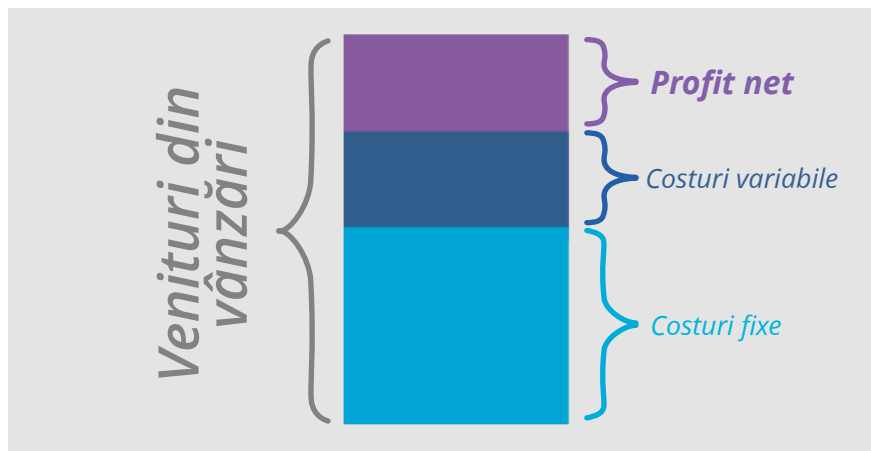
Există două tipuri de profit: **profit brut** și **profit net**. Profitul brut se calculează astfel:

$$\text{Venituri din vânzări} - \text{Costuri variabile} = \text{Profit brut}$$



Profitul net se calculează astfel:

$$\text{Venituri din vânzări} - \text{Costuri variabile} - \text{Costuri fixe} = \text{Profit net}$$



Nu este suficient să cunoști doar profitul brut și profitul net pe care le face afacerea ta. Pentru a ști dacă afacerea ta are succes, trebuie să știi, de asemenea, **marja de profit**. Marja de profit este un procent pe care îl poți calcula folosind matematică simplă. Acest procent îți arată cât de profitabilă este afacerea ta.

**Marja de profit** este reprezentată de procentul de bani pe care afacerea îl deține **după ce costurile variabile sunt scăzute** din veniturile provenite din încasări. Se calculează astfel:

$$\frac{(\text{Venituri din vânzări} - \text{Costuri variabile})}{\text{Venituri din vânzări}} = \text{Marja de profit } \textbf{brut} \%$$

Marja de profit brut este importantă, deoarece te poate ajuta să evaluezi dacă afacerea ta este pe cale să fie profitabilă.

#### ACTIVITATE (5 minute)

---



Imaginați-vă că o persoană care instalează lumini de Crăciun cere 250 de dolari pentru a-ți instala lumini pe casă. Costurile variabile sunt 80 de dolari pentru muncă și 45 de dolari pentru lumini de Crăciun și cârlige, având un total de 125 de dolari.

- o Care ar fi marja de profit brut pentru această muncă? Folosește formula de mai jos:

$$\frac{(\text{Venituri din vânzări} - \text{Costuri variabile})}{\text{Venituri din vânzări}} = \text{Marja de profit } \textbf{brut} \%$$

$$\frac{(250 - 125)}{250} = 50\% \text{ marja de profit brut} \\ (125 \text{ profit brut})$$

- o Ai întrebări despre modul în care funcționează acest calcul? Dacă da, discută despre ele.
-

**Citește.** **Marja de profit net** este reprezentată de procentul de bani pe care o afacere îi păstrează **după ce atât costurile variabile cât și costurile fixe sunt scăzute** din veniturile provenite din încasări. Se calculează astfel:

$$\frac{(\text{Venituri din vânzări} - \text{Costuri variabile} - \text{Costuri fixe})}{\text{Venituri din vânzări}} = \text{Marja de profit } \textbf{net} \%$$

Marja profitului net este importantă, deoarece îți arată procentul de bani care ar putea fi reinvestit în afacere sau care îți va fi returnat în calitate de proprietar al afacerii.

#### ACTIVITATE (5 minute)

---

Să revenim la exemplul cu persoana care instalează luminițe de Crăciun. În plus față de cei 125 de dolari reprezentând costuri variabile, persoana care instalează luminițe are costuri fixe care sunt, în medie, 50 de dolari pe serviciu pentru a acoperi cheltuielile legate de camion, marketing și asigurare.

- Care este marja de profit net pentru acest serviciu? Folosește formula de mai jos:

$$\frac{(\text{Venituri din vânzări} - \text{Costuri variabile} - \text{Costuri fixe})}{\text{Venituri din vânzări}} = \text{Marja de profit } \textbf{net} \%$$

$$\frac{(250 - 125 - 0)}{250} = 30\% \text{ marja de profit net (75 profit net)}$$

- De ce este important pentru tine să înțelegi acest calcul?
- 

**Citește.** Cele mai de succes afaceri au marje de profit brut care sunt **în jur de 50% sau mai mari** și marje de profit net care sunt **în jur de 10% sau mai mari**. Ele se desfășoară, de asemenea, într-o piață în care există o cerere ridicată a clienților și posibilitatea ca afacerea lor să se dezvolte.

## 5. RĂSPUNDEREA PENTRU VALOAREA TIMPULUI MEU

**Citește.** Mulți proprietari de afaceri nu-și contabilizează, în mod adecvat, valoarea timpului lor. Asigură-te că ai în vedere valoarea muncii pe care o depui într-un serviciu sau produs. Costul pe oră este valoarea pe care o acorzi timpului tău (sau suma pe care o plătești altor persoane pentru a te ajuta).

**Discută.** Imaginează-ți un proprietar de afacere care face, manual, pături frumoase. Deși materialele pentru pături sunt ieftine, este nevoie de 60 de ore pentru a se face o singură pătură.

- Dacă proprietarul afacerii vinde o pătură cu 150, care este valoarea muncii necesare pentru a face pătura? ( $150 \div 60$  de ore = 2.50 pe oră)
- Este aceasta cea mai bună utilizare a timpului pentru proprietarul afacerii, având în vedere alte ocazii care ar putea exista?

## 6. PREȚUL SERVICIULUI SAU PRODUSULUI MEU

**Citește.** Prețul tău *trebuie* să acopere costurile pe care le suporti și profiturile pe care le urmărești, dar nu este dictat de acestea. Îți poți stabili prețul pe baza a ceea ce crezi că vor plăti clienții pentru serviciul sau produsul tău. Cu toate acestea, prețul pe care îl ceri este influențat, în mod obișnuit, de concurență și de calitatea serviciului sau produsului tău.

Trebuie să lucrezi pentru a spori calitatea sau unicitatea percepută a serviciului sau produsului. Acest lucru îți va permite să percepi un preț mai mare decât cel al concurenței.

Dacă prețul pe care clienții sunt dispuși să-l plătească nu face ca afacerea ta să fie suficient de profitabilă, trebuie să te gândești la moduri în care poți să-ți reduci costurile. Printre aceste moduri se numără (1) cumpărarea în cantități mari la preț redus și (2) utilizarea mai multor furnizori pentru a obține prețuri mai bune. Dacă nu-ți poți reduce costurile, s-ar putea să trebuiască să alegi un alt tip de afacere.

## 7. AM O AFACERE PROFITABILĂ?

### ACTIVITATE (10 minute)

---

**Pasul 1.** Împărțiți-vă în grupuri de câte trei. Lucrați împreună pentru a calcula marja de profit brut și marja de profit net pe o lună pentru tipul vostru de afacere.

#### Marja de profit brut

$$\frac{(\text{Venituri din vânzări} - \text{Costuri variabile})}{\text{Venituri din vânzări}} = \text{Marja de profit brut \%}$$

#### Marja de profit net

$$\frac{(\text{Venituri din vânzări} - \text{Costuri variabile} - \text{Costuri fixe})}{\text{Venituri din vânzări}} = \text{Marja de profit net \%}$$

**Pasul 2.** Discutați următoarele întrebări:

- Sugerează marja de profit brut și marja de profit net anticipate că am ales o afacere care poate avea succes pe termen lung?
  - Dacă nu, ce anume trebuie să schimb pentru ca această afacere să aibă succes? Cum pot influența acești factori?
-

**Citește.** Este posibil să fi ales un tip de afacere cu marje de profit bune care pare să fie profitabilă. Cu toate acestea, dacă ai ales un tip de afacere care nu ar fi profitabilă sau nu ar oferi un profit suficient pentru a merita valoarea timpului tău, fii dispus să iei în considerare alte tipuri.

Mai mult, îți permite acest tip de afacere să te bizui pe forțele proprii? Vă asigură cele necesare, ție și familiei tale, și îți permite să slujești altora? Dacă nu, fii dispus să te gândești la alte tipuri. Consultă materialele din capitolul 2 pentru a lua în considerare și alte nevoi neîndeplinite ale clienților care se potrivesc cu interesele tale și cu abilitatea ta de a asigura un avantaj competitiv.



## CUGETĂ—Durată maximă: 5 minute

---

*Gândește-te ce ai învățat astăzi și ai în vedere ceea ce ar dori Domnul să faci. Citește versetul de mai jos și scrie răspunsuri la întrebări.*

---

„Și eu, Nefi, m-am dus deseori în munți și m-am rugat deseori Domnului; prin urmare, Domnul mi-a arătat lucruri mărețe” (1 Nefi 18:3).

Bazându-te pe ceea ce ai învățat astăzi, ce schimbare ești inspirat să faci pentru a te asigura că vei avea o afacere profitabilă?

---

---

---

---

Ce măsură vei lua în această săptămână pentru a pune în practică această schimbare?

---

---

---

---



## IA-ȚI ANGAJAMENTE—Durată maximă: 5 minute

### VORBESC CU POTENȚIALI CLIEȚI

**Citește.** Faptul de a vorbi cu clienți te poate ajuta să dobândești idei despre cum să-ți îmbunătățești serviciul sau produsul și să stabilești un preț corespunzător. În această săptămână, vorbește cu cel puțin cinci potențiali clienți și întreabă-i ce i-ar convinge să cumpere de la tine. Mai mult, poți intra online pentru a solicita sugestii de la potențiali clienți.



După ce ai depus acest efort și ai hotărât care sunt cele mai bune informații financiare posibile, completează rândurile de sub „Dovada că afacerea mea este profitabilă”, în agenda ta personală a afacerii.

#### FINANCIAR (CAPITOLUL 3)

##### Resursele de care am nevoie pentru afacerea mea:

Oferirea unui serviciu sau a unui produs (costuri variabile):

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

Pentru a desfășura afacerea (costuri fixe):

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

Calcularea marjei de profit brut (pentru o lună)

$$\frac{\text{Venituri din vânzări} - \text{Costuri variabile}}{\text{Venituri din vânzări}} = \text{Marja de profit brut \%}$$

Folosiți această sumă pentru a completa partea ③ de mai jos

Calcularea marjei de profit net (pentru o lună)

$$\frac{\text{Venituri din vânzări} - \text{Costuri variabile} - \text{Costuri fixe}}{\text{Venituri din vânzări}} = \text{Marja de profit net \%}$$

Folosiți această sumă pentru a completa partea ⑤ de mai jos

##### Dovada că afacerea mea este profitabilă:

- Ⓐ Venituri din vânzări (pentru o lună): \_\_\_\_\_
- Ⓑ Costuri variabile (pentru o lună): \_\_\_\_\_
- Ⓒ Marja de profit brut: \_\_\_\_\_ %
- Ⓓ Costuri fixe (pentru o lună): \_\_\_\_\_
- Ⓔ Marja de profit net: \_\_\_\_\_ %

**Completați această secțiune**

---

*Împreună cu partenerul tău de acțiune, citești fiecare angajament de mai jos. Capacitatea ta de a reuși să începi sau să îți dezvolti afacerea se va îmbunătăți semnificativ pe măsură ce-ți vei respecta, cu sârguință, angajamentele săptămânale. Promite să îți respecti angajamentele și, apoi, semnează mai jos.*

---

#### ANGAJAMENTELE MELE

---

- Ⓐ Voi respecta angajamentele din broșura „Temelia mea” pentru această săptămână:
- o țin evidența a ceea ce câștig și ceea ce cheltuiesc în fiecare zi, fac totalul la sfârșitul săptămânii și voi consemna sumele totale în Evidența veniturilor și cheltuielilor personale;
  - o le împărtășesc membrilor familiei sau prietenilor ceea ce am învățat astăzi despre gestionarea banilor.
- 
- Ⓑ Voi discuta cu cel puțin cinci potențiali clienți pentru a dobândi idei și voi afla de ce ar fi nevoie pentru ca ei să cumpere de la mine.
- 
- Ⓒ Voi completa rândurile din „Dovada că afacerea mea este profitabilă”, în agenda mea personală a afacerii.
- 
- Ⓓ Voi revedea pagina „Cugetă” și-mi voi respecta angajamentele.
- 
- Ⓔ Îl voi contacta pe partenerul meu de acțiune și-l voi sprijini.
- 

*Nu uita că, săptămâna viitoare, ți se va cere să raportezi numărul de zile în care ai vorbit cu clienții și ai scris în caietul afacerii tale.*

---

Semnătura mea

---

Semnătura partenerului de acțiune

**Roagă pe cineva să spună rugăciunea de încheiere.**



## RESURSE

### MI-AȘ DORI ACEASTĂ AFACERE?

Alege trei membri ai grupului să citească textul de mai jos.

**Sage:** Bună, sunt Sage. Și mă gândesc să-mi încep propria afacere, așa că m-am gândit să verific și să văd ce fac alții. Așa am cunoscut acest cuplu, Omar și Anna. Ce fel de afacere dețineți?

**Omar:** Ei bine, am început afacerea de schimbare mobilă a uleiului cu mai puțin de un an în urmă.

**Anna:** A fost o nebunie să ținem pasul cu toate apelurile.

**Omar:** De obicei, reprezentanțele cer 29.95 pentru un schimb de ulei. Noi ne-am dat seama că, dacă ceream mai puțin, putem obține o bună parte din afacerea lor.

**Anna:** Iar noi mergem la clienții noștri. Ei nu trebuie să stea într-o cameră de așteptare care miroase urât, citind reviste vechi. Noi mergem la locul lor de muncă sau oriunde se află mașina lor.

**Sage:** Uau, ce convenabil! Nu aveți un sediu, deci nu există cheltuieli pentru asta. Câștigați mult?

**Omar:** Ne plătim puțin și obținem un profit între 3%- 4% pentru fiecare serviciu oferit.

**Anna:** Ne-am gândit să adăugăm alte servicii, cum ar fi repararea parbrizelor după ce-au fost lovite de o pietricea și înlocuirea ștergătoarelor – lucruri de genul acesta.

**Omar:** Dar nu avem destul loc în camioneta noastră. Și, oricum, nu vrem să luăm un împrumut pentru a plăti aceste lucruri până când cineva nu le comandă.

**Anna:** Vrem să menținem cheltuielile scăzute.

**Sage:** Mulțumesc că ați vorbit cu mine. Mă face să mă întreb: Este o afacere pe care mi-aș dori-o?

## CUNOAȘTE-ȚI RESURSELE; GESTIONEAZĂ-ȚI COSTURILE

Alegeți doi membri ai grupului care să citească textul de mai jos.

**Vivek:** Deci, sunt aici cu Antonio...

**Antonio:** Bună!

**Vivek:** Antonio intenționează să înceapă o afacere.

**Antonio:** Reparații încălțăminte. Nu există o afacere de reparații încălțăminte în cartierul nostru, așa că am petrecut vara într-un alt oraș, învățând meserie.

**Vivek:** Uau, minunat! Și se pare că ai o listă cu toate materialele și instrumentele de care ai nevoie.

**Antonio:** Da. Multe lucruri.

**Vivek:** În regulă. Îmi citești lista?

**Antonio:** O vitrină, un banc de lucru frumos și un scaun, 11 litri de adeziv, piele, tălpi de cauciuc, un filtru de aer, o mașină de cusut nouă, semne și o camionetă de livrare.

**Vivek:** E o listă lungă.

**Antonio:** Ei bine, sunt toate lucrurile de care am nevoie.

**Vivek:** Și cât crezi că vor costa toate?

**Antonio:** Nu sunt sigur, probabil în jur de 20.000 de dolari.

**Vivek:** În regulă. Cred că te va ajuta dacă împărțim costurile în două categorii – costuri variabile și costuri fixe.

**Antonio:** De ce? Care este diferența?

**Vivek:** Ei bine, toate materialele pe care le folosești pentru a repara un pantof sunt costuri variabile.

**Antonio:** Deci adezivul, tălpile și pielea.

**Vivek:** Exact. Aceste costuri sunt variabile, deoarece volumul de muncă pe care îl faci se va schimba lunar. Dacă repari mulți pantofi, vei cheltui mai mulți bani pe adeziv, tălpi și piele. Dacă nu ai prea multă muncă, vei cheltui mai puțini bani pe adeziv, tălpi și piele. Și există un alt cost variabil pe care majoritatea oamenilor nu îl iau în calcul: timpul tău. Trebuie să iei în calcul de cât timp este necesar pentru a repara fiecare pereche de pantofi.

**Antonio:** În regulă. Și ce sunt costurile fixe?

**Vivek:** Costurile fixe reprezintă costuri care nu se modifică. Trebuie să le plătești, indiferent cât de mulți sau de puțini pantofi repari.

**Antonio:** Deci, bancul de lucru, semnele și camioneta de livrare – plătesc pentru ele indiferent de situație. Ar fi bine să fac în așa fel încât costurile fixe să fie cât mai scăzute.

**Vivek:** Exact. Dacă vrei să eviți angajamentele costisitoare pe termen lung. Fiecare cost fix iese din buzunar, în fiecare lună, indiferent de situație. Acum, cât de mult vei cere pentru a repara o pereche de pantofi?

**Antonio:** Șaizeci. Cred că mi-ar asigura un profit destul de bun.

**Vivek:** Ei bine, trebuie să ne gândim la costul tălpilor, pieii, adezivului și al timpului tău.

**Antonio:** Toate costurile variabile.

**Vivek:** Corect. Și, apoi, trebuie să adăugi costurile fixe. Vrei să te uiți din nou la lista ta?

**Antonio:** Am sentimentul că voi mai tăia din ele.

**Vivek:** Să presupunem că ai grijă de toate costurile fixe de pe lista ta și că se ajunge la aproximativ 18.000 de dolari. Va trebui să reperi cel puțin 300 de perechi de pantofi doar pentru a acoperi costurile fixe. Aceasta nu acoperă nici măcar costurile variabile – piele și adeziv, plus timpul tău.

**Antonio:** Trei sute de perechi doar pentru a-mi plăti costurile fixe?

**Vivek:** De fapt, nu. Încă mai ai alte costuri fixe pe care nu le-ai luat în considerare, cum ar fi plata pentru benzină și reparații la camionetă, chirie lunară și utilități.

**Antonio:** Suma crește repede. Nu ar fi mai înțelept să-mi clădesc afacerea doar pe costuri variabile?

**Vivek:** Ba da, pe cât posibil. Să ne uităm din nou la lista ta. Să presupunem că îți faci garajul spațiul de lucru. Asta te scapă de chirie. Și, în loc să cumperi o camionetă, îți folosești mașina pentru a lua materiale și a transporta lucruri.

**Antonio:** Uau! Uite cât de mult economisesc! Dar vor veni clienții la mine dacă nu am o vitrină?

**Vivek:** Asta depinde de tine. Pentru a începe, este posibil să fii nevoit să îi contactezi fiind creativ din punct de vedere al marketingului. Trebuie să oferi afacerii tale o șansă de a reuși, iar dacă ești îngropat în cheltuieli, în mod sigur vei eșua.

**Antonio:** Dar magazinul de reparații pantofi la care am lucrat în timpul verii avea toate aceste echipamente și o vitrină.

**Vivek:** Și cât timp i-a luat să ajungă acolo?

**Antonio:** O, habar n-am.

**Vivek:** Cred că a început cu puțin și s-a asigurat că a câștigat bani încă de la început. Apoi, pe măsură ce afacerea s-a dezvoltat, a luat un procent din profit pentru a cumpăra mașini noi și o vitrină.

**Antonio:** Deci, nu a avut niciodată datorii?

**Vivek:** Exact. Cel mai probabil, a fost inteligent cu gestionarea costurilor sale. Costurile sale variabile au inclus, atât timpul său, cât și costul materialelor. Și s-a asigurat că a avut suficient profit pentru a-și acoperi costurile fixe scăzute.

**Antonio:** Ei bine, am nevoie de câteva lucruri pentru a începe.

**Vivek:** Desigur. Cel mai important este să fii cumpătat și plin de resurse. Să nu îți fie frică să cumperi materiale folosite pentru ceea ce ai nevoie. Gândește-te să construiești singur, să împrumuți atunci când este cazul și chiar să îți rogi prietenii să te ajute. Ține minte că toți banii pe care îi cheltui sunt bani care ar fi putut să intre în buzunarul tău.

**Antonio:** Am înțeles.

**Vivek:** Încă un lucru. Am această pereche de ghete care au nevoie de o talpă nouă.

**Antonio:** Te pot ajuta cu aceasta! Dar am nevoie de o favoare.

**Vivek:** Sigur.

**Antonio:** Trebuie să le spui tuturor prietenilor tăi ce treabă bună fac.

**Vivek:** Așa mai merge!

## NOTE

[illegible]



4

# GĂSIREA CLIEŢILOR

---

## PRINCIPIU DIN BROŞURA „TEMELIA MEA”

- Pocăiţi-vă şi fiţi botezaţi

## PRINCIPII, ÎNDEMÂNĂRI ŞI OBICEIURI PENTRU AFACERI

1. Importanţa clienţilor
2. Cine este clientul meu?
3. Definirea mesajului afacerii mele
4. Găsirea celor mai bune canale de vânzări pentru afacerea mea
5. Cu ce anume îmi atrag clienţii?
6. Evaluarea succesului comunicării cu clienţi



## RAPORTEAZĂ—Durată maximă: 25 de minute

Spuneți o rugăciune de deschidere.

### ANGAJAMENTELE DE SĂPTĂMÂNĂ TRECUTĂ

- Ⓐ Respect angajamentele din broșura „Temelia mea”.
- Ⓑ Discut cu cel puțin cinci posibili clienți pentru a dobândi idei și a afla ce ar trebui să fac pentru ca ei să cumpere de la mine.
- Ⓒ Completez rândurile de sub „Dovada că afacerea mea este profitabilă” din agenda personală a afacerii.
- Ⓓ Revăd pagina „Cugetă” și-mi respect angajamentele.
- Ⓔ Îl contactez și îl sprijin pe partenerul meu de acțiune.

### PASUL 1. EVALUARE REALIZATĂ ÎMPREUNĂ CU PARTENERUL DE ACȚIUNE (5 minute)

Alocă-ți câteva minute pentru a-ți evalua eforturile de a-ți respecta angajamentele din această săptămână. Folosește tabelul „Evaluarea eforturilor mele” de la începutul acestui manual. Apoi, împărtășește evaluarea ta partenerului tău și discută cu el sau ea despre întrebarea de mai jos. Reține următoarele: „Consemnarea detaliilor financiare” este o îndemânare pe care o vom exersa după câteva capitole.

**Discută.** Ce încercări ai avut în ceea ce privește respectarea angajamentelor tale din această săptămână?

Acest tabel te va ajuta să urmărești progresul tău. vei avea ocazia de a-l completa în cadrul întâlnirii de grup din fiecare săptămână, atunci când se va discuta despre raport.

**INSTRUCȚIUNI:** Evaluează în rândurile de pe 7 line angajamentele pe care le faci în fiecare săptămână. Împărtășește evaluarea partenerului tău de acțiune. Când ești în moduri în care poți continua să te perfecționezi pe măsură ce eșecurile formative acestor obiceiuri importante.

**CHIE:** ● Efort minim  
● Efort moderat  
● Efort considerabil

|                     | Ⓐ<br>Angajamente din broșura „Temelia mea”                     | Ⓑ<br>Angajamente privind dezvoltarea afacerii                                                   | Ⓒ<br>Angajamente privind activitatea afacerii                                                | Ⓓ<br>Angajamente privind „reflecția” | Ⓔ<br>Angajamente privind partenerul de acțiune | Abilități cheie pentru afaceri |                             |                              |                              |
|---------------------|----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|------------------------------|------------------------------|
|                     |                                                                |                                                                                                 |                                                                                              |                                      |                                                | Scor la începutul săptămânii   | Scor la mijlocul săptămânii | Scor la sfârșitul săptămânii | Scor la sfârșitul săptămânii |
| <b>Exemplu</b>      | Mă potoleș și sunt supus                                       | Realizez zilnic un registru de venituri și cheltuieli                                           | Creșterea plan pentru a reduce costurile afacerii mele                                       |                                      |                                                | 6                              | 4                           | 5                            | 5                            |
| <b>Săptămâna 1</b>  | Realizez pe tot parcursul săptămânii un principiu al sănătății | Particip la activitatea Agrifla                                                                 | Încep să scriu zilnic în agenda afacerii                                                     |                                      |                                                |                                |                             |                              | NA                           |
| <b>Săptămâna 2</b>  | Îmi exercit credința în Iisus Hristos                          | Creșterea o listă cu cinci nevoi ale clienților care nu au fost satisfăcute                     | Creșterea o listă cu sursele care asigură competitivitatea pentru cinci afaceri              |                                      |                                                |                                |                             |                              | NA                           |
| <b>Săptămâna 3</b>  | Gestionez bani                                                 | Port o conversație cu cel puțin cinci posibili clienți                                          | Completez secțiunea desemnată din agenda personală a afacerii                                |                                      |                                                |                                |                             |                              | NA                           |
| <b>Săptămâna 4</b>  | Mă potoleș și sunt supus                                       | Particip la activitatea Fancip o săptămână                                                      | Completez secțiunea „Găsește” din agenda personală a afacerii                                |                                      |                                                |                                |                             |                              | NA                           |
| <b>Săptămâna 5</b>  | Folosesc timpul cu înțelepciune                                | Încerc noi moduri de a comunica cu și de a-i asculta pe clienții mei                            | Completez secțiunea „Păstrează” din agenda personală a afacerii                              |                                      |                                                |                                |                             |                              | NA                           |
| <b>Săptămâna 6</b>  | Măcar în fiecare săptămână responsabil și perseverent          | Realizez un registru de venituri și cheltuieli pentru afacerea mea sau pentru o afacere fictivă | Creșterea o listă cu sursele care asigură competitivitatea pentru cinci afaceri              |                                      |                                                |                                |                             |                              | NA                           |
| <b>Săptămâna 7</b>  | Rezolv probleme                                                | Îmi stabilesc un salutar și în siguranță bani afacerii mele de cea personală                    | Îmi realizez raportul pentru bani afacerii și cea personală                                  |                                      |                                                |                                |                             |                              | NA                           |
| <b>Săptămâna 8</b>  | Sunt un prieten și sunt înțelegător                            | Fac o listă cu problemele de încredere cu care s-a putut confrunta afacerea mea                 | Fac o listă pentru a aborda problemele de încredere cu care s-a putut confrunta afacerea mea |                                      |                                                |                                |                             |                              | NA                           |
| <b>Săptămâna 9</b>  | Caut să învăț                                                  | Creșterea un plan pentru a crește afacerea mea                                                  | Creșterea un plan pentru a reduce costurile afacerii mele                                    |                                      |                                                |                                |                             |                              | NA                           |
| <b>Săptămâna 10</b> | Daui dovadă de integritate                                     | Discut cu persoane cunoscute pentru a afla planul de finanțare                                  | Aflu mai multe despre posibilele planuri de finanțare ale afacerii mele                      |                                      |                                                |                                |                             |                              | NA                           |
| <b>Săptămâna 11</b> | Comunic: solicit și ascult                                     | Aflu care sunt cerințele legale și reglementările privind afacerea mea                          | Prezint și eșez prezentarea afacerii mele                                                    |                                      |                                                |                                |                             |                              | NA                           |
| <b>Săptămâna 12</b> | Primește dintr-unul în timp                                    | Fac o listă de idei pentru a-mi crește afacerea                                                 | Îmi realizez raportul pentru bani afacerii și cea personală                                  |                                      |                                                |                                |                             |                              | NA                           |

---

## PASUL 2. RAPORTEAZĂ GRUPULUI (8 minute)

După ce v-ați evaluat eforturile, adunați-vă în grup și raportați rezultatele voastre. În cadrul grupului, fiecare spune dacă și-a acordat un calificativ roșu, galben sau verde pentru fiecare dintre angajamentele din săptămâna trecută. De asemenea, menționați numărul de zile în care ați exersat fiecare dintre îndemânările cheie necesare în afaceri, așa cum ați raportat în tabelul „Evaluarea eforturilor mele”.

---

## PASUL 3. ÎMPĂRTĂȘIȚI-VĂ EXPERIENȚELE (10 minute)

Acum, împărtășiți în cadrul grupului lucrurile pe care le-ați învățat străduindu-vă să vă respectați angajamentele pe parcursul săptămânii.

- Discută.**
- Ce experiențe ai avut în ceea ce privește respectarea angajamentelor din broșura „Temelia mea”?
  - Ce ai învățat din discuțiile cu posibili clienți avute în această săptămână?

---

## PASUL 4. ALEGEREA PARTENERILOR DE ACȚIUNE (2 minute)

Alege un partener de acțiune din cadrul grupului pentru săptămâna următoare. În general, partenerii de acțiune sunt de același sex și nu sunt membri ai familiei.

Alocă-ți câteva minute acum pentru a te întâlni cu partenerul tău de acțiune. Prezentați-vă și discutați cum vă veți contacta de-a lungul săptămânii.

---

*Numele partenerului de acțiune*

---

*Informații de contact*

Scrieți cum și când vă veți contacta în această săptămână.

| DUMINICĂ | LUNI | MARȚI | MIERCURI | JOI | VINERI | SÂMBĂȚĂ |
|----------|------|-------|----------|-----|--------|---------|
|          |      |       |          |     |        |         |



# TEMELIA MEA: POCĂIEȘTE-TE ȘI FII SUPUS—

Durată maximă: 20 de minute

**Cugetă.** În ce mod sunt pocăința și supunerea legate de bizuirea pe forțele proprii?

**Vizionează.** „Obedience Brings Blessings (Supunerea aduce binecuvântări)”, disponibilă pe [srs.lds.org/videos](https://srs.lds.org/videos). (Nu ai acces la prezentarea video? Citește textul care se găsește la sfârșitul acestei secțiuni.)

**Discută.** Ce binecuvântări ai primit pentru că te-ai supus legilor lui Dumnezeu? Cum ne ajută pocăința să progresăm?

**Citește.** Doctrină și legăminte 130:20-21 și cuvintele profetului Joseph Smith.

## DOCTRINĂ ȘI LEGĂMINTE 130:20-21

*„Este o lege... pe care se bazează toate binecuvântările; și când obținem orice binecuvântare de la Dumnezeu, aceasta este prin supunere față de acea lege pe care este bazată binecuvântarea.”*

### ACTIVITATE (5 minute)

Supunerea față de legi concrete duce la binecuvântări concrete.

**Pasul 1.** În coloana din stânga jos, scrie câteva binecuvântări pe care ți le dorești.

**Pasul 2.** În coloana din dreapta jos, identifică legile sau principiile cărora trebuie să te supui pentru a primi binecuvântările pe care ți le dorești.

| BINECUVÂNTĂRI PE CARE DORESC SĂ LE PRIMESC | LEGI SAU PRINCIPII CĂRORA TREBUIE SĂ MĂ SUPUN                                      |
|--------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Economii pe trei luni</i>               | <i>Zecuieli și donații (Maleahi 3:10-12)</i><br><i>Încadrează-te într-un buget</i> |
|                                            |                                                                                    |
|                                            |                                                                                    |
|                                            |                                                                                    |

**Discută.** Citește Iosua 3:5 și cuvintele vârstnicului Jeffrey R. Holland și pe cele ale președintelui Spencer W. Kimball. De ce trebuie să ne pocăim, să ne sfințim și să încercăm să facem bine când căutăm să ne bizuim pe forțele proprii?

**Ia-ți angajamente.** Ia-ți angajamentul ca, în timpul săptămânii viitoare, să faci lucrurile de mai jos.

- ☐ Supune-te legilor sau principiilor pe care le-ai ales în cadrul activității de mai sus.
- ☐ Împărtășește membrilor familiei sau prietenilor ceea ce ai învățat azi despre supunere.

## JOSEPH SMITH

*„Mi-am stabilit următoarea regulă: Când Domnul poruncește, fă ce a poruncit.”*

*Învățăături ale președinților Bisericii: Joseph Smith (2007), p. 170.*

## OBEDIENCE BRINGS BLESSINGS (SUPUNEREA ADUCE BINECUVÂNTĂRI)

Dacă nu poți viziona prezentarea video, alege un membru al grupului care să citească textul de mai jos.



### PREȘEDINTELE THOMAS S. MONSON.

Ce promisiune glorioasă! „Acela care ține poruncile [lui Dumnezeu] primește adevărul și lumina până când este slăvit în adevăr și cunoaște toate lucrurile” [D&L 93:28]...

Frați și surori, testul cel mare al acestei vieți este supunerea. „Și îi vom pune la probă prin aceasta”, a spus Domnul, „pentru a vedea dacă ei vor face toate lucrurile pe care Domnul, Dumnezeul lor, le va porunci lor” [Avraam 3:25].

Salvatorul a declarat: „Pentru că toți aceia care doresc o binecuvântare din mâinile Mele trebuie să trăiască legea care a fost stabilită pentru acea binecuvântare și condițiile legii, așa cum au fost instituite încă dinainte de crearea lumii” [D&L 132:5].

Nu există un exemplu mai mare de supunere decât Salvatorul nostru. Pavel a spus despre El:

„Măcar că era Fiu, a învățat să asculte prin lucrurile pe care le-a suferit.

Și după ce a fost făcut desăvârșit, S-a făcut pentru toți cei ce-L ascultă, urzitorul unei mântuiri veșnice” [Evrei 5:8-9].

Salvatorul a dat dovadă de dragoste sinceră față de Dumnezeu, trăind o viață perfectă, onorând misiunea Sa sacră. Nu a fost niciodată mândru. Inima Sa nu a fost niciodată umflată în mândrie. Nu a fost niciodată necredin-

cios. A fost întotdeauna umil. A fost întotdeauna sincer. A fost întotdeauna supus...

Când a trecut prin agonia din Ghetsimani, unde a îndurat o durere atât de cumplită încât «sudoarea l se făcuse ca niște picături mari de sânge, care cădeau pe pământ» [Luca 22:44], El a fost exemplul perfect al unui Fiu ascultător, spunând: „Tată, dacă voiești, depărtează paharul acesta de la Mine! Totuși, facă-se nu voia Mea, ci a Ta” [Luca 22:42].

În același mod în care Salvatorul i-a instruit pe apostolii Săi din vechime, ne instruește și pe dumneavoastră și pe mine: „Tu vino după Mine!” [Ioan 21:22]. Suntem dispuși să ne supunem?

Cunoașterea pe care o căutăm, răspunsurile la care tânjim și tăria pe care o dorim astăzi pentru a face față provocărilor unei lumi complexe și schimbătoare pot fi ale noastre când ne supunem de bunăvoie poruncilor Domnului. Citez, din nou, cuvintele Domnului: „Acela care ține poruncile [lui Dumnezeu] primește adevărul și lumina până când este slăvit în adevăr și cunoaște toate lucrurile” [D&L 93:28].

Mă rog cu umilință să fim binecuvântați cu recompense mari promise celor supuși. În numele lui Isus Hristos, Domnul și Salvatorul nostru, amin.

(„Supunerea aduce binecuvântări”, *Ensign* sau *Liahona*, mai 2013, p. 89, 92)

## IOSUA 3:5

„Sfințiți-vă: căci, mâine, Domnul va face lucruri minunate în mijlocul vostru.”

### VÂRSTNICUL

#### JEFFREY R. HOLLAND

„Domnul îi binecuvântează pe cei care doresc să devină mai buni, cei care înțeleg de ce este nevoie de porunci și încearcă să le țină... El vă va ajuta să vă pocăiți, să reparați orice puteți repara și să mergeți mai departe. Foarte curând veți avea parte de succesul pe care îl căutați.”

„Mâine, Domnul va face lucruri minunate în mijlocul vostru”, *Ensign* sau *Liahona*, mai 2016, p. 126

### PREȘEDINTELE

#### SPENCER W. KIMBALL

„Dacă ne plac obiectele de lux sau chiar și cele necesare mai mult decât ne place supunerea, vom pierde binecuvântările pe care El și-ar dori să ni le ofere.”

*Teachings of Spencer W. Kimball*, redactată de Edward L. Kimball (1982), p. 212



## ÎNVAȚĂ—Durată maximă: 65 de minute

### 1. IMPORTANȚA CLIEŢILOR

**Citește.** Clieții trebuie să fie obiectivul principal al afacerii tale. Experiența lor cu afacerea ta va determina în mare măsură cât de bine îți merge afacerea. Concentrează toate aspectele afacerii tale asupra îndeplinirii nevoilor lor. Vrei ca ei să fie entuziasmați de experiențele pe care le au cu afacerea ta.

#### ACTIVITATE (10 minute)

**Pasul 1.** Încercuiește, în mod individual, un „Să faci” și un „Să nu faci” pe care le consideri cele mai importante în legătură cu faptul de a te concentra asupra clieților tăi.

#### A TE CONCENTRA ASUPRA CLIEŢULUI

##### SĂ FACI

- Clădește relații pe termen lung.
- Ajută clieții să înțeleagă scopul afacerii tale.
- Oferă clieților ocazii de a se implica.
- Ascultă clientul.
- Oferă servicii excepționale și asigură o experiență memorabilă.
- Ajută clientul să devină un promotor al afacerii tale.
- Creează un grup puternic de clieți fideli.
- Asigură-te că interacțiunile sunt în beneficiul clientului.

##### SĂ NU FACI

- Te preocupă doar să vinzi imediat.
- Faci presupuneri în legătură cu preferințele clientului.
- Iei hotărâri fără să iei în considerare sugestiile sau informațiile clientului.
- Ești inflexibil în legătură cu opțiunile oferite clientului.
- Nu reușești să păstrezi legătura cu clientul după vânzare.
- Nu reușești să acționezi potrivit sugestiilor clientului.
- Nu reușești să garantezi pentru serviciul sau produsul tău.
- Insiști să crezi că ai dreptate chiar dacă acest lucru înseamnă pierderea clientului.

**Pasul 2.** Împărtășește grupului ceea ce ai ales la pasul 1. Numește o afacere care ilustrează, fie „Să faci”, fie „Să nu faci” pe care ai ales-o.

## 2. CINE ESTE CLIENTUL MEU?

**Citește.** În calitate de proprietar de afacere, trebuie să dobândești o înțelegere amănunțită despre tipurile de persoane, grupuri sau organizații care sunt cele mai probabile să-ți cumpere serviciile sau produsele. Cu cât îți înțelegi mai bine clienții, cu atât mai concrete vor fi pentru ei mesele, experiența și sprijinul. Printre factorii care te pot ajuta să descoperi clienții țintă se numără cei de mai jos.

- o **Demografic:** vârstă, sex, stare civilă, ocupație, nivel de venit
- o **Organizațional:** sectorul public sau privat, comercial sau profesional, angro sau cu amănuntul
- o **Geografic:** amplasamentul, densitatea populației
- o **Psihografic:** personalitate, stil de viață, interese, atitudini, opinii
- o **Comportamental:** comportamentul de cumpărare, fidelitatea față de marcă, beneficiile căutate

### ACTIVITATE (10 minute)

---

**Pasul 1.** Deschide manualul la agenda personală a afacerii lui Mark Bailey (în anexă). Roagă pe cineva din grup să citească, cu glas tare, cum și-a descris clientul țintă pentru afacerea lui de tur al stadionului.



**Pasul 2.** Acum deschide-ți agenda personală a afacerii. Fii cât mai concret posibil în detalierea clientului tău țintă și scrie aceste informații în secțiunea „Clientul meu”. Încearcă să incluzi în descrierea ta factori demografici, organizaționali, geografici, psihografici și comportamentali.

**Pasul 3.** Roagă câțiva membri ai grupului să împărtășească repede câteva aspecte ale clientului lor țintă.

---

## 3. DEFINIREA MESAJULUI AFACERII MELE

**Citește.** După ce ți-ai identificat clienții țintă, este important să le comunici de ce ar trebui să fie interesați de serviciul sau produsul oferit de afacerea ta. Pentru a te ajuta să comunici acest lucru, dezvoltă un scurt mesaj al afacerii care promovează și diferențiază rapid ofertele afacerii tale. Mesajul trebuie să includă trei părți cheie:

1. numele afacerii tale;

2. serviciul sau produsul tău;
3. motivele pentru care serviciul sau produsul tău este diferit sau mai bun. (Consultă-ţi agenda personală a afacerii pentru a revedea motivele pentru care serviciul sau produsul tău este diferit sau mai bun.)

Iată un exemplu de mesaj scurt al afacerii:

*„Bună, mă numesc Terry. Încep o afacere care se va numi Hidden Fields Catering (Firma de catering Nu există mai proaspăt). Oferim opţiuni sănătoase de catering pentru evenimente de afaceri, reuniuni de familie şi alte grupuri. În mâncarea noastră, folosim numai cele mai proaspete ingrediente organice. Obiectivul nostru este de a încânta oamenii concentraţi pe sănătate care doresc preparate vegetariene creative şi o experienţă fără probleme”.*



### ACTIVITATE (15 minute)

**Pasul 1.** În spaţiul de mai jos, scrie o primă formă a mesajului scurt al afacerii tale. Probabil că nu vei avea timp suficient pentru a termina acest lucru acum, dar cel puţin scrie ideile principale. Îţi vei putea corecta şi îmbunătăţi mesajul afacerii în viitor.

---

---

---

---

---

---

**Pasul 2.** Împărțiți-vă în echipe de câte doi. Exersează împărtășirea mesajului afacerii tale partenerului tău. Oferiți-vă sugestii unul altuia. Folosește sugestiile din partea partenerului tău pentru a-ți revizui și îmbunătăți mesajul afacerii.

---

#### 4. GĂSIREA CELOR MAI BUNE CANALE DE VÂNZĂRI PENTRU AFACEREA MEA

**Citește.** Este important să găsești cele mai eficiente modalități de a ajunge la clienții tăi. Mulți proprietari de afaceri folosesc mai multe canale fizice și din mediul virtual pentru a vinde și a dialoga cu clienții lor. Însă, este cel mai bine ca noii proprietari de afaceri să se concentreze pe dezvoltarea unui singur canal fizic și a unui canal în mediul virtual. Canale suplimentare pot fi adăugate atunci când afacerea începe să se dezvolte. Canalele de vânzări obișnuite le includ pe cele enumerate mai jos.

##### Canale de vânzări fizice

- **Vânzări directe.** Tu sau vânzătorul tău vindeți direct clienților prin contact personal.
- **Distribuitor sau engros.** Vinzi unui distribuitor sau unui comerciant angro, care îți cumpără produsul în vrac și, apoi, îl vinde altor firme en detail care vând cu amănuntul.
- **Cu amănuntul.** Vinzi firmelor care vând cu amănuntul, iar ele vând clienților.

##### Canalele de vânzare în mediul virtual

- **Site web.** Tranzacțiile de vânzare au loc pe propriul tău site web.
- **Magazin online.** Tranzacțiile de vânzare au loc pe site-ul magazinului online, nu pe site-ul tău propriu.
- **Aplicație pentru dispozitive mobile.** Tranzacțiile de vânzare au loc prin intermediul unei aplicații pentru dispozitive mobile.

#### ACTIVITATE (5 minute)

---

**Pasul 1.** Din lista canalelor de vânzări de mai sus, scrie un canal fizic și un canal din mediul virtual care ar fi cele mai potrivite pentru afacerea ta. Furnizează detalii suplimentare despre aceste canale, dacă dorești.

Canal de vânzare fizic: \_\_\_\_\_

Canal de vânzare în mediul virtual: \_\_\_\_\_

**Pasul 2.** Împărţiţi-vă în echipe de câte doi. Explică de ce fiecare canal pe care l-ai ales este cel mai potrivit pentru afacerea ta.

---

### 5. CU CE ÎMI ATRAG CLIEŢII?

**Citeşte.** Afacerea ta nu va atrage automat clienţi. Trebuie să oferi lucruri care îi interesează şi despre care cred că le vor aduce beneficii. Asigură-te că mesajul afacerii tale are strânsă legătură cu lucrurile pe care potenţialii tăi clienţi le doresc. Pune-te în locul clienţilor tăi şi întreabă-te: „Sunt interesat să achiziţionez serviciile sau produsele oferite de această afacere? De ce da sau de ce nu?”.

Proprietarii de afaceri inteligenţi sunt creativi în a atrage atenţia clienţilor lor. Unele modalităţi de a atrage atenţia clienţilor sunt enumerate mai jos.



**Furnizarea de informaţii** şi detalii prin intermediul videoclipurilor, blogurilor, buletinelor informative, articolelor şi expoziţiilor comerciale.



**Alinierea la interesele clienţilor şi cauzele sociale**, cum ar fi sponsorizarea evenimentelor.



**Faptul de a permite clientului să experimenteze serviciul sau produsul la un cost redus sau fără costuri**, cum ar fi oferirea de mostre sau cupoane.



**Inspirarea încrederii** în reputaţia companiei şi în calitatea serviciilor sau produselor sale, prin comentariile clienţilor, premiile din domeniu sau alte asigurări de calitate.



**Furnizarea de confort şi economisirea timpului** făcând din afacerea ta ceva care poate fi găsit uşor şi cu care se poate lucra uşor (de exemplu, optimizarea motorului de căutare poate ajuta ca afacerea ta să fie uşor de găsit online).



Asigurarea unui **parteneriat** creativ cu o afacere cunoscută, neconcurentă, care serveşte aceluiaşi grup de clienţi.

## ACTIVITATE (10 minute)

---

**Pasul 1.** Pe baza listei de mai sus, identifică, în mod individual, cel puțin o modalitate prin care ai putea atrage atenția clienților tăi. Scrie-ți răspunsul (răspunsurile) mai jos.

**Pasul 2.** Acum, împărțiți-vă în grupuri de câte trei. Împărtășiți modalitățile prin care intenționați să atrageți atenția clienților voștri. Obțineți sugestii de la membrii grupului cu privire la aceste idei.

---

## 6. EVALUAREA SUCCESULUI COMUNICĂRII CU CLIEȚII

**Citește.** Este important să evaluezi în ce măsură comunicările tale atrag interesul clienților, contribuind la creșterea vânzărilor și la creșterea profitului. Pentru a face aceasta, trebuie să evaluezi:

- o un mod concret în care comunică cu clienții tăi;
- o care este rezultatul afacerii.

Analizează exemplele de mai jos.



Afacerea lui Kendrick a trimis prin poștă 2.000 de cupoane și 75 au fost folosite de clienți în prima lună. Kendrick a calculat rezultatele vânzărilor sale din aceea lună și le-a comparat cu cele ale vânzărilor din luna precedentă.



Rita a creat opt prezentări video instructive, le-a publicat pe site-ul afacerii ei și a verificat vizualizările site-ului și vânzările companiei timp de peste 90 de zile. Ea a comparat acestea cu vizualizările de pe site și vânzările din ultimele 90 de zile.

---

**Citeşte.** A fi ocupat nu este acelaşi lucru cu acela de a avea succes. În cazul în care comunicările tale nu au rezultate, atunci acestea nu sunt o bună utilizare a timpului tău. De aceea este important să-ţi evaluezi mereu rezultatele.

### ACTIVITATE (10 minute)

---

**Pasul 1.** Gândeşte-te la următoarea întrebare şi scrie-ţi răspunsul în spaţiul de mai jos: Cum vei evalua dacă ideile pe care le-ai identificat în secţiunea 5 funcţionează?

---

---

**Pasul 2.** Discută în cadrul grupului câteva modalităţi prin care vei evalua dacă aceste idei funcţionează.

---



## CUGETĂ—Durată maximă: 5 minute

---

*Gândește-te ce ai învățat astăzi și ai în vedere ceea ce ar dori Domnul să faci. Citește versetul de mai jos și scrie un răspuns la întrebare.*

---

„Apropiați-vă de Mine și am să Mă apropii de voi; căutați-Mă cu toată sânguința și Mă veți găsi; cereți și veți primi; bateți și vi se va deschide” (D&L 88:63).

Bazându-te pe ceea ce ai învățat astăzi, ce măsură vei lua în această săptămână pentru a comunica clienților mesajul afacerii tale?

---

---

---

---



### IA-ŢI ANGAJAMENTE—Durată maximă: 5 minute

#### PROVOCAREA REALIZEAZĂ O VÂNZARE

##### ACTIVITATE (în timpul săptămânii)

---

În acest moment, ar trebui să începi să vinzi serviciul sau produsul furnizat de afacerea ta, dacă nu faci deja acest lucru. În timpul săptămânii următoare, realizează cel puțin o vânzare unui client. Fii creativ pe măsură ce încerci să îți vinzi serviciul sau produsul.

Este posibil să simți că serviciul sau produsul tău nu este încă gata de vânzare. Însă, vânzarea îți va oferi motivație pentru a-ți porni afacerea, deoarece va trebui să îndeplinești ceea ce ai vândut. Vânzarea îți va oferi, de asemenea, sugestii despre serviciul sau produsul tău. Dacă întâmpini dificultăți să vinzi, aceste sugestii te pot ajuta să-ți adaptezi ideea de afacere, astfel încât să îndeplinească mai bine nevoia clientului. Dacă tipul tău de afacere are reglementări foarte stricte, asigură-te că ai licența necesară sau permisul necesar pentru a-ți vinde serviciul sau produsul.

Află cu câți clienți va trebui să vorbești pentru a face o vânzare – și, apoi, realizează vânzarea. În capitolul 2, vârstnicul David A. Bednar ne-a învățat: „Acțiunea înseamnă exercitarea credinței”. Asemenea copiilor lui Israel, ne putem arăta credința acționând și „[pășind] în râu”.

**Săptămâna viitoare ți se va cere să raportezi (1) experiența pe care ai avut-o vânzând cel puțin unui client și (2) numărul de zile în care ai avut vânzări.**

---

## GĂSIREA CLIENȚILOR



**Citește.** Pe măsură ce începi să vinzi, vei învăța cele mai bune modalități de a găsi clienți. Fii dispus să experimentezi idei noi până când găsești una sau mai multe abordări care te vor ajuta să găsești clienți în mod eficient.

Completează rubrica „Găsește” a secțiunii „Cum voi găsi și-mi voi păstra clienți?” din agenda personală a afacerii.

**Completează  
aici**

| CLIENTUL (CAPITOLELE 4-5)           |              |
|-------------------------------------|--------------|
| Clientul meu:                       |              |
| Cum voi găsi și voi păstra clienți? |              |
| Găsește-i:                          | Păstrează-i: |
| • _____                             | • _____      |
| • _____                             | • _____      |
| • _____                             | • _____      |
| • _____                             | • _____      |

---

*Împreună cu partenerul tău de acţiune, citeşti fiecare angajament de mai jos. Capacitatea ta de a reuşi să începi sau să îţi dezvolti afacerea se va îmbunătăţi semnificativ pe măsură ce-ţi vei respecta, cu sârguinţă, angajamentele săptămânale. Promite să îţi respecti angajamentele şi, apoi, semnează mai jos.*

---

### ANGAJAMENTELE MELE

- (A)** Voi respecta angajamentele din broşura „Temelia mea” pentru această săptămână:
  - mă voi supune legilor sau principiilor pe care le aleg în cadrul activităţii, în broşura „Temelia mea”;
  - le împărtăşesc membrilor familiei sau prietenilor ceea ce am învăţat astăzi despre supunere.
- (B)** Voi participa la provocarea Realizează o vânzare şi voi raporta săptămâna viitoare despre experienţa mea.
- (C)** Voi completa rubrica „Găseşte” a secţiunii „Cum voi găsi şi-mi voi păstra clienţii?” din agenda personală a afacerii.
- (D)** Voi revedea pagina „Cugetă” şi-mi voi respecta angajamentele.
- (E)** Îl voi contacta pe partenerul meu de acţiune şi-l voi sprijini.

---

*Nu uita că, săptămâna viitoare, ţi se va cere să raportezi numărul de zile în care ai vorbit cu clienţi, ai scris în caietul afacerii tale şi ai făcut vânzări (vezi tabelul „Evaluarea eforturilor mele” de la începutul manualului).*

---

Semnătura mea

---

Semnătura partenerului de acţiune

**Roagă pe cineva să spună rugăciunea de încheiere.**

**Pentru mai multe informaţii despre modalităţi de a găsi clienţi, accesează [srs.lds.org/symbmarketing](https://srs.lds.org/symbmarketing).**



5

# PĂSTRAREA CLIENȚILOR

---

## PRINCIPIU DIN BROȘURA „TEMELIA MEA”

- Folosește timpul cu înțelepciune

## PRINCIPII, ÎNDEMÂNĂRI ȘI OBICEIURI PENTRU AFACERI

1. Clădirea loialității clienților
2. Implicarea clienților mei
3. Ascultarea clienților mei
4. Adaptarea la schimbările pieței
5. Crearea unei experiențe pozitive pentru clienți



## RAPORTEAZĂ—Durată maximă: 25 de minute

Spuneți o rugăciune de deschidere.

### ANGAJAMENTELE DE SĂPTĂMÂNĂ TRECUTĂ

- Ⓐ Respect angajamentele din broșura „Temelia mea”.
- Ⓑ Particip la însărcinarea Realizează o vânzare și voi raporta despre experiența mea săptămâna viitoare.
- Ⓒ Completez secțiunea „Găsește” a secțiunii „Cum voi găsi și-mi voi păstra clienții?” din agenda personală a afacerii.
- Ⓓ Revăd pagina „Cugetă” și respect angajamentul.
- Ⓔ Îl contactez și îl sprijin pe partenerul meu de acțiune.

### PASUL 1. EVALUARE REALIZATĂ ÎMPREUNĂ CU PARTENERUL DE ACȚIUNE (5 minute)

Alocă-ți câteva minute pentru a-ți evalua eforturile de a-ți respecta angajamentele din această săptămână. Folosește tabelul „Evaluarea eforturilor mele” de la începutul acestui manual. Apoi, împărtășește evaluarea ta partenerului tău și discută cu el sau ea despre întrebarea de mai jos. Reține următoarele: „Consemnarea detaliilor financiare” este o îndemânare pe care o vom exersa după câteva capitole.

**Discută.** Ce încercări ai avut în ceea ce privește respectarea angajamentelor tale din această săptămână?

Acest tabel te va ajuta să urmărești progresul tău. vei avea ocazia de a-l completa în cadrul întâlnirii de grup din fiecare săptămână, atunci când se va discuta despre raport.

INSTRUCȚIUNI: Evaluează eforturile de a-ți respecta angajamentele pe care le faci în fiecare săptămână. Împărtășește evaluarea partenerului tău de acțiune. Completează în modul în care poți continua să te perfecționezi pe măsura ce eșecurile devin oportunități importante.

CHIAV: ● Efort minim  
● Efort moderat  
● Efort considerabil

|                     | Ⓐ<br>Angajamente din broșura „Temelia mea”          | Ⓑ<br>Angajamente privind dezvoltarea afacerii                           | Ⓒ<br>Angajamente privind activitatea afacerii                            | Ⓓ<br>Angajamente privind partenerul de acțiune                           | Ⓔ<br>Angajamente privind partenerul de acțiune                           | Discuții cu partenerul de acțiune | Discuții cu partenerul de acțiune | Discuții cu partenerul de acțiune | Discuții cu partenerul de acțiune |
|---------------------|-----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| <b>Exemplu</b>      | Mă potrivez și sunt sigur                           | Polsozesc zilnic un registru de venituri și cheltuieli                  | Creșterea plan pentru a reduce costurile                                 | Creșterea plan pentru a reduce costurile                                 | Creșterea plan pentru a reduce costurile                                 | 6                                 | 4                                 | 5                                 | 5                                 |
| <b>Săptămâna 1</b>  | Întreținerea pe termen lung a principiu al salvării | Particip la activitatea Afacerea                                        | Încep să scriu zilnic în agenda afacerii                                 | Încep să scriu zilnic în agenda afacerii                                 | Încep să scriu zilnic în agenda afacerii                                 |                                   |                                   |                                   |                                   |
| <b>Săptămâna 2</b>  | Îmi exercit credința în ziua încredințării          | Creșterea o listă cu cinci noi clienți potențiali                       | Creșterea o listă cu cinci noi clienți potențiali                        | Creșterea o listă cu cinci noi clienți potențiali                        | Creșterea o listă cu cinci noi clienți potențiali                        |                                   |                                   |                                   |                                   |
| <b>Săptămâna 3</b>  | Gestionez banii                                     | Fac o convenție cu cel puțin cinci potențiali clienți                   | Completez secțiunea desemnată din agenda personală a afacerii            | Completez secțiunea desemnată din agenda personală a afacerii            | Completez secțiunea desemnată din agenda personală a afacerii            |                                   |                                   |                                   |                                   |
| <b>Săptămâna 4</b>  | Mă potrivez și sunt sigur                           | Particip la activitatea Afacerea o săptămână                            | Completez secțiunea „Găsește” din agenda personală a afacerii            | Completez secțiunea „Găsește” din agenda personală a afacerii            | Completez secțiunea „Găsește” din agenda personală a afacerii            |                                   |                                   |                                   |                                   |
| <b>Săptămâna 5</b>  | Folosesc timpul cu înțelepciune                     | Încerc noi moduri de a comunica cu și de a asculta pe clienții mei      | Completez secțiunea „Păstrează” din agenda personală a afacerii          | Completez secțiunea „Păstrează” din agenda personală a afacerii          | Completez secțiunea „Păstrează” din agenda personală a afacerii          |                                   |                                   |                                   |                                   |
| <b>Săptămâna 6</b>  | Monitrez mie acțiunile responsabile și perseverență | Întreținerea pe termen lung a principiu al salvării                     | Creșterea o listă cu cinci noi clienți potențiali                        | Creșterea o listă cu cinci noi clienți potențiali                        | Creșterea o listă cu cinci noi clienți potențiali                        |                                   |                                   |                                   |                                   |
| <b>Săptămâna 7</b>  | Rezolv probleme                                     | Îmi plănuiesc un salariu și în separat banii afacerii mele de cel puțin | Îmi plănuiesc un salariu și în separat banii afacerii mele de cel puțin  | Îmi plănuiesc un salariu și în separat banii afacerii mele de cel puțin  | Îmi plănuiesc un salariu și în separat banii afacerii mele de cel puțin  |                                   |                                   |                                   |                                   |
| <b>Săptămâna 8</b>  | Suntem uniți, ajung împreună                        | Fac o listă cu cinci potențiali clienți                                 | Fac o listă cu cinci potențiali clienți                                  | Fac o listă cu cinci potențiali clienți                                  | Fac o listă cu cinci potențiali clienți                                  |                                   |                                   |                                   |                                   |
| <b>Săptămâna 9</b>  | Caut să înțeleg                                     | Creșterea o listă pentru a crește afacerea mea                          | Creșterea o listă pentru a crește afacerea mea                           | Creșterea o listă pentru a crește afacerea mea                           | Creșterea o listă pentru a crește afacerea mea                           |                                   |                                   |                                   |                                   |
| <b>Săptămâna 10</b> | Daui dinădă de încredințare                         | Discuții cu persoane cunoscute pentru a afla despre planul de finanțare | Altu mai multe deșeurile posibile planului de finanțare al afacerii mele | Altu mai multe deșeurile posibile planului de finanțare al afacerii mele | Altu mai multe deșeurile posibile planului de finanțare al afacerii mele |                                   |                                   |                                   |                                   |
| <b>Săptămâna 11</b> | Comunic: solicit și ascult                          | Altu care sunt cerințele legale și reglementările privind afacerea mea  | Altu care sunt cerințele legale și reglementările privind afacerea mea   | Altu care sunt cerințele legale și reglementările privind afacerea mea   | Altu care sunt cerințele legale și reglementările privind afacerea mea   |                                   |                                   |                                   |                                   |
| <b>Săptămâna 12</b> | Primez din nou în timp                              | Fac o listă de idei pentru a-mi crește afacerea                         | Fac o listă de idei pentru a-mi crește afacerea                          | Fac o listă de idei pentru a-mi crește afacerea                          | Fac o listă de idei pentru a-mi crește afacerea                          |                                   |                                   |                                   |                                   |

---

## PASUL 2. RAPORTEAZĂ GRUPULUI (8 minute)

După ce v-ați evaluat eforturile, adunați-vă în grup și raportați rezultatele voastre. În cadrul grupului, fiecare spune dacă și-a acordat un calificativ roșu, galben sau verde pentru fiecare dintre angajamentele din săptămâna trecută. De asemenea, menționați numărul de zile în care ați exersat fiecare dintre îndemănările cheie necesare în afaceri, așa cum ați raportat în tabelul „Evaluarea eforturilor mele”.

---

## PASUL 3. ÎMPĂRTĂȘIȚI-VĂ EXPERIENȚELE (10 minute)

Acum, împărtășiți în cadrul grupului lucrurile pe care le-ați învățat străduindu-vă să vă respectați angajamentele pe parcursul săptămânii.

- Discută.**
- Ce experiențe ai avut în ceea ce privește respectarea angajamentelor din broșura „Temelia mea”?
  - Ce ai învățat din însărcinarea Realizează o vânzare?
  - Ce dorește Tatăl nostru Ceresc să învățăm despre faptul de a avea inițiativă în legătură cu afacerea noastră?

---

## PASUL 4. ALEGEREA PARTENERILOR DE ACȚIUNE (2 minute)

Alege un partener de acțiune din cadrul grupului pentru săptămâna următoare. În general, partenerii de acțiune sunt de același sex și nu sunt membri ai familiei.

Alocă-ți câteva minute acum pentru a te întâlni cu partenerul tău de acțiune. Prezentați-vă și discutați cum vă veți contacta de-a lungul săptămânii.

---

*Numele partenerului de acțiune*

---

*Informații de contact*

Scrieți cum și când vă veți contacta în această săptămână.

| DUMINICĂ | LUNI | MARȚI | MIERCURI | JOI | VINERI | SÂMBĂȚĂ |
|----------|------|-------|----------|-----|--------|---------|
|          |      |       |          |     |        |         |



# TEMELIA MEA: FOLOSEȘTE TIMPUL CU ÎNȚELEPCIUNE—

Durată maximă: 20 de minute

**Cugetă.** De ce este timpul unul dintre cele mai mari daruri ale lui Dumnezeu?

**Vizionează.** „The Gift of Time (Darul timpului)”, disponibilă pe [srs.lds.org/videos](https://srs.lds.org/videos). (Nu ai acces la prezentarea video? Citește textul care se găsește la sfârșitul acestei secțiuni.)

**Discută.** Ce ai învățat de la sora Benkosi?

**Citește.** Alma 34:32 și cuvintele președintelui Brigham Young.

## ALMA 34:32

„Căci, iată, această viață este pentru oameni timpul în care să se pregătească să-L întâlnească pe Dumnezeu; da, iată, ziua acestei vieți este ziua în care oamenii trebuie să-și facă muncile lor.”

## ACTIVITATE (5 minute)

**Pasul 1.** Împreună cu un partener, citiți cei cinci pași de mai jos pe care îi puteți pune în practică în fiecare zi pentru a vă folosi bine timpul.

| 1                                                                                                            | 2                                                                                                                        | 3                                                                                                                                  | 4                                                                                                                                         | 5                                                                                                                             |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ÎNTOCMEȘTE O LISTĂ CU LUCRURI DE FĂCUT                                                                       | ROAGĂ-TE                                                                                                                 | STABILEȘTE PRIORITĂȚI                                                                                                              | STABILEȘTE OBIECTIVE, ACȚIONEAZĂ                                                                                                          | RAPORTEAZĂ                                                                                                                    |
| În fiecare dimineață, întocmește o listă cu lucruri de făcut. Adaugă nume de persoane cărora să le slujești. | Roagă-te pentru îndrumare. Actualizează-ți lista cu lucruri de făcut. Ascultă. I-ați angajamentul de a face tot ce poți. | În lista cu lucruri de făcut, pune nr. 1 la cel mai important lucru, nr 2 la al doilea cel mai important lucru și așa mai departe. | Dă ascultare Spiritului. Stabilește obiective. Munceste din greu. Începe cu cel mai important lucru și continuă cu următoarele din listă. | În fiecare seară, raportează-l Tatălui Ceresc prin rugăciune. Adresează întrebări. Ascultă. Pocăiește-te. Simte dragostea Sa. |

**Pasul 2.** Scrie însărcinările tale zilnice sau săptămânale pe o foaie de hârtie. Acestea trebuie să fie lucruri importante pentru munca ta, studiile tale sau pentru slujirea în cadrul Bisericii sau familiei – nu doar treburi uzuale de zi cu zi. Scrie lucrurile de făcut în listă după prioritatea lor și roagă-te în privința acestora.

**Pasul 3.** Începând de mâine, stabilește obiective, acționează și raportează-l Tatălui Ceresc cum ți-ai folosit timpul.

## BRIGHAM YOUNG

„Timpul reprezintă toate resursele existente pe pământ... dacă este folosit în mod corespunzător, îți aduce confort, avantaje și mulțumire. Fie ca noi să cugetăm asupra acestui aspect și să nu mai stăm cu mâinile încrucișate irosindu-ne timpul!”

În *Discourses of Brigham Young*, selecție realizată de John A. Widtsoe (1954), p. 214.

**Ia-ți angajamente.** Ia-ți angajamentul ca, în timpul săptămânii viitoare, să faci lucrurile de mai jos.

- ☐ Pune zilnic în practică cei cinci pași descriși mai sus pentru a-ți folosi timpul mai înțelept. În fiecare seară, raportează-l Tatălui Ceresc prin rugăciune.
- ☐ Împărtășește membrilor familiei sau prietenilor ceea ce ai învățat azi despre folosirea timpului cu înțelepciune.

## THE GIFT OF TIME (DARUL TIMPULUI)

Dacă nu poți viziona prezentarea video, alege un membru al grupului care să citească textul de mai jos.



**KOFI:** Bună ziua, soră Benkosi! Ce mai faceți?

**SORA BENKOSI:** Ești bine, Kofi?

**KOFI:** Ei bine, soră Benkosi, sunt atât de ocupat. Trebuie să muncesc, să-mi slujesc și să-mi ajut familia... și, apoi, mai este și fotbalul. Nu mai am timp pentru nimic.

**SORA B.:** Kofi, ai tot timpul din lume.

**KOFI:** Poftim?

**SORA B.:** Tinere, Dumnezeu ne-a oferit un dar măreț – timpul nostru. Trebuie să facem cu el ceea ce este cel mai important.

**KOFI:** Dar cum, soră Benkosi? Întotdeauna ai făcut atât de multe. Ai avut succes cu familia dumneavoastră, cu afacerea dumneavoastră. Ai slujit și i-ai binecuvântat pe mulți, printre care mă număr și eu. Eu nu știu cum să fac astfel.

**SORA B.:** Chiar vrei să știi? Dacă iei loc și ascuți, îți voi spune secretul meu.

În fiecare dimineață, mă trezesc înainte de răsăritul soarelui. Îmi spăl fața și mâinile și mă îmbrac.

Citesc din scripturi. Apoi, fac o listă cu ceea ce ar trebui să fac în acea zi.

Mă gândesc la cei cărora le-aș putea sluji. Mă rog pentru a ști voia lui Dumnezeu. Și, apoi, ascult.

Uneori, numele sau chipurile oamenilor îmi vin în minte. Le scriu în lista mea.

**KOFI:** Așa știți mereu cine are nevoie de slujirea dumneavoastră?

**SORA B.:** Da, Kofi. Și mă rog pentru tărie și înțelepciune. Mă rog ca Dumnezeu să „sfințească fapta [mea]”. Este menționat acest lucru în 2 Nefi 32.

Îi mulțumesc. Promit să fac tot ce pot. Îl rog să facă El ceea ce eu nu pot.

Apoi, mă uit la listă. Scriu 1 în dreptul celui mai important lucru, apoi un 2.

**KOFI:** Cum știți prioritățile?

**SORA B.:** Ascult când mă rog! Apoi, trec la treabă. Mă uit la numărul 1 și încerc să-l fac primul, apoi trec la numărul 2.

Uneori, lucrurile se schimbă. Duhul Sfânt îmi spune să fac altceva. Asta este bine.

Muncesc din greu, dar am liniște. Știu că Dumnezeu mă va ajuta.

Așadar, cu lista mea și cu Spiritul, fac ceea ce contează, Kofi.

**KOFI:** Pare simplu și dificil în același timp.

**SORA B.:** Ai dreptate! Înainte de culcare, mă rog. Îi raportează Tatălui Ceresc. Îi spun cum a mers ziua. Îi adresez întrebări. Îl întreb ce pot să fac mai bine. Ascult. Simt, adesea, dragostea Sa. Știu că El face ca lucrurile pe care încerc să le fac să pară mărețe. Apoi, mă simt liniștită, Kofi, și mă culc.

**KOFI:** Este un lucru bun, mama Benkosi. Vreau această liniște. Vreau să-mi folosesc timpul. Vreau să muncesc și să slujesc mai bine.



### ÎNVAȚĂ—Durată maximă: 60 de minute

#### 1. CLĂDIREA LOIALITĂȚII CLIENȚILOR

**Citește.** În acest moment, ar trebui să ai cel puțin un client. Dacă nu ai, concentrează-te să ai un client cât mai curând posibil.

Odată ce ai clienți, trebuie să lucrezi din greu pentru a-i menține loiali față de afacerea ta. Poți clădi loialitate implicându-ți clienții, ascultându-i și oferindu-le experiențe pozitive. Găsirea de noi clienți poate costa mult mai mult decât costurile pentru păstrarea celor actuali.

**Discută.** Imaginează-ți că deschizi un salon de coafură în cartier. Multe cliențe sunt sensibile când vine vorba de preț și vor merge la salonul care este cel mai ieftin sau care oferă un cupon sau o reducere.

- Care sunt unele lucruri pe care le poți face pentru a clădi loialitatea față de salonul tău, astfel încât cliențele să vină chiar dacă nu faci reducere pentru serviciile tale?
- Care ar fi unele lucruri pe care le-ai putea face care ți-ar permite să percepi un preț mai mare?

#### ACTIVITATE (5 minute)

**Pasul 1.** Gândește-te în mod individual la clienții pe care îi ai sau pe care îi vei avea în curând. Care sunt motivele pentru care ar dori să fie loiali afacerii tale?

---

---

**Pasul 2.** Împărtășiți-vă în echipe de câte doi. Prezentați motivele pentru care clienții ar putea fi loiali afacerii voastre.

---

## 2. IMPLICAREA CLIENȚILOR MEI

**Citește.** Implicarea clienților este mai mult decât să-i faci să îți observe afacerea. Înseamnă implicarea activă a acestora și încurajarea hotărâtă să ia parte la aceasta. Pe măsură ce îi implici, ei dezvoltă un atașament emoțional față de afacerea ta și simt un sentiment de proprietate. Este, de asemenea, mult mai probabil să fie loiali față de serviciul sau produsul tău și să-ți promoveze afacerea în fața altora.

Căută mereu modalități prin care să-ți implici clienții. Ei doresc să-și exprime opiniile, să împărtășească experiențe și chiar să ofere idei de servicii și produse noi. Poți să îți abordezi clienții personal, prin experiențe și prin tehnologie. Rețele de socializare și e-mailul sunt exemple de moduri în care îți poți implica clienții prin tehnologie.

**Discută.** Gândește-te la o afacere care te-a implicat în calitate de client. Cum afectează acest lucru relația ta cu acea afacere?

**Citește.** În calitate de proprietar al unei afaceri, asigură-te că îți implici clienții în moduri amabile și politicoase. De exemplu, comunicarea prin e-mail poate fi un instrument eficient. Însă, dacă trimiți prea multe e-mailuri sau un tip greșit de e-mail, este posibil să îți enervezi clienții sau să le pierzi încrederea. Experiența clienților tăi trebuie să fie prioritatea ta cea mai importantă.

### ACTIVITATE (10 minute)

**Pasul 1.** Bifează oricare dintre următoarele modalități prin care ai fost anterior implicat într-o afacere.

#### MODALITĂȚI DE IMPLICARE A CLIENȚILOR

|                                                                                       |                                                                                                         |
|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Sondaje pe site-ul companiei                                 | <input type="checkbox"/> Tururi (atât personale, cât și virtuale)                                       |
| <input type="checkbox"/> Concursuri sau evenimente sponsorizate                       | <input type="checkbox"/> Testarea produselor și sugestii                                                |
| <input type="checkbox"/> Programe de loialitate cu premii                             | <input type="checkbox"/> Comentarii și recenzii online ale clienților                                   |
| <input type="checkbox"/> Conferințe online sau alte întâlniri interactive cu clienții | <input type="checkbox"/> Dialoguri pe rețelele de socializare despre subiecte relevante sau interesante |

**Pasul 2.** Scrie cel puțin două idei despre modul în care afacerea ta ți-ar putea implica clienții.

---



---



---

**Pasul 3.** Lucrați din nou în grup și prezentați cele mai bune idei despre cum să implicați clienții.

### 3. ASCULTAREA CLIENȚILOR MEI

**Citește.** Un mod de a clădi loialitatea este de a asculta clienții. Când asculți, „[îți] vei pleca inima la pricepere” (Proverbele 2:2). Clienții tăi furnizează de multe ori sugestii utile care duc la idei noi, îmbunătățesc modurile de a face lucruri și duc la servicii mai bune. Proprietarii de afaceri își pot asculta clienții în multe moduri, cum ar fi cele de mai jos.

| MODALITĂȚI DE COMUNICARE ALE CLIENȚILOR CU AFACEREA                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <p><b>Comentarii în persoană</b></p> <p>Clienții oferă sugestii unui proprietar de afacere sau unui angajat.</p> |  <p><b>Comentarii pe cale orală</b></p> <p>Clienții oferă comentarii prietenilor sau altor clienți.</p>                              |  <p><b>Plângeri</b></p> <p>Clienții trimit comentarii negative care au ca efect conștientizarea sau acțiunea.</p>                                        |  <p><b>Recenzii și evaluări</b></p> <p>Clienții oferă note valorii și serviciului unei afaceri (adesea online).</p>   |
|  <p><b>Sondaje</b></p> <p>O afacere cere sugestii din partea clienților.</p>                                      |  <p><b>Rețele de socializare</b></p> <p>Clienții utilizează instrumente online pentru a împărtăși sugestii unui public mai larg.</p> |  <p><b>Hotărâri privind achiziții</b></p> <p>Clienții își arată preferințele și valorile prin ceea ce aleg să achiziționeze sau să nu achiziționeze.</p> |  <p><b>Recunoaștere și premii</b></p> <p>O afacere câștigă laude sau un premiu pentru calitatea sau serviciul ei.</p> |

### ACTIVITATE (20 de minute)

---

**Pasul 1.** Uită-te din nou la tabelul de mai sus. Completează, în mod individual, locurile necompletate cu numele unei afaceri cu care tu sau alți clienți ați comunicat în toate modurile identificate. S-ar putea să nu poți să te gândești la un exemplu pentru toate aceste căi, dar identifică cât mai multe.

**Pasul 2.** În cadrul grupului, discutați cele mai eficiente modalități de a vă asculta clienții pentru a dobândi idei noi.

**Pasul 3.** Scrie, modul în care îți vei asculta clienții pentru a-ți îmbunătăți afacerea.

---

---

---

---

## 4. ADAPTAREA LA SCHIMBĂRILE PIEȚEI

**Citește.** Pe măsură ce îți implici și îți ascuți clienții, poți observa tendințe sau schimbări noi care îți vor impune să-ți adaptezi afacerea. Acestea pot fi schimbări ale nevoilor clienților, culturii, tehnologiei sau ale concurenței.

**Vizionează.** „Adjusting to Market Change (Adaptare la schimbarea pieței)”, disponibilă pe [srs.ids.org/videos](https://srs.ids.org/videos). (Nu ai acces la prezentarea video? Citește textul care se găsește la sfârșitul acestei secțiuni.)

**Discută.** Ce tendințe sau schimbări ți-ar putea afecta afacerea? În ce moduri ai putea reacționa?

### 5. CREAREA UNEI EXPERIENȚE POZITIVE PENTRU CLIENȚI

**Citește.** Proprietarii de afaceri de succes găsesc modalități de a încânta clienții depășindu-le așteptările. Clienții doresc ca experiența lor să fie ușoară, convenabilă și livrată cu servicii excepționale. Clienții acordă, de asemenea, o mare valoare unei afaceri care își respectă promisiunile și care garantează pentru serviciile sau produsele sale. Faptul de a oferi clienților o experiență de neuitat este răsplătit cu vânzări datorate publicității realizate pe cale orală și cu loialitate sporită.

#### ACTIVITATE (10 minute)

---

**Pasul 1.** Scrie răspunsuri la întrebările de mai jos.

Numește o companie care oferă o experiență excepțională pentru clienți.

---

Ce anume face compania aceasta pentru a crea o experiență atât de bună pentru clienți?

---

---

---

Ce ar putea face afacerea ta pentru a oferi o experiență pozitivă, memorabilă clienților?

---

---

---

**Pasul 2.** Împărtășiți-vă în grupuri de câte trei. Împărtășiți idei despre modul în care afacerea ta ar putea oferi o experiență pozitivă, memorabilă clienților.

---



## CUGETĂ—Durată maximă: 5 minute

---

*Gândește-te ce ai învățat astăzi și ai în vedere ceea ce ar dori Domnul să faci. Citește versetele de mai jos și răspunde la întrebări.*

---

„Implorați-L pe [Dumnezeu] asupra recoltelor câmpurilor voastre pentru ca voi să puteți prospera prin acestea. Implorați asupra turmelor din câmpurile voastre pentru ca ele să se înmulțească” (Alma 34:24-25).

Bazându-te pe ceea ce ai învățat astăzi, ce schimbare ești inspirat să faci pentru a-ți ajuta afacerea să-și păstreze actualii clienți?

---

---

---

---

Ce măsură vei lua în această săptămână datorită schimbării pe care ai identificat-o mai sus?

---

---

---

---



## IA-ȚI ANGAJAMENTE—Durată maximă: 5 minute

### IMPLICĂ-ȚI CLIENȚII ȘI ASCULTĂ-I

- Citește.** Avem multe instrumente și mijloace pentru a ne implica și asculta clienții. Proprietarii de afaceri de succes încearcă deseori metode diferite pentru a găsi cele mai bune modalități de a ține legătura cu clienții lor. Săptămâna aceasta:
- încearcă moduri de a-ți implica și asculta clienții;
  - în caietul tău de afaceri, scrie ceea ce ai învățat;
  - fii pregătit ca, săptămâna viitoare, să împărtășești grupului rezultatele tale.

### PĂSTREAZĂ-ȚI CLIENȚII

- Citește.** Proprietarii de afaceri de succes discută cu clienții lor pentru a dobândi idei despre cum să-și facă afacerea mai competitivă. Săptămâna aceasta:
- discută cu actualii sau potențialii clienți despre modul în care îi poți păstra sau câștiga în afacerea ta;
  - scrie aceste idei în caietul tău de afaceri;
  - completează rubrica „Păstrează” a secțiunii „Cum voi găsi și-mi voi păstra clienții?”, din agenda personală a afacerii;
  - testează imediat aceste idei cu clienții tăi.



| CLIENTUL (CAPITOLELE 4-5)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                              |            |                                              |         |         |         |         |         |         |         |         |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|------------|----------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Clientul meu:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                              |            |                                              |         |         |         |         |         |         |         |         |
| <div>Cum voi găsi și voi păstra clienții?</div> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Găsește-i:</th> <th>Păstrează-i: <span>← Completează aici</span></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>• _____</td> <td>• _____</td> </tr> <tr> <td>• _____</td> <td>• _____</td> </tr> <tr> <td>• _____</td> <td>• _____</td> </tr> <tr> <td>• _____</td> <td>• _____</td> </tr> </tbody> </table> |                                              | Găsește-i: | Păstrează-i: <span>← Completează aici</span> | • _____ | • _____ | • _____ | • _____ | • _____ | • _____ | • _____ | • _____ |
| Găsește-i:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Păstrează-i: <span>← Completează aici</span> |            |                                              |         |         |         |         |         |         |         |         |
| • _____                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | • _____                                      |            |                                              |         |         |         |         |         |         |         |         |
| • _____                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | • _____                                      |            |                                              |         |         |         |         |         |         |         |         |
| • _____                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | • _____                                      |            |                                              |         |         |         |         |         |         |         |         |
| • _____                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | • _____                                      |            |                                              |         |         |         |         |         |         |         |         |

---

*Împreună cu partenerul tău de acțiune, citești fiecare angajament de mai jos. Capacitatea ta de a reuși să începi sau să îți dezvolti afacerea se va îmbunătăți semnificativ pe măsură ce-ți vei respecta, cu sârguință, angajamentele săptămânale. Promite să îți respecti angajamentele și, apoi, semnează mai jos.*

---

#### ANGAJAMENTELE MELE

---

- Ⓐ Voi respecta angajamentele din broșura „Temelia mea” pentru această săptămână:
- pun în practică pașii din broșura „Temelia mea” pentru a-mi folosi timpul în mod înțelept și voi raporta în fiecare seară Tatălui Ceresc în rugăciunile mele;
  - le împărtășesc membrilor familiei sau prietenilor ceea ce am învățat despre folosirea timpului cu înțelepciune.
- 
- Ⓑ Voi experimenta noile moduri de a-mi implica și asculta clienții și voi raporta despre experiența mea săptămâna viitoare.
- 
- Ⓒ Voi completa rubrica „Păstrează” a secțiunii „Cum voi găsi și-mi voi păstra clienții?”, din agenda personală a afacerii.
- 
- Ⓓ Voi revedea pagina „Cugetă” și-mi voi respecta angajamentele.
- 
- Ⓔ Îl voi contacta pe partenerul meu de acțiune și-l voi sprijini.
- 

*Nu uita că, săptămâna viitoare, ți se va cere să raportezi numărul de zile în care ai vorbit cu clienți, ai scris în caietul afacerii tale și ai făcut vânzări (vezi tabelul „Evaluarea eforturilor mele” de la începutul manualului).*

---

Semnătura mea

---

Semnătura partenerului de acțiune

**Roagă pe cineva să spună rugăciunea de încheiere.**



### RESURSE

#### ADAPTAREA LA SCHIMBĂRILE PIEȚEI

Alegeți doi membri ai grupului care să citească textul de mai jos.

*[Discuții video a lui Gabbie cu cea mai bună prietenă a ei, Adrienne.]*

**Gabbie:** Bună, Adrienne! Aș vrea să fii aici.

**Adrienne:** Și eu! Am putea fi la plajă împreună.

**Gabbie:** Nu e vina mea că te-ai mutat în cea mai rece parte a țării!

**Adrienne:** Da, vorbește cu soțul meu despre aceasta. Ce mai faci? Se pare că, de obicei, ești prea ocupată să mă suni după-amiaza.

**Gabbie:** Ei bine, asta e problema. Afacerea mea de a da meditații nu mai merge atât de bine. Nu mai am la fel de mulți elevi ca înainte.

**Adrienne:** Dar ești o meditatoare atât de bună!

**Gabbie:** Știu! Dar mulți părinți caută online pentru a găsi ajutor pentru copiii lor. Este mai ieftin.

**Adrienne:** Dar nu la fel de personal. Și nu pe ritmul copilului.

**Gabbie:** Le-am explicat asta. Dar timpurile se schimbă.

**Adrienne:** Este vorba despre faptul că se schimbă piața.

**Gabbie:** Ce vrei să spui?

**Adrienne:** Părinții sunt mai ocupați ca niciodată. Tu știi acest lucru. Și, dacă pot face economii financiare...

**Gabbie:** Știu. Ce să fac?

**Adrienne:** Păi, trebuie să te adaptezi la ceea ce vor clienții.

**Gabbie:** Nu mă văd făcând videoclipuri online. Nu sunt la fel de eficiente.

**Adrienne:** Nu, dar tu ești. Ești cea mai bună meditatoare din lume.

**Gabbie:** OK, acum exagerezi.

**Adrienne:** Să vedem la ce te pricepi cel mai bine.

**Gabbie:** Să lucrez cu fiecare copil în parte.

**Adrienne:** Și ce vor clienții tăi?

**Gabbie:** Confortul și costul scăzut al meditațiilor online.

**Adrienne:** Deci cum facem să aducem aceste lucruri laolaltă?

**Gabbie:** Bună întrebare.

**Adrienne:** Indiciu: faci acest lucru chiar acum.

**Gabbie:** Meditații prin video?

**Adrienne:** Aceasta este doar o parte. De ce nu postezi lecții video din orele tale de matematică? Predai aceleași concepte de matematică celor mai mulți dintre elevii tăi, nu?

**Gabbie:** Corect.

**Adrienne:** Deci, le ceri bani pentru a se abona, lucru pe care îl vor face, pentru că te iubesc. Apoi, stabilești meditații prin video de 15 minute pentru a te asigura că înțeleg lecția.

**Gabbie:** Sună ca și cum voi câștiga mai puțini bani.

**Adrienne:** De fapt, sună ca și cum vei câștiga mai mulți. Vei cere mai puțin de la fiecare elev, dar având în vedere că vei petrece doar 15 minute cu fiecare, vei ajunge să îi ajuți pe mai mulți. Mai mulți elevi înseamnă mai mulți bani.

**Gabbie:** Prietena mea, guru al marketingului.

**Adrienne:** Da... iar eu n-aș fi terminat liceul fără să mă ajuți cu matematica.

## NOTE



6

# GESTIONAREA PROFITABILITĂȚII AFACERII MELE

## PRINCIPIU DIN BROȘURA „TEMELIA MEA”

- Muncește: asumă-ți responsabilitatea și perseverează

## PRINCIPII, ÎNDEMÂNĂRI ȘI OBICEIURI PENTRU AFACERI

1. Importanța faptului de a ține evidențe scrise
2. Obiceiul de a ține evidențe
3. Ținerea unui registru de încasări și plăți
4. Ținerea unei declarații de venit
5. Crearea unui registru de încasări și plăți și a unei declarații de venit
6. Instrument pentru gestionarea detaliilor financiare ale afacerii mele



## RAPORTEAZĂ—Durată maximă: 25 de minute

Spuneți o rugăciune de deschidere.

### ANGAJAMENTELE DE SĂPTĂMÂNĂ TRECUTĂ

- Ⓐ Respect angajamentele din broșura „Temelia mea”.
- Ⓑ Experimentez noi moduri de a-mi implica și a-mi asculta clienții și raportez despre experiența mea săptămâna viitoare.
- Ⓒ Completez secțiunea „Păstrează” a secțiunii „Cum voi găsi și-mi voi păstra clienții?” din agenda personală a afacerii.
- Ⓓ Revăd pagina „Cugetă” și respect angajamentul.
- Ⓔ Îl contactez și îl sprijin pe partenerul meu de acțiune.

### PASUL 1. EVALUARE REALIZATĂ ÎMPREUNĂ CU PARTENERUL DE ACȚIUNE

Alocă-ți câteva minute pentru a-ți evalua eforturile de a-ți respecta angajamentele din această săptămână. Folosește tabelul „Evaluarea eforturilor mele” de la începutul acestui manual. Apoi, împărtășește evaluarea ta partenerului tău și discută cu el sau ea despre întrebarea de mai jos.

**Discută.** Ce încercări ai avut în ceea ce privește respectarea angajamentelor tale din această săptămână?

Acest tabel te va ajuta să urmărești progresul tău. vei avea ocazia de a-l completa în cadrul întâlnirii de grup din fiecare săptămână, atunci când se va discuta despre raport.

**INSTRUCȚIUNI:** Evaluată în afara de a-ți aminti angajamentele pe care le faci în fiecare săptămână. Împărtășește evaluarea partenerului tău de acțiune. Găndește-te la moduri în care poți continua să te perfecționezi pe măsură ce eșierii formarea acestor obiceiuri importante.

**CHEIE:** ● Efort minim  
● Efort moderat  
● Efort considerabil

|                     | Ⓐ<br>Angajamente din broșura „Temelia mea”             | Ⓑ<br>Angajamente privind dezvoltarea afacerii                                                      | Ⓒ<br>Angajamente privind activitatea afacerii                                                                           | Ⓓ<br>Angajamente privind „Reflecție” | Ⓔ<br>Angajamente privind partenerul de acțiune | Abilități cheie pentru afaceri |           |           |                                |
|---------------------|--------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------------------|--------------------------------|-----------|-----------|--------------------------------|
|                     |                                                        |                                                                                                    |                                                                                                                         |                                      |                                                | Decizia clienților             | Încercare | Încercare | Conștientizare totală în viață |
|                     |                                                        |                                                                                                    |                                                                                                                         |                                      |                                                | 6                              | 4         | 3         | 5                              |
| <b>Exemplu</b>      | Mă poartez și sunt supus                               | Relancez zilnic un registru de venituri și cheltuieli                                              | Creez un plan pentru a reduce costurile afacerii mele                                                                   |                                      |                                                | ●●●●●                          | ●●●●●     | ●●●●●     | ●●●●●                          |
| <b>Săptămâna 1</b>  | Încerc să scriu propriu-zis un principiu al sănătății  | Particip la activitatea Agenda                                                                     | Încerc să scriu zilnic în agenda afacerii                                                                               |                                      |                                                | ●●●●●                          | ●●●●●     | ●●●●●     | ●●●●●                          |
| <b>Săptămâna 2</b>  | Îmi evit credința în tuxa înroșită                     | Creez o listă cu cinci mesaje ale clienților care mi-au fost satisfăcute                           | Creez o listă cu activități care asigură competitivitatea pentru cinci afaceri                                          |                                      |                                                | ●●●●●                          | ●●●●●     | ●●●●●     | ●●●●●                          |
| <b>Săptămâna 3</b>  | Gestionez bani                                         | Port o conversație cu cel puțin cinci potențiali clienți                                           | Completez secțiunea „Păstrează” din agenda personală a afacerii                                                         |                                      |                                                | ●●●●●                          | ●●●●●     | ●●●●●     | ●●●●●                          |
| <b>Săptămâna 4</b>  | Mă poartez și sunt supus                               | Particip la activitatea Faza o săptămână                                                           | Completez secțiunea „Păstrează” din agenda personală a afacerii                                                         |                                      |                                                | ●●●●●                          | ●●●●●     | ●●●●●     | ●●●●●                          |
| <b>Săptămâna 5</b>  | Relancez timpul cu înțelepciune                        | Încerc noi moduri de a comunica cu și de a-și asculta pe clienții mei                              | Completez secțiunea „Păstrează” din agenda personală a afacerii                                                         |                                      |                                                | ●●●●●                          | ●●●●●     | ●●●●●     | ●●●●●                          |
| <b>Săptămâna 6</b>  | Mă poartez în afara responsabilității și perseverenței | Relancez un registru de venituri și cheltuieli pentru afaceria mea sau pentru o afacere focalizată | Creez o declarație de venit pentru afaceria mea sau pentru o afacere focalizată                                         |                                      |                                                | ●●●●●                          | ●●●●●     | ●●●●●     | ●●●●●                          |
| <b>Săptămâna 7</b>  | Rezolv probleme                                        | Îmi stabilesc un salubru și în siguranță bani afacerii mele de cel puțin un                        | Îmi stabilesc un salubru și în siguranță bani afacerii mele de cel puțin un                                             |                                      |                                                | ●●●●●                          | ●●●●●     | ●●●●●     | ●●●●●                          |
| <b>Săptămâna 8</b>  | Sunt un unghi al afacerii mele                         | Fac o listă cu problemele de încredere cu care s-a putut confrunta afacerea mea                    | Fac un plan pentru a aborda problemele de încredere cu care s-a putut confrunta afacerea mea                            |                                      |                                                | ●●●●●                          | ●●●●●     | ●●●●●     | ●●●●●                          |
| <b>Săptămâna 9</b>  | Caut să fiu                                            | Creez un plan pentru a crește afacerea mea                                                         | Creez un plan pentru a reduce costurile afacerii mele                                                                   |                                      |                                                | ●●●●●                          | ●●●●●     | ●●●●●     | ●●●●●                          |
| <b>Săptămâna 10</b> | Sau, revăd de încredere                                | Discut cu persoane cunoscute pentru a evalua planul de finanțare                                   | Altu mai multe despre posibile planuri de finanțare ale afacerii mele                                                   |                                      |                                                | ●●●●●                          | ●●●●●     | ●●●●●     | ●●●●●                          |
| <b>Săptămâna 11</b> | Comunic solicit și ascult                              | Altu care sunt cerințele legale și reglementările privind afacerea mea                             | Preghetoz și eșiere prezentarea afacerii mele                                                                           |                                      |                                                | ●●●●●                          | ●●●●●     | ●●●●●     | ●●●●●                          |
| <b>Săptămâna 12</b> | Primește dintr-unul în timp                            | Fac o listă de idei pentru a-mi crește afacerea                                                    | Încerc să realizez o afacere personală a afacerii (într-un cont de încredere) și să sugerez prima în timpul prezentării |                                      |                                                | ●●●●●                          | ●●●●●     | ●●●●●     | ●●●●●                          |

---

## PASUL 2. RAPORTEAZĂ GRUPULUI (8 minute)

După ce v-ați evaluat eforturile, adunați-vă în grup și raportați rezultatele voastre. În cadrul grupului, fiecare spune dacă și-a acordat un calificativ roșu, galben sau verde pentru fiecare dintre angajamentele din săptămâna trecută. De asemenea, menționați numărul de zile în care ați exersat fiecare dintre îndemănările cheie necesare în afaceri, așa cum ați raportat în tabelul „Evaluarea eforturilor mele”.

---

## PASUL 3. ÎMPĂRTĂȘIȚI-VĂ EXPERIENȚELE (10 minute)

Acum, împărtășiți în cadrul grupului lucrurile pe care le-ați învățat străduindu-vă să vă respectați angajamentele pe parcursul săptămânii.

- Discută.**
- Ce experiențe ai avut în ceea ce privește respectarea angajamentelor din broșura „Temelia mea”?
  - Ce ai învățat încercând noi moduri de a-ți implica și asculta clienții?

---

## PASUL 4. ALEGEREA PARTENERILOR DE ACȚIUNE (2 minute)

Alege un partener de acțiune din cadrul grupului pentru săptămâna următoare. În general, partenerii de acțiune sunt de același sex și nu sunt membri ai familiei.

Alocă-ți câteva minute acum pentru a te întâlni cu partenerul tău de acțiune. Prezentați-vă și discutați cum vă veți contacta de-a lungul săptămânii.

---

*Numele partenerului de acțiune*

---

*Informații de contact*

Scrieți cum și când vă veți contacta în această săptămână.

| DUMINICĂ | LUNI | MARȚI | MIERCURI | JOI | VINERI | SÂMBĂȚĂ |
|----------|------|-------|----------|-----|--------|---------|
|          |      |       |          |     |        |         |



# TEMELIA MEA: MUNCEȘTE – ASUMĂ-ȚI RESPONSABILITATEA ȘI PERSEVEREAZĂ— Durată maximă: 20 de minute

**Cugetă.** De ce dorește Tatăl Ceresc să-mi asum responsabilitatea pentru viața mea?

**Vizionează.** „Sedrick’s Journey (Călătoria lui Sedrick)”, disponibilă pe [srslds.org/videos](https://www.srslds.org/videos). (Nu ai acces la prezentarea video? Citește textul care se găsește la sfârșitul acestei secțiuni.)

**Discută.** Cum învățăm să continuăm chiar și atunci când munca este grea?

**Citește.** Doctrină și legăminte 42:42 și cuvintele președintelui James E. Faust.

**Discută.** Citește cuvintele vârstnicului D. Todd Christofferson. De ce dorește Domnul ca noi să lucrăm pentru ceea ce primim?

## DOCTRINĂ ȘI LEGĂMINTE 42:42

„Tu nu trebuie să fii leneș; pentru că acela care este leneș nu va mânca pâinea și nici nu va purta veșmintele lucrătorului.”

## PREȘEDINTELE JAMES E. FAUST

„Perseverența este demonstrată de către aceia... care nu renunță nici măcar atunci când alții spun: «Nu se poate face».”

„Perseverență”, *Ensign* sau *Liahona*, mai 2005, p. 51

## ACTIVITATE (5 minute)

**Pasul 1.** Alege un partener și citiți împreună fiecare pas al modelului de mai jos.

**Pasul 2.** Împărtășiți o însărcinare sau o provocare dificilă de care voi aveți parte în prezent.

**Pasul 3.** Ajutați-vă unul pe altul să puneți în practică cei patru pași de mai jos pentru rezolvarea însărcinării sau provocării dificile.

| 1                              | 2                                                                      | 3                                                                                             | 4                                                                                                                        |
|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| PĂSTREAZĂ O ATITUDINE POZITIVĂ | NU UITA SĂ LUCREZI ÎMPREUNĂ CU CINEVA                                  | ÎNLOCUIEȘTE TEAMA CU CREDINȚĂ                                                                 | MERGI ÎNAINTE DÂND DOVADĂ DE RĂBDARE ȘI CURAJ                                                                            |
| Enumeră-ți binecuvântările.    | Cere ajutorul prietenilor, colegilor, membrilor grupului și al altora. | Evită îndoiala. Amintește-ți că Domnul are toată puterea. Cere-I ajutorul și acceptă voia Sa. | Niciodată, niciodată, niciodată să nu renunți; îndură cu credință. Caută lecții pe care Domnul ar putea să ți le predea. |

**Pasul 4.** Scrie două sau trei moduri prin care poți merge înainte dând dovadă de credință, având încredere că Dumnezeu îți va asigura cele necesare.

---



---



---

**Cugetă.** Citește cuvintele președintelui Thomas S. Monson. Cum reacționez când eșuez?

**Ia-ți angajamente.** Ia-ți angajamentul ca, în timpul săptămânii viitoare, să faci lucrurile de mai jos.

☐ Alege ceva care este greu sau incomod și termină însărcinarea. Scrie însărcinarea pe care o vei face mai jos.

☐ Împărtășește membrilor familiei sau prietenilor ceea ce ai învățat azi despre muncă și perseverență.

### SEDRICK'S JOURNEY (CĂLĂTORIA LUI SEDRICK)

Dacă nu poți viziona prezentarea video, alege un membru al grupului care să citească textul de mai jos.



**SEDRICK:** Mă numesc Sedrick Kambe-sabwe. Locuiesc în Republica Democrată Congo. Sunt membru al Bisericii SZU.

Slujesc în calitate de misionar al ramurii în Kipusanga. Trebuie să mă pregătesc să slujesc în misiune într-o altă țară. Pentru a putea merge în misiune, am nevoie de pașaport, care mă costă 250 de dolari americani.

Pentru a câștiga bani, tatăl meu și cu mine cumpărăm banane. Unele sate produc multe banane: Tishabobo, Lusuku și Kamanda.

Tishabobo se află la aproximativ 14 kilometri și jumătate de aici. Lusuku se află la 29 de kilometri de aici. La fel și Kamanda. Noi mergem acolo și

cumpărăm banane și le aducem aici pentru a le vinde.

Până în acele sate, mergem pe bicicletă. Putem lua 4-6 grămezi de banane.

Când merg cu bicicleta, fac o oră și jumătate dus și o oră și jumătate întors, dacă bicicleta nu se strică și dacă am putere. Când este miezul zilei și căldura este foarte mare, mă mișc mai încet din cauza arșitei și a soarelui.

Pot să fac două astfel de călătorii pe zi, dacă mă trezesc dimineața foarte devreme. Aceasta este o modalitate bună de a contribui la plata pentru pașaportul meu.

Acum, câștig bani și, puțin câte puțin, economisesc atât pentru cheltuielile pentru educație, cât și pentru misiune. Și acum, după patru ani de muncă, am suficienți bani pentru pașaportul meu și încă 70 de dolari economisiți.

### VÂRSTNICUL D. TODD CHRISTOFFERSON

*„Dumnezeu a conceput această existență muritoare pentru a cere un efort aproape permanent... Prin muncă ne întreținem și ne îmbogățim viața... Munca clădește și perfecționează caracterul, creează frumusețe și este unealta slujirii unuia altuia și lui Dumnezeu. O viață consacrată este plină de muncă, uneori repetitivă... uneori neapreciată, dar întotdeauna este o muncă ce îmbunătățește... ridică [și] năzuiește.”*

*„Reflecții asupra unei vieți consacrate”, Ensign sau Liahona, nov. 2010, p. 17*

### PREȘEDINTELE THOMAS S. MONSON

*„Responsabilitatea noastră este să progresăm de la mediocritate la competență, de la eșec la reușită. Sarcina noastră este să devenim cât mai buni cu putință. Unul dintre cele mai mari daruri pe care Dumnezeu ni le-a oferit este bucuria de a încerca din nou, căci niciun eșec nu trebuie să fie final.”*

*„The Will Within”, Ensign, mai 1987, p. 68*



## ÎNVAȚĂ—Durată maximă: 60 de minute

### 1. IMPORTANȚA FAPTULUI DE A ȚINE EVIDENȚE SCRISE

**Citește.** „Cum îmi merge afacerea?” (vezi textul care se găsește la sfârșitul acestei secțiuni)

**Discută.** Ce lecții înveți din experiența lui Jack cu afacerea sa?

**Citește.** Proprietarii de afaceri de succes sunt bine organizați și țin evidența detaliilor lor financiare. Pentru ca afacerea ta să aibă succes, este esențial să ții evidențe financiare bune. Fără evidențe bune, cum vei ști dacă afacerea ta este profitabilă? Cum vei ști dacă ai fost plătit de toți clienții tăi? Cum vei ști totalul cheltuielilor tale?

În acest capitol, vom învăța despre importanța Ținerii evidențelor financiare bune. Vom învăța despre termenul **încasare**, care se referă la banii pe care o afacere îi primește din vânzarea serviciilor sau produselor către clienți. Vom învăța, de asemenea, despre termenul **cheltuială**, care se referă la banii cheltuiți de o afacere pentru a obține servicii sau produse. Pe parcursul săptămânii, vom ține evidența încasărilor și cheltuielilor afacerii noastre pentru a vedea dacă realizăm profit.

#### ACTIVITATE (5 minute)

**Pasul 1.** Împreună cu un partener, alocăți un minut pentru a citi „O săptămână la afacerea de zugrăvit a lui Jack” (în „Resurse” la sfârșitul acestei secțiuni). **Nu scrieți nicio informație. Faceți acest pas înainte să citiți pasul 2.**

**Pasul 2.** Împreună cu partenerul tău, încercați să răspundeți din memorie la întrebările de mai jos.

- Câți bani a primit afacerea lui Jack în această săptămână?
- Câți bani a cheltuit afacerea lui Jack în această săptămână?
- Ce profit sau ce pierdere a avut afacerea lui Jack în această săptămână?

**Pasul 3.** Împreună cu partenerul tău, mergeți înapoi la „O săptămână la afacerea de zugerăvit a lui Jack” și verificați răspunsurile. Adunați încasările și cheltuielile și, apoi, calculați profitul. Ar fi fost mai ușor să calculați aceste sume dacă le-ați fi scris?

---

## 2. OBICEIUL DE A ȚINE EVIDENȚE

**Citește.** Proprietarii de afaceri de succes țin evidențe zilnice. Pentru noii proprietari de afaceri, acesta poate fi un obicei dificil de stabilit, însă este important. Mai jos sunt prezentate cinci strategii pentru a avea succes în ținerea evidențelor.

- **Amintește-ți „de ce”.** Poți găsi motivare gândindu-te la beneficiile pe termen lung care vor rezulta din desfășurarea unei afaceri organizate cu evidențe ținute bine.
- **Dezvoltă noi îndemânări.** S-ar putea să ai nevoie să deprinzi îndemânări noi pentru a avea succes în ținerea evidențelor. Discuția noastră de astăzi te va ajuta să deprinzi acele îndemânări.
- **Alege-ți prieteni, nu complici.** Prieten este cineva care te ajută să faci ceea ce este corect. Complice este cineva care te ajută să faci ceea ce este incorect. Roagă-ți prietenii de încredere, un îndrumător sau soția sau soțul să te ajute să fii consecvent în ținerea evidențelor.
- **Folosește recompense.** Recompensează-te pentru că ții evidențe zilnice.
- **Obține instrumentele potrivite.** Asigură-te că ai instrumentele pentru a face munca așa cum trebuie. Vom învăța despre câteva instrumente eficiente de ținere a evidențelor mai târziu, în cadrul acestei întâlniri.

**Discută.** Care dintre strategiile enumerate mai sus îți va fi cea mai utilă în timp ce dezvolti obiceiul de a ține evidențe financiare zilnice?

### 3. ȚINEREA UNUI REGISTRU DE ÎNCASĂRI ȘI PLĂȚI

**Citește.** Un **registru de încasări și plăți** este un caiet obișnuit de format mare, important pentru afaceri. Scopul principal al registrului este consemnarea de fiecare dată a banilor care intră și ies din afacerea ta. Un alt scop este să te ajute să păstrezi separat banii pentru afacere de cei personali (vezi capitolul 7). Hotărăște dacă vrei să păstrezi acest registru pe hârtie sau într-o aplicație software. Este esențial să îl folosești în fiecare zi.

#### ACTIVITATE (5 minute)

**Pasul 1.** Potrivește numerele din tabelul cu titlul „Consemnări pentru întocmirea registrului de încasări și plăți al lui Jack” cu cele din tabelul cu titlul „Registrul de încasări și plăți al lui Jack: 15-20 martie”.

| CONSEMNĂRI PENTRU ÎNTOCMIREA REGISTRULUI DE ÎNCASĂRI ȘI PLĂȚI AL LUI JACK |                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                           | 1 Jack are 1.500 în contul bancar al afacerii sale. El a pus acea sumă ca balanță inițială la începutul săptămânii.                                                                                                                                                                  |
| Luni                                                                      | 2 Vopsește interiorul a două camere. În coloana veniturilor, el pune 200.<br>3 Adaugă 200 la balanța contului. Noua balanță = 1.700.<br>4 Plătește 100 pentru materiale. În coloana cheltuielilor, el pune -100.<br>5 Scade 100 din balanța contului. Noua balanță = 1.600.          |
| Marți                                                                     | 6 Îi plătește lui Tim 500 ca salariu. În coloana cheltuielilor, el pune -500.<br>7 Scade 500 din balanța contului. Noua balanță = 1.100.                                                                                                                                             |
| Miercuri                                                                  | 8 Vopsește interiorul a patru camere. În coloana veniturilor, el pune 400.<br>9 Adaugă 400 la balanța contului. Noua balanță = 1.500.                                                                                                                                                |
| Joi                                                                       | 10 Plătește 200 pentru materiale. În coloana cheltuielilor, el pune -200.<br>11 Scade 200 din balanța contului. Noua balanță = 1.300.<br>12 Vopsește tot interiorul unei casei. În coloana veniturilor, el pune 1.000.<br>13 Adaugă 1.000 la balanța contului. Noua balanță = 2.300. |
| Vineri                                                                    | 14 Cumpără un nou pulverizator de vopsea. În coloana cheltuielilor, el pune -600.<br>15 Scade 600 din balanța contului. Noua balanță = 1.700.                                                                                                                                        |
| Sâmbătă                                                                   | 16 Spală cu presiune exteriorul unei case. În coloana veniturilor, el pune 400.<br>17 Adaugă 400 la balanța contului. Noua balanță = 2.100.                                                                                                                                          |
|                                                                           | 18 Jack încheie săptămâna cu 2.100 în contul bancar al afacerii sale.                                                                                                                                                                                                                |

| REGISTRUL DE ÎNCASĂRI ȘI PLĂȚI AL LUI JACK: 15-20 MARTIE |                                         |            |          |                  |
|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------|------------|----------|------------------|
| Data                                                     | Descriere                               | Cheltuială | Încasare | Balanța contului |
| Balanța <b>inițială</b> a afacerii lui Jack              |                                         |            |          | 1.500 ①          |
| Luni, 15 martie                                          | Vopsește interiorul a două camere.      |            | 200 ②    | 1.700 ③          |
| Luni, 15 martie                                          | Plătește materialele                    | -100 ④     |          | 1.600 ⑤          |
| Mărți, 16 martie                                         | Îl plătește salariul lui Tim            | -500 ⑥     |          | 1.100 ⑦          |
| Miercuri, 17 martie                                      | Vopsește interiorul a patru camere.     |            | 400 ⑧    | 1.500 ⑨          |
| Joi, 18 martie                                           | Plătește materialele                    | -200 ⑩     |          | 1.300 ⑪          |
| Joi, 18 martie                                           | Vopsește tot interiorul unei casei.     |            | 1.000 ⑫  | 2.300 ⑬          |
| Vineri, 19 martie                                        | Cumpără un nou pulverizator de vopsea.  | -600 ⑭     |          | 1.700 ⑮          |
| Sâmbătă, 20 martie                                       | Spală cu presiune exteriorul unei case. |            | 400 ⑯    | 2.100 ⑰          |
| Balanța <b>finală</b> a afacerii lui Jack                |                                         |            |          | 2.100 ⑱          |

**Pasul 2.** Calculează profitul făcut de Jack în această săptămână. \_\_\_\_\_

**Pasul 3.** Discutați, în cadrul grupului, despre situația care urmează. La sfârșitul săptămânii, angajatul lui Jack, Tim, spune că nu a fost plătit. Presupuneți că Jack a păstrat chitanțele pentru toate tranzacțiile pentru afacerea sa din cursul săptămânii și, apoi, și-a consemnat toate încasările și cheltuielile sale. Cum îl ajută pe Jack chitanțele și registrul de încasări și plăți să rezolve problema lui Tim care a spus că nu a fost plătit?

---

#### 4. ȚINEREA UNEI DECLARAȚII DE VENIT

**Citește.** După ce ai întocmit registrul de încasări și plăți, poți întocmi o **declarație de venit**. Declarația de venit se mai numește și declarație de profit și pierdere sau P&P.

Îți amintești cât de greu a fost în timpul activității din secțiunea 1 să calculezi profitul din memorie? O declarație de venit te va ajuta! Adună toate consemnările din registrul de încasări și plăți pentru a rezuma sursele de încasări și cheltuieli pentru o perioadă anume, cum ar fi o săptămână, o lună, un trimestru sau un an. Declarația de venit arată dacă afacerea ta a fost profitabilă în acea perioadă.

O declarație de venit arată:

**încasări**

**cheltuieli**

**profit (sau pierderi)**

#### ACTIVITATE (5 minute)

**Pasul 1.** Potrivește numerele din tabelul cu titlul „Consemnări din registrul de încasări și plăți al lui Jack” cu cele din tabelul cu titlul „Declarația de venit a lui Jack: 15-20 martie”.

| CONSEMNĂRI DIN REGISTRUL DE ÎNCASĂRI ȘI PLĂȚI AL LUI JACK<br>(DE LA PAGINA 105) |                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Încasare                                                                        | <ol style="list-style-type: none"> <li>1 Vopsește camere; primește 200</li> <li>2 Vopsește camere; primește 400</li> <li>3 Vopsește interiorul unei casei; primește 1.000</li> <li>4 Spală cu presiune exteriorul unei case; primește 400</li> </ol> |
| Cheltuieli                                                                      | <ol style="list-style-type: none"> <li>5 Plătește materiale: -100</li> <li>6 Plătește materiale: -200</li> <li>7 Plătește salariul angajat: -500</li> <li>8 Cumpără un pulverizator de vopsea: -600</li> </ol>                                       |

**DECLARAȚIA DE VENIT A LUI JACK**  
**15-20 MARTIE**

**Încasare**

|                                         |       |     |
|-----------------------------------------|-------|-----|
| Vopsit camere                           | 600   | 1 2 |
| Vopsit interior casă                    | 1.000 | 3   |
| Spălat cu presiune exteriorul unei case | 400   | 4   |
| Venit total                             | 2.000 |     |

**Cheltuieli**

|                   |        |     |
|-------------------|--------|-----|
| Materiale         | -300   | 5 6 |
| Salarii           | -500   | 7   |
| Echipament        | -600   | 8   |
| Cheltuieli totale | -1.400 |     |

**Profit (sau Pierdere)**

600

**Pasul 2.** În cadrul grupului, discutați întrebările de mai jos.

- A fost afacerea lui Jack profitabilă săptămâna aceasta?
- Poate Jack să-și administreze astfel afacerea în fiecare săptămână? De ce da sau de ce nu?

**Citește.** Observă modul în care scopul declarației de venit este să grupeze toate încasările și cheltuielile pe categorii. Poți avea o duzină, sute sau mii de consemnări în registrul tău care sunt rezumate în declarația de venit. După ce înțelegi cum este organizată o declarație de venit, poți începe să o studiezi și să o analizezi pentru a dobândi cunoștințe care te vor ajuta să-ți îmbunătățești afacerea.

**Discută.** Ce cunoștințe poți dobândi din studiul unei declarații de venit?

## 5. CREAREA UNUI REGISTRU DE ÎNCASĂRI ȘI PLĂȚI ȘI A UNEI DECLARAȚII DE VENIT

**Citește.** Pentru a ști dacă afacerea ta este profitabilă, ai nevoie să întocmești o declarație de venit. Pentru a crea o declarație de venit, ai nevoie, în primul rând, de un registru de încasări și plăți.

### ACTIVITATE (15 minute)

Ai văzut modul în care Jack a ținut un registru de încasări și plăți și cum l-a folosit pentru a crea o declarație de venit. Acum, lucrează cu un partener pentru a crea un registru de încasări și plăți și o declarație de venit pentru Frank.

Dacă aveți nevoie de ajutor pentru a completa registrul de încasări și plăți sau declarația de venit, vedeți soluția după pasul 3.

**Pasul 1.** Verificați încasările și cheltuielile lui Frank în lista activităților săptămânale de mai jos. Transferați încasările și cheltuielile sale în registrul pentru încasări și plăți.

| ÎNCASĂRILE ȘI CHELTUIELILE PENTRU AFACEREA DE TAPIȚERIE A LUI FRANK |                                                                                                                                    |
|---------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Luni</b>                                                         | Primește prima jumătate din plata pentru lucrarea curentă: 2.000.                                                                  |
| <b>Marți</b>                                                        | Plătește 1.500 pentru materiale.                                                                                                   |
| <b>Miercuri</b>                                                     | Primește banii pentru o lucrare anterioară: 500.                                                                                   |
| <b>Joi</b>                                                          | Muncește la lucrarea curentă.                                                                                                      |
| <b>Vineri</b>                                                       | Plătește încă 1.000 pentru materiale.                                                                                              |
| <b>Sâmbătă</b>                                                      | Finalizează lucrarea curentă. Îi plătește unui angajat 500.<br>Primește cealaltă jumătate a plății pentru lucrarea curentă: 2.000. |

| REGISTRUL DE ÎNCASĂRI ȘI PLĂȚI AL LUI FRANK: 21-26 APRILIE |           |            |          |              |
|------------------------------------------------------------|-----------|------------|----------|--------------|
| Ziua                                                       | Descriere | Cheltuială | Încasare | Balanță cont |

| REGISTRUL DE ÎNCASĂRI ȘI PLĂȚI AL LUI FRANK: 21-26 APRILIE |  |  |  |       |
|------------------------------------------------------------|--|--|--|-------|
| Balanța <b>inițială</b> a afacerii lui Frank               |  |  |  | 3.000 |
|                                                            |  |  |  |       |
|                                                            |  |  |  |       |
|                                                            |  |  |  |       |
|                                                            |  |  |  |       |
|                                                            |  |  |  |       |
|                                                            |  |  |  |       |
| Balanța <b>finală</b> a afacerii lui Frank                 |  |  |  |       |

**Pasul 2.** Acum, completați declarația de venit pentru afacerea de tapițerie a lui Frank.

| DECLARAȚIA DE VENIT A LUI FRANK: 21-26 APRILIE |                      |
|------------------------------------------------|----------------------|
| <b>Încasare</b>                                |                      |
| Prima jumătate a plății                        | _____                |
| Banii pentru lucrarea anterioară               | _____                |
| Cealaltă jumătate a plății                     | _____                |
| Încasări totale                                | <input type="text"/> |
| <b>Cheltuieli</b>                              |                      |
| Materiale                                      | _____                |
| Salarii                                        | _____                |
| Cheltuieli totale                              | <input type="text"/> |
| <b>Profit (sau Pierdere)</b>                   | <input type="text"/> |

**Pasul 3.** În cadrul grupului, discutați ce ați învățat despre afacerea lui Frank din verificarea declarației sale de venit.

## SOLUȚIA

| REGISTRUL DE ÎNCASĂRI ȘI PLĂȚI AL LUI FRANK: 21-26 APRILIE |                                           |            |          |              |
|------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|------------|----------|--------------|
| Ziua                                                       | Descriere                                 | Cheltuială | Încasare | Balanță cont |
| Balanța <b>inițială</b> a afacerii lui Frank               |                                           |            |          | 3.000        |
| Luni, 21 aprilie                                           | Primește prima jumătate din plată         |            | 2.000    | 5.000        |
| Marți, 22 aprilie                                          | Plătește pentru materiale                 | -1.500     |          | 3.500        |
| Miercuri, 23 aprilie                                       | Primește banii pentru lucrarea anterioară |            | 500      | 4.000        |
| Vineri, 25 aprilie                                         | Plătește pentru materiale                 | -1.000     |          | 3.000        |
| Sâmbătă, 26 aprilie                                        | Plătește salariul angajatului             | -500       |          | 2.500        |
| Sâmbătă, 26 aprilie                                        | Primește cealaltă jumătate a plății       |            | 2.000    | 4.500        |
| Balanța <b>finală</b> a afacerii lui Frank                 |                                           |            |          | 4.500        |

| DECLARAȚIA DE VENIT A LUI FRANK: 21-26 APRILIE |               |
|------------------------------------------------|---------------|
| <b>Încasare</b>                                |               |
| Prima jumătate a plății                        | 2.000         |
| Lucrarea anterioară                            | 500           |
| Cealaltă jumătate a plății                     | 2.000         |
| Încasări totale                                | <b>4.500</b>  |
| <b>Cheltuieli</b>                              |               |
| Materiale                                      | -2.500        |
| Salarii                                        | -500          |
| Cheltuieli totale                              | <b>-3.000</b> |
| <b>Profit (sau Pierdere)</b>                   | <b>1.500</b>  |

**Discută.** Proprietarii de afaceri de succes se bazează pe eficiența ținării evidențelor. Există cineva dintre membrii grupului care ține în prezent registre de încasări și plăți sau întocmește declarații de venit? Dacă da, arată cum te-a ajutat acest lucru.

**Citește.** Acum, ai învățat importanța ținerii unui registru de încasări și plăți și lucrurile de bază privind pregătirea cu regularitate a declarațiilor de venit pentru afacerea ta. Pe măsură ce ți se dezvoltă afacerea, declarațiile tale de venit vor deveni, probabil, mai complexe. Acestea vor trebui să includă alte încasări și cheltuieli, cum ar fi cele enumerate mai jos.

- Încasări dobânzi
- Cheltuieli cu angajații, suplimentare salariilor (cum ar fi asigurări de sănătate și impozite pe salarii)
- Marketing și publicitate
- Chirie
- Utilități
- Depreciere
- Asigurări
- Cheltuieli dobânzi

Nu-ți face griji dacă nu ești familiarizat cu unii dintre acești termeni. Pentru mai multe informații, poți folosi ca referință glosarul. Pe măsură ce ți se dezvoltă afacerea, vei dori să te familiarizezi cu acești termeni și cu folosirea lor în declarația ta de venit.

## **6 INSTRUMENT PENTRU GESTIONAREA DETALIILOR FINANCIARE ALE AFACERII MELE**

**Citește.** Trebuie să folosești un instrument complet pentru a gestiona detaliile financiare ale afacerii tale. Folosește acest instrument pentru consemnarea fiecărei tranzacții de încasare și cheltuială pentru afacerea ta. În mod ideal, ar trebui să aibă o opțiune de raportare pentru a rezuma încasările, cheltuielile și profitabilitatea. Pentru a te ajuta să-ți însușești obiceiul zilnic de a-ți ține afacerea organizată, instrumentul tău trebuie să fie ușor de folosit și accesibil.

Unii proprietari de afaceri încep folosind o agendă și dosare pentru a-și consemna chitanțele în fiecare zi. Acești proprietari își iau agenda și chitanțele și consemnează încasările și cheltuielile, într-un tabel, în fiecare seară. Cei mai mulți proprietari vor progresa și vor folosi instrumente mai avansate de ținere a evidențelor, cum ar fi aplicații digitale (app) și pachete de software, pe măsură ce li se dezvoltă afacerile. Unii proprietari angajează, de asemenea, contabili care să le gestioneze finanțele.

- Discută.**
- Care sunt instrumentele despre care știi că te pot ajuta să gestionezi detaliile financiare ale afacerii tale?
  - Care sunt cele mai utile caracteristici ale instrumentului pe care îl recomanzi?

### ACTIVITATE (5 minute)

---

Scrie răspunsurile la întrebările de mai jos.

- Având în vedere tipul afacerii tale, ce trebuie să poată face instrumentul tău de gestionare a finanțelor?

---

---

- Ținând cont de răspunsul tău anterior, ce instrument de gestionare a finanțelor folosești în prezent sau crezi că vei folosi?

---

---

**Citește.** În calitate de proprietar de afacere, trebuie să hotărăști ce instrument sau resurse te vor ajuta cel mai bine să-ți consemnezi încasările și cheltuielile. Deși un instrument sau un contabil te vor ajuta, în mare parte, să ții o evidență, trebuie să-ți înțelegi evidențele financiare ale afacerii și să le verifici continuu. Pe măsură ce ți se dezvoltă afacerea, vei dori să ai o înțelegere mai profundă a aspectelor financiare.

Începând de azi, consemnează-ți zilnic încasările și cheltuielile. La sfârșitul săptămânii, întocmește o declarație de venit pentru afacerea ta. (Dacă îți este util, folosește formularele necompletate din „Resurse”, de la sfârșitul acestei secțiuni) Dacă afacerea ta nu are încă informații financiare, creează informații pentru o afacere fictivă. Obiceiul de a consemna toate încasările și cheltuielile va fi în folosul afacerii tale.



## CUGETĂ—Durată maximă: 5 minute

---

*Gândește-te ce ai învățat astăzi și ai în vedere ceea ce ar dori Domnul să faci. Citește versetele de mai jos și scrie răspunsuri la întrebări.*

---

„Și s-a întâmplat că ei L-au preaslăvit pe Domnul și au mers mai departe împreună cu mine; iar noi am prelucrat lemnul cu o iscusință neobișnuită. Iar Domnul mi-a arătat din când în când în ce fel trebuia să lucrez lemnul corabiei.

Acum eu, Nefi, nu am lucrat lemnul în modul învățat de oameni, nici nu am construit corabia după felul oamenilor; ci am construit-o după felul în care Domnul mi-a arătat; prin urmare, nu era după felul oamenilor” (1 Nefi 18:1-2).

Bazându-te pe ceea ce ai învățat astăzi, ce schimbare ești inspirat să faci pentru a te asigura că ții evidențe bune?

---

---

---

---

Ce măsură vei lua în această săptămână pentru a pune în practică schimbarea pe care ai identificat-o mai sus?

---

---

---

---



## IA-ȚI ANGAJAMENTE—Durată maximă: 5 minute

Împreună cu partenerul tău de acțiune, citești fiecare angajament de mai jos. Capacitatea ta de a reuși să începi sau să îți dezvolti afacerea se va îmbunătăți semnificativ pe măsură ce-ți vei respecta, cu sârguință, angajamentele săptămânale. Promite să îți respecti angajamentele și, apoi, semnează mai jos.

### ANGAJAMENTELE MELE

- (A)** Voi respecta angajamentele din broșura „Temelia mea” pentru această săptămână:
  - aleg ceva greu sau incomod și termin sarcina;
  - le împărtășesc membrilor familiei sau prietenilor ceea ce am învățat despre perseverență.
- (B)** Voi folosi zilnic un registru de încasări și plăți pentru afacerea mea sau pentru o afacere fictivă.
- (C)** Voi crea o declarație de venit pentru afacerea mea sau pentru o afacere fictivă.
- (D)** Voi revedea pagina „Cugetă” și-mi voi respecta angajamentele.
- (E)** Îl voi contacta pe partenerul meu de acțiune și-l voi sprijini.

*Nu uita că, săptămâna viitoare, ți se va cere să raportezi numărul de zile în care ai vorbit cu clienții, ai scris în caietul afacerii tale, ai făcut vânzări și ai consemnat detalii financiare (vezi tabelul „Evaluarea eforturilor mele” de la începutul manualului).*

Semnătura mea

Semnătura partenerului de acțiune

**Roagă pe cineva să spună rugăciunea de încheiere.**



## RESURSE

### CUM ÎMI MERGE AFACEREA?

Jack cumpără provizii pentru zugrăvit împreună cu angajatul său, Eric. Alegeți doi membri ai grupului să citească textul de mai jos.

**Eric:** Uau, aceste pensule chiar sunt scumpe. Mă face să mă întreb dacă ceri suficienți bani pentru zugrăvit.

**Jack:** Costă atât pentru că sunt pensule bune. Este nevoie de echipament bun pentru a face o treabă bună.

**Eric:** Am văzut câteva pensule în spate, în camionetă.

**Jack:** Da, trebuie să fac curat în spate.

**Eric:** Apropo, Tim mi-a scris un mesaj pe telefon. Ți-ai pierdut telefonul mobil? Sau nu îți mai plătești furnizorii?

**Jack:** O, da, urma să-l sun. El spune că nu l-am plătit niciodată, dar sunt sigur că l-am plătit.

**Eric:** Ei, bine, doar uită-te la evidența notelor de plată.

**Jack:** O, l-am plătit în numerar. Cred că vom avea nevoie de mai multă amorsă.

**Eric:** Amorsă? Pentru care lucrare? Și, stai puțin, nu ții o evidență când plătești pe cineva?

**Jack:** Întotdeauna te plătesc, nu-i așa?

**Eric:** Ei bine, da, și-mi notez în agendă, lângă orele lucrate.

**Jack:** Ce idee bună! De ce nu-l înveți și pe Tim să facă la fel? El este cam leneș.

**Eric:** Telefonul meu vibrează din nou. Cum se face că toată lumea are numărul meu?

**Jack:** Pentru că ești angajatul meu cel mai bun!

**Eric:** Este un mesaj text de la doamna Anderson. Spune că ai taxat-o mai mult pe chitanța finală.

**Jack:** Poftim? Jumătate la început, jumătate când am terminat. Cât de greu poate fi să-ți dai seama?

**Eric:** Ei bine, ea spune că pe chitanță scrie de două ori mai mult decât s-a estimat. Ai primit 50% avans de la ea?

**Jack:** Ah, ei bine, trebuie să-mi verific evidențele.

**Eric:** Prin urmare, tu chiar ții evidențe?

**Jack:** Da, trebuie să-mi verific evidențele pe care le am și, cu siguranță, voi ține evidențe mai bune în viitor.

### „O SĂPTĂMÂNĂ LA AFACEREA DE ZUGRĂVIT A LUI JACK”

**Citește.** Jack și-a început afacerea făcând zugrăveli interioare. A dobândit o reputație bună și a fost recomandat de mulți clienți. Afacerea sa a început să se dezvolte cu adevărat, așadar a angajat alți zugravi care să-l ajute. Jack și-a extins, de asemenea, afacerea oferind și un serviciu de spălare cu apă sub presiune a suprafețelor exterioare. Jack este ocupat și muncește din greu pentru a ține pasul cu cerințele afacerii sale în dezvoltare. Verifică următoarea listă cu activitățile pe o săptămână a afacerii lui Jack.

|                 |                                                                                         |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Luni</b>     | Primește 200 pentru zugrăvirea a două camere.<br>Plătește 100 pentru materiale.         |
| <b>Marți</b>    | Plătește 500 unui angajat.                                                              |
| <b>Miercuri</b> | Primește 400 pentru zugrăvirea a patru camere.                                          |
| <b>Joi</b>      | Plătește 200 pentru materiale. Primește 1.000 pentru zugrăvirea interioară a unei case. |
| <b>Vineri</b>   | Plătește 600 pentru un nou dispozitiv de vopsit.                                        |
| <b>Sâmbătă</b>  | Primește 400 pentru spălarea cu apă sub presiune a suprafeței exterioare a unei case.   |

FORMULARE NECOMPLETATE

| REGISTRUL MEU DE ÎNCASĂRI ȘI PLĂȚI      |           |            |          |              |
|-----------------------------------------|-----------|------------|----------|--------------|
| Ziua                                    | Descriere | Cheltuială | Încasare | Balanță cont |
| Balanța <b>inițială</b> a afacerii mele |           |            |          |              |
|                                         |           |            |          |              |
|                                         |           |            |          |              |
|                                         |           |            |          |              |
|                                         |           |            |          |              |
|                                         |           |            |          |              |
|                                         |           |            |          |              |
|                                         |           |            |          |              |
|                                         |           |            |          |              |
|                                         |           |            |          |              |
|                                         |           |            |          |              |
|                                         |           |            |          |              |
|                                         |           |            |          |              |
|                                         |           |            |          |              |
|                                         |           |            |          |              |
|                                         |           |            |          |              |
|                                         |           |            |          |              |
|                                         |           |            |          |              |
|                                         |           |            |          |              |
|                                         |           |            |          |              |
|                                         |           |            |          |              |
|                                         |           |            |          |              |
| Balanța <b>finală</b> a afacerii mele   |           |            |          |              |

## DECLARAȚIA MEA DE VENIT

## Încasare

[illegible]

Încasări totale

\_\_\_\_\_

## Cheltuieți

[illegible]

*Cheltuieți totale*

\_\_\_\_\_

**Profit (sau Pierdere)**

□ □ □ □ □



# PĂSTRAREA SEPARATĂ A BANILOR PENTRU AFACERE DE CEI PERSONALI

---

## PRINCIPIU DIN BROȘURA „TEMELIA MEA”

- Rezolvă problemele

## PRINCIPII, ÎNDEMÂNĂRI ȘI OBICEIURI PENTRU AFACERI

1. Îmi ajut atât afacerea, cât și familia
2. Îmi separ banii pentru afacere de cei personali
3. Plătesc zeciuială din venitul meu
4. Țin evidențe separate



## RAPORTEAZĂ—Durată maximă: 25 de minute

Spuneți o rugăciune de deschidere.

### ANGAJAMENTELE DE SĂPTĂMÂNĂ TRECUTĂ

- Ⓐ Respect angajamentele din broșura „Temelia mea”.
- Ⓑ Folosesc în fiecare zi un registru de încasări și plăți pentru afacerea mea sau fac un registru pentru o afacere fictivă.
- Ⓒ Creez o declarație de venit pentru afacerea mea sau creez o declarație pentru o afacere fictivă.
- Ⓓ Revăd pagina „Cugetă” și respect angajamentul.
- Ⓔ Îl contactez și îl sprijin pe partenerul meu de acțiune.

### PASUL 1. EVALUARE REALIZATĂ ÎMPREUNĂ CU PARTENERUL DE ACȚIUNE (5 minute)

Alocă-ți câteva minute pentru a-ți evalua eforturile de a-ți respecta angajamentele din această săptămână. Folosește tabelul „Evaluarea eforturilor mele” de la începutul acestui manual. Apoi, împărtășește evaluarea ta partenerului tău și discută cu el sau ea despre întrebarea de mai jos.

**Discută.** Ce încercări ai avut în ceea ce privește respectarea angajamentelor tale din această săptămână?

Acest tabel te va ajuta să urmărești progresul tău. vei avea ocazia de a-l completa în cadrul întâlnirii de grup din fiecare săptămână, atunci când se va discuta despre raport.

**INSTRUCȚIUNI:** Evaluează eforturile de a-ți respecta angajamentele pe care le faci în fiecare săptămână. Împărtășește evaluarea partenerului tău de acțiune. Gândește-te la modul în care poți continua să te perfecționezi pe măsură ce evoluezi împreună acestor obiective importante.

**CHIEA:** ● Efort micșor ● Efort moderat ● Efort considerabil

|                     | Ⓐ<br>Angajamente din broșura „Temelia mea”                       | Ⓑ<br>Angajamente privind dezvoltarea afacerii                                                   | Ⓒ<br>Angajamente privind activitatea afacerii                                                   | Ⓓ<br>Angajamente privind „Reflecția” | Ⓔ<br>Angajamente privind partenerul de acțiune | Abilități cheie pentru afaceri |                            |                            |                            |
|---------------------|------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------------------|--------------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
|                     |                                                                  |                                                                                                 |                                                                                                 |                                      |                                                | Discuții cu partenerul tău     | Discuții cu partenerul tău | Discuții cu partenerul tău | Discuții cu partenerul tău |
| <b>Exemplu</b>      | Mă potrivez și sunt supus                                        | Folosesc zilnic un registru de venituri și cheltuieli                                           | Creez un plan pentru a reduce costurile afacerii mele                                           |                                      |                                                | ●                              | ●                          | ●                          | ●                          |
| <b>Săptămâna 1</b>  | Încerc să potrivez propriul meu stil de viață cu cel al afacerii | Particip la activitatea Agra                                                                    | Încerc să scriu zilnic în agenda afacerii                                                       |                                      |                                                | ●                              | ●                          | ●                          | ●                          |
| <b>Săptămâna 2</b>  | Îmi acord credință în ceea ce fac                                | Creez o listă cu clienți noi ale clientilor care nu mi s-au adresat încă                        | Creez o listă cu avantaje care angajă competitivitatea pentru clienții mei                      |                                      |                                                | ●                              | ●                          | ●                          | ●                          |
| <b>Săptămâna 3</b>  | Organizez biroul                                                 | Port o conversație cu cel puțin doi clienți potențiali                                          | Completez secțiunea desemnată din agenda personală a afacerii                                   |                                      |                                                | ●                              | ●                          | ●                          | ●                          |
| <b>Săptămâna 4</b>  | Mă potrivez și sunt supus                                        | Particip la activitatea Faceți o vânzare                                                        | Completez secțiunea „Jobești” din agenda personală a afacerii                                   |                                      |                                                | ●                              | ●                          | ●                          | ●                          |
| <b>Săptămâna 5</b>  | Folosesc timpul cu înțelepciune                                  | Încerc noi moduri de a comunica cu clienții de a lucra pe clienții mei                          | Completez secțiunea „Păstrează” din agenda personală a afacerii                                 |                                      |                                                | ●                              | ●                          | ●                          | ●                          |
| <b>Săptămâna 6</b>  | Mădă, înțeleg și asum responsabilitatea pentru mine              | Folosesc un registru de venituri și cheltuieli pentru afacerea mea sau pentru o afacere fictivă | Creez o declarație de venit pentru afacerea mea sau pentru o afacere fictivă                    |                                      |                                                | ●                              | ●                          | ●                          | ●                          |
| <b>Săptămâna 7</b>  | Rezolv probleme                                                  | Îmi plătesc un salariu și în separat bani afacerii mele de cei personali                        | Înregistre separat pentru bani afacerii și cei personali                                        |                                      |                                                | ●                              | ●                          | ●                          | ●                          |
| <b>Săptămâna 8</b>  | Suntem uniți, suntem împreună                                    | Fac o listă cu problemele de încredințat cu care s-ar putea confrunta afacerea mea              | Fac un plan pentru a aborda problemele de încredințat cu care s-ar putea confrunta afacerea mea |                                      |                                                | ●                              | ●                          | ●                          | ●                          |
| <b>Săptămâna 9</b>  | Caut să învăț                                                    | Creez un plan pentru a crește afacerea mea                                                      |                                                                                                 |                                      |                                                | ●                              | ●                          | ●                          | ●                          |
| <b>Săptămâna 10</b> | Daui dovadă de încredințare                                      | Discut cu persoane cunoscute pentru a exprima planul de business                                | Aflu mai multe despre posibile planuri de business ale afacerii mele                            |                                      |                                                | ●                              | ●                          | ●                          | ●                          |
| <b>Săptămâna 11</b> | Comunic: vorbesc și ascult                                       | Aflu care sunt cerințele legale și reglementările privind afacerea mea                          | Proiectez și înțeleg prezentarea afacerii mele                                                  |                                      |                                                | ●                              | ●                          | ●                          | ●                          |
| <b>Săptămâna 12</b> | Perseverez dintr-un timp                                         | Fac o listă de idei pentru a-mi crește afacerea                                                 | Încerc să aplic ideile mele de business și să sugerez primele în timpul prezentării             |                                      |                                                | ●                              | ●                          | ●                          | ●                          |

---

## PASUL 2. RAPORTEAZĂ GRUPULUI (8 minute)

După ce v-ați evaluat eforturile, adunați-vă în grup și raportați rezultatele voastre. În cadrul grupului, fiecare spune dacă și-a acordat un calificativ roșu, galben sau verde pentru fiecare dintre angajamentele din săptămâna trecută. De asemenea, menționați numărul de zile în care ați exersat fiecare dintre îndemânările cheie necesare în afaceri, așa cum ați raportat în tabelul „Evaluarea eforturilor mele”.

---

## PASUL 3. ÎMPĂRTĂȘIȚI-VĂ EXPERIENȚELE (10 minute)

Acum, împărtășiți în cadrul grupului lucrurile pe care le-ați învățat străduindu-vă să vă respectați angajamentele pe parcursul săptămânii.

- Discută.**
- Ce experiențe ai avut în ceea ce privește respectarea angajamentelor din broșura „Temelia mea”?
  - Ce ai învățat din folosirea registrului de încasări și plăți și crearea declarației de venit pentru afacere?

---

## PASUL 4. ALEGEREA PARTENERILOR DE ACȚIUNE (2 minute)

Alege un partener de acțiune din cadrul grupului pentru săptămâna următoare. În general, partenerii de acțiune sunt de același sex și nu sunt membri ai familiei.

Alocă-ți câteva minute acum pentru a te întâlni cu partenerul tău de acțiune. Prezentați-vă și discutați cum vă veți contacta de-a lungul săptămânii.

---

*Numele partenerului de acțiune*

---

*Informații de contact*

Scrieți cum și când vă veți contacta în această săptămână.

| DUMINICĂ | LUNI | MARȚI | MIERCURI | JOI | VINERI | SÂMBĂȚĂ |
|----------|------|-------|----------|-----|--------|---------|
|          |      |       |          |     |        |         |



## TEMELIA MEA: REZOLVĂ PROBLEME—Durată maximă: 20 de minute

**Cugetă.** De ce crezi că Tatăl Ceresc permite să avem parte de probleme și încercări?

**Vizionează.** „A Bigger Truck? (Un camion mai mare?)”, disponibilă pe [srslds.org/videos](https://www.youtube.com/watch?v=8dUgK1pY8j0). (Nu ai acces la prezentarea video? Citește textul care se găsește la sfârșitul acestei secțiuni.)

**Discută.** Care este adevărata problemă în această povestire? Care ar fi câteva opțiuni pentru cei doi bărbați?

**Citește.** Doctrină și legăminte 9:7-9 și cuvintele vârstnicului Robert D. Hales.

### ACTIVITATE (5 minute)

**Pasul 1.** Citește modelul privind rezolvarea problemelor din diagrama de mai jos.



**Pasul 2.** Alege o problemă cu care te confrunți și notează-o mai jos.

**Pasul 3.** Alocă timp **pe parcursul săptămânii** să pui în practică fiecare dintre pașii modelului privind rezolvarea problemelor în cazul problemei tale. Scrie răspunsurile tale în spațiul de mai jos.

(1) Identifică:

---

(2) Analizează opțiunile:

---

(3) Hotărăște și acționează:

---

### DOCTRINĂ ȘI LEGĂMINTE 9:7-9

*„Iată, tu nu ai înțeles; ai crezut că Eu îți voi da ție aceasta, deși tu nu te-ai gândit decât să ceri.*

*Dar iată, Eu îți spun ție, tu trebuie să studiezi aceasta profund în mintea ta; apoi trebuie să Mă întrebi dacă este drept și, dacă este drept, voi face ca inima ta să ardă în tine; astfel vei simți că este drept.*

*Dar, dacă nu este drept, nu vei avea astfel de sentimente, ci vei avea o amortire a gândurilor care te va face să uiți lucrul care este greșit.”*

### VÂRSTNICUL ROBERT D. HALES

*„Domnul Se așteaptă ca noi să ne rezolvăm propriile probleme... Suntem ființe inteligente și raționale. Avem abilitatea de a ne identifica nevoile, de a planifica, de a stabili obiective și de a ne rezolva problemele.”*

*„Every Good Gift”, New Era, aug. 1983, p. 8, 9*

**Citește.** 1 Nefi 17:51 și 1 Nefi 18:2-3.

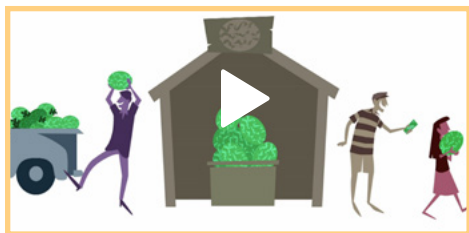
**Discută.** Cum a putut Nefi să construiască o corabie?

**Ia-ți angajamente.** Ia-ți angajamentul ca, în timpul săptămânii viitoare, să faci lucrurile de mai jos.

- ☐ Acționează potrivit pașilor discutați în cadrul activității pentru a începe să-ți rezolvi problema. Nu uita: nu renunța! Este nevoie de timp să rezolvi probleme și să faci schimbări.
- ☐ Împărtășește membrilor familiei sau prietenilor ceea ce ai învățat azi despre rezolvarea problemelor.

### A BIGGER TRUCK? (UN CAMION MAI MARE?)

Dacă nu poți viziona prezentarea video, alege un membru al grupului care să citească textul de mai jos.



**VÂRSTNICUL DALLIN H. OAKS.** Doi bărbați au deveni parteneri de afaceri. Au construit un mic șopron lângă o șosea circulantă. Au făcut rost de un camion și au mers cu el până la ferma unui om, unde au cumpărat pepeni cu un dolar bucata. S-au întors cu camionul plin la șopronul lor de lângă șosea, unde au vândut pepenii cu un dolar bucata.

S-au întors la fermă și au cumpărat încă o încărcătură de pepeni cu un dolar bucata. I-au transportat la șosea și iar i-au vândut cu un dolar bucata. În timp ce se îndreptau din nou spre fermă să ia alți pepeni, unul dintre asociați a spus celuilalt: „Nu câștigăm prea mulți bani din afacerea asta, nu-i așa?”.

„Nu, nu câștigăm”, a răspuns asociatul.

„Crezi că ne trebuie un camion mai mare?”

(„Focus and Priorities”, *Ensign*, mai 2001, p. 82)

### 1 NEFI 17:51

*„Și acum, dacă Domnul are o putere așa de mare și a făcut așa de multe minuni printre copiii oamenilor, atunci cum de nu ar putea să mă învețe să construiesc o corabie?”*

### 1 NEFI 18:2-3

*„Acum eu, Nefi, nu am lucrat lemnul în modul învățat de oameni, nici nu am construit corabia după felul oamenilor; ci am construit-o după felul în care Domnul mi-a arătat; prin urmare, nu era după felul oamenilor.*

*Și eu, Nefi, m-am dus deseori în munți și m-am rugat deseori Domnului; prin urmare, Domnul mi-a arătat lucruri mărețe.”*



### ÎNVAȚĂ—Durată maximă: 60 de minute

#### 1. ÎMI AJUT ATÂT AFACEREA, CÂT ȘI FAMILIA

**Vizionează.** „Opportunity of a Lifetime? (O ocazie unică în viață?) Partea 1”, disponibilă pe [srs.lds.org/videos](https://srs.lds.org/videos). (Nu ai acces la prezentarea video? Citește textul care se găsește la sfârșitul acestei secțiuni.)

**Discută.** Mark dorește să-și ajute sora, dar dorește, de asemenea să-și extindă afacerea. Ce crezi că ar trebui să facă Mark?

**Citește.** Săptămâna trecută am discutat despre importanța ținerii unei evidențe contabile zilnice despre încasările și cheltuielile noastre. Dezvoltarea acestui obicei este esențială pentru a pune bazele unei afaceri de succes. Așa cum se va explica în acest capitol, un alt obicei esențial este faptul de a ne păstra separat banii pentru afacere de cei personali.

#### 2. ÎMI SEPAR BANII PENTRU AFACERE DE CEI PERSONALI

**Vizionează.** „Opportunity of a Lifetime? (O ocazie unică în viață?) Partea 2”, disponibilă pe [srs.lds.org/videos](https://srs.lds.org/videos). (Nu ai acces la prezentarea video? Citește textul care se găsește la sfârșitul acestei secțiuni.)

**Discută.** Ce învățăm din această prezentare video despre faptul de a ne păstra separat banii pentru afacere de cei personali?

**Citește. Plătește-ți salariul.** Pe măsură ce afacerea ta începe să câștige bani, trebuie să te hotărăști cum să-ți plătești salariul. Mulți proprietari de afaceri își plătesc la început un salariu mic, care poate să crească pe măsură ce afacerea crește și devine stabilă din punct de vedere financiar.

**Să aveți conturi bancare separate.** Banii pe care îi iei ca salariu trebuie să fie puși în contul tău personal. Acest cont trebuie să fie separat de cel pentru afacerea ta.

**Nu fura din propria afacere.** Proprietarii de afaceri de succes nu folosesc banii din contul afacerii lor pentru a oferi ajutor financiar familiei sau prietenilor.

**Vizionează.** „Opportunity of a Lifetime? (O ocazie unică în viață?) Partea 3”, disponibilă pe [srs.ids.org/videos](https://srs.ids.org/videos). (Nu ai acces la prezentarea video? Citește textul care se găsește la sfârșitul acestei secțiuni.)

**Discută.**

- Crezi că Mark a făcut ceea ce trebuia? De ce da sau de ce nu?
- Ce ai învățat despre a spune „nu”, lucru care te va ajuta în calitate de proprietar de afaceri?

**Citește.** Proprietarii de afaceri de succes înțeleg că trebuie să economisească bani pentru situația în care apare vreo problemă sau dificultate și pentru a-și ajuta afacerile să se dezvolte. Când ne gândim să ajutăm pe cineva financiar, trebuie să fim înțelepți pentru a stabili limite și condiții rezonabile. Trebuie să ne bazăm doar pe resurse personale pe care le avem la dispoziție și nu trebuie să folosim niciodată fondurile afacerii. Mai presus de toate, trebuie să ne asigurăm că afacerea noastră este o „casă a ordinii” (D&L 88:119).

### 3. PLĂTESC ZECIUIALĂ DIN VENITUL MEU

**Citește.** Primim binecuvântări minunate când plătim zeciuială din venitul nostru. Dacă ținem banii pentru afacere separat de cei personali, este mai ușor să ne calculăm zeciuiala. Adu-ți aminte următoarele principii:

1. ține banii pentru afacere și cei personali în conturi bancare separate;
2. plătește zeciuială din venitul personal (salariu) pe care-l primești de la afacerea ta;
3. nu plăti zeciuială din banii pentru afacerea ta; Ar trebui să folosești acei bani pentru plata cheltuielilor pentru afacere, salarii și ocazii de dezvoltare a afacerii.

#### 4. ȚIN EVIDENȚE SEPARATE

**Citește.** Pe lângă faptul de a avea conturi bancare separate pentru banii personali și cei pentru afacere, trebuie, de asemenea, să ții evidențe separate. Mark Bailey ține evidențe contabile zilnice pentru toate încasările și toate cheltuielile pe care le face în afacerea sa. El ține, de asemenea, evidențe zilnice pentru toate veniturile și cheltuielile familiei lui. Aceste evidențe contabile sunt numite **registre de încasări și plăți** (în afaceri) și **registre de venituri și cheltuieli** (în scop personal).

#### ACTIVITATE (5 minute)

Împreună cu grupul, desfășurați activitatea de mai jos.

**Pasul 1.** Mark Bailey ține un registru de încasări și plăți pentru afacerea sa și un registru de venituri și cheltuieli pentru familia sa. Revedeți registrul de încasări și plăți pentru **afacerea** lui Mark. Observați că, în data de 14 august, ziua în care sora lui Mark a cerut un împrumut, Mark avea 28.500 în contul bancar al afacerii lui.

| REGISTRUL DE ÎNCASĂRI ȘI PLĂȚI AL AFACERII LUI MARK: 14-20 AUGUST |                                                               |             |          |         |
|-------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|-------------|----------|---------|
| Data                                                              | Descriere                                                     | Cheltuia-lă | Încasare | Balanță |
| Balanță cont <b>afacere</b>                                       |                                                               |             |          | 38.600  |
| 14/8                                                              | Chitanțele pentru biletele la stadion pe săptămână            | -9.000      |          | 29.600  |
| 14/8                                                              | Broșuri                                                       | -1.100      |          | 28.500  |
| 15/8                                                              | Chitanțe bilete                                               |             | 4.200    | 32.700  |
| 15/8                                                              | Gustări                                                       | -500        |          | 32.200  |
| 16/8                                                              | Chitanțe bilete                                               |             | 4.200    | 36.400  |
| 17/8                                                              | Chitanțe bilete                                               |             | 5.100    | 41.500  |
| 18/8                                                              | Chitanțe bilete                                               |             | 5.100    | 46.600  |
| 18/8                                                              | Salariul lui Mark (plătit o dată la două săptămâni)           | -3.000      |          | 43.600  |
| 18/8                                                              | Salariul ghizilor turistici (plătit o dată la două săptămâni) | -4.800      |          | 38.800  |
| 18/8                                                              | Protecția stadionului                                         | -2.000      |          | 36.800  |
| 19/8                                                              | Chitanțe bilete                                               |             | 5.400    | 42.200  |

**Pasul 2.** Discutați despre următoarea întrebare: Care ar fi consecințele pentru afacerea lui Mark dacă i-ar oferi surorii sale un împrumut de 25.000?

**Pasul 3.** Revedeți registrul **personal** de venituri și cheltuieli al lui Mark de mai jos. Încercuiți consemnarea care arată plata salariului său ca venit. În continuare, uitați-vă în registrul pentru **afacere** de mai sus și verificați înregistrarea care arată plata salariului său ca o cheltuială pentru afacere. Observați că, atunci când Mark își înregistrează salariul de 3.000 ca o cheltuială pentru afacere, el trebuie, de asemenea, să înregistreze 3.000 ca venit personal.

| REGISTRUL PERSONAL DE VENITURI ȘI CHELTUIELI AL LUI MARK: 14-20 AUGUST |                      |                 |       |         |
|------------------------------------------------------------------------|----------------------|-----------------|-------|---------|
| Data                                                                   | Descriere            | Cheltuia-<br>lă | Venit | Balanță |
| Balanță cont <b>personal</b>                                           |                      |                 |       | 12.050  |
| 14/8                                                                   | Combustibil          | -80             |       | 11.970  |
| 14/8                                                                   | Mâncare              | -350            |       | 11.620  |
| 15/8                                                                   | Lecții de pian       | -100            |       | 11.520  |
| 15/8                                                                   | Utilități            | -200            |       | 11.320  |
| 16/8                                                                   | Prânz                | -10             |       | 11.310  |
| 17/8                                                                   | Activitate la școală | -20             |       | 11.290  |
| 17/8                                                                   | Filme                | -20             |       | 11.270  |
| 18/8                                                                   | Salariul lui Mark    |                 | 3.000 | 14.270  |
| 18/8                                                                   | Zeciuială            | -300            |       | 13.970  |
| 18/8                                                                   | Economii             | -200            |       | 13.770  |
| 19/8                                                                   | Spălare mașină       | -15             |       | 13.755  |

### ACTIVITATE (10 minute)

---

În continuare, să exersăm separarea banilor pentru afacere de cei personali. Conlucrați în grup pentru a finaliza următoarea activitate.

**Coordonator:** Am învățat despre păstrarea separată a banilor pentru afacere de cei personali. Acum, haideți să verificăm aceasta la Trenton, care este lăcătuș. El câștigă 100 pentru deblocarea unei mașini. Aceasta este o încasare a afacerii. O dată pe săptămână ia prânzul alături de cel mai bun prieten de al său, Charlie. Aceasta este o cheltuială personală. Când se întoarce de la prânz, uneori, Trenton cumpără o cutie de chei brute. Aceasta este o cheltuială a afacerii.

Mai jos, este oferită o listă care cuprinde activitățile lui Trenton de-a lungul zilelor. În cadrul grupului, citiți, pe rând, fiecare rând din listă. În continuare, discutați locul în care trebuie pus acel rând în tabelul de mai jos. Apoi, consemnați activitatea ca cheltuială a afacerii, încasare a afacerii, cheltuială personală sau venit personal. După aceea, verificați soluția.

#### Activitățile lui Trenton de-a lungul zilelor

A deblocat 2 mașini: a câștigat 200.

A plătit pentru prânzul cu Charlie: a cheltuit 10.

A cumpărat 30 de chei brute: a cheltuit 30.

A plătit 5 încuietoare de tip zăvor: a cheltuit 40.

A făcut 15 chei noi: a câștigat 45.

A montat 2 încuietori de tip zăvor: a câștigat 300.

A plătit factura de curent electric pentru casă: a cheltuit 120.

A plătit factura de telefon mobil: a cheltuit 80.

A cumpărat combustibil pentru mașina de serviciu: a cheltuit 50.

A cumpărat pizza pentru echipa de baseball a fiului său: a cheltuit 90.

A oferit ajutor unui client aflat pe marginea drumului, în afara programului de lucru: a câștigat 150.

Și-a plătit salariul: 1.200.

| TABEL CU ÎNCASĂRILE ȘI CHELTUIELILE AL LUI TRENTON |            |          |            |
|----------------------------------------------------|------------|----------|------------|
| Personale                                          |            | Afacere  |            |
| Venit                                              | Cheltuială | Încasare | Cheltuială |
|                                                    |            |          |            |

**Coordonator:** Haideți să revedem tabelul. Contul afacerii lui Trenton trebuie să arate atât încasările, cât și cheltuielile. Contul său personal trebuie să arate cheltuielile și o consemnare de venit. Cum ați consemnat salariul lui Trenton de 1.200? Salariul său trebuie consemnat ca venit în contul său personal și ca cheltuială în contul afacerii sale. Dacă trebuie să corectați modul în care i-ați consemnat salariul în tabel, faceți acest lucru acum.

Putem să adunăm sumele din coloanele pentru contul afacerii noastre și să vedem care sunt încasările și cheltuielile noastre pentru acea zi. Putem să facem același lucru pentru contul nostru personal. Este ușor să ne scădem cheltuielile din încasările noastre pentru a afla profitul afacerii noastre – sau pierderea – pentru acea zi.

Faceți acest lucru o săptămână și vedeți ce învățați despre propria afacere. A avut profit afacerea dumneavoastră? Există suficienți bani pentru a face îmbunătățiri afacerii dumneavoastră sau să economisiți pentru viitor? Există ocazii pentru a mări încasările și a reduce cheltuielile, permițându-vă să vă creșteți salariul în viitor?

## SOLUȚIA

| TABEL CU ÎNCASĂRILE ȘI CHELTUIELILE AL LUI TRENTON |                                                                         |                                                                                                        |                                                                  |
|----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|
| Personale                                          |                                                                         | Afacere                                                                                                |                                                                  |
| Venit                                              | Cheltuială                                                              | Încasare                                                                                               | Cheltuială                                                       |
| Salariul lui Trenton: a câștigat 1.200.            | A plătit pentru prânzul cu Charlie: a cheltuit 10.                      | A deblocat 2 mașini: a câștigat 200.                                                                   | A cumpărat 30 de chei brute: a cheltuit 30.                      |
|                                                    | A plătit factura de curent electric pentru casă: a cheltuit 120.        | A făcut 15 chei noi: a câștigat 45.                                                                    | A plătit 5 încuetoare de tip zăvor: a cheltuit 40.               |
|                                                    | A plătit factura de telefon mobil: a cheltuit 80.                       | A montat 2 încuetoare de tip zăvor: a câștigat 300.                                                    | A cumpărat combustibil pentru mașina de serviciu: a cheltuit 50. |
|                                                    | A cumpărat pizza pentru echipa de baseball a fiului său: a cheltuit 90. | A oferit ajutor unui client aflat pe marginea drumului, în afara programului de lucru: a câștigat 150. | Salariul lui Trenton: a câștigat 1.200.                          |

## ACTIVITATE (15 minute)

Acum, pune în practică ceea ce ai învățat din activitatea anterioară desfășurată în grup într-un exemplu mai complicat. Urmează cei cinci pași de mai jos. Folosește formularele de mai jos pentru a separa banii lui Trenton pentru afacere de cei personali. După ce ai terminat, verifică soluția (în „Resurse”, la sfârșitul acestei secțiuni).

- 1 Uită-te pe încasările afacerii lui Trenton, veniturile lui personale și cheltuielile afacerii și personale pentru fiecare zi a săptămânii.
- 2 Consemnează banii pentru afacerea lui Trenton în registrul de încasări și plăți al afacerii.
- 3 Consemnează banii personali ai lui Trenton în registrul personal de venituri și cheltuieli.
- 4 Întocmește declarația de venit a afacerii din informațiile cuprinse în registrul afacerii.
- 5 Întocmește declarația de venit personală din informațiile cuprinse în registrul personal.

|                     |                                                                                                                                           |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1 Luni 2/9</b>   | Afacerea a încasat 400 pentru deblocare uși de mașini. Cumpărat mâncare pentru familie de 300.                                            |
| <b>Marți 3/9</b>    | Afacerea a plătit 60 pentru combustibil. Afacerea a încasat 300 pentru înlocuirea cheilor pentru încuietori.                              |
| <b>Miercuri 4/9</b> | Plătit 50 taxe școlare pentru copii. Plătit salariul tău de 1.200. Plătit 120 pentru zeciuală.                                            |
| <b>Joi 5/9</b>      | Plătit 800 pentru chirie. Afacerea a încasat 350 pentru deblocare uși case.                                                               |
| <b>Vineri 6/9</b>   | Afacerea a încasat 200 pentru înlocuirea cheilor pentru încuietori. Afacerea a plătit 150 pentru materiale și stocuri.                    |
| <b>Sâmbătă 7/9</b>  | Afacerea a încasat 500 pentru deblocare uși de mașini. Cumpărat îmbrăcăminte pentru copii de 50. Afacerea a plătit 40 pentru combustibil. |

## 2 ÎNCASĂRILE ȘI CHELTUIELILE AFACERII LUI TRENTON: 2/9 - 7/9

| Data                                 | Descriere | Cheltuială | Încasare | Balanță |
|--------------------------------------|-----------|------------|----------|---------|
| Balanța contului <b>afacerii</b>     |           |            |          | 1.000   |
|                                      |           |            |          |         |
|                                      |           |            |          |         |
|                                      |           |            |          |         |
|                                      |           |            |          |         |
|                                      |           |            |          |         |
|                                      |           |            |          |         |
|                                      |           |            |          |         |
|                                      |           |            |          |         |
|                                      |           |            |          |         |
| Totalul cheltuielilor și încasărilor |           |            |          |         |

## 3 VENITURILE ȘI CHELTUIELILE PERSONALE ALE LUI TRENTON: 2/9 - 7/9

| Data                                 | Descriere | Cheltuială | Încasare | Balanță |
|--------------------------------------|-----------|------------|----------|---------|
| Balanța contului <b>personal</b>     |           |            |          | 1.000   |
|                                      |           |            |          |         |
|                                      |           |            |          |         |
|                                      |           |            |          |         |
|                                      |           |            |          |         |
|                                      |           |            |          |         |
|                                      |           |            |          |         |
|                                      |           |            |          |         |
|                                      |           |            |          |         |
|                                      |           |            |          |         |
| Totalul cheltuielilor și veniturilor |           |            |          |         |

## 4 DECLARAȚIA DE VENIT A AFACERII LUI TRENTON (2/9 - 7/9)

|                                          |  |
|------------------------------------------|--|
| <b>Încasare</b>                          |  |
| Deblocare uși de mașini                  |  |
| Înlocuirea cheilor pentru încuietori     |  |
| Deblocare uși case                       |  |
| Încasări totale pentru afacere           |  |
| <b>Cheltuieli</b>                        |  |
| Combustibil                              |  |
| Salariu                                  |  |
| Materiale și stocuri                     |  |
| Cheltuieli totale pentru afacere         |  |
| <b>Profitul afacerii (sau pierderea)</b> |  |
| (Încasări - Cheltuieli = )               |  |

## 5 DECLARAȚIA DE VENIT PERSONALĂ A LUI TRENTON (2/9 - 7/9)

|                                          |  |
|------------------------------------------|--|
| <b>Încasare</b>                          |  |
| Salariu                                  |  |
| Totalul venitului personal               |  |
| <b>Cheltuieli</b>                        |  |
| Mâncare                                  |  |
| Taxe școlare                             |  |
| Zeciuală                                 |  |
| Chirie                                   |  |
| Îmbrăcăminte                             |  |
| Cheltuieli totale personale              |  |
| <b>Profitul personal (sau pierderea)</b> |  |
| (Încasări - Cheltuieli = )               |  |

- Discută.**
- Care aspect ale separării banilor pentru afacere de cei personali a fost cel mai dificil?
  - Ce cunoștințe poți dobândi din aceste declarații de venit ale afacerii și personale?

**Citește.** Proprietarii de afaceri de succes țin evidențe zilnice și le folosesc pentru a lua hotărâri de afaceri bazate pe informații. Deși multor proprietari de afaceri nu le place să țină evidențe, ei fac din aceasta un obicei și o prioritate, deoarece ei știu că faptul de a avea informații corecte privind încasările și cheltuielile le va ajuta afacerea să aibă succes și să se dezvolte.

Noii proprietari de afaceri folosesc adesea tabele sau instrumente simple online pentru a-și ține registrele organizate. Pe măsură ce afacerea ți se dezvoltă, ți se va părea firesc să investești într-o soluție mai complexă de contabilitate sau să angajezi un contabil pentru a îndeplini nevoile afacerii tale. Chiar dacă ai un instrument sau un contabil care să țină evidența registrelor financiare, trebuie să ai o înțelegere de bază și funcțională privind detaliile care sunt în acele registre și să le verifici în mod continuu.

Vom munci din greu în această săptămână pentru a avea conturi separate și pentru a evita greșeala frecventă de a fi atât de ocupați cu sarcinile afacerii, încât devenim neglijenți în legătură cu întocmirea zilnică a evidențelor importante.

### ACTIVITATE (5 minute)

**Pasul 1.** Gândește-te la provocările sau obstacolele care ar putea să-ți îngreuneze întocmirea de evidențe separate în fiecare zi. Scrie-ți gândurile mai jos.

---

---

**Pasul 2.** Existența unui plan de ținere a evidențelor va face ca sarcina întocmirii evidențelor separate în fiecare zi să fie mai ușor de făcut. De exemplu, ai putea să-ți verifici evidențele la un timp stabilit în fiecare zi. Poți face, de asemenea, un plan prin care să-ți creezi mementouri zilnice. Gândește-te la ce ar funcționa cel mai bine pentru tine și scrie-ți planul mai jos.

---

---



## CUGETĂ—Durată maximă: 5 minute

---

*Gândește-te ce ai învățat astăzi și ai în vedere ceea ce ar dori Domnul să faci. Citește versetele de mai jos și scrie răspunsuri la întrebări.*

---

„Încredințează-ți soarta în mâna Domnului, încrede-te în El, și El va lucra” (Psalmii 37:5).

Bazându-te pe ceea ce ai învățat astăzi, ce schimbare ești inspirat să faci pentru a te asigura că vei ține separat banii afacerii de cei personali?

---

---

---

---

Ce măsură vei lua în această săptămână pentru a pune în practică schimbarea pe care ai identificat-o mai sus?

---

---

---

---



## IA-ȚI ANGAJAMENTE—Durată maximă: 5 minute

Împreună cu partenerul tău de acțiune, citești fiecare angajament de mai jos. Capacitatea ta de a reuși să începi sau să îți dezvolti afacerea se va îmbunătăți semnificativ pe măsură ce-ți vei respecta, cu sârguință, angajamentele săptămânale. Promite să îți respecti angajamentele și, apoi, semnează mai jos.

### ANGAJAMENTELE MELE

- Ⓐ Voi respecta angajamentele din broșura „Temelia mea” pentru această săptămână:
  - aleg o problemă cu care mă confrunt;
  - pun în practică pentru rezolvarea problemei mele următorii pași: (1) identifică; (2) studiază opțiunile; (3) hotărăște și acționează;
  - le împărtășesc membrilor familiei sau prietenilor ceea ce am învățat despre rezolvarea problemelor.
- Ⓑ Îmi voi plăti un salariu sau comision și voi păstra banii pentru afacere într-un cont separat de cel al banilor personali.
- Ⓒ Voi ține evidențe separate pentru banii afacerii și cei personali.
- Ⓓ Voi revedea pagina „Cugetă” și-mi voi respecta angajamentele.
- Ⓔ Îl voi contacta pe partenerul meu de acțiune și-l voi sprijini.

Nu uita că, săptămâna viitoare, ți se va cere să raportezi numărul de zile în care ai vorbit cu clienții, ai scris în caietul afacerii tale, ai făcut vânzări și ai consemnat detalii financiare (vezi tabelul „Evaluarea eforturilor mele” de la începutul manualului.)

Semnătura mea

Semnătura partenerului de acțiune

**Roagă pe cineva să spună rugăciunea de încheiere.**



### „OPPORTUNITY OF A LIFETIME? (O OCAZIE UNICĂ ÎN VIAȚĂ?) – PARTEA 1

Mark Bailey, care a început afacerea privind turul stadionului, în capitolul 2, este abordat de sora sa, Michelle, după aproape un an de activitate în afacere. Alegeți doi membri ai grupului să citească textul de mai jos.

**Mark:** Salut, surioară!

**Michelle:** Salut, Mark! Se pare că afacerea ta începe să aibă succes!

**Mark:** Da, a fost un timp agitat!

**Michelle:** Minunat! Și se pare că te bucuri de ea cu adevărat.

**Mark:** Da, am un sentiment bun cu privire la ea. Ar trebui să faci un tur cândva și să vezi cum funcționează.

**Michelle:** Sună distractiv! Mă bucur foarte mult pentru tine. Apropo, de abia aștept să-mi încep propria afacere.

**Mark:** Serios? S-a întâmplat repede.

**Michelle:** M-a căutat vechea mea prietenă din facultate. Tocmai a obținut un patent pentru un produs revoluționar și dorește ca eu să-mi folosesc îndemânările în domeniul marketingului pentru aceasta. Ea dorește să fiu partenera ei în această afacere.

**Mark:** Pare puțin riscant, dar cu suficientă muncă asiduă o poți face. În mod sigur ai talentul necesar.

**Michelle:** Ei bine, există o problemă. De fapt, trebuie să-mi cumpăr partea să devin parteneră.

**Mark:** Cât te costă?

**Michelle:** 25.000 pentru 50% din companie.

**Mark:** Uau, este cam scump. Crezi că îți poți permite?

**Michelle:** De fapt, acesta este unul dintre motivele pentru care am venit să vorbesc cu tine. Nu am reușit să obțin împrumutul de la bancă, așadar, am sperat să mă poți ajuta.

**Mark:** Se pare că tu crezi cu adevărat în aceasta.

**Michelle:** Da, așa e. Suficient încât să-mi dau demisia.

**Mark:** Știi, mi-ar plăcea să te ajut. Însă mă pregătesc să-mi extind afacerea anul acesta și nu va fi ieftin. Trebuie să mă asigur în totalitate că propriile cheltuieli vor fi acoperite.

### OPPORTUNITY OF A LIFETIME? (O OCAZIE UNICĂ ÎN VIAȚĂ?) – PARTEA 2

Alege doi membri ai grupului să citească textul de mai jos.

**Mark:** Rich, am o problemă despre care doresc să-ți vorbesc.

**Rich:** Lasă-mă să ghicesc: ai un milion de oameni stând la rând pentru următorul tău tur al stadionului.

**Mark:** Ceva de genul. Afacerea mea crește rapid și, cu siguranță, trebuie să investesc mai mult în ea.

**Rich:** Se pare că ai făcut o treabă bună economisindu-ți o parte din profituri. Ai nevoie de mai mult de atât?

**Mark:** De fapt, economiile mele ar trebui să fie suficiente.

**Rich:** Atunci, care este problema?

**Mark:** Sora mea dorește să înceapă o nouă afacere cu una dintre prietenele ei. Ea are nevoie de bani să-și cumpere partea. Mi-a cerut aproape aceeași sumă pe care o am ca economii.

**Rich:** Care economii? Contul afacerii tale sau contul tău personal?

**Mark:** Ei bine, este afacerea mea, așadar, care este diferența? Adică, vreau să am grija unui singur cont.

**Rich:** Trebuie să ai conturi separate, astfel încât să nu folosești banii afacerii tale pentru cheltuieli personale. Am văzut oameni având probleme încercând să folosească doar un singur cont. Ținerea separată a conturilor te va ajuta să-ți păstrezi banii organizați.

**Mark:** Atunci, cum obțin vreo sumă de bani din contul meu de afaceri în contul meu personal?

**Rich:** Este afacerea ta, ceea ce te face să fii proprietarul. De asemenea, tot tu faci toată munca, ceea ce te face să fii angajat. În calitate de proprietar de afacere, trebuie să-ți plătești angajații, ceea ce, în cazul tău, ești tu. Banii merg în contul tău personal. Poți să te faci și „Angajatul lunii”.

**Mark:** Bună idee, îmi voi face o plăcă.

**Rich:** Uite, dacă ai fi lucrat pentru altcineva – să spunem, la un restaurant – și sora ta ar avea nevoie de un împrumut, ai lua banii din casa de marcat și i-ai da?

**Mark:** Bineînțeles că nu. Ar fi furt.

**Rich:** Același lucru. Nu dorești să furi din propria afacere. Singurii bani pe care-i poți împrumuta membrilor familiei sunt banii personali. Îți plătești salariu, corect?

**Mark:** Iau doar ceea ce am nevoie pentru a trăi.

**Rich:** Deci, nu este o sumă fixă. Observi cum amestecarea conturilor poate fi o problemă?

**Mark:** Acum, observ.

**Rich:** Banii din contul afacerii tale nu sunt pentru a fi folosiți pentru cheltuielile personale. Ai nevoie de un cont bancar personal, separat, în care îți depui salariul. Ține-ți salariul mic până când afacerea ta ajunge să funcționeze destul de bine încât să îți poți crește salariul. Orice sumă din contul tău personal este a ta și o poți cheltui cum dorești.

**Mark:** Mulțumesc. Aceasta mi-a fost de ajutor. Trebuie să mă organizez mai bine înainte de a lua în calcul să-mi ajut sora.

**Rich:** Ei bine, aceasta este o situație dificilă. Ea are nevoie de ajutorul tău.

**Mark:** Și eu doresc să o ajut. Ea merită o șansă.

### „OPPORTUNITY OF A LIFETIME? (O OCAZIE UNICĂ ÎN VIAȚĂ?) – PARTEA 3

Alegeți doi membri ai grupului să citească textul de mai jos.

**Mark:** Mă bucur că ai venit la mine cu aceasta, Michelle.

**Michelle:** Serios?

**Mark:** Da, m-a făcut să mă gândesc la propria afacere și la modul în care trebuie să fie mai bine structurată. Mi-am dat seama că trebuie să-mi țin separate evidența contabilă personală și cea a afacerii. Și că trebuie să-mi plătesc un salariu. Trebuie să te gândești și tu la aceste lucruri când îți începi propria afacere.

**Michelle:** Adică, aceasta înseamnă că vei putea să mă ajuți?

**Mark:** Ei bine, nu pot să scot bani din afacere pentru a te împrumuta. Nu aş putea să-mi dezvolt afacerea în acest an dacă aş face aceasta. Însă, soţia mea şi cu mine, ne-am verificat resursele financiare personale şi credem că putem să-ţi împrumutăm 5.000. Aceasta ar trebui să te ajute şi să convingă banca să-ţi ofere împrumutul de care mai ai nevoie.

**Michelle:** Eşti un frate bun şi ştiu că acesta este un mare sacrificiu pentru tine.

**Mark:** Mai am şi alte idei care te pot ajuta să strângi restul banilor.

**Michelle:** Mulţumesc, Mark! Eşti de mare ajutor.

**Mark:** Mă bucur că am putut ajuta!

## SOLUȚIA

|                     |                                                                                                                                                    |
|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Luni 2/9</b>     | 1 Afacerea a încasat 400 pentru deblocare uși de mașini. 2 Cumpărat mâncare pentru familie de 300.                                                 |
| <b>Mărti 3/9</b>    | 3 Afacerea a plătit 60 pentru combustibil. 4 Afacerea a încasat 300 pentru înlocuirea cheilor pentru încuietori.                                   |
| <b>Miercuri 4/9</b> | 5 Plătit 50 taxe școlare pentru copii. 6 Plătit propriul salariu 1.200. 7 Plătit 120 pentru zeciuială.                                             |
| <b>Joi 5/9</b>      | 8 Plătit 800 pentru chirie. 9 Afacerea a încasat 350 pentru deblocare uși case.                                                                    |
| <b>Vineri 6/9</b>   | 10 Afacerea a încasat 200 pentru înlocuirea cheilor pentru încuietori. 11 Afacerea a plătit 150 pentru materiale și stocuri.                       |
| <b>Sâmbătă 7/9</b>  | 12 Afacerea a încasat 500 pentru deblocare uși de mașini. 13 Cumpărat îmbrăcăminte pentru copii de 50. 14 Afacerea a plătit 40 pentru combustibil. |

| ÎNCASĂRILE ȘI CHELTUIELILE AFACERII LUI TRENTON: 2/9-7/9 |                                         |            |          |         |
|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------|------------|----------|---------|
| Data                                                     | Descriere                               | Cheltuială | Încasare | Balanță |
| Balanța contului <b>afacerii</b>                         |                                         |            |          | 1.000   |
| 2/9                                                      | Deblocare uși de mașini 1               |            | 400      | 1.400   |
| 3/9                                                      | Combustibil 3                           | -60        |          | 1.340   |
| 3/9                                                      | Înlocuirea cheilor pentru încuietori 4  |            | 300      | 1.640   |
| 4/9                                                      | Salariu 6                               | -1.200     |          | 440     |
| 5/9                                                      | Deblocare uși case 9                    |            | 350      | 790     |
| 6/9                                                      | Înlocuirea cheilor pentru încuietori 10 |            | 200      | 990     |
| 7/9                                                      | Materiale și stocuri 11                 | -150       |          | 840     |
| 7/9                                                      | Deblocare uși de mașini 12              |            | 500      | 1.340   |
| 7/9                                                      | Combustibil 14                          | -40        |          | 1.300   |
| Totalul cheltuielilor și încasărilor                     |                                         | -1.450     | 1.750    |         |

| VENITURILE ȘI CHELTUIELILE PERSONALE ALE LUI TRENTON: 2/9 - 7/9 |                 |            |          |         |
|-----------------------------------------------------------------|-----------------|------------|----------|---------|
| Data                                                            | Descriere       | Cheltuială | Încasare | Balanță |
| Balanța contului <b>personal</b>                                |                 |            |          | 1.000   |
|                                                                 | Mâncare 2       | -300       |          | 700     |
|                                                                 | Taxe școlare 5  | -50        |          | 650     |
|                                                                 | Salariu 6       |            | 1.200    | 1.850   |
|                                                                 | Zeciuială 7     | -120       |          | 1.730   |
|                                                                 | Chirie 8        | -800       |          | 930     |
|                                                                 | Îmbrăcăminte 13 | -50        |          | 880     |
| Totalul cheltuielilor și veniturilor                            |                 | -1.320     | 1.200    |         |

### DECLARAȚIA DE VENIT A AFACERII LUI TRENTON (2/9 - 7/9)

|                                           |       |
|-------------------------------------------|-------|
| <b>Încasare</b>                           |       |
| Deblocare uși de mașini 1 12              | 900   |
| Înlocuirea cheilor pentru încuietori 4 10 | 500   |
| Deblocare uși case 9                      | 350   |
| Încasări totale pentru afacere            | 1.750 |
| <b>Cheltuieli</b>                         |       |
| Combustibil 3 14                          | 100   |
| Salariu 6                                 | 1.200 |
| Materiale și stocuri 11                   | 150   |
| Cheltuieli totale pentru afacere          | 1.450 |
| <b>Profitul afacerii (sau pierderea)</b>  |       |
| (Încasare - Cheltuieli = )                | 300   |

### DECLARAȚIA DE VENIT PERSONALĂ A LUI TRENTON (2/9 - 7/9)

|                                          |       |
|------------------------------------------|-------|
| <b>Încasare</b>                          |       |
| Salariu 6                                | 1.200 |
| Totalul venitului personal               | 1.200 |
| <b>Cheltuieli</b>                        |       |
| Mâncare 2                                | 300   |
| Taxe școlare 5                           | 50    |
| Zeciuială 7                              | 120   |
| Chirie 8                                 | 800   |
| Îmbrăcăminte 13                          | 50    |
| Cheltuieli totale personale              | 1.350 |
| <b>Profitul personal (sau pierderea)</b> |       |
| (Încasare - Cheltuieli = )               | -120  |

## NOTE



8

# GESTIONAREA FLUXULUI DE NUMERAR AL AFACERII MELE

## PRINCIPIU DIN BROȘURA „TEMELIA MEA”

- Deveniți una, sluiți împreună

## PRINCIPII, ÎNDEMÂNĂRI ȘI OBICEIURI PENTRU AFACERI

1. Diferența dintre profit și flux de numerar
2. Înțelegerea fluxului de numerar
3. Strategii de îmbunătățire a fluxului de numerar
4. Îmi gestionez în mod activ fluxul de numerar



## RAPORTEAZĂ—Durată maximă: 25 de minute

Spuneți o rugăciune de deschidere.

### ANGAJAMENTELE DE SĂPTĂMÂNĂ TRECUTĂ

- Ⓐ Respect angajamentele din broșura „Temelia mea”.
- Ⓑ Îmi voi plăti un salariu sau comision și voi păstra banii afacerii într-un cont separat de cel al banilor personali.
- Ⓒ Țin evidențe separate pentru banii afacerii și cei personali.
- Ⓓ Revăd pagina „Cugetă” și respect angajamentul.
- Ⓔ Îl contactez și îl sprijin pe partenerul meu de acțiune.

### PASUL 1. EVALUARE REALIZATĂ ÎMPREUNĂ CU PARTENERUL DE ACȚIUNE (5 minute)

Alocă-ți câteva minute pentru a-ți evalua eforturile de a-ți respecta angajamentele din această săptămână. Folosește tabelul „Evaluarea eforturilor mele” de la începutul acestui manual. Apoi, împărtășește evaluarea ta partenerului tău și discută cu el sau ea despre întrebarea de mai jos.

**Discută.** Ce încercări ai avut în ceea ce privește respectarea angajamentelor tale din această săptămână?

Acordă tabelul la viaa ajută să urmărești progresul tău. Viaa începe de a-ți completa în cadrul întâlnirii de grup din fiecare săptămână, atunci când se va discuta despre raport.

**INSTRUCȚIUNI:** Evaluază și eforturile de a-ți respecta angajamentele pe care le faci în fiecare săptămână împotriva evaluării partenerului tău de acțiune. Găsește în modul în care poți continua să te perfecțezi pe măsură ce evoluezi formarea acestor obiceiuri importante.

**CHIAI:** ● Efort mic  
● Efort moderat  
● Efort considerabil

|                     | Angajamente din broșura „Temelia mea”                   | Angajamente privind dezvoltarea afacerii                                                       | Angajamente privind activitatea afacerii                                                       | Angajamente privind „reflecția” | Angajamente privind partenerul de acțiune | Abilități cheie pentru afaceri |                          |                                      |                                       |
|---------------------|---------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------------|--------------------------------|--------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------|
|                     |                                                         |                                                                                                |                                                                                                |                                 |                                           | 1. Comunicare eficientă        | 2. Planificare eficientă | 3. Rezolvare eficientă a problemelor | 4. Gestionarea eficientă a resurselor |
| <b>Exemplu</b>      | Mă potrivec și sunt supus                               | Reținec zilnic un registru de venituri și cheltuieli                                           | Creez un plan pentru a reduce costurile afacerii mele                                          |                                 |                                           | ●                              | ●                        | ●                                    | ●                                     |
| <b>Săptămâna 1</b>  | Încerc să fiu responsabil este un principiu al afacerii | Particip la activitatea Agrară                                                                 | Încep să scriu zilnic în agenda afacerii                                                       |                                 |                                           | ●                              | ●                        | ●                                    | ●                                     |
| <b>Săptămâna 2</b>  | Îmi exercit credința în ziua mea                        | Creez o listă cu cinci rețete ale clienților care nu mi s-au satisfăcut                        | Creez o listă cu avantajele care asigură competitivitatea pentru afacerea mea                  |                                 |                                           | ●                              | ●                        | ●                                    | ●                                     |
| <b>Săptămâna 3</b>  | Gestionez banii                                         | Prin o conversație cu cel puțin cinci posibili clienți                                         | Completez secțiunea desemnată din agenda personală a afacerii                                  |                                 |                                           | ●                              | ●                        | ●                                    | ●                                     |
| <b>Săptămâna 4</b>  | Mă potrivec și sunt supus                               | Particip la activitatea Facerii o lucrare                                                      | Completez secțiunea „Căsușă” din agenda personală a afacerii                                   |                                 |                                           | ●                              | ●                        | ●                                    | ●                                     |
| <b>Săptămâna 5</b>  | Folosesc timpul cu înțelepciune                         | Încerc noi moduri de a comunica cu și de a-și asculta pe clienții mei                          | Completez secțiunea „Pășează” din agenda personală a afacerii                                  |                                 |                                           | ●                              | ●                        | ●                                    | ●                                     |
| <b>Săptămâna 6</b>  | Încerc să fiu responsabil și partenerul                 | Reținec un registru de venituri și cheltuieli pentru afacerea mea sau pentru o afacere fictivă | Încerc să reduc costurile pentru afacerea mea sau pentru o afacere fictivă                     |                                 |                                           | ●                              | ●                        | ●                                    | ●                                     |
| <b>Săptămâna 7</b>  | Rezolvi problema                                        | Îmi plătesc un salariu și în separat banii afacerii mele de cei personali                      | Țin registre separate pentru banii afacerii și cei personali                                   |                                 |                                           | ●                              | ●                        | ●                                    | ●                                     |
| <b>Săptămâna 8</b>  | Sunt un unit                                            | Fac o listă cu problemele de înțelegere cu care s-ar putea confrunta afacerea mea              | Fac un plan pentru a aborda problemele de înțelegere cu care s-ar putea confrunta afacerea mea |                                 |                                           | ●                              | ●                        | ●                                    | ●                                     |
| <b>Săptămâna 9</b>  | Caut să înțeleg                                         | Creez un plan pentru a crește afacerea mea                                                     | Creez un plan pentru a reduce costurile afacerii mele                                          |                                 |                                           | ●                              | ●                        | ●                                    | ●                                     |
| <b>Săptămâna 10</b> | Daui dovadă de înțelepciune                             | Discut cu persoane cunoscute pentru a mă ajuta să planific afacerea mea                        | Am mai multe deșegnabile planuri de înțelegere ale afacerii mele                               |                                 |                                           | ●                              | ●                        | ●                                    | ●                                     |
| <b>Săptămâna 11</b> | Comunic eficient                                        | Am mai multe deșegnabile planuri de înțelegere ale afacerii mele                               | Prezint și mărturisesc prezentarea afacerii mele                                               |                                 |                                           | ●                              | ●                        | ●                                    | ●                                     |
| <b>Săptămâna 12</b> | Primesc răspunsurile în timp                            | Fac o listă de idei pentru a-mi crește afacerea                                                | Încerc să aplic ideile mele de înțelegere și să sugerez primele în timpul prezentării          |                                 |                                           | ●                              | ●                        | ●                                    | ●                                     |

---

## PASUL 2. RAPORTEAZĂ GRUPULUI (8 minute)

După ce v-ați evaluat eforturile, adunați-vă în grup și raportați rezultatele voastre. În cadrul grupului, fiecare spune dacă și-a acordat un calificativ roșu, galben sau verde pentru fiecare dintre angajamentele din săptămâna trecută. De asemenea, menționați numărul de zile în care ați exersat fiecare dintre îndemânările cheie necesare în afaceri, așa cum ați raportat în tabelul „Evaluarea eforturilor mele”.

---

## PASUL 3. ÎMPĂRTĂȘIȚI-VĂ EXPERIENȚELE (10 minute)

Acum, împărtășiți în cadrul grupului lucrurile pe care le-ați învățat străduindu-vă să vă respectați angajamentele pe parcursul săptămânii.

- Discută.**
- Ce experiențe ai avut în ceea ce privește respectarea angajamentelor din broșura „Temelia mea”?
  - Ce ai învățat din faptul de a ține evidențe separate pentru banii afacerii și cei personali.

---

## PASUL 4. ALEGEREA PARTENERILOR DE ACȚIUNE (2 minute)

Alege un partener de acțiune din cadrul grupului pentru săptămâna următoare. În general, partenerii de acțiune sunt de același sex și nu sunt membri ai familiei.

Alocă-ți câteva minute acum pentru a te întâlni cu partenerul tău de acțiune. Prezentați-vă și discutați cum vă veți contacta de-a lungul săptămânii.

---

*Numele partenerului de acțiune*

---

*Informații de contact*

Scrieți cum și când vă veți contacta în această săptămână.

| DUMINICĂ | LUNI | MARȚI | MIERCURI | JOI | VINERI | SÂMBĂȚĂ |
|----------|------|-------|----------|-----|--------|---------|
|          |      |       |          |     |        |         |



## TEMELIA MEA: DEVENIȚI UNA, SLUJIȚI ÎMPREUNĂ—Durată maximă: 20 de minute

**Cugetă.** Cum poate faptul de a mă pierde în slujirea altora să salveze?

**Vizionează.** „In the Lord’s Way (În felul Domnului)”, disponibilă pe [srs.ids.org/videos](https://srs.ids.org/videos). (Nu ai acces la prezentarea video? Citește textul care se găsește la sfârșitul acestei secțiuni.)

**Discută.** Cum poate faptul de a sluji altora să deschidă zăgazurile cerului în viața ta?

**Citește.** Unii oameni cred că ei merită ceea ce au alții, lucru care duce la sentimente de ranchiună. Alții se simt îndreptățiți să aibă lucruri pe care nu le-au câștigat. Aceste două capcane îi împiedică pe oameni să vadă un adevăr esențial: toate lucrurile îi aparțin lui Dumnezeu. Sentimentul de ranchiună și faptul de a crede că totul ți se cuvine pot fi depășite concentrându-te asupra nevoilor altora. Citește Mosia 2:17, Mosia 4:26 și cuvintele președintelui Gordon B. Hinckley.

### ACTIVITATE (10 minute)

Scopul acestei activități este să planifici un proiect de slujire pe care îl vei face în această săptămână împreună cu membrii grupului.

**Pasul 1.** Gândiți-vă, tu și membrii grupului, la cineva care are nevoie de ajutor.

**Pasul 2.** Discutați despre talentele, persoanele de contact și resursele pe care le puteți pune la dispoziție.

**Pasul 3.** Faceți un plan pentru a sluji acelei persoane. De exemplu, ați putea:



- desfășura un proiect de slujire în comunitatea voastră;
- pregăti istoria familiei folosind broșura Familia mea – povestiri care ne unesc. Apoi, duceți-vă la templu și înfăptuiți rânduieli sacre pentru membrii familiei care au murit;
- ajutați pe cineva pe calea sa către biziurea pe forțele proprii.

### MOSIA 2:17

*„Când sunteți în slujba aproapelui, sunteți numai în slujba Dumnezeului vostru.”*

### MOSIA 4:26

*„Și acum... pentru ca să păstrați iertarea păcatelor voastre de la o zi la alta... aș vrea ca voi să împărțiți din averea voastră celor săraci, fiecare după ceea ce are, cum ar fi să hrăniți pe cei flămânzi, să îmbrăcați pe cei goi, să vizitați și să mângâiați pe cei bolnavi, atât spiritual, cât și material, după lipsurile lor.”*

### PREȘEDINTELE GORDON B. HINCKLEY

*„Când sunteți uniți, puterea dumnezeavoastră este nelimitată. Puteți să realizați orice doriți să realizați.”*

*„Încercarea cea mai mare pentru tine, mamă”, Ensign, nov. 2000, p. 97*

**Citește.** Citește cuvintele vârstnicului Robert D. Hales și pe cele ale președintelui Thomas S. Monson.

**Ia-ți angajamente.** Ia-ți angajamentul ca, în timpul săptămânii viitoare, să faci lucrurile de mai jos.

- ☐ Pune în practică planul pe care l-ai făcut cu grupul tău de a sluji cuiva.
- ☐ Împărtășește membrilor familiei sau prietenilor ceea ce ai învățat azi despre slujire.

### IN THE LORD'S WAY (ÎN FELUL DOMNULUI)

Dacă nu poți viziona prezentarea video, alege doi membri ai grupului care să citească textul de mai jos.



#### **PREȘEDINTELE HENRY B. EYRING.**

Principiile care stau la baza programului de bunăstare desfășurat de Biserică nu sunt valabile doar pentru un anumit moment sau pentru un anumit loc. Ele sunt valabile pentru toate timpurile și toate locurile...

Modul prin care trebuie să facem acest lucru este limpede. Cei care au strâns multe trebuie să se umilească într-o asemenea măsură, încât să-i ajute pe cei nevoiași. Cei care au din belșug trebuie să ofere în mod voluntar o parte din confortul, timpul, abilitățile și resursele lor pentru a ușura suferințele celor nevoiași. Iar ajutorul trebuie oferit într-un mod care sporește puterea destinatarilor de a se putea îngriji singuri și, apoi, de a putea avea grijă de alții. Dacă se face astfel, în felul Domnului, se poate întâmpla ceva remarcabil. Atât donatorul, cât și destinatarul sunt binecuvântați.

(Adaptare după o cuvântare adresată de președintele Eyring în cadrul ceremoniei de dedicare a Centrului Serviciilor de bunăstare din Sugarhouse, Utah, iun. 2011, LDS.org.)

#### **PREȘEDINTELE DIETER F. UCHTDORF.**

Dragi frați și surori, fiecare avem o responsabilitate asumată prin legământ, aceea de a fi sensibili la nevoile celorlalți și de a sluji așa cum a făcut Salvatorul – pentru a ajuta, a binecuvânta și a-i înălța pe cei din jurul nostru.

Deseori, răspunsul la rugăciunea noastră nu vine în timp ce ne rugăm în genunchi, ci în timp ce suntem în picioare, slujindu-L pe Domnul și slujind celor din jurul nostru. Faptele de slujire și consacrare lipsite de egoism ne rafinează spiritele, înlătură solzii de pe ochii noștri spirituali și deschid zăgazurile cerului. Devenind răspuns la rugăciunea cuiva, deseori găsim răspuns la propria rugăciune.

(„Așteptând pe drumul către Damasc”, *Ensign* sau *Liahona*, mai 2011, p. 76)

#### **VÂRSTNICUL ROBERT D. HALES**

*„Scopul bizuirii pe forțele proprii, atât din punct de vedere material, cât și spiritual, este ca noi să devenim independenți din punct de vedere material și spiritual pentru a-i putea ajuta pe alții să se poată bizui pe forțele proprii.”*

*„Să ne venim în fire: împărtășania, templul și sacrificiul oferit prin intermediul slujirii”, *Ensign* sau *Liahona*, mai 2012, p. 36*

#### **PREȘEDINTELE THOMAS S. MONSON**

*„Când lucrăm împreună având un spirit de cooperare... putem realiza orice. Când facem astfel, eliminăm neputința unui om care este singur și o înlocuim cu puterea mai multor oameni care muncesc împreună.”*

*„Church Leaders Speak Out on Gospel Values”, *Ensign*, mai 1999, p. 118*



## ÎNVAȚĂ—Durată maximă: 60 de minute

### 1. DIFERENȚA ÎNTRE PROFIT ȘI FLUXUL DE NUMERAR

**Citește.** Ai învățat că succesul în afaceri necesită o ținere zilnică a evidențelor. De fiecare dată când afacerea ta are o încasare sau face o cheltuială, tu trebuie să o consemnezi. Ai învățat, de asemenea, cum să întocmești o declarație de venit care arată rezumatul profitului (sau pierderii) realizat (avute) de afacerea ta pe parcursul unei perioade anume. **Profitul** este definit ca fiind banii care rămân afacerii tale după ce îți scazi, din încasări, toate cheltuielile.

Deși profitul este o informație importantă, nu este singurul lucru la care trebuie să fii atent în calitate de proprietar de afacere. **Fluxul de numerar** este un sistem de măsurare care se concentrează asupra timpului de circulație a banilor care intră sau ies în și din afacerea ta în fiecare zi. **Fluxul de numerar este seva afacerii tale.** Când afacerea ta are numerar disponibil, poți avea în vedere opțiuni pentru dezvoltare, poți face investiții și poți economisi pentru situații neașteptate sau urgențe.

Declarația ta de venit poate să arate că afacerea ta este profitabilă, însă poate da faliment dacă nu are suficient numerar pentru a-și plăti obligațiile. **Problemele cu fluxul de numerar sunt unele dintre cauzele principale care duc la eșecul afacerii.**

#### ACTIVITATE (10 minute)

Conlucrați în grup pentru a finaliza următoarea activitate. Alegeți doi membri ai grupului care să se alăture coordonatorului.

**Coordonatorul:** Astăzi vom discuta despre fluxul de numerar. Fluxul de numerar se referă la timpul și la suma de bani care intră sau iese în sau din afacerea ta. Poate deveni complicat. Ne vom uita la două afaceri și la modul în care își administrează fluxul de numerar. Pe măsură ce aflați despre fiecare afacere, subliniați punctele cheie care credeți că le vor afecta fluxul de numerar.

**Proprietar de afaceri 1:** Afacerea mea se dezvoltă rapid, cu multe vânzări. Ne plătim furnizorii repede, astfel încât să stabilim o relație bună. Clienții noștri ne plătesc după un timp, astfel încât facturile lor neachitate sunt precum banii în bancă.

**Proprietar de afaceri 2:** Afacerea mea se dezvoltă cu moderație. Vânzările noastre fluctuează; sunt perioade cu vânzări puține și perioade cu vânzări mai multe. Ne străduim să ne plătim furnizorii într-un interval de trei sau patru săptămâni după ce primim facturile lor. Ținem, de asemenea, cu atenție evidența facturilor noastre neachitate și lucrăm cu clienții noștri ca ei să ne plătească la timp.

**Coordonator:** Acum, să oferim provocări celor două afaceri și să discutăm, în grup, la ce ne-am aștepta din partea fiecăreia să facă. (Notă. Terminați de citit și de discutat Provocarea A înainte de a citi și a discuta despre Provocarea B.)

**Provocarea A:** Datorită creșterii vânzărilor, afacerea trebuie să-și dubleze personalul în următoarele patru luni. Care dintre acestea va fi mai potrivită în îndeplinirea acestei nevoi în perspectiva fluxului de numerar? De ce?

**Provocarea B:** Afacerea are parte de o ocazie neașteptată de a se extinde pe o piață promițătoare. Care dintre acestea va fi mai potrivită în îndeplinirea acestei nevoi în perspectiva fluxului de numerar? De ce?

- Care dintre aceste afaceri va avea relații mai puternice cu furnizorii săi?
  - Sunt „facturile neachitate” echivalentul „banilor în bancă”?
  - Care dintre aceste afaceri va avea succes mai mare pe termen lung? De ce?
- 

## 2. ÎNȚELEGEREA FLUXULUI DE NUMERAR

**Citește.** Există două tipuri de flux de numerar.

**Fluxul de numerar pozitiv** există atunci când suma totală de numerar care intră în afacerea ta într-o anumită perioadă este mai mare decât suma totală de numerar care iese din afacerea ta în aceeași perioadă. Acesta este ceea ce îți dorești: un ciclu al fluxului de numerar pozitiv.

**Fluxul de numerar negativ** există atunci când suma totală de numerar care iese din afacerea ta într-o anumită perioadă este mai mare decât suma numerarului care intră în afacerea ta în aceeași perioadă. Aceasta este o situație riscantă și nedorită pentru care trebuie să iei măsuri imediate prin care să generezi numerar cât poți de repede și să reduci costurile.

Să ne uităm la trei exemple diferite pentru a înțelege presiunile cauzate de fluxul de numerar și cum poate un proprietar de afaceri să le rezolve. Imaginează-ți că o afacere începe luna având ca numerar 300. De obicei, afacerea încasează în numerar 200 în fiecare luni și 200 în fiecare miercuri. Plătește în numerar 300 în fiecare vineri. Exemplul A, de mai jos, arată ciclul fluxului de numerar pentru această afacere pe o perioadă de trei săptămâni. Banii intră și ies din afacere printr-un tipar previzibil.

#### Exemplul A: Fluxul de numerar ideal

|               | Săptămâna 1 |     |     |     |     |     |    | Săptămâna 2 |     |     |    |    |     |     | Săptămâna 3 |    |     |    |    |     |    |
|---------------|-------------|-----|-----|-----|-----|-----|----|-------------|-----|-----|----|----|-----|-----|-------------|----|-----|----|----|-----|----|
| ÎNCASĂRI      | START       | 200 |     | 200 |     |     |    | 200         |     | 200 |    |    |     |     | 200         |    | 200 |    |    |     |    |
| CHELTUIELI    | START       |     |     |     |     | 300 |    |             |     |     |    |    | 300 |     |             |    |     |    |    | 300 |    |
| TOTAL NUMERAR | START       | 300 | 500 | 700 | 400 |     |    | 600         | 800 | 500 |    |    | 700 | 900 | 600         |    |     |    |    |     |    |
|               | Du          | Lu  | Ma  | Mi  | Jo  | Vi  | Sâ | Du          | Lu  | Ma  | Mi | Jo | Vi  | Sâ  | Du          | Lu | Ma  | Mi | Jo | Vi  | Sâ |

Din nefericire, fiecare afacere are parte de surprize și de dificultăți. Exemplul B, de mai jos, arată ce se întâmplă când o afacere nu este pregătită pentru un flux de numerar negativ. În acest caz, doi clienți nu își achită facturile, rezultatul fiind datorii neîncasate în valoare de 400 (numită, de asemenea, creanță neacoperită). Proprietarul de afaceri se bazează pe acești bani pentru a plăti angajații. Afacerea are, de asemenea, o cheltuială de urgență care trebuie achitată imediat.

#### Exemplul B: Fluxul de numerar negativ – nepregătit

|               | Săptămâna 1 |     |     |     |     |     |    | Săptămâna 2    |     |                |    |    |      |    | Săptămâna 3 |    |    |    |    |    |    |
|---------------|-------------|-----|-----|-----|-----|-----|----|----------------|-----|----------------|----|----|------|----|-------------|----|----|----|----|----|----|
| ÎNCASĂRI      | START       | 200 |     | 200 |     |     |    | <del>200</del> |     | <del>200</del> |    |    |      |    |             |    |    |    |    |    |    |
| CHELTUIELI    | START       |     |     |     |     | 300 |    |                |     | 200            |    |    | 300  |    |             |    |    |    |    |    |    |
| TOTAL NUMERAR | START       | 300 | 500 | 700 | 400 |     |    | 400            | 200 | 200            |    |    | -100 |    |             |    |    |    |    |    |    |
|               | Du          | Lu  | Ma  | Mi  | Jo  | Vi  | Sâ | Du             | Lu  | Ma             | Mi | Jo | Vi   | Sâ | Du          | Lu | Ma | Mi | Jo | Vi | Sâ |

Doi clienți refuză să plătească săptămâna aceasta

Cheltuieli de urgență

Exemplul C, de mai jos, arată, de asemenea, aceleași surprize și dificultăți ca în exemplul B. Însă, în cazul acesta, proprietara de afaceri este pregătită. Ea se bazează pe linia ei de credit pentru a-și ține afacerea în funcțiune. Ea rambursează suma din linia ei de credit cât mai curând posibil.

#### Exemplul C: Fluxul de numerar potențial negativ – pregătit

|               | Săptămâna 1 |     |    |     |     |     |    | Săptămâna 2 |     |     |    |     |    |     | Săptămâna 3 |     |     |     |     |    |    |
|---------------|-------------|-----|----|-----|-----|-----|----|-------------|-----|-----|----|-----|----|-----|-------------|-----|-----|-----|-----|----|----|
| ÎNCASĂRI      | START       | 200 |    | 200 |     |     |    | 200         | 200 | 300 |    |     |    | 200 | 200         | 200 |     |     |     |    |    |
| CHELTUIELI    |             |     |    |     | 300 |     |    | 200         |     | 300 |    |     |    |     |             |     | 302 | 300 |     |    |    |
| TOTAL NUMERAR | 300         | 500 |    | 700 |     | 400 |    | 400         | 200 | 200 |    | 200 |    |     | 400         | 600 | 800 | 498 | 198 |    |    |
|               | Du          | Lu  | Ma | Mi  | Jo  | Vi  | Sâ | Du          | Lu  | Ma  | Mi | Jo  | Vi | Sâ  | Du          | Lu  | Ma  | Mi  | Jo  | Vi | Sâ |

Doi clienți refuză să plătească săptămâna aceasta

Extrage din linia de credit

Plătește linia de credit cu dobândă

Cheltuieli de urgență

Un client plătește în sfârșit

**Discută.** Ce înveți din aceste exemple despre provocările gestionării fluxului de numerar?

**Citește.** Este normal ca proprietarii de afaceri să întâmpine provocări în ceea ce privește fluxul de numerar. Printre aceste provocări se numără cele de mai jos:

- o **afacerea este nouă**, ceea ce îngreunează primirea și plățirea prin credit;
- o **ocazii de dezvoltare**, care pot reduce suma numerarului disponibil;
- o **inventarierea**, care limitează numerarul care poate fi cheltuit;
- o **clienții care plătesc prin credit**, ceea ce întârzie intrarea numerarului;
- o **vânzarea către alte afaceri care plătesc prin credit**, ceea ce întârzie intrarea numerarului;
- o **vânzări variabile din cauza sezonului sau altor factori**, care pot crea niveluri ridicate și scăzute ale numerarului pe care îl ai;
- o **cheltuieli neașteptate**;
- o **neplată din partea clienților (creanță neacoperită).**

**Discută.** Ce potențiale provocări privind fluxul de numerar al afacerii tale anticipezi?

### 3. STRATEGII DE ÎMBUNĂTĂȚIRE A FLUXULUI DE NUMERAR

**Citește.** Sunt multe lucruri pe care le poți face pentru a crea un ciclu al fluxului de numerar pozitiv pentru afacerea ta și pentru a te pregăti pentru posibilele surprize și dificultăți. De exemplu, poți afla termenii standard privind plățile pentru domeniul tău. În unele domenii, furnizorii pot aștepta 90 de zile sau mai mult până să fie necesar să plătească. Alte domenii, necesită adesea ca plata să fie făcută în 30 de zile. După ce ai înțeles termenii standard privind plățile pentru domeniul tău, vei putea să negociezi termeni mai favorabili pentru propria afacere.

#### ACTIVITATE (15 minute)

**Pasul 1.** În cadrul grupului, revedeți strategiile de mai jos pentru îmbunătățirea fluxului de numerar al afacerii tale. Opriți-vă după fiecare secțiune pentru a identifica avantajele și dezavantajele acestor strategii.

#### CAUTĂ SĂ FII PLĂTIT ÎN CEL MAI SCURT TIMP

- Oferă reduceri clienților care plătesc repede.
- Gândește-te să introduci o taxă pentru plăți întârziate.
- Nu oferi opțiunea plății prin credit sau stabilește termeni stricți pentru plata prin credit.
- Acceptă plăți făcute cu card de credit
- Eliberează facturile cu promptitudine.
- Creează un plan prin care să verifici conturile de plată.
- Oferă plata automată a facturilor clienților tăi.

#### ECONOMISEȘTE NUMERAR

- Urmărește o ocazie de afacere cu doar câteva costuri fixe.
- Taie costurile inutile.
- Gestionează și controlează inventarul.
- Așteaptă să plătești facturile până cu câteva zile înainte de scadență.
- Negociază cu furnizorii termenii privind plățile întârziate, dacă este cazul.

## GESTIONEAZĂ FLUXUL

- Păstrează o rezervă de numerar.
- Obține un împrumut sau linie de credit pe care să îl folosești sau să o folosești când fluxul de numerar este variabil.

**Pasul 2.** Scrie răspunsurile la următoarele întrebări:

Ce poți face pentru a mări fluxul de numerar care intră în afacerea ta?

---

---

Ce poți face pentru a reduce fluxul de numerar care iese din afacerea ta?

---

---

---

**Discută.** În general, proprietarii de afaceri doresc să primească sau să încaseze numerarul cât mai curând posibil și să se abțină să plătească în numerar până când este necesar să o facă. La primă vedere, acest principiu poate părea că este în opoziție cu învățătura Salvatorului care spune: „Tot ce voiți să vă facă vouă oamenii, faceți-le și voi la fel” (Matei 7:12). Ca proprietar de afaceri, cum pui de acord aceste principii?

**Citește.** Pe măsură ce lucrezi să creezi un ciclu al fluxului de numerar pozitiv pentru afacerea ta, este important să-ți conduci afacerea dând dovadă de integritate. Depune efortul de a înțelege termenii de plată pentru domeniul tău. Fii înțelept când îți stabilești strategia privind plățile. Lucrează pentru a crea termeni favorabili de plată pentru afacerea ta. După ce ți-ai stabilit strategia de plăți, comunică-ți în mod clar așteptările și respectă-ți toate angajamentele.

#### 4. ÎMI GESTIONEZ ÎN MOD ACTIV FLUXUL DE NUMERAR

**Citește.** Nu este suficient să-ți verifici periodic contul bancar al afacerii și să speri că sumele vor fi bune. Trebuie să gestionezi în mod activ fluxul de numerar al afacerii tale.

În calitate de proprietar al unei afaceri de succes, **trebuie să știi oricând de cât numerar dispune afacerea ta**. Nu te baza pe extrase de cont pentru gestionarea fluxului tău de numerar. Deseori, balanța contului tău nu reflectă plățile care sunt în curs, precum plățile care se fac către furnizori sau plățile primite de la clienți.

**Trebuie să creezi predicția fluxului tău de numerar și să o actualizezi în mod continuu.** Așa cum s-a explicat mai devreme, fluxul de numerar se referă la timpul și la suma de bani care intră sau iese în sau din afacerea ta într-o anumită perioadă. Predicția fluxului tău de numerar trebuie să arate fluxul tău de numerar pe care-l preconizezi pentru următoarele luni. Predicția fluxului tău de numerar nu va fi 100% corectă, dar este esențial ca tu să stabilești, în mod consecvent, estimări moderate privind încasările lunare, cheltuielile variabile și fixe.

Fluxul de numerar pozitiv nu apare din senin pentru o afacere. Este realizat prin muncă asiduă și planificare chibzuită. Dacă îți cunoști situația curentă a numerarului și cea viitoare prin predicția fluxului tău de numerar, poți lua hotărâri care îți vor ajuta afacerea să aibă succes și să se dezvolte. Proprietarii de afaceri de succes au o rezervă de numerar pentru cheltuieli neașteptate și, deseori, obțin surse de credit bazate pe predicția fluxului de numerar necesar.

## ACTIVITATE (15 minute)

---

În cadrul grupului, citiți, cu glas tare, fiecare situație de mai jos. Discutați întrebările pentru prima situație înainte să citiți următoarea situație.

**Situația A.** Imaginează-ți că ai început o afacere care vinde online costume de Halloween pentru copii. În luna iunie, cumperi 300 de costume de la producătorii tăi. Achiziționezi diverse mărimi ale costumelor care crezi că se vor vinde cel mai bine. Această achiziție îți epuizează aproape tot numerarul afacerii tale. Vânzările tale sunt mai scăzute în iulie și august, dar încep să crească în septembrie. Observi că două tipuri de costume se vând imediat și clienții continuă să ți le solicite. În același timp, ai în stoc multe alte costume care nu se vând bine. Dorești să achiziționezi mai multe din cele două costume care sunt cele mai căutate, însă când ajungi să câștigi suficienți bani să faci achiziția, îți dai seama că acele costume nu vor sosi la timp pentru a le putea vinde înainte de Halloween.

- o Care sunt factorii care au contribuit la dificultățile întâmpinate cu fluxul tău de numerar în această situație?
- o Ce vei putea face diferit anul viitor pentru a-ți îmbunătăți fluxul de numerar și succesul general al afacerii tale?

**Situația B.** Imaginează-ți că ai o firmă de amenajări exterioare. În mod frecvent, creezi și instalezi sisteme noi de aspersoare. Recent, ai angajat două persoane noi, ceea ce înseamnă că acum poți coordona două echipe de instalare. Fluxul tău de numerar este limitat, însă ești optimist cu privire la cantitatea muncii pe care o vei putea face în acest sezon cu o a doua echipă.

După ce ai terminat câteva lucrări, ai mai mulți clienți care nu te plătesc la timp. Un client a întâmpinat probleme financiare și cere mai mult timp pentru a te plăti. Celuilalt client nu îi place noul sistem instalat. El dorește să faci pentru el mult mai mult și îți spune că nu te va plăti până când nu va fi pe deplin mulțumit. Acum ești îngrijorat cu privire la posibilitatea de a-ți plăti angajații în următoarele câteva săptămâni.

- o Care sunt factorii care au contribuit la dificultățile întâmpinate cu fluxul tău de numerar în această situație?
  - o Ce poți face diferit pentru a dezvolta această afacere și în același timp să menții ciclul fluxului de numerar pozitiv?
-



## CUGETĂ—Durată maximă: 5 minute

---

*Gândește-te ce ai învățat astăzi și ai în vedere ceea ce ar dori Domnul să faci. Citește versetele de mai jos și scrie răspunsuri la întrebări.*

---

„Și ea a lucrat pentru ei conform credinței lor în Dumnezeu; de aceea, dacă ei au avut credință ca să creadă că Dumnezeu putea să facă în așa fel ca acele indicatoare să arate drumul pe care ei trebuiau să meargă, iată, așa s-a întâmplat; de aceea, ei au avut acest miracol, precum și alte miracole împlinite de către puterea lui Dumnezeu, zi de zi.

Cu toate acestea, pentru că acele miracole au fost împlinite prin mijloace mici, aceasta le-a arătat lor lucrări minunate. Când au fost leneși și au uitat să aplice credința și sânguința, atunci acele lucrări minunate au încetat, iar ei nu au progresat în călătoria lor” (Alma 37:40-41).

Bazându-te pe ceea ce ai învățat astăzi, ce schimbare ești inspirat să faci pentru a-ți planifica și gestiona fluxul de numerar?

---



---



---



---

Ce măsură vei lua în această săptămână pentru a pune în practică schimbarea pe care ai identificat-o mai sus?

---



---



---



---



## IA-ȚI ANGAJAMENTE—Durată maximă: 5 minute

Împreună cu partenerul tău de acțiune, citiți fiecare angajament de mai jos.  
Capacitatea ta de a reuși să începi sau să îți dezvolti afacerea se va îmbunătăți semnificativ pe măsură ce-ți vei respecta, cu sârguință, angajamentele săptămânale.  
Promite să îți respecti angajamentele și, apoi, semnează mai jos.

### ANGAJAMENTELE MELE

- Ⓐ Voi respecta angajamentele din broșura „Temelia mea” pentru această săptămână:
  - particip la proiectul de slujire al grupului;
  - le împărtășesc membrilor familiei sau prietenilor ceea ce am învățat despre slujire.
- Ⓑ Voi scrie în caietul meu de afaceri o listă cu potențiale probleme privind fluxul de numerar de care ar putea avea parte afacerea mea.
- Ⓒ Voi scrie în caietul meu de afaceri un plan prin care să abordez problemele privind fluxul de numerar de care ar putea avea parte afacerea mea.
- Ⓓ Voi revedea pagina „Cugetă” și-mi voi respecta angajamentele.
- Ⓔ Îl voi contacta pe partenerul meu de acțiune și-l voi sprijini.

*Nu uita că, săptămâna viitoare, ți se va cere să raportezi numărul de zile în care ai vorbit cu clienții, ai scris în caietul afacerii tale, ai făcut vânzări și ai consemnat detalii financiare (vezi tabelul „Evaluarea eforturilor mele” de la începutul manualului.)*

Semnătura mea

Semnătura partenerului de acțiune

**Roagă pe cineva să spună rugăciunea de încheiere.**

## NOTE



## 9

# DEZVOLTAREA AFACERII MELE

---

### PRINCIPIU DIN BROȘURA „TEMELIA MEA”

- Caută să înveți: hotărăște unde vei merge și cum vei face acest lucru

### PRINCIPII, ÎNDEMÂNĂRI ȘI OBICEIURI PENTRU AFACERI

1. Trei moduri prin care să-mi dezvolt afacerea
2. Îmi dezvolt serviciile sau produsele
3. Îmi extind piața țintă
4. Concurez pentru dobândirea unui procent mai mare al pieței
5. Profit cât mai mult de ocaziile de dezvoltare
6. Îmi dezvolt obiceiul de a face economii personale
7. Elimin costurilor inutile



## RAPORTEAZĂ—Durată maximă: 25 de minute

Spuneți o rugăciune de deschidere.

### ANGAJAMENTELE DE SĂPTĂMÂNĂ TRECUTĂ

- Ⓐ Respect angajamentele din broșura „Temelia mea”.
- Ⓑ Scriu în caietul afacerii mele o listă cu potențiale probleme privind fluxul de numerar de care ar putea avea parte afacerea mea.
- Ⓒ Scriu în caietul afacerii mele un plan prin care să abordez problemele privind fluxul de numerar de care ar putea avea parte afacerea mea.
- Ⓓ Revăd pagina „Cugetă” și respect angajamentul.
- Ⓔ Îl contactez și îl sprijin pe partenerul meu de acțiune.

### PASUL 1. EVALUARE REALIZATĂ ÎMPREUNĂ CU PARTENERUL DE ACȚIUNE (5 minute)

Alocă-ți câteva minute pentru a-ți evalua eforturile de a-ți respecta angajamentele din această săptămână. Folosește tabelul „Evaluarea eforturilor mele” de la începutul acestui manual. Apoi, împărtășește evaluarea ta partenerului tău și discută cu el sau ea despre întrebarea de mai jos.

**Discută.** Ce încercări ai avut în ceea ce privește respectarea angajamentelor tale din această săptămână?

Acest tabel te va ajuta să urmărești progresul tău. vei avea ocazia de a-l completa în cadrul întâlnirii de grup din fiecare săptămână, atunci când se va discuta despre raport.

**INSTRUCȚIUNI:** Evaluează eforturile de a-ți respecta angajamentele pe care le faci în fiecare săptămână. Împărtășește evaluarea partenerului tău de acțiune. Gândește-te la modul în care poți continua să te perfecționezi pe măsură ce evoluezi formarea acestor obiceiuri importante.

**CEIA:** ● Efort minim  
● Efort moderat  
● Efort considerabil

|                     | Ⓐ<br>Angajamente din broșura „Temelia mea”   | Ⓑ<br>Angajamente privind dezvoltarea afacerii                                                   | Ⓒ<br>Angajamente privind activitatea afacerii                                                     | Ⓓ<br>Angajamente privind „Reflectarea” | Ⓔ<br>Angajamente privind partenerul de acțiune | Abilități cheie pentru afaceri |                          |                                      |                                     |
|---------------------|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------|------------------------------------------------|--------------------------------|--------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------|
|                     |                                              |                                                                                                 |                                                                                                   |                                        |                                                | 1. Comunicare eficientă        | 2. Planificare eficientă | 3. Rezolvare eficientă a problemelor | 4. Gestionarea eficientă a timpului |
| <b>Exemplu</b>      | Mă pot decide și sunt sigur                  | Folosesc zilnic un registru de venituri și cheltuieli                                           | Creez un plan pentru a reduce costurile afacerii mele                                             |                                        |                                                | ●                              | ●                        | ●                                    | ●                                   |
| <b>Săptămâna 1</b>  |                                              | Particip la activitatea Agraia                                                                  | Încep să scriu zilnic în agenda personală a afacerii                                              |                                        |                                                | ●                              | ●                        | ●                                    | ●                                   |
| <b>Săptămâna 2</b>  | Îmi exercit credința în fața marelui         | Creez o listă cu cinci nevoi ale clienților care nu au fost satisfăcute                         | Creez o listă cu avantaje care asigură competitivitatea pentru afacerea mea                       |                                        |                                                | ●                              | ●                        | ●                                    | ●                                   |
| <b>Săptămâna 3</b>  | Gestionez banii                              | Port o conversație cu cel puțin cinci posibili clienți                                          | Completez secțiunea de servicii din agenda personală a afacerii                                   |                                        |                                                | ●                              | ●                        | ●                                    | ●                                   |
| <b>Săptămâna 4</b>  | Mă pot decide și sunt sigur                  | Particip la activitatea Fațați o vânzare                                                        | Completez secțiunea „Păstrare” din agenda personală a afacerii                                    |                                        |                                                | ●                              | ●                        | ●                                    | ●                                   |
| <b>Săptămâna 5</b>  | Folosesc timpul cu înțelepciune              | Încerc noi moduri de a comunica cu și de a-i asculta pe clienții mei                            | Creez o listă de servicii pentru afacerea mea sau pentru o afacere fictivă                        |                                        |                                                | ●                              | ●                        | ●                                    | ●                                   |
| <b>Săptămâna 6</b>  | Monitorizez responsabilitatea și performanța | Folosesc un registru de venituri și cheltuieli pentru afacerea mea sau pentru o afacere fictivă | Completez secțiunea „Păstrare” din agenda personală a afacerii                                    |                                        |                                                | ●                              | ●                        | ●                                    | ●                                   |
| <b>Săptămâna 7</b>  | Rezolv probleme                              | Îmi plătesc un salariu și în separat banii afacerii mele de la personal                         | Îmi plătesc un salariu și în separat banii afacerii mele de la personal                           |                                        |                                                | ●                              | ●                        | ●                                    | ●                                   |
| <b>Săptămâna 8</b>  | Suntem uniți, slujim împreună                | Fac o listă cu problemele de încredințat cu care s-ar putea confrunta afacerea mea              | Creez un plan pentru a aborda problemele de încredințat cu care s-ar putea confrunta afacerea mea |                                        |                                                | ●                              | ●                        | ●                                    | ●                                   |
| <b>Săptămâna 9</b>  | Caut să înțeleg                              | Creez un plan pentru a crește afacerea mea                                                      | Creez un plan pentru a reduce costurile afacerii mele                                             |                                        |                                                | ●                              | ●                        | ●                                    | ●                                   |
| <b>Săptămâna 10</b> | Am dovezi de încredere                       | Discut cu persoane cunoscute pentru a examina planul de finanțare                               | Altfel, mai multe despre posibilele planuri de finanțare ale afacerii mele                        |                                        |                                                | ●                              | ●                        | ●                                    | ●                                   |
| <b>Săptămâna 11</b> | Comunic: solicit și acord                    | Altfel, mai multe despre posibilele planuri de finanțare ale afacerii mele                      | Prezintă și evaluează prezentarea afacerii mele                                                   |                                        |                                                | ●                              | ●                        | ●                                    | ●                                   |
| <b>Săptămâna 12</b> | Primește din nou în timp                     | Fac o listă de idei pentru a-mi crește afacerea                                                 | Încerc să aplic o idee din lista de idei și să sugerez prima în timpul prezentării                |                                        |                                                | ●                              | ●                        | ●                                    | ●                                   |

---

## PASUL 2. RAPORTEAZĂ GRUPULUI (8 minute)

După ce v-ați evaluat eforturile, adunați-vă în grup și raportați rezultatele voastre. În cadrul grupului, fiecare spune dacă și-a acordat un calificativ roșu, galben sau verde pentru fiecare dintre angajamentele din săptămâna trecută. De asemenea, menționați numărul de zile în care ați exersat fiecare dintre îndemănările cheie necesare în afaceri, așa cum ați raportat în tabelul „Evaluarea eforturilor mele”.

---

## PASUL 3. ÎMPĂRTĂȘIȚI-VĂ EXPERIENȚELE (10 minute)

Acum, împărtășiți în cadrul grupului lucrurile pe care le-ați învățat străduindu-vă să vă respectați angajamentele pe parcursul săptămânii.

- Discută.**
- Ce experiențe ai avut în ceea ce privește respectarea angajamentelor din broșura „Temelia mea”?
  - Ce ai învățat făcând o listă cu posibile probleme privind fluxul de numerar de care ar putea avea parte afacerea ta? Ce soluții ai găsit?

---

## PASUL 4. ALEGEREA PARTENERILOR DE ACȚIUNE (2 minute)

Alege un partener de acțiune din cadrul grupului pentru săptămâna următoare. În general, partenerii de acțiune sunt de același sex și nu sunt membri ai familiei.

Alocă-ți câteva minute acum pentru a te întâlni cu partenerul tău de acțiune. Prezentați-vă și discutați cum vă veți contacta de-a lungul săptămânii.

---

*Numele partenerului de acțiune*

---

*Informații de contact*

Scrieți cum și când vă veți contacta în această săptămână.

| DUMINICĂ | LUNI | MARȚI | MIERCURI | JOI | VINERI | SÂMBĂȚĂ |
|----------|------|-------|----------|-----|--------|---------|
|          |      |       |          |     |        |         |



# TEMELIA MEA: CAUTĂ SĂ ÎNVEȚI – HOTĂ- RĂȘTE UNDE VEI MERGE ȘI CUM VEI FACE ACEST LUCRU —Durată maximă: 20 de minute

**Cugetă.** În ce mod învățarea creează ocazii?

**Vizionează.** „Education for a Better Life” (Educație pentru o viață mai bună), disponibilă pe [srs.lds.org/videos](https://srs.lds.org/videos). (Nu ai acces la prezentarea video? Citește textul care se găsește la sfârșitul acestei secțiuni.)

**Discută.** Ce și-a dorit vârstnicul Joseph W. Sitati când avea 13 ani? Ce a făcut în legătură cu acest lucru?

**Citește.** Doctrină și legăminte 88:118-119 și cuvintele președintelui Gordon B. Hinckley.

## ACTIVITATE – CREAREA „MISIUNII VIEȚII” (10 minute)

**Pasul 1.** Citește cuvintele președintelui Henry B. Eyring.

Domnul are un plan pentru tine. El te-a binecuvântat cu daruri și talente speciale care îți vor permite să devii tot ceea ce El dorește să devii. Poți să îți îndeplinești misiunea aici pe pământ dacă ești sânguincios în a căuta să înțelegi și să te supui voinței Sale pentru tine.

**Pasul 2.** Răspunde la întrebările de mai jos pentru a începe să-ți creezi viziunea sau „misiunea vieții”. Nu vei avea timp să termini acest lucru acum, dar scrie cel puțin câteva idei principale. Poți să-ți rafinezi și să-ți îmbunătățești „misiunea vieții” în viitor.

### MISIUNEA VIEȚII MELE

Unde doresc să fiu în cinci ani?

---

---

---

De ce?

---

---

---

De ce îndemănări, cunoștințe sau experiență am nevoie pentru a ajunge acolo?

---

---

---

### DOCTRINĂ ȘI LEGĂMINTE 88:118-119

„Căutați cu sârguință și învățați-vă unul pe altul cuvinte de înțelepciune; da, căutați cuvintele de înțelepciune în cele mai bune cărți; căutați să învățați, chiar prin studiu și, de asemenea, prin credință... Întemeiați o casă... de învățătură.”

### PREȘEDINTELE GORDON B. HINCKLEY

„Ni s-a dat responsabilitatea și am fost invitați să ne ocupăm locurile în lumea afacerilor, științei, guvernării, medicinei, educației și a tuturor celorlalte domenii importante și constructive. Avem obligația de a ne antrena mâinile și să ne instruim mintea pentru a excela în lucrarea lumii întru binecuvântarea întregii omeniri.”

„A City upon a Hill”,  
Ensign, iul. 1990, p. 5

**la-ți angajamente.** la-ți angajamentul ca, în timpul săptămânii viitoare, să faci lucrurile de mai jos.

- ☐ Completează activitățile „Stabilește obiective” și „Găsește un îndrumător” de mai jos.
- ☐ Termină de scris planul privind „misiunea vieții” și discută-l cu membrii familiei și prietenii tăi.
- ☐ Roagă pe cineva să fie îndrumătorul tău și stabilește o întâlnire.

### ACTIVITATE – STABILEȘTE OBIECTIVE (în timpul săptămânii)

**Pasul 1.** Citește cuvintele președintelui Howard W. Hunter. Lucrând asupra obiectivelor, ne transformăm speranțele în fapte.

Obiectivele trebuie:

1. să fie concrete și măsurabile;
2. să fie notate și puse într-un loc în care le poți vedea zilnic;
3. să aibă o dată limită;
4. să necesite anumite acțiuni pentru a le împlini;
5. să fie verificate, raportate și actualizate constant.

**Pasul 2.** Pe o foaie separată de hârtie, scrie două sau trei obiective care te vor ajuta să îndeplinești misiunea vieții tale. Urmează exemplul de mai jos. Pune foaia de hârtie într-un loc în care o poți vedea zilnic.

| OBIECTIV                                                             | DE CE?                                                 | PAȘI CONCREȚI PENTRU ÎNDEPLINIREA OBIECTIVULUI                                                                     | CÂND                                                                     | CUI ÎI VOR RAPORTA PROGRESUL MEU?                                                     |
|----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| EXEMPLU:<br>Citesc din Cartea lui Mormon 30 de minute în fiecare zi. | Astfel, pot primi îndrumare zilnică de la Duhul Sfânt. | 1. Mă trezesc la 6:30 a.m.<br>2. Citesc înainte de a lua micul dejun.<br>3. Îmi consemnez progresul într-un tabel. | Îmi voi evalua progresul în fiecare seară înainte de a merge la culcare. | Îmi voi arăta tabelul privind progresul unui membru al familiei, în fiecare duminică. |

#### PREȘEDINTELE HENRY B. EYRING

*„Rugați-vă ca Spiritul să vă arate lucrurile pe care Domnul vrea să le faceți. Planificați să faceți acele lucruri. Promiteți-I că vă veți supune. Acționați cu hotărâre până când veți îndeplini ceea ce v-a cerut El. Iar, apoi, rugați-vă pentru... a ști ce ați putea face în continuare.”*

*„Să acționăm cu toată sânguința”, Ensign sau Liahona, mai 2010, p. 63*

#### PREȘEDINTELE HOWARD W. HUNTER

*„Aceasta este o Evanghelie a pocăinței și trebuie să ne pocăim și să rezolvăm. Într-adevăr, procesul pocăinței, faptul de a lua angajamente și de a stabili obiective trebuie să fie un lucru continuu... Vă îndemn să puneți în practică aceste lucruri.”*

*„The Dauntless Spirit of Resolution”, (adunare de devoțiune desfășurată la Universitatea Brigham Young, 5 ian. 1992), p. 2, speeches. byu.edu*

**ACTIVITATE – GĂSEȘTE UN ÎNDRUMĂTOR (în timpul săptămânii)**

**Pasul 1.** Citește cuvintele vârstnicului Robert D. Hales.

Este posibil să ai nevoie de cineva cu multă experiență pentru a răspunde întrebărilor tale – cineva care a făcut ceea ce dorești să faci. Alți îndrumători pot fi prieteni sau membri ai familiei neprihăniți. Aceștia sunt oameni care sunt dispuși să petreacă timp încurajându-te să faci schimbări în viața ta și să-ți asumi responsabilitatea pentru succesul tău.

**Pasul 2.** Gândește-te la tipul de ajutor de care ai nevoie. Scrie o listă cu oameni care îți pot fi îndrumători. Cugetă și roagă-te în legătură cu lista cu nume.

**Pasul 3.** Răspunde la întrebările de mai jos pentru a începe o relație privind îndrumarea. Pentru a invita pe cineva să-ți fie îndrumător, poți, pur și simplu, să-i spui: „Încerc să fac o schimbare în viața mea. Ai fi dispus să mă ajuți?”

**ÎNDRUMĂTORUL MEU**

Cine ai dori să-ți fie îndrumător?

Când îl vei ruga sau o vei ruga să-ți fie îndrumător sau îndrumătoare?

Când v-ați putea întâlni pentru a-ți împărtăși „misiunea vieții” și obiectivele?

Cât de des ai dori să te întâlnești cu îndrumătorul tău?

**Pasul 4.** Adu-ți aminte că tu ești responsabil să îți creezi „misiunea vieții”. Când te întâlnești cu îndrumătorul tău:

- o revezi progresul;
- o revezi lucrurile care te împiedică să progresezi și ce faci pentru a le depăși;
- o revezi, în mod concret, ce planuiești să faci înainte de a te întâlni din nou cu îndrumătorul tău.

**VÂRSTNICUL  
ROBERT D. HALES**

*„În anii mei de tânăr adult, am căutat sfaturi de la părinții mei și de la îndrumători credincioși și de încredere. Unul a fost un conducător al preoției; altul a fost un învățător care avea încredere în mine... Alegeți, rugându-vă, [îndrumătorii] cărora le pasă sincer de bunăstarea voastră spirituală.”*

*„Să acceptăm și să învingem provocările lumii de astăzi”, Ensign sau Liahona, nov. 2015, p. 46*

## EDUCATION FOR A BETTER LIFE (EDUCAȚIE PENTRU O VIAȚĂ MAI BUNĂ)

Dacă nu poți viziona prezentarea video, alege un membru al grupului care să citească textul de mai jos.



**VÂRSTNICUL JOSEPH W. SITATI.** Când aveam 13 ani, locuiam într-o zonă rurală a Keniei. Oamenii aveau foarte puține lucruri. Dar cei care păreau că își permit lucrurile pe care alții le admirau erau cei care aveau o educație bună. Am ajuns să cred că educația este cheia unei vieți mai bune.

Îmi tot venea în minte gândul să merg și să vorbesc cu directorul unei școli la care doream să merg. Aveam nevoie de bicicleta tatălui meu pentru a face această călătorie care dura jumătate de zi. Nu ieșisem niciodată din satul meu. Nu știam să vorbesc engleză foarte bine și acest director era un om alb. Nu întâlnisem și nici nu vorbisem în mod direct cu un bărbat alb, așadar acest lucru era intimidant.

Ceva din mine mă tot îndemna și îmi spunea că trebuie să fac acest lucru, așa că am pornit să-l întâlnesc pe director. Când l-am privit, mi-am dat seama că era foarte surprins să-l vadă pe acest tânăr băiat stând ca un soldat în fața lui. El avea ochi blânzi, iar acest lucru mi-a dat curaj. L-am spus că îmi doream foarte mult să merg la școala lui și că aș fi foarte fericit dacă m-ar primi. Apoi, el a spus: „Ei bine, vom vedea când rezultatele testului vor fi afișate”. Eu am spus: „Vă mulțumesc,

domnule”. În mai puțin de patru minute am ieșit din birou.

Acele patru minute petrecute în acel birou au fost, într-adevăr, momentele definitorii din viața mea. Am fost singurul elev din școala mea primară care a fost acceptat la una dintre cele mai bune școli din zona noastră. Faptul că acel om bun mi-a dat această ocazie m-a făcut să fiu recunoscător și m-a inspirat să mă străduiesc să fiu cel mai bun elev din clasa mea.

Acest lucru mi-a adus ocazii noi de a merge la o altă școală bună și, apoi, de a mă pregăti să merg la universitate. Educația mea mi-a oferit posibilitatea să o găsesc pe soția mea în timp ce eram student la universitate. Mi-a oferit posibilitatea să îmi găsesc un serviciu în oraș. Când locuiam în Nairobi, am întâlnit un cuplu de misionari care ne-au invitat la ei acasă, unde țineau adunări cu cei care erau membri ai Bisericii. Dacă nu m-aș fi aflat în Nairobi atunci, nu aș fi găsit niciodată Evanghelia. Faptul că aveam un serviciu sigur mi-a permis să slujesc în cadrul Bisericii.

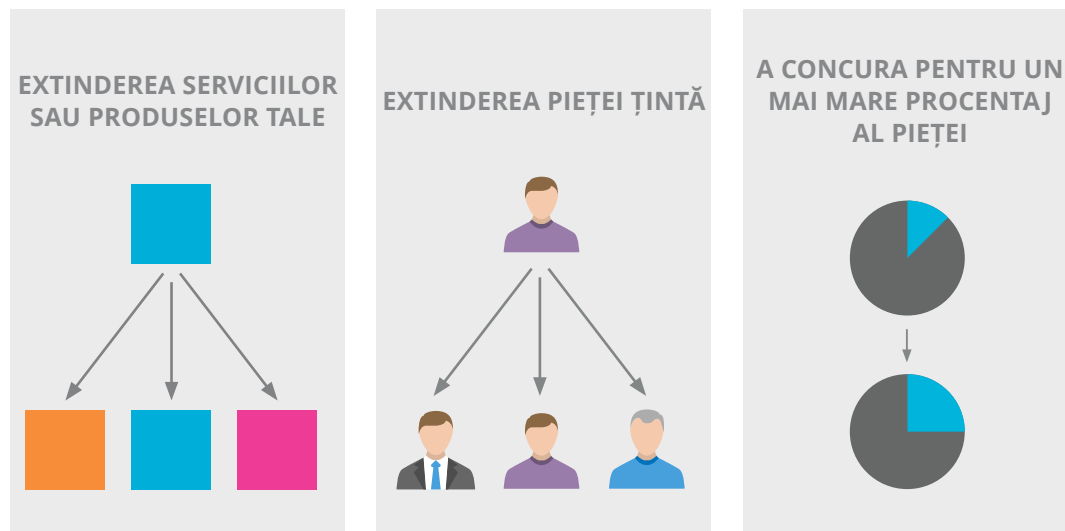
Depun mărturie că educația este cheia bizuirii pe forțele proprii. Vă va deschide multe posibilități de a putea să vă asigurați cele necesare din punct de vedere temporal și de a vă bizui pe forțele proprii, din punct de vedere spiritual.



## ÎNVAȚĂ—Durată maximă: 60 de minute

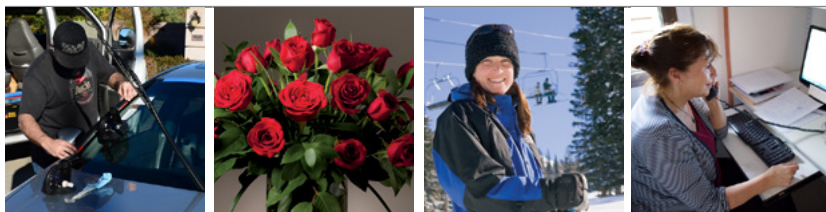
### 1. TREI MODURI PRIN CARE SĂ-MI DEZVOLT AFACEREA

**Citește.** După ce afacerea ta a ajuns să aibă succes constant în asigurarea unui serviciu sau produs care aduce profit, poate fi pregătită pentru ocazii de dezvoltare. Poate că dezvoltarea afacerii a făcut parte din planul tău încă de la început sau poate fi o surpriză plăcută datorată muncii asidue și perseverenței tale. Cei mai mulți proprietari de afaceri își dezvoltă afacerile într-unul dintre cele trei moduri prezentate mai jos. În acest capitol, vom învăța în detaliu despre fiecare dintre aceste moduri.



### 2. ÎMI DEZVOLT SERVICIILE SAU PRODUSELE

**Citește.** Un mod eficient de a-ți dezvolta afacerea este acela de a oferi servicii sau produse suplimentare care îndeplinesc nevoile clienților tăi țintă. Noile servicii și produse creează surse de încasări suplimentare care pot oferi stabilitate afacerii tale. Unele dintre exemple pot fi cele arătate mai jos.



O afacere care se ocupă de schimbarea uleiului vinde filtre de aer, ștergătoare de parbriz și soluții care repară parbrizele ciobite.

O pensiune care oferă mic dejun vinde pachete pentru aniversări care includ ciocolată și trandafiri.

O companie care închiriază echipamente pentru ski vinde bilete pentru telecabine și oferă servicii de transport.

O companie care oferă informații privind sisteme tehnice vinde asistență cu prioritate.

Observă că fiecare dintre serviciile și produsele dezvoltate din aceste exemple sunt o extindere compatibilă a activității principale a afacerii.

### ACTIVITATE (10 minute)

**Pasul 1.** Timp de trei minute, gândește-te și scrie cât mai multe idei de servicii sau produse suplimentare pentru afacerea ta. Fii creativ și încearcă să nu-ți limitezi gândirea. Scrie tot ce îți vine în minte.

- |          |           |
|----------|-----------|
| 1. _____ | 7. _____  |
| 2. _____ | 8. _____  |
| 3. _____ | 9. _____  |
| 4. _____ | 10. _____ |
| 5. _____ | 11. _____ |
| 6. _____ | 12. _____ |

**Pasul 2.** Revede-ți lista și încercuiește cele trei idei care crezi că sunt cele mai promițătoare pentru dezvoltarea afacerii tale.

**Pasul 3.** Roagă câțiva membri ai grupului să împărtășească cea mai promițătoare idee din cele încercuite pentru afacerile lor. Membrii grupului trebuie să ofere sugestii pentru a putea clădi pe fiecare idee.

### 3. ÎMI EXTIND PIAȚA ȚINTĂ

**Citește.** Un alt mod de a-ți ajuta afacerea să se dezvolte este acela de a-ți extinde piața țintă. Acest lucru îți va permite să te concentrezi asupra clienților și să comunici cu mai mulți dintre ei, ceea ce se speră să ducă la dezvoltarea afacerii. Unele dintre modurile în care îți poți extinde piața țintă sunt arătate mai jos.

#### Concentrează-te asupra unui nou segment de clienți



Un proprietar al unei afaceri cu îmbrăcăminte pentru femei se extinde vânzând produse pentru copii.

#### Deschide un nou canal de vânzări



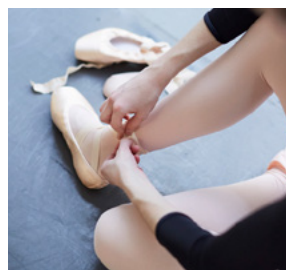
Un proprietar al unei edituri crează un nou site web pentru a vinde produse online.

#### Mută-te într-un loc mai mare sau mai bun



O companie de închirieri se mută într-un sediu mai mare și mai proeminent situat la țarm.

#### Deschide un al doilea sediu



Un instructor de dans deschide un al doilea studio într-un oraș din apropiere.

#### Licențiază-ți produsul unui alt vânzător



O companie care produce suc oferă permisiunea unui lanț de supermarket-uri să vândă o băutură sub propria etichetă.

#### Transformă-ți afacerea într-o franciză



Un proprietar al unui magazin de înghețată vinde dreptul pentru ca afacerea ei să se desfășoare într-un alt loc.

- Discută.**
- Ce factori ai dori să cercetezi și să iei în considerare înainte să urmezi oricare dintre aceste opțiuni?
  - Cum ai menține calitatea serviciilor sau produselor activității principale a afacerii tale pe măsură ce-ți extinzi afacerea?

#### ACTIVITATE (10 minute)

---

**Pasul 1.** Identifică un mod prin care poți să-ți extinzi piața țintă. Scribe-ți ideea în spațiul liber de mai jos.

---

---

**Pasul 2.** Împărțiți-vă în echipe de câte doi. Alături de coleg, discutați despre ideea pe care o aveți în legătură cu faptul de a vă extinde piața țintă. Fiecare coleg trebuie să ofere sugestii constructive.

---

#### 4. CONCUREZ PENTRU DOBÂNDIREA UNUI PROCENT MAI MARE AL PIEȚEI

**Citește.** Poți, de asemenea, să-ți dezvolti afacerea concurând pentru dobândirea unui procent mai mare al pieței. Proprietarii de afaceri fac aceasta concentrându-se asupra avantajului lor competitiv și creșterii calității serviciilor sau produselor, astfel încât clienții să aleagă afacerea lor. De exemplu, proprietarul unui cinematograf poate să investească în scaune confortabile și mâncare de calitate superioară care pot să atragă oamenii care ar putea să meargă la alte cinematografe.

#### ACTIVITATE (10 minute)

---

**Pasul 1.** Gândește-te la o afacere care este în concurență directă cu afacerea ta. Este posibil ca aceasta să nu fie la fel ca a ta, dar să îndeplinească același nevoi ale clienților. Scribe cele mai bune puncte de vânzare al serviciului sau produsului concurenței tale.

---

---

**Pasul 2.** Scribe modul în care serviciul sau produsul tău trebuie îmbunătățit pentru a putea inspira clienții să cumpere de la tine.

---

---

**Pasul 3.** Împărțiți-vă în echipe de câte doi. Presupune că propriul coleg este un potențial client. Discută cu el despre ideea sau ideile pe care le-ai scris pentru pasul 2. Adresați întrebări pentru a afla dacă respectivul coleg este interesat de ideea ta sau ideile tale.

---

## 5. PROFIT CÂT MAI MULT DE OCAZIILE DE DEZVOLTARE

**Citește.** Tocmai am învățat despre trei moduri de a dezvolta o afacere. Dacă dorești să-ți dezvolti afacerea, trebuie să cauți, în mod activ, potențialele ocazii de dezvoltare. Proprietarii de afaceri de succes învață acționând (vezi D&L 58:26-28). Ei exercită înțelepciune când se gândesc la noi ocazii de a-și extinde afacerile evaluând cu atenție resursele suplimentare și potențialele provocări. Însă, nu se tem să încerce și să facă greșeli. Ei văd greșelile ca ocazii de a-și accelera procesul de învățare, care îi pot face mai puternici și-i pot apropia de îndeplinirea obiectivelor personale. Ei au curajul să schimbe obiectivul afacerii lor, dacă este necesar, pentru a îndeplini nevoile schimbătoare ale clienților.



**Discută.** Imaginează-ți un proprietar de afaceri care vopsește liniile delimitatoare ale spațiilor de parcare. El ajunge la concluzia că poate să-și dezvolte afacerea schimbând obiectivul afacerii sale. După ce a discutat cu clienții săi, el a aflat că aceștia ar plăti mai mult dacă afacerea sa ar vopsi cu negru semnele vechi și ar instala bare de protecție și praguri limitatoare de viteză. El a analizat aceasta în detaliu și crede că are sens din punct de vedere financiar, astfel hotărăște să profite de aceste noi ocazii.

- Ce ocazii sau obstacole ai observat care te pot face să schimbi obiectivul afacerii tale?

## 6. ÎMI DEZVOLT OBICEIUL DE A FACE ECONOMII PERSONALE

**Citește.** Abilitatea ta de a-ți dezvolta afacerea poate fi ajutată în mare măsură când ai economii personale de care te poți folosi. Un obicei prin care se remarcă proprietarii de afaceri de succes este faptul că, în mod constant, economisesc bani. Am fost sfătuiți ca mai întâi să ne plătim zeciuiala și să ne oferim donațiile. Apoi, să ne plătim pe noi înșine economisind o parte din banii noștri.

Faptul de a economisi bani asigură fonduri pentru urgențe și nevoi neașteptate. Asigură, de asemenea, liniște sufletească, flexibilitate privind hotărâri legate de viață și resurse pentru ocazii precum dezvoltarea unei afaceri. Deși sunt multe moduri de a economisi bani, cel mai important este să **economisim bani în fiecare săptămână**.

Tehnologia te poate ajuta să economisești bani. Poți stabili o reținere automată din salariu sau un transfer automat din contul curent în contul de economii. Reținerile automate sau transferurile te pot ajuta să economisești fără efort. Printre modurile practice de a economisi bani se numără:

- crearea unui fond pentru situații de urgență;
- stabilirea unui buget;
- lucrul asupra obiectivului de a face economii pe termen scurt;
- depunerea în contul de economii a întregii sume de bani pe care o primești, cum ar fi rambursări de taxe, cadouri financiare cu ocazia zilei de naștere, bonusuri și moșteniri financiare;
- deschiderea de conturi de economii pentru misiuni, educație, pensie, ocazii de afaceri sau alte obiective personale;
- economisirea banilor în numerar sau a restului primit.

**Discută.** Ce moduri au funcționat cel mai bine pentru a te ajuta să economisești bani în mod constant?

## 7. ELIMIN COSTURILE INUTILE

**Citește.** Pentru a menține o marjă de profit stabilă, proprietarii de afaceri trebuie adesea să învețe să funcționeze cu relativ puține resurse. Proprietarii de afaceri de succes sunt cumpătați și categorici când hotărăsc care costuri sunt utile și care nu. Uneori, iau hotărâri îndrăznețe tăind un anumit procentaj din costurile lor, și, apoi, găsind moduri creative, dar totuși realiste, de a avea economii. Unele dintre modurile obișnuite în care proprietarii de afaceri gestionează costurile în mod eficient sunt arătate mai jos.



**Fii descurcăreț.** Folosește împreună cu altcineva sau refolosește echipamente și provizii; fii dispus să cumperi echipamente folosite în loc să cumperi echipamente noi.

De exemplu, un magazin de design grafic a ales să cumpere mobilier de birou folosit care a fost adecvat pentru ceea ce era nevoie.



**Rămâi concentrat.** Folosește timpul în mod eficient concentrându-te asupra priorităților și proiectelor care generează cele mai multe încasări.

De exemplu, o firmă de inginerie s-a specializat concentrându-se asupra celor trei cele mai profitabile servicii ale ei.



**Folosește tehnologia.** Folosește tehnologia pentru a spori productivitatea, a îmbunătăți comunicarea și a reduce costurile.

De exemplu, pentru a reduce cheltuielile de transport, o afacere care se ocupă de dezvoltare software a folosit servicii de conferințe video și de telefonie la preț redus.



**Folosește puterea de achiziționare.** Cumpără sau obține oferte de preț de la mai multe surse, negociază cheltuielile pentru a obține cel mai bun preț posibil sau cumpără în cantități mari.

De exemplu, o afacere care face produse din piele a cerut oferte de preț de la diverși potențiali furnizori de piele.

### ACTIVITATE (10 minute)

**Pasul 1.** Din lista de mai sus sau folosind propriile idei, identifică două moduri prin care poți reduce costurile pentru afacerea ta. Scrie-ți ideile mai jos.

---

---

---

---

**Pasul 2.** Împreună cu grupul, împărtășiți un mod eficient prin care ați redus costurile pentru afacerea voastră sau moduri pe care i-ați văzut pe alți proprietari de afaceri că le-au folosit pentru a-și reduce în mod eficient costurile.



## CUGETĂ—Durată maximă: 5 minute

---

*Gândește-te ce ai învățat astăzi și ai în vedere ceea ce ar dori Domnul să faci. Citește citatul de mai jos și scrie răspunsuri la întrebări.*

---

„Bărbații și femeile care își pun viețile în slujba lui Dumnezeu vor descoperi că El poate face mult mai mult cu viețile lor decât pot face ei. El va face ca bucuriile lor să fie mai profunde, le va lărgi viziunea, va face ca mintea lor să fie mai ascuțită, le va întări mușchii, le va aduce sentimente mai bune, înmulți binecuvântările, oferi mai multe ocazii, alina sufletele, aduce prieteni și va revărsa pace” (Ezra Taft Benson, „Jesus Christ – Gifts and Expectations”, *Ensign*, dec. 1988, p. 4).

Bazându-te pe ceea ce ai învățat astăzi, ce schimbare ești inspirat să faci pentru a te ajuta să-ți dezvolti afacerea?

---

---

---

---

Ce măsură vei lua în această săptămână pentru a pune în practică schimbarea pe care ai identificat-o mai sus?

---

---

---

---



## IA-ȚI ANGAJAMENTE—Durată maximă: 5 minute

Împreună cu partenerul tău de acțiune, citiți fiecare angajament de mai jos. Capacitatea ta de a reuși să începi sau să îți dezvolti afacerea se va îmbunătăți semnificativ pe măsură ce-ți vei respecta, cu sârguință, angajamentele săptămânale. Promite să îți respecti angajamentele și, apoi, semnează mai jos.

### ANGAJAMENTELE MELE

- Ⓐ Voi respecta angajamentele din broșura „Temelia mea” pentru această săptămână:
  - voi finaliza activitățile „stabilește obiective” și „găsește un îndrumător”;
  - voi termina de scris planul „misiunea vieții mele” și îl voi discuta cu familia sau prietenii;
  - voi ruga pe cineva să-mi fie îndrumător și vom stabili o dată când să ne întâlnim.
- Ⓑ Voi scrie în caietul meu de afaceri un plan detaliind modalitățile în care intenționez să-mi dezvolt afacerea la momentul potrivit.
- Ⓒ Voi scrie în caietul meu de afaceri un plan detaliind modalități în care pot să reduc costurile pentru afacerea mea.
- Ⓓ Voi revedea pagina „Cugetă” și-mi voi respecta angajamentele.
- Ⓔ Îl voi contacta pe partenerul meu de acțiune și-l voi sprijini.

*Nu uita că, săptămâna viitoare, ți se va cere să raportezi numărul de zile în care ai vorbit cu clienții, ai scris în caietul afacerii tale, ai făcut vânzări și ai consemnat detalii financiare (vezi tabelul „Evaluarea eforturilor mele” de la începutul manualului.)*

Semnătura mea

Semnătura partenerului de acțiune

**Roagă pe cineva să spună rugăciunea de încheiere.**



10

# FINANȚAREA AFACERII MELE

---

## PRINCIPIU DIN BROȘURA „TEMELIA MEA”

- Dovedește integritate

## PRINCIPII, ÎNDEMÂNĂRI ȘI OBICEIURI PENTRU AFACERI

1. Am banii necesari pentru a-mi dezvolta afacerea?
2. Este bine sau rău să împrumut bani?
3. Opțiuni de finanțare pentru afacerea mea
4. Cercetarea opțiunilor de finanțare
5. Integritatea în relațiile financiare



## RAPORTEAZĂ—Durată maximă: 25 de minute

Spuneți o rugăciune de deschidere.

### ANGAJAMENTELE DE SĂPTĂMÂNĂ TRECUTĂ

- Ⓐ Respect angajamentele din broșura „Temelia mea”.
- Ⓑ Scriu, în caietul afacerii mele, un plan în care detaliez modurile în care intenționez să-mi dezvolt afacerea la momentul potrivit.
- Ⓒ Scriu, în caietul afacerii mele, un plan în care detaliez modurile în care aş putea să-mi reduc costurile afacerii.
- Ⓓ Revăd pagina „Cugetă” și respect angajamentul.
- Ⓔ Îl contactez și îl sprijin pe partenerul meu de acțiune.

### PASUL 1. EVALUARE REALIZATĂ ÎMPREUNĂ CU PARTENERUL DE ACȚIUNE (5 minute)

Alocă-ți câteva minute pentru a-ți evalua eforturile de a-ți respecta angajamentele din această săptămână. Folosește tabelul „Evaluarea eforturilor mele” de la începutul acestui manual. Apoi, împărtășește evaluarea ta partenerului tău și discută cu el sau ea despre întrebarea de mai jos.

**Discută.** Ce încercări ai avut în ceea ce privește respectarea angajamentelor tale din această săptămână?

Acest tabel te va ajuta să urmărești progresul tău. vei avea ocazia de a-l completa în cadrul întâlnirii de grup din fiecare săptămână, atunci când se va discuta despre raport.

**INSTRUCȚIUNI:** Evaluează eforturile de a-ți respecta angajamentele pe care le faci în fiecare săptămână. Împărtășește evaluarea partenerului tău de acțiune. Gândește-te la modul în care poți continua să te perfecționezi pe măsură ce evoluezi afacerea ta.

**CHEIE:** ● Efort mic ● Efort moderat ● Efort considerabil

|                     | Angajamente din broșura „Temelia mea”    | Angajamente privind dezvoltarea afacerii                                                     | Angajamente privind activitatea afacerii                                                                               | Angajamente privind „Reflecția” | Angajamente privind partenerul de acțiune | Doar o dată pe săptămână | Doar o dată pe săptămână | Doar o dată pe săptămână |
|---------------------|------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Exemplu             | Mă poartă și sunt sigur                  | Folosesc zilnic un registru de venituri și cheltuieli                                        | Crez un plan pentru a reduce costurile afacerii mele                                                                   | Angajamente privind „Reflecția” | Angajamente privind partenerul de acțiune | 6                        | 4                        | 3                        |
| <b>Săptămâna 1</b>  | Recunosc pe cine sunt și ce vreau să fac | Particip la activitatea Agriflor                                                             | Încep să scriu zilnic în agenda afacerii                                                                               |                                 |                                           |                          |                          |                          |
| <b>Săptămâna 2</b>  | Îmi exercit credința în Dumnezeu         | Crez o listă cu cinci nevoi ale clienților care nu mi s-au satisfăcut                        | Crez o listă cu avantaje care angajă competențele pentru clienții afacerii                                             |                                 |                                           |                          |                          |                          |
| <b>Săptămâna 3</b>  | Sesionez bani                            | Port o conversație cu cel puțin cinci posibili clienți                                       | Completez secțiunea desemnată din agenda personală a afacerii                                                          |                                 |                                           |                          |                          |                          |
| <b>Săptămâna 4</b>  | Mă poartă și sunt sigur                  | Particip la activitatea Facet o vânzare                                                      | Completez secțiunea „Jaluzii” din agenda personală a afacerii                                                          |                                 |                                           |                          |                          |                          |
| <b>Săptămâna 5</b>  | Folosesc timpul cu înțelepciune          | Încerc noi moduri de a comunica cu și de a lucra pe clienții mei                             | Completez secțiunea „Pătrund” din agenda personală a afacerii                                                          |                                 |                                           |                          |                          |                          |
| <b>Săptămâna 6</b>  | Mă poartă și sunt sigur                  | Folosesc un registru de venituri și cheltuieli pentru afacerea mea sau pentru o altă afacere | Crez o declarație de venit pentru afacerea mea sau pentru o altă afacere                                               |                                 |                                           |                          |                          |                          |
| <b>Săptămâna 7</b>  | Rezolv probleme                          | Îmi plătesc un salariu și în separat bani afacerii mele de cel puțin cinci                   | Înregistrează separat pentru bani afacerii și cel personal                                                             |                                 |                                           |                          |                          |                          |
| <b>Săptămâna 8</b>  | Suntem uniți, stăruim împreună           | Fac o listă cu posibile probleme de încredere cu care s-ar putea confrunta afacerea mea      | Fac un plan pentru a aborda probleme de încredere cu care s-ar putea confrunta afacerea mea                            |                                 |                                           |                          |                          |                          |
| <b>Săptămâna 9</b>  | Caut să învâd                            | Crez un plan pentru a crește afacerea mea                                                    | Crez un plan pentru a reduce costurile afacerii mele                                                                   |                                 |                                           |                          |                          |                          |
| <b>Săptămâna 10</b> | Daui dovadă de integritate               | Discut cu persoane cunoscute pentru a examina planul de finanțare                            | Aflu mai multe despre posibilele planuri de finanțare ale afacerii mele                                                |                                 |                                           |                          |                          |                          |
| <b>Săptămâna 11</b> | Comunic: solicit și ascult               | Aflu care sunt cerințele legale și reglementările privind afacerea mea                       | Prezintă și înregistru prezentarea afacerii mele                                                                       |                                 |                                           |                          |                          |                          |
| <b>Săptămâna 12</b> | Primesc: dăruiesc în timp                | Fac o listă de idei pentru a-mi crește afacerea                                              | Împărtășesc experiența personală a afacerii mele cu cineva din afara afacerii și sugerez primele în timpul prezentării |                                 |                                           |                          |                          |                          |

---

## PASUL 2. RAPORTEAZĂ GRUPULUI (8 minute)

După ce v-ați evaluat eforturile, adunați-vă în grup și raportați rezultatele voastre. În cadrul grupului, fiecare spune dacă și-a acordat un calificativ roșu, galben sau verde pentru fiecare dintre angajamentele din săptămâna trecută. De asemenea, menționați numărul de zile în care ați exersat fiecare dintre îndemânările cheie necesare în afaceri, așa cum ați raportat în tabelul „Evaluarea eforturilor mele”.

---

## PASUL 3. ÎMPĂRTĂȘIȚI-VĂ EXPERIENȚELE (10 minute)

Acum, împărtășiți în cadrul grupului lucrurile pe care le-ați învățat străduindu-vă să vă respectați angajamentele pe parcursul săptămânii.

- Discută.**
- Ce experiențe ai avut în ceea ce privește respectarea angajamentelor din broșura „Temelia mea”?
  - Ce ai învățat creând un plan pentru dezvoltarea afacerii tale?
  - Ce ai învățat creând un plan pentru reducerea costurilor afacerii tale?

---

## PASUL 4. ALEGEREA PARTENERILOR DE ACȚIUNE (2 minute)

Alege un partener de acțiune din cadrul grupului pentru săptămâna următoare. În general, partenerii de acțiune sunt de același sex și nu sunt membri ai familiei.

Alocă-ți câteva minute acum pentru a te întâlni cu partenerul tău de acțiune. Prezentați-vă și discutați cum vă veți contacta de-a lungul săptămânii.

---

*Numele partenerului de acțiune*

---

*Informații de contact*

Scrieți cum și când vă veți contacta în această săptămână.

| DUMINICĂ | LUNI | MARȚI | MIERCURI | JOI | VINERI | SÂMBĂȚĂ |
|----------|------|-------|----------|-----|--------|---------|
|          |      |       |          |     |        |         |



# TEMELIA MEA: DOVEDEȘTE INTEGRITATE—

Durată maximă: 20 de minute

**Cugetă.** De ce îi iubește Domnul pe cei cu „inima [integă]”?

**Vizionează.** „What Shall a Man Give in Exchange for His Soul? (Ce ar da un om în schimb pentru sufletul său?)”, disponibilă la [srs.ids.org/videos](https://srs.ids.org/videos). (Nu ai acces la prezentarea video? Citește textul care se găsește la sfârșitul acestei secțiuni.)

**Discută.** Ce înseamnă să fii integru? Care sunt câteva moduri mărunte în care oamenii își vând sufletul pentru a obține lucruri în această viață?

**Citește.** Articolele de credință 1:13 și Iov 27:5.

## ACTIVITATE (5 minute)

În particular, evaluează-te în aspectele menționate mai jos.

**PUNE O CIFRĂ ÎNAINTEA FIECĂREI SITUAȚII PENTRU A ARĂTA CÂT DE DES ACȚIONEZI ASTFEL.**

1 = niciodată, 2 = uneori, 3 = des, 4 = întotdeauna

- \_\_\_\_\_ 1. Îmi țin promisiunile, angajamentele și legămintele.
- \_\_\_\_\_ 2. Sunt total cinstit/cinstită în lucrurile pe care le spun și în evidențele pe care le țin.
- \_\_\_\_\_ 3. Nu exagerez pentru a face ca lucrurile să pară mai bune decât sunt.
- \_\_\_\_\_ 4. Înapoiez ce împrumut și nu iau lucruri care nu-mi aparțin.
- \_\_\_\_\_ 5. Sunt total fidel/fidelă soției mele/soțului meu în cuvinte și fapte.
- \_\_\_\_\_ 6. Nu trișez niciodată, nici măcar atunci când știu că nu aș fi prins/prinsă.
- \_\_\_\_\_ 7. Când găsesc ceva ce nu este al meu, îl înapoiez proprietarului.
- \_\_\_\_\_ 8. Înapoiez banii pe care îi împrumut.

**Discută.** Citește Mosia 4:28 și cuvintele vârstnicului Joseph B. Wirthlin. De ce este faptul de a plăti o datorie sau un împrumut pentru o afacere sau pentru studii (precum un împrumut de la FPE) un lucru ce ține de integritatea personală?

**la-ți angajamente.** la-ți angajamentul ca, în timpul săptămânii viitoare, să faci lucrurile de mai jos.

- ☐ Fă o îmbunătățire într-unul dintre cele opt aspecte în legătură cu care te-ai autoevaluat în cadrul activității de mai sus.
- ☐ Împărtășește membrilor familiei sau prietenilor ceea ce ai învățat azi despre integritate.

## ARTICOLELE DE CREDINȚĂ 1:13

„Noi credem că trebuie să fim cinștiți.”

## IOV 27:5

„Până la cea din urmă suflare îmi voi apăra nevinovăția.”

## MOSIA 4:28

„Și aș dori ca să vă aduceți aminte că oricine dintre voi care împrumută de la vecinul său, trebuie să dea înapoi ceea ce a împrumutat, după cum s-a înțeles, căci altfel păcătuieți; și poate că veți face ca și vecinul vostru să păcătuiască.”

## WHAT SHALL A MAN GIVE IN EXCHANGE FOR HIS SOUL? (CE AR DA UN OM ÎN SCHIMB PENTRU SUFLETUL SĂU?)

Dacă nu poți viziona prezentarea video, alege un membru al grupului care să citească textul de mai jos.



**VÂRSTNICUL ROBERT C. GAY.** Odată, Salvatorul i-a întrebat pe ucenicii Săi: „Ce ar da un om în schimb pentru sufletul său?” [Matei 16:26].

Cu mulți ani în urmă, tatăl meu m-a învățat să mă gândesc la această întrebare cu mare atenție. Când eram copil, părinții mei îmi dădeau lucruri de făcut prin casă și îmi dădeau bani de buzunar pentru munca mea. Deseori, am folosit acei bani, cincizeci și ceva de cenți pe săptămână, pentru a merge la cinematograful. Pe atunci, un bilet la film pentru un copil în vârstă de 11 ani costa 25 de cenți. Astfel, îmi rămâneau 25 de cenți pentru batoane de ciocolată, care costau 5 cenți bucata. Un film și cinci batoane de ciocolată! Nici că se putea mai bine.

Totul a fost bine până când am împlinit 12 ani. Când așteptam la coadă într-o după-amiază, mi-am dat seama că prețul biletului pentru un copil în vârstă de 12 ani era 35 de cenți, adică două batoane de ciocolată în minus. Nu eram chiar pregătit să fac un astfel de sacrificiu și m-am gândit: „Arăți la fel cum arătai săptămâna trecută”. Apoi, ajuns la casă, am cerut un bilet de 25 de cenți. Casiera mi l-a dat fără ezitare și mi-am putut cumpăra cele cinci batoane de ciocolată, în loc de trei.

Foarte fericit de realizarea mea, m-am grăbit mai târziu acasă să-i spun tatălui despre marele meu câștig. În timp ce i-am povestit detaliile, el nu a spus nimic. Când am terminat, s-a uitat pur și simplu la mine și a spus: „Fiule, ți-ai vinde sufletul pentru câțiva bănuți?”. Cuvintele lui m-au făcut să îmi pară rău. Este o lecție pe care nu am uitat-o niciodată.

(„Ce ar da un om în schimb pentru sufletul său?” *Ensign* sau *Liahona*, nov. 2012, p. 34)

## VÂRSTNICUL JOSEPH B. WIRTHLIN

*„Integritatea înseamnă să facem mereu ceea ce este drept și bine, indiferent de consecințele imediate. Înseamnă să fim neprihăniți din profunzimea sufletului, nu doar în faptele noastre, ci, mai important, în gândurile și inima noastră... O minciună mică, o înșelăciune mică sau folosirea unui avantaj necinstit nu sunt acceptate de Domnul... Cea mai mare răsplată a integrității este însoțirea constantă a Duhului Sfânt... [care ne] va îndruma în tot ceea ce facem.”*

*„Personal Integrity”,  
Ensign, mai 1990,  
p. 30, 32, 33*



## ÎNVAȚĂ—Durată maximă: 60 de minute

### 1. AM BANII NECESARI PENTRU A-MI DEZVOLTA AFACEREA?

**Citește.** Am aflat că proprietarii de afaceri de succes lucrează pentru a crea un ciclu pozitiv al fluxului de numerar. Prin planificare atentă și perseverență, ei dispun de suficient numerar pentru a-și menține și dezvolta afacerea. Ei cunosc situația actuală a numerarului pe care îl au și își actualizează în mod curent reprezentarea grafică a fluxului lor de numerar. Ei „[văd] ca toate aceste lucruri să fie făcute în înțelepciune și ordine” (Mosia 4:27).

Mai mult, mulți proprietari de afaceri caută finanțare pentru a urmări ocazii de dezvoltare, cum ar fi cele despre care am învățat în capitolul 9. Dacă te hotărăști să cauți finanțare pentru afacerea ta, va trebui mai întâi să ai o înțelegere detaliată a fluxului de numerar al afacerii tale, în special a numerarului pe care afacerea ta îl consumă în prezent și care se anticipează să îl consume. Este esențial să te asiguri că afacerea ta dispune de suficient numerar pentru a menține funcționalitatea, pentru a face față oricăror situații neașteptate și pentru a se dezvolta potrivit obiectivelor tale.

### 2. ESTE BINE SAU RĂU SĂ ÎMPRUMUT BANII?

**Citește.** Datoria personală și datoria afacerii sunt diferite. Împrumuturile personale sunt adesea folosite pentru a cheltui mai mult decât ne permitem să plătim. Împrumuturile pentru afacere trebuie să fie folosite pentru a produce mai mult decât putem să producem. Conducătorii Bisericii ne-au sfătuit să evităm datoriile personale. Vârstnicul Joseph B. Wirthlin a spus: „Unele datorii – cum ar fi cea pentru o casă modestă, cheltuielile pentru educație, poate pentru o primă mașină de care avem nevoie – pot fi necesare. Dar niciodată nu ar trebui să intrăm într-o sclavie financiară, cheltuind fără să evaluăm cu atenție costurile” („Datorii pământești, datorii cerești”, *Ensign* sau *Liahona*, mai 2004, p. 41).

**Discută.** Gândește-te la cineva pe care-l cunoști și care a împrumutat bani pentru uz personal. L-a ajutat acest împrumut sau i-a făcut rău?

**Citește.** Trebuie să fim atenți când ne gândim la datoria afacerii. Dar, când este gestionată cu înțelepciune, „[datoria de afaceri rațională] reprezintă [unul dintre elementele dezvoltării]” (*Învățăături ale președinților Bisericii: Ezra Taft Benson* [2014], p. 296).

Aproape orice afacere necesită capital suplimentar, sau bani suplimentari, pentru a se dezvolta. Proprietarii de afaceri obțin, în mod obișnuit, capital suplimentar prin economii proprii, prin finanțare prin împrumut sau prin finanțare prin acțiuni. **Finanțarea prin împrumut** înseamnă a lua un împrumut pentru afacere și, apoi, a-l rambursa cu dobândă. **Finanțarea prin acțiuni** înseamnă primirea de bani în schimbul unei proprietăți parțiale asupra companiei.

În mod ocazional, proprietarii de afaceri primesc subvenții guvernamentale sau bani din alte surse. De obicei, aceste fonduri nu trebuie rambursate.

### 3. OPȚIUNI DE FINANȚARE PENTRU AFACEREA MEA

**Citește.** Proprietarii de afaceri de succes sunt atenți și creativi în legătură cu strângerea fondurilor de care au nevoie pentru a-și dezvolta afacerea. Există multe modalități de a obține fondurile de care ai nevoie. Această secțiune le împarte în trei categorii. Categoria 1 abordează fondurile care sunt utilizate frecvent în primul rând, cum ar fi economiile personale. Categoria 2 explorează diferite surse de finanțare prin împrumut. Categoria 3 rezumă opțiuni de finanțare mai puțin obișnuite care se aplică anumitor proprietari de afaceri.

#### Categoria 1. Surse de finanțare obișnuite

**Citește.** Cei mai mulți proprietari de afaceri își finanțează inițial dezvoltarea afacerii, bazându-se pe propriile economii, prin „start-up” (faptul de a face singuri munca și de a nu se bizui pe ajutor extern) și prin obținerea de împrumuturi sau bani de investiții de la membri apropiați ai familiei sau prieteni. Aceste opțiuni le permit să ia hotărâri rapide și să fie flexibili în gestionarea dezvoltării afacerii lor.

**ACTIVITATE (5 minute)**

**Pasul 1.** Împreună cu membrii grupului, citiți, cu glas tare, descrierile, avantajele și dezavantajele tipurilor de finanțare de mai jos.

| SURSE DE FINANȚARE OBIȘNUITE     |                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                               |
|----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| SURSĂ                            | DESCRIERE                                                                                                | AVANTAJE                                                                                                                                                                                          | DEZAVANTAJE                                                                                                                                   |
| <b>Economiile proprietarului</b> | Proprietarul utilizează economiile personale ca împrumut pentru afacere sau pentru a investi în aceasta. | <ul style="list-style-type: none"> <li>Proprietarul păstrează controlul asupra afacerii.</li> <li>Acces ușor și imediat.</li> <li>Minimum de formulare.</li> </ul>                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>Sacrificiu personal și familial și riscul.</li> <li>Posibile fonduri insuficiente.</li> </ul>          |
| <b>„Start-up”</b>                | Proprietarul face toată munca, în loc să angajeze alte persoane sau să ia un împrumut.                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Proprietarul păstrează controlul asupra afacerii.</li> <li>Reduce nevoia de numerar.</li> <li>Angajament ridicat în ceea ce privește calitatea.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Dezvoltare înceată.</li> <li>Potențială lipsă de abilități</li> </ul>                                  |
| <b>Familia și prietenii</b>      | Membrii familiei și prietenii împrumută bani afacerii sau investesc în ea.                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>Loialitate și sprijin.</li> <li>Flexibilitate în ceea ce privește ratele și condițiile financiare.</li> </ul>                                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>Posibile relații tensionate.</li> <li>Posibilitatea unei interferențe nedorite cu afacerea.</li> </ul> |

**Pasul 2.** Ai experiență anterioară cu oricare dintre aceste surse de finanțare? Dacă da, ce cunoștințe ai? Dacă nu, ce gânduri sau îngrijorări ai?

## Categoria 2. Surse de finanțare prin împrumut

**Citește.** Pe lângă utilizarea resurselor de finanțare personale, mulți proprietari de afaceri caută fonduri împrumutându-se, sau prin finanțare prin împrumut. Întrebările de mai jos pot ajuta în luarea unei hotărâri de a împrumuta.

- Împrumut pentru a-mi dezvolta afacerea, nu pentru motive personale?
- Împrumut pentru a susține o afacere care, în cele din urmă, nu va fi profitabilă?
- Este momentul potrivit să-mi asum acest risc?
- Mă simt confortabil cu termenii împrumutului pe care l-aș primi?
- Împrumut suma corectă?
- Voi putea să rambursez datoriile și să-mi mențin operațiunile afacerii cu un risc minim pentru a avea un flux de numerar pozitiv?

**Discută.** Imaginează-ți că te gândești să împrumuți bani pentru afacerea ta. În cadrul grupului, discutați cum vă vor ajuta fiecare dintre întrebările anterioare cu această hotărâre.

**Citește.** Cardurile de credit sunt cea mai obișnuită sursă de finanțare prin împrumut, dar au rate ridicate ale dobânzii. O linie de credit este o opțiune flexibilă care permite proprietarilor de afaceri să gestioneze urcușurile și coborâșurile fluxurilor lor de numerar. Împrumuturile bancare, credite prin intermediul microfinanțării și creditarea de la persoană la persoană disponibile sunt, de asemenea, valabile și oferă multe avantaje, dar de obicei necesită un proces riguros de aplicare.

### ACTIVITATE (10 minute)

---

**Pasul 1.** Împreună cu grupul, citiți fiecare din descrierile surselor de finanțare prin împrumut de mai jos. Apoi, revedeți informațiile care compară aceste surse de finanțare prin împrumut și indică diferențe dintre ele.

| SURSE DE FINANȚARE PRIN ÎMPRUMUT: AVANTAJE ȘI DEZAVANTAJE                                                      |                                                                                                                                                                                    |                                                                                             |                                                                                                                                                               |                                                                                            |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| CARD DE CREDIT                                                                                                 | LINIE DE CREDIT                                                                                                                                                                    | ÎMPRUMUT LA BANCĂ                                                                           | ÎMPRUMUT PRIN MICROFINANȚARE                                                                                                                                  | CREDITAREA DE LA PERSOANĂ LA PERSOANĂ                                                      |
| Proprietarul face achiziții cu un card de credit și este de așteptat să plătească suma împrumutată cu dobândă. | O instituție financiară face un împrumut flexibil, care permite unui proprietar să împrumute în mod repetat, pe termen scurt, pentru necesitățile fluxului de numerar al afacerii. | O bancă împrumută bani proprietarului așteptând plățile împrumutului programate cu dobândă. | O organizație împrumută o mică sumă de bani unei afaceri care nu poate primi un împrumut bancar. Aceste împrumuturi sunt disponibile în aproape fiecare țară. | Persoanele fizice împrumută unui proprietar de afaceri neînruit printr-un serviciu online. |

CHEIA:



= Puternic



= Moderat



= Slab

| VITEZA CU CARE PRIMIȚI FONDURI                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | GARANȚII ȘI DECLARAȚII FINANCIARE                                                                                                                                                                                                                          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Card de credit</b><br>(primește fonduri rapid)<br><b>Linie de credit</b><br>(durează mai mult pentru a primi fonduri)<br><b>Împrumut de la bancă</b><br>(durează mai mult pentru a primi fonduri)<br><b>Împrumut de microfinanțare</b><br>(durează mai mult pentru a primi fonduri)<br><b>Creditarea de la persoană la persoană</b><br>(durează mai mult pentru a primi fonduri) | <b>Card de credit</b><br>(nu este necesar)<br><b>Linie de credit</b><br><b>Împrumut de la bancă</b><br>(obligatoriu)<br><b>Împrumut de microfinanțare</b><br><b>Creditarea de la persoană la persoană</b>                                                  |
| ESTE NEVOIE DE EVALUAREA UNUI CREDIT BUN                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | RATA DOBÂNZII                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Card de credit</b><br>(nu este neapărat necesar)<br><b>Linie de credit</b><br><b>Împrumut de la bancă</b><br>(obligatoriu)<br><b>Împrumut de microfinanțare</b><br><b>Creditarea de la persoană la persoană</b>                                                                                                                                                                  | <b>Card de credit</b><br>(dobânzi relativ mari)<br><b>Linie de credit</b><br>(rate variabile relativ mici)<br><b>Împrumut de la bancă</b><br>(rate fixe relativ mici)<br><b>Împrumut de microfinanțare</b><br><b>Creditarea de la persoană la persoană</b> |
| MĂRIMEA ÎMPRUMUTULUI                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Card de credit</b><br>(o sumă relativ mică)<br><b>Linie de credit</b><br><b>Împrumut de la bancă</b><br>(o sumă relativ mare)<br><b>Împrumut de microfinanțare</b><br>(o sumă relativ mică)<br><b>Creditarea de la persoană la persoană</b><br>(o sumă relativ mică)                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                            |

**Pasul 2.** Împreună cu membrii grupului, citiți, cu glas tare, fiecare situație de mai jos. Aflați ce opțiune de finanțare prin împrumut credeți că este cea mai bună și motivele pentru alegerea voastră. Furnizați un răspuns pentru fiecare situație înainte de a o citi pe următoarea.

**Situația A.** Malik are nevoie imediat de 2.000 de dolari pentru a achiziționa materiale pentru afacerea sa de decorări de sărbători. Având în vedere caracterul sezonier al afacerii sale și capacitatea sa de a efectua vânzări imediate, el are convingerea că poate rambursa acești bani în termen de 30 de zile.

---

---

**Situația B.** Nina are o afacere de producție de scări personalizate. Ea are această afacere de 18 luni și are nevoie de 35.000 de dolari a cumpăra un strung mai bun. Ea are un credit bun, dar puține garanții.

---

---

**Situația C.** Saki are nevoie de 10.000 de dolari pentru a finanța un joc pe care îl dezvoltă. Tocmai și-a început afacerea, nu are situații financiare anterioare și anticipează că va dura ceva timp pentru a rambursa acești bani.

---

---

**Pasul 3.** Scrie un răspuns individual la una dintre întrebările de mai jos.

Ce sursă de finanțare prin împrumut dorești să cercetezi în continuare pentru afacerea ta?

Dacă nu crezi că afacerea ta va avea nevoie de finanțare prin împrumut în viitorul apropiat, despre ce sursă de finanțare prin împrumut dorești să afli mai multe?

---

---

---

### Categoria 3. Surse de finanțare rare

**Citește.** Proprietarii de afaceri sunt ocazional capabili să caute opțiuni alternative de finanțare, după cum se arată în tabelul de mai jos. Aceste opțiuni variază în funcție de domeniu și de tipul de afacere. Ele nu sunt obișnuite pentru majoritatea proprietarilor de afaceri mici.

**ACTIVITATE (5 minute)**

**Pasul 1.** Împreună cu membrii grupului, citiți, cu glas tare, descrierile, avantajele și dezavantajele tipurilor de finanțare de mai jos.

| SURSE DE FINANȚARE RARE                              |                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                       |
|------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| SURSĂ                                                | DESCRIERE                                                                                                                  | AVANTAJE                                                                                                                                                                                                        | DEZAVANTAJE                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Strângerea de fonduri de la mulțimi de oameni</b> | Un număr mare de oameni contribuie cu sume mici prin intermediul Internetului pentru o afacere pe care o susțin.           | <ul style="list-style-type: none"> <li>Posibilitatea de a strânge rapid fonduri semnificative.</li> <li>Generează interesul consumatorilor.</li> <li>Testează posibila cerere pentru produs.</li> </ul>         | <ul style="list-style-type: none"> <li>Multe afaceri nu sunt urmărite de „mulțime”</li> <li>Riscul copierii ideii tale de afacere.</li> </ul>                                                                                                         |
| <b>Investitor privat</b>                             | Una sau mai multe persoane bogate investesc într-o afacere care are potențial de creștere majoră.                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>Cel care împrumută primește fonduri și-și face legături în domeniul afacerilor.</li> <li>Investitorul slujește drept consilier experimentat.</li> </ul>                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Posibile opinii diferite și interferențe în afacere.</li> <li>Presiune pentru a se obține rezultate.</li> </ul>                                                                                                |
| <b>Capital de risc</b>                               | O firmă financiară investește o sumă mare de bani și se așteaptă la dezvoltarea afacerii și vânzarea eventuală a afacerii. | <ul style="list-style-type: none"> <li>Fonduri mari permit afacerii să se dezvolte rapid.</li> <li>Crește credibilitatea și oferă potențialul de a atrage mai mulți clienți și investitori mai mari.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Proprietarul sacrifică o parte din controlul asupra afacerii.</li> <li>Atenție sporită acordată creșterii și vânzării, în cele din urmă, a afacerii</li> <li>Presiune pentru a se obține rezultate.</li> </ul> |
| <b>Incubator sau accelerator de afaceri</b>          | O organizație oferă unei afaceri un spațiu de lucru, infrastructură, îndrumare și conexiuni în afaceri.                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>Crește credibilitatea.</li> <li>Reduce cheltuielile și nevoia de numerar.</li> <li>Oferă experiență, îndrumare și asistență.</li> </ul>                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Posibilitatea de a nu oferi valoare suficientă proprietarului afacerii.</li> <li>Posibilitatea ca proprietarul să dea prea multe din acțiunile afacerii.</li> </ul>                                            |
| <b>Subvenție</b>                                     | Guvernul oferă fonduri unei afaceri pentru un anumit scop.                                                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>Expunere și credibilitate care atrag investitori, clienți și alți creditori</li> <li>Fondurile nu trebuie rambursate.</li> </ul>                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>Necesită timp pentru a primi fonduri.</li> <li>Dificil să întrunești cerințele de calitate.</li> </ul>                                                                                                         |

**Pasul 2.** Răspunde la întrebarea de mai jos.

Ce sursă de finanțare rară, dacă este cazul, dorești să cercetezi în continuare pentru afacerea ta? De ce?

---

---

---

#### 4. CERCETAREA OPȚIUNILOR DE FINANȚARE

**Citește.** Găsirea celor mai bune surse de finanțare pentru afacerea ta necesită un efort consecvent. Sursele de finanțare variază foarte mult în funcție de locație, deci este important să discuți cu oamenii în care ai încredere din rețeaua personală și comunitară. Resursele online, guvernamentale și comunitare te vor ajuta, în mare măsură, în cercetarea ta.

- Discută.**
- o Ce organizații locale sau naționale ar putea oferi îndrumări sau resurse în legătură cu finanțarea afacerii?
  - o Ce resurse online ar putea oferi îndrumări pentru finanțarea afacerii?

#### ACTIVITATE (5 minute)

Gândește-te și, apoi, scrie răspunsuri la întrebările de mai jos.

- o Ce resurse online vei revedea în această săptămână pentru a afla mai multe despre potențialele opțiuni de finanțare? Dacă nu știi ce resurse online să accesezi, ce subiecte de finanțare dorești să cercetezi și să le înțelegi mai bine?

---

---

- o Cu cine vei vorbi săptămâna aceasta din rețeaua personală sau comunitară pentru a afla mai multe despre opțiunile de finanțare?

---

---

## 5. INTEGRITATEA ÎN RELAȚIILE FINANCIARE

**Citește.** Al treisprezecelea articol de credință afirmă că noi credem că trebuie să fim cinstiți. Relațiile financiare se bazează pe încredere și integritate personală. Faptul de a acționa cu integritate înseamnă să ne respectăm înțelegerile și evităm orice practici înșelătoare.

Dacă împrumutăm bani, trebuie să ne asigurăm că îi plătim înapoi. Domnul ne amintește în Doctrină și legăminte: „Dacă împrumuți de la aproapele tău, trebuie să restitui ceea ce ai împrumutat” (D&L 136:25).

Dacă obținem bani pentru afacerea noastră printr-un împrumut, de la investitori sau printr-o subvenție, trebuie să folosim banii în scopul pentru care ni s-au dat, nu pentru alt scop. Când persoane sau organizații oferă bani afacerii noastre, trebuie să aibă încredere că ne vom onora înțelegerea.

Am fost sfătuiți să stăm deoparte de aranjamentele financiare pe care nu le înțelegem, care sunt prea bune pentru a fi adevărate, care prezintă conflicte de interese sau care ne plasează în situații etice discutabile sau ilegale.

**Discută.** Ce ai învățat despre obligația de a da dovadă de integritate în chestiuni financiare și de a evita practicile înșelătoare?

### ACTIVITATE (5 minute)

**Pasul 1.** Scrie cum poți să dai dovadă de integritate când primești și folosești bani de la alții pentru a-ți dezvolta afacerea.

---



---

**Pasul 2.** Împreună cu membrii grupului, împărtășiți unele dintre ideile pe care le-ați scris la pasul 1.

---



## CUGETĂ—Durată maximă: 5 minute

---

*Gândește-te ce ai învățat astăzi și ai în vedere ceea ce ar dori Domnul să faci. Citește versetul de mai jos și scrie răspunsuri la întrebări.*

---

„Nu te teme, căci Eu sunt cu tine; nu te uita cu îngrijorare, căci Eu sunt Dumnezeul tău; Eu te întăresc, tot Eu îți vin în ajutor. Eu te sprijin cu dreapta Mea biruitoare.” (Isaia 41:10)

Bazându-te pe ceea ce ai învățat astăzi, ce schimbare, dacă este necesar, ești inspirat să faci, care să te ajute să găsești finanțare pentru afacerea ta?

---

---

---

---

Ce măsură vei lua în această săptămână pentru a pune în practică schimbarea pe care ai identificat-o mai sus?

---

---

---

---



## IA-ȚI ANGAJAMENTE—Durată maximă: 5 minute

Împreună cu partenerul tău de acțiune, citiți fiecare angajament de mai jos. Capacitatea ta de a reuși să începi sau să îți dezvolti afacerea se va îmbunătăți semnificativ pe măsură ce-ți vei respecta, cu sârguință, angajamentele săptămânale. Promite să îți respecti angajamentele și, apoi, semnează mai jos.

### ANGAJAMENTELE MELE

- (A)** Voi respecta angajamentele din broșura „Temelia mea” pentru această săptămână:

  - mă îmbunătățesc într-unul din modurile pe care le-am ales pentru a da dovadă de integritate;
  - le împărtășesc membrilor familiei sau prietenilor ceea ce am învățat despre integritate.
- (B)** Voi vorbi cu persoana sau persoanele pe care le-am identificat în rețeaua personală sau comunitară, pentru a afla mai multe despre posibilele opțiuni de finanțare pentru afacerea mea.
- (C)** Voi analiza resursele online sau subiectele pe care le-am identificat pentru a afla mai multe despre posibilele opțiuni de finanțare pentru afacerea mea.
- (D)** Voi revedea pagina „Cugetă” și-mi voi respecta angajamentele.
- (E)** Îl voi contacta pe partenerul meu de acțiune și-l voi sprijini.

Nu uita că, săptămâna viitoare, ți se va cere să raportezi numărul de zile în care ai vorbit cu clienții, ai scris în caietul afacerii tale, ai făcut vânzări și ai consemnat detalii financiare (vezi tabelul „Evaluarea eforturilor mele” de la începutul manualului).

Semnătura mea

Semnătura partenerului de acțiune

**Roagă pe cineva să spună rugăciunea de încheiere.**



11

# ÎMBUNĂTĂȚIREA CONTINUĂ A AFACERII MELE

---

## PRINCIPIU DIN BROȘURA „TEMELIA MEA”

- Comunică: solicită și ascultă

## PRINCIPII, ÎNDEMÂNĂRI ȘI OBICEIURI PENTRU AFACERI

1. O viziune pentru afacere mea
2. Standardizarea afacerii mele
3. Mă asigur că afacerea mea respectă legile și regulamentele de funcționare.
4. Investesc în angajați
5. Stabilesc obiective și evaluez succesul afacerii mele



## RAPORTEAZĂ—Durată maximă: 25 de minute

Spuneți o rugăciune de deschidere.

### ANGAJAMENTELE DE SĂPTĂMÂNĂ TRECUTĂ

- Ⓐ Respect angajamentele din broșura „Temelia mea”.
- Ⓑ Vorbesc cu persoana sau persoanele pe care le-am identificat în rețeaua personală sau comunitară, pentru a afla mai multe despre posibilele opțiuni de finanțare pentru afacerea mea.
- Ⓒ Revăd resursele online sau subiectele pe care le-am identificat pentru a afla mai multe despre posibilele opțiuni de finanțare pentru afacerea mea.
- Ⓓ Revăd pagina „Cugetă” și respect angajamentul.
- Ⓔ Îl contactez și îl sprijin pe partenerul meu de acțiune.

### PASUL 1. EVALUARE REALIZATĂ ÎMPREUNĂ CU PARTENERUL DE ACȚIUNE (5 minute)

Alocă-ți câteva minute pentru a-ți evalua eforturile de a-ți respecta angajamentele din această săptămână. Folosește tabelul „Evaluarea eforturilor mele” de la începutul acestui manual. Apoi, împărtășește evaluarea ta partenerului tău și discută cu el sau ea despre întrebarea de mai jos.

**Discută.** Ce încercări ai avut în ceea ce privește respectarea angajamentelor tale din această săptămână?

Acest tabel te va ajuta să urmărești progresul tău. Vei avea ocazia de a-l completa în cadrul întâlnirii de grup din fiecare săptămână, atunci când se va discuta despre raport.

**INSTRUCȚIUNI:** Evaluează eforturile de a-ți respecta angajamentele pe care le faci în fiecare săptămână. Împărtășește evaluarea partenerului tău de acțiune. Gândește-te la modul în care poți continua să te perfecționezi pe măsură ce evaluezi formele acestor angajamente importante.

**CHIA:** ● Efort minim  
● Efort moderat  
● Efort considerabil

**Abilități cheie pentru afaceri**

|                    | A                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | B                                                     | C                                                     | D                               | E                                         | 1                                         | 2                 | 3                     | 4                                         | 5                 | 6                     | 7                                         | 8                 | 9                     | 10                                        | 11                | 12                    |
|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------------|-------------------------------------------|-------------------|-----------------------|-------------------------------------------|-------------------|-----------------------|-------------------------------------------|-------------------|-----------------------|-------------------------------------------|-------------------|-----------------------|
|                    | Angajamente din broșura „Temelia mea”                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Angajamente privind dezvoltarea afacerii              | Angajamente privind activitatea afacerii              | Angajamente privind „reflecția” | Angajamente privind partenerul de acțiune | Discuții cu partenerul de acțiune (da/nu) | Întrebări (da/nu) | Convenționale (da/nu) | Discuții cu partenerul de acțiune (da/nu) | Întrebări (da/nu) | Convenționale (da/nu) | Discuții cu partenerul de acțiune (da/nu) | Întrebări (da/nu) | Convenționale (da/nu) | Discuții cu partenerul de acțiune (da/nu) | Întrebări (da/nu) | Convenționale (da/nu) |
| <b>Exemplu</b>     | Mă potrivez și sunt pasionat de afacerea mea                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Realizez zilnic un registru de venituri și cheltuieli | Creez un plan pentru a reduce costurile afacerii mele |                                 |                                           |                                           |                   |                       |                                           |                   |                       |                                           |                   |                       |                                           |                   |                       |
| <b>Săptămâna 1</b> | Reactivez pe termen propriu este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un proiect este un |                                                       |                                                       |                                 |                                           |                                           |                   |                       |                                           |                   |                       |                                           |                   |                       |                                           |                   |                       |

---

## PASUL 2. RAPORTEAZĂ GRUPULUI (8 minute)

După ce v-ați evaluat eforturile, adunați-vă în grup și raportați rezultatele voastre. În cadrul grupului, fiecare spune dacă și-a acordat un calificativ roșu, galben sau verde pentru fiecare dintre angajamentele din săptămâna trecută. De asemenea, menționați numărul de zile în care ați exersat fiecare dintre îndemănările cheie necesare în afaceri, așa cum ați raportat în tabelul „Evaluarea eforturilor mele”.

---

## PASUL 3. ÎMPĂRTĂȘIȚI-VĂ EXPERIENȚELE (10 minute)

Acum, împărtășiți în cadrul grupului lucrurile pe care le-ați învățat străduindu-vă să vă respectați angajamentele pe parcursul săptămânii.

- Discută.**
- Ce experiențe ai avut în ceea ce privește respectarea angajamentelor din broșura „Temelia mea”?
  - Ce ai învățat cercetând posibile opțiuni de finanțare pentru afacerea ta?

---

## PASUL 4. ALEGEREA PARTENERILOR DE ACȚIUNE (2 minute)

Alege un partener de acțiune din cadrul grupului pentru săptămâna următoare. În general, partenerii de acțiune sunt de același sex și nu sunt membri ai familiei.

Alocă-ți câteva minute acum pentru a te întâlni cu partenerul tău de acțiune. Prezentați-vă și discutați cum vă veți contacta de-a lungul săptămânii.

---

*Numele partenerului de acțiune*

---

*Informații de contact*

Scrieți cum și când vă veți contacta în această săptămână.

| DUMINICĂ | LUNI | MARȚI | MIERCURI | JOI | VINERI | SÂMBĂȚĂ |
|----------|------|-------|----------|-----|--------|---------|
|          |      |       |          |     |        |         |



# TEMELIA MEA: COMUNICĂ – SOLICITĂ ȘI ASCULTĂ—Durată maximă: 20 de minute

**Cugetă.** Când mi-a răspuns Tatăl Ceresc la rugăciuni?

**Vizionează.** „Creating Lift (Să producem o ridicare)”, disponibilă pe [srs.lds.org/videos](https://srs.lds.org/videos). (Nu ai acces la prezentarea video? Citește textul care se găsește la sfârșitul acestei secțiuni.)

**Discută.** Cum putem recunoaște răspunsurile la rugăciunile noastre? De ce este ascultarea o parte esențială a rugăciunii?

**Citește.** Doctrină și legăminte 8:2 și cuvintele președintelui Russell M. Nelson.

**Discută.** De ce este ascultarea o îndemânare esențială? Cum ne poate ajuta în munca noastră faptul de a asculta cu atenție?

## ACTIVITATE (5 minute)

**Pasul 1.** Împreună cu membrii grupului, citiți pașii din diagrama de mai jos și discutați, pe scurt, cum vă pot ajuta să fiți un ascultător mai bun.



**Pasul 2.** Roagă unul sau doi membri ai grupului să le spună celorlalți despre o provocare sau o întrebare pe care o au. Toți ceilalți trebuie să încerce să asculte urmând pașii de mai sus.

**Pasul 3:** După ce au terminat, întreabă membrii grupului care au vorbit cum s-au simțit când membrii grupului au încercat cu adevărat să-i asculte.

## DOCTRINĂ ȘI LEGĂMINTE 8:2

*„Eu îți voi spune ție, în inima și în mintea ta, prin Duhul Sfânt, care va veni asupra ta și care va trăi în inima ta.”*

## PREȘEDINTELE RUSSELL M. NELSON

*„Sufletul dumneavoastră va fi binecuvântat pe măsură ce învățați să ascultați, apoi ascultați pentru a învăța de la copii, părinți, colegi, vecini și conducători ai Bisericii, toți aceștia vă vor spori capacitatea de a auzi sfatul din cer.”*

*„Listen to Learn”, Ensign, mai 1991, p. 24.*

**Citește.** Citește cuvintele președintelui Henry B. Eyring și pe cele ale vârstnicului Robert D. Hales.

**Ia-ți angajamente.** Ia-ți angajamentul ca, în timpul săptămânii viitoare, să faci lucrurile de mai jos.

- ☐ Roagă-te individual și împreună cu familia în fiecare dimineață și seară. Acordă-ți timp ca, după fiecare rugăciune, să ascuți, cu pioșenie, îndrumarea pe care o primești.
- ☐ Împărtășește membrilor familiei sau prietenilor ceea ce ai învățat azi despre comunicare.

### CREATING LIFT (SĂ PRODUCEM O RIDICARE)

Dacă nu poți viziona prezentarea video, alege un membru al grupului care să citească textul de mai jos.



#### PREȘEDINTELE DIETER F. UCHTDORF.

Pentru a putea înălța un avion de la sol, trebuie să produci ridicarea. În aerodinamică, ridicarea are loc atunci când aerul trece peste aripile avionului în așa fel încât presiunea de dedesubtul aripii este mai mare decât presiunea de deasupra aripii. Când puterea ridicării depășește atracția în jos provocată de gravitație, avionul se înalță de la sol și se realizează zborul.

În mod similar, noi putem realiza ridicarea în planul vieții noastre spirituale. Când forța ce ne îndreaptă spre cer este mai mare decât ispitele și necazurile care ne trag în jos, putem să urcăm și să ne avântăm spre regatul Spiritului.

Deși sunt multe principii ale Evangheliei care ne ajută să ne putem ridica, eu doresc să mă concentrez asupra unuia anume.

Rugăciunea!

Rugăciunea este unul dintre principiile Evangheliei care asigură ridicarea. Rugăciunea are puterea de a ne ridica din grijile noastre lumești. Rugăciunea poate să ne ridice din norii disperării sau întunericului într-un orizont luminos și limpede.

Printre binecuvântările, privilegiile și ocaziile cele mai mari pe care le avem în calitate de copii ai Tatălui nostru Ceresc este faptul că putem vorbi cu El prin rugăciune. Îi putem vorbi despre experiențele vieții noastre, despre încercările și binecuvântările de care avem parte. Putem să auzim și să primim îndrumarea celestială de la Spiritul Sfânt oricând și oriunde.

(Vezi Dieter F. Uchtdorf, „Prayer and the Blue Horizon”, *Ensign* sau *Liahona*, iun. 2009, p. 5-6.)

#### PREȘEDINTELE HENRY B. EYRING

*„Tatăl nostru Ceresc aude rugăciunile copiilor Săi de pe întreg pământul, care se roagă să aibă hrană să mănânce, haine cu care să se îmbrace și pentru demnitatea ca ei să le dobândească prin propriile lor eforturi.”*

*„Ocazii de a face bine”, Ensign sau Liahona, mai 2011, p. 22*

#### VÂRSTNICUL ROBERT D. HALES

*„Trebuie să cerem ajutor de la Tatăl nostru Ceresc și să căutăm tărie prin ispășirea Fiului Său, Isus Hristos. Atât în lucrurile materiale, cât și în cele spirituale, obținerea acestui ajutor divin ne dă posibilitatea să ne îngrijim cu atenție și cumpătare de noi înșine și de ceilalți.”*

*„Să ne îngrijim cu atenție și cumpătare de lucrurile materiale și spirituale”, Ensign sau Liahona, mai 2009, p. 7-8*



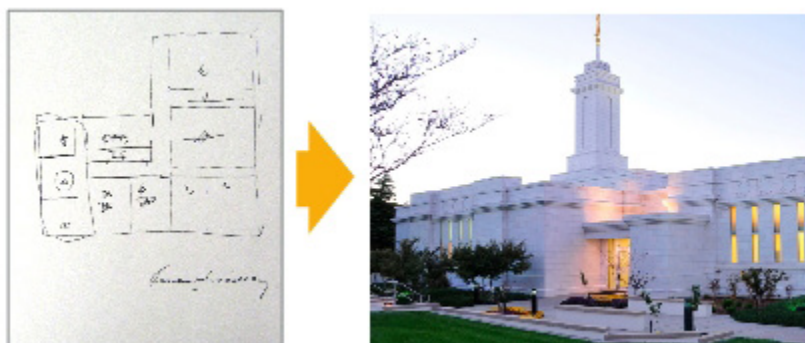
## ÎNVAȚĂ—Durată maximă: 65 de minute

### 1. VIZIUNEA PRIVIND AFACEREA MEA

**Citește.** Proprietarii de afaceri de succes se gândesc la ce va deveni afacerea lor și comunică aceasta. Ei stabilesc o viziune privind afacerea lor. Viziunea este o imagine a unui nivel viitor dorit. În Perla de mare preț, citim că Domnul „[a] creat, spiritual, toate lucrurile... înainte ca ele să fie de la natură pe suprafața pământului” (Moise 3:5). În mod asemănător, proprietarii de afaceri trebuie să creeze mental viitorul afacerii pe care intenționează să o clădească fizic.

Faptul de a crea o viziune este un semn al conducerii. Acest adevăr este valabil și pentru afacerea ta. Viziunea ta îți va îndruma acțiunile și vă va ajuta, pe tine și pe cei alături de care lucrezi, să vă concentrați energia și eforturile.

Nu este suficient să creezi o viziune, iar, apoi, să speri că afacerea ta va avea succes. Va trebui să muncești din greu și să fii perseverent în a-ți transforma viziunea în realitate.

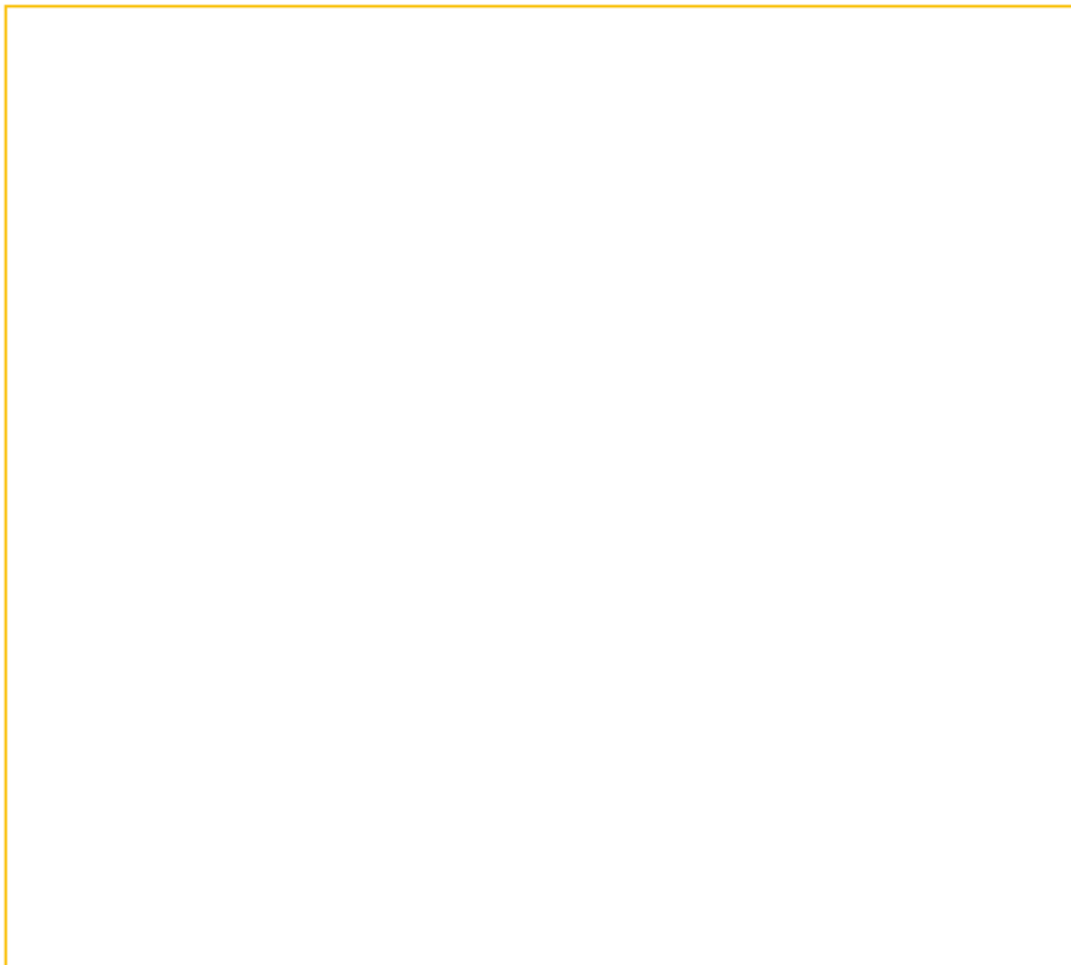


Stânga: Schița președintelui Gordon B. Hinckley privind construirea templelor mici, 1997. Dreapta: Un templu mic finalizat în Colonia Juárez, Mexic, dedicat în anul 1999.

### ACTIVITATE (10 minute)

**Pasul 1.** Desenează cum va arăta afacerea ta imediat după ce vei fi dobândit succesul viitor pe care ți-l imaginezi. Oferă cât mai multe detalii. Nu ezita să adaugi cuvinte sau expresii descriptive în desenul tău.

## Viziunea mea privind afacerea mea



**Pasul 2.** Roagă câțiva membri ai grupului să-și prezinte desenul și să-l explice.

**Pasul 3.** Enumeră etapele intermediare importante pe care afacerea ta trebuie să le realizeze pentru a îndeplini viziunea pe care ai creat-o la pasul 1. Dacă este posibil, estimează când vei realiza aceste etape intermediare importante.

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

## 2. STANDARDIZAREA AFACERII MELE

**Citește.** O afacere nu trebuie să depindă în totalitate de proprietarul ei. Proprietarii de afaceri de succes redactează manuale de operare și își documentează fluxul tehnologic pentru a arăta cum să se efectueze munca standard din afacerea lor. Aceste resurse înlesnesc calitatea și consecvența în etapele afacerii. Ele sunt utile pentru instruirea noilor angajați și pentru menținerea celor mai bune practici printre actualii angajați. Ele trebuie să fie frecvent revăzute și actualizate.

Faptul de a redacta un manual de operare și de a-ți documenta fluxul tehnologic pentru sarcini concrete va stabili așteptări, va ajuta angajații să îndeplinească obiective generale și va asigura consecvența. Această documentare face posibil ca cineva să îndeplinească o sarcină când un angajat care o îndeplinește de obicei este bolnav, este în concediu, are o urgență sau părăsește afacerea. Având fluxuri tehnologice actualizate, îți poți îmbunătăți afacerea și nu vei munci, pur și simplu, doar pentru a o menține.

Faptul de a redacta un manual de operare și de a-ți documenta fluxul tehnologic te va ajuta, de asemenea, dacă ești singurul angajat al afacerii tale. Procesul de documentare te va ajuta să-ți structurezi și să-ți standardizezi afacerea. Va ajuta ca afacerea ta să fie mai bine organizată. Fluxurile tehnologice de lucru documentate sunt, de asemenea, o resursă de cunoștințe care te ajută să-ți aduci aminte sarcinile pe care le îndeplinești mai rar.

- Discută.**
- În calitate de proprietar de afacere, de ce este important pentru tine să redactezi un manual de operare și să-ți documentezi fluxul tehnologic pentru sarcini concrete?
  - Ce sarcini sau etape ale afacerii trebuie să documentezi, astfel încât munca să poată fi efectuată în mod consecvent?

### ACTIVITATE (5 minute)

Alege o sarcină importantă a afacerii pe care o îndeplinești cu regularitate. Această sarcină poate fi ceva simplu, cum ar fi emiterea unei facturi sau o încasare. Scrie sarcina și, apoi, scrie îndrumările, pas cu pas, pentru a o îndeplini. Acest exercițiu este primul pas pentru a putea redacta un manual de operare pentru afacerea ta.

**Exemplu: efectuarea unei depuneri**

1. Deschide registrul contabil
2. Scrie data depunerii
3. Scrie numele persoanei sau firmei care face depunerea
4. Scrie suma care se depune
5. Scrie numărul contului în care se face depunerea
6. Apasă pe **Salvează**

**Sarcină:****Instrucțiuni pas cu pas**

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_

---

### **3. MĂ ASIGUR CĂ AFACEREA MEA RESPECTĂ LEGILE ȘI REGULAMENTELE DE FUNCȚIONARE.**

**Citește.** Proprietarii de afaceri au responsabilitatea de a se asigura că afacerea lor respectă toate legile și regulamentele de funcționare. Legile și regulamentele diferă în funcție de domeniul și locul afacerii, așadar este important ca fiecare proprietar de afacere să se gândească la cerințele și reglementările legale care-i privesc (1) la nivel local, (2) la nivel județean, (3) la nivel național și (4) la nivel internațional.

**ACTIVITATE (15 minute)**

**Pasul 1.** Scopul acestei activități este de a identifica și discuta despre cerințele legale pe care s-ar putea să nu le cunoști. În cadrul grupului, citești cu glas tare, lista categoriilor juridice și de reglementare din coloana din stânga de mai jos. Apoi, gândește-te la fiecare cerință legală sau reglementare care crezi că este valabilă pentru afacerea ta. Dacă știi detaliile privind căsuța pe care ai bifat-o, include-le în coloana „Note”. Dacă rândul respectiv nu este valabil pentru afacerea ta, omite-l.

| CERINȚE LEGALE PENTRU AFACEREA MEA                                    |                                                                                                                                      |       |          |          |               |      |
|-----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|----------|----------|---------------|------|
|                                                                       | Exemple                                                                                                                              | Local | Județean | Național | Internațional | Note |
| <b>Structura afacerii</b>                                             | Corporație, parteneriat                                                                                                              |       |          |          |               |      |
| <b>Securitatea și confidențialitatea informațiilor</b>                | Informații financiare; informații personale                                                                                          |       |          |          |               |      |
| <b>Angajare și muncă</b>                                              | Salariul minim; protecția copiilor împotriva exploatării prin muncă; oferirea condițiilor optime de muncă pentru cei cu dizabilități |       |          |          |               |      |
| <b>Reglementări privind mediul</b>                                    | Aruncarea deșeurilor; prevenirea poluării                                                                                            |       |          |          |               |      |
| <b>Reglementări financiare</b>                                        | Legi privind titlurile (de acțiuni, proprietate); legi care combat concurența neloială                                               |       |          |          |               |      |
| <b>Reglementări privind sănătatea și securitatea locului de muncă</b> | Protecția împotriva căderilor de la înălțime; protecție privind inhalarea de produse periculoase.                                    |       |          |          |               |      |
| <b>Cerințe pentru asigurări</b>                                       | Asigurare de răspundere civilă; asigurare de compensare pentru muncitori                                                             |       |          |          |               |      |
| <b>Proprietate intelectuală</b>                                       | Drepturile de autor; patent                                                                                                          |       |          |          |               |      |
| <b>Licențe și autorizații</b>                                         | Licență pentru afaceri; autorizație pentru gestionarea alimentelor                                                                   |       |          |          |               |      |

**Pasul 2.** Împreună cu grupul, discutați despre unele dintre resursele locale și zonele care îi pot ajuta pe proprietarii de afaceri să înțeleagă obligațiile legale și reglementările care-i privesc.

**Pasul 3.** Selectează câteva subiecte din tabelul de mai sus pe care le vei studia în această săptămână, pentru afacerea ta.

---

#### 4. INVESTIREA ÎN ANGAJAȚI

**Citește.** Adăugarea unui nou angajat la afacerea ta este o hotărâre importantă care necesită un proces de angajare organizat și implică rugăciunea. Proprietarii de afaceri de succes scriu o fișă a postului detaliată pentru a le îndruma hotărârile privind angajările. Fișa postului îl informează pe candidat despre cerințele de muncă și îl ajută pe angajator să anunțe îndemânările, cunoștințele și abilitățile de care va avea nevoie noul angajat.

#### ACTIVITATE (5 minute)

---

Scrive răspunsurile la întrebările de mai jos. Această activitate te va ajuta să te gândești la idei pe care le vei putea folosi într-o viitoare fișă a postului.

**Pasul 1.** Gândește-te la prima (sau următoarea) persoană angajată. Ce nevoi va îndeplini acest angajat?

---

---

---

---

**Pasul 2.** Ce îndemânări, cunoștințe sau abilități trebuie să aibă acest angajat?

---

---

---

---

**Discută.** De ce este important să fim atât metodici, cât și să ne rugăm când angajăm pe cineva?

**Citește.** Pentru a dezvolta o afacere înfloritoare, este esențial să-ți conduci angajații și să-i încurajezi să progreseze. Conducătorul este cineva care motivează alți oameni să-l urmeze. Calitatea de conducător nu rezultă dintr-un titlu sau o poziție, ci este dobândită prin abilitatea de a convinge, încuraja și îndruma grupul către un obiectiv dorit. A-ți

Încuraja angajații să progreseze înseamnă să le oferi ocazii de a-și demonstra și dezvolta îndemânările și interesele. Proprietarii de afaceri înțelepți își ajută angajații să-și alinieze progresul personal cu progresul afacerii.

**Discută.** Cum îți poți încuraja angajații actuali sau pe cei viitori să progreseze?

**Citește.** Ca proprietar de afacere, îți poți arăta calitatea de conducător prin modul în care faci angajările și îți coordonezi angajații. Această secțiune descrie trei principii îndrumătoare.

Primul principiu este **să angajezi fiind meticulos și să concediezi repede**. De exemplu, să ne imaginăm că Vivian deține o firmă de asistență la domiciliu. Ea își face timp pentru a angaja cel mai bun candidat bizuindu-se pe fișa postului detaliată. Ea, de asemenea, ia măsuri imediate în ceea ce privește concedierea unui angajat care arată că nu este potrivit pentru post sau pentru afacere. În ambele cazuri, Vivian ia hotărâri care vor fi pentru folosul angajaților ei și al propriei afaceri pe termen lung.

Al doilea principiu îndrumător este **să asiguri instruire adecvată**. De exemplu, să ne imaginăm că un inginer mecanic pe nume Nat are propria afacere. Nat îl ajută pe angajatul său, Miles, să-și facă un plan de dezvoltare personală și-i oferă accesul la instruire. Cu noile sale îndemânări și cu noua instruire, Miles, va putea în curând să administreze mai multe proiecte importante pentru afacere. În schimb, Nat are mai mult timp la dispoziție pentru dezvoltarea afacerii.

Al treilea principiu îndrumător este **să verifici mai mult și să presupui mai puțin**. Acest principiu nu sugerează că trebuie să controlezi fiecare mișcare a angajaților tăi. Însă, înseamnă că trebuie să fii conștient de munca pe care o desfășoară și să știi cum îi poți ajuta. De exemplu, să ne imaginăm că Cesar are o firmă de design grafic. El dezvoltă o relație profesională strânsă cu angajații săi și alocă timp pentru a adresa întrebări, a asculta, a îndruma și a rămâne aproape de munca pe care o fac.

**Discută.** Cum te pot ajuta aceste principii în afacerea ta?

## 5. STABILESC OBIECTIVE ȘI EVALUEZ SUCCESUL AFACERII MELE

**Citește.** Obiectivele sunt pași care ne ajută să ne transformăm viziunea în realitate. Putem să lucrăm la realizarea viziunii noastre dacă o împărțim în obiective mici și progresive care vor fi îndeplinite în timp. Acronimul **SMART** ne poate aduce aminte de faptul de a stabili obiective care au caracteristicile de mai jos.

- **Specific:** include o descriere detaliată a ceea ce se va realiza.
- **Măsurabil:** include un sistem de măsurare sau un indicator pentru a evalua progresul.
- **Accesibil:** stabilește obiective care sunt realiste și care se pot realiza.
- **Relevant:** stabilește obiective care sunt importante și care motivează.
- **Timp:** include data la care obiectivul va fi îndeplinit.

În calitate de proprietar de afacere, gândește-te la viziunea ta pe termen lung și împarte-o în obiective mici care pot fi realizate prin concentrare și perseverență.

### ACTIVITATE (10 minute)

Această activitate te va ajuta să înveți cum să stabilești obiective pentru a-ți îndeplini viziunea.

**Pasul 1.** Gândește-te cum dorești să-ți arate afacerea peste trei ani. Apoi, stabilește obiective mai mici care te vor ajuta să-ți îndeplinești viziunea. Revedi exemplul de mai jos pentru a vedea modul în care aceasta ar putea funcționa.

**3 ani:** În 3 ani, voi avea propriul birou cu cel puțin 5 angajați. Voi avea cel puțin un milion venituri anuale.

**1 an:** Într-un an, voi fi angajat primul angajat și voi fi încasat 250.000 venituri anuale.

**90 de zile:** În 90 de zile, voi fi făcut 40 de vânzări și voi fi încasat 75.000 venituri.

**30 de zile:** În 30 de zile, voi fi făcut 10 vânzări și voi fi încasat 20.000 venituri.

**Săptămâna aceasta:** Săptămâna aceasta, voi face 50 de vânzări prin telefon și 3 vânzări obișnuite.

**Pasul 2.** Acum, creează propria versiune. Începe cu ceea ce te simți cel mai confortabil în stabilirea obiectivelor. Amintește-te să folosești principiile **SMART**.

3 ani:

1 an:

90 de zile:

30 de zile:

Săptămâna aceasta:

---

- Citește.** Pe măsură ce lucrezi la îndeplinirea viziunii tale, asigură-te că vei continua să faci zilnic următoarele lucruri:
- să fii consecvent lucrând zilnic la îndeplinirea obiectivelor tale;
  - să ții evidența detaliată a progresului tău;
  - să fii flexibil în ajustarea obiectivelor când este potrivit.



## CUGETĂ—Durată maximă: 5 minute

---

*Gândește-te ce ai învățat astăzi și ai în vedere ceea ce ar dori Domnul să faci. Citește citatul de mai jos și scrie răspunsuri la întrebări.*

---

„Credința este pentru viitor. Credința clădește pe trecut, dar nu tânjește să rămână acolo. Credința are încredere că Dumnezeu a pregătit lucruri mărețe pentru fiecare dintre noi.” (Jeffrey R. Holland, „The Best Is Yet to Be”, *Ensign* sau *Liahona*, ian. 2010, p. 27)

Bazându-te pe ceea ce ai învățat astăzi, ce schimbare ești inspirat să faci pentru a te ajuta să-ți dezvolti afacerea?

---

---

---

---

Ce măsură vei lua în această săptămână pentru a pune în practică schimbarea pe care ai identificat-o mai sus?

---

---

---

---



## IA-ȚI ANGAJAMENTE—Durată maximă: 5 minute

### PREZENTAREA AFACERII MELE

**Citește.** Săptămâna viitoare ți se va cere să faci o prezentare de cinci minute a afacerii tale. Agenda personală a afacerii ar trebui să fie o resursă bună care să te ajute să te pregătești.

Gândește-te că faci această prezentare în fața unui grup de potențiali investitori. Poți hotărî cum să-ți organizezi și să-ți expui prezentarea, însă trebuie să includă următoarele lucruri:

- nevoia neîndeplinită a clienților pe care o vei aborda;
- serviciul sau produsul pe care îl vei oferi;
- avantajul tău competitiv;
- clienții tăi țintă;
- planul tău de a câștiga clienți;
- resursele de care vei avea nevoie;
- dovada că afacerea ta poate fi profitabilă;
- următorii pași ai afacerii tale.

Pregătește o prezentare profesionistă, de înaltă calitate și exersează-o pentru a te asigura că se încadrează în cele cinci minute. **Îmbracă-te în ținută de afaceri** pentru a-ți expune prezentarea.

Săptămâna viitoare, este programată ultima noastră întâlnire a grupului. După prezentările afacerilor noastre, vom avea timp să reflectăm și să sărbătorim. Planifică-ți timpul în așa fel încât să iei în calcul că această întâlnire va dura 2 ore și jumătate. Membrii grupului pot aduce gustări pe care să le împărtășească după prezentări.

**Notă către coordonator.** Ești încurajat să inviți **doi sau trei specialiști în domeniul afacerilor**, din cadrul țărușului sau comunității, care să se alăture grupului săptămâna viitoare și să ofere sugestii cu privire la prezentările afacerilor. Tu și acești specialiști veți completa formulare pe care le veți înmâna prezentatorului imediat după. Scopul acestor formulare nu este de a evalua îndemnările necesare la prezentare, ci de a oferi idei privind dezvoltarea sau îmbunătățirea diferitelor elemente ale afacerii persoanei respective. Înainte de întâlnirea de săptămâna viitoare, fă exemplare ale Formularului pentru sugestiile primite în timpul prezentării, de mai jos. Va trebui să ai trei sau patru exemplare pentru fiecare membru al grupului.

---

*Împreună cu partenerul tău de acțiune, citești fiecare angajament de mai jos. Capacitatea ta de a reuși să începi sau să îți dezvolti afacerea se va îmbunătăți semnificativ pe măsură ce-ți vei respecta, cu sârguință, angajamentele săptămânale. Promite să îți respecti angajamentele și, apoi, semnează mai jos.*

---

#### ANGAJAMENTELE MELE

---

- Ⓐ Voi respecta angajamentele din broșura „Temelia mea” pentru această săptămână:
- mă voi ruga individual și împreună cu familia în fiecare dimineață și în fiecare seară;
  - le împărtășesc membrilor familiei sau prietenilor ceea ce am învățat despre comunicare.
- 
- Ⓑ Voi afla care sunt cerințele și reglementările legale pentru afacerea mea.
- 
- Ⓒ Îmi voi pregăti prezentarea afacerii mele și voi exersa expunerea ei.
- 
- Ⓓ Voi revedea pagina „Cugetă” și-mi voi respecta angajamentele.
- 
- Ⓔ Îl voi contacta pe partenerul meu de acțiune și-l voi sprijini.
- 

*Nu uita că, săptămâna viitoare, ți se va cere să raportezi numărul de zile în care ai vorbit cu clienții, ai scris în caietul afacerii tale, ai făcut vânzări și ai consemnat detalii financiare (vezi tabelul „Evaluarea eforturilor mele” de la începutul manualului.)*

---

Semnătura mea

---

Semnătura partenerului de acțiune

**Roagă pe cineva să spună rugăciunea de încheiere.**

## NOTE

[illegible]



12

# PREZENTAREA AFACERII MELE

---

## PRINCIPIU DIN BROȘURA „TEMELIA MEA”

- Primesc rânduielele din templu

## PRINCIPII, ÎNDEMÂNĂRI ȘI OBICEIURI PENTRU AFACERI

1. Mă întâlnesc în continuare cu grupul meu de  
bizuire pe forțele proprii
2. Calea mea către bizuirea pe forțele proprii
3. Prezentarea afacerii mele



## RAPORTEAZĂ—Durată maximă: 15 minute

**Spuneți o rugăciune de deschidere.**

Deoarece dorim să avem timp pentru a reflecta asupra ultimelor douăsprezece săptămâni ale acestui curs, pentru a discuta cum să înaintăm și a oferi timp tuturor membrilor grupului să-și facă prezentările afacerii lor, planificați faptul că această adunare va dura două ore și jumătate.

### ANGAJAMENTELE DE SĂPTĂMÂNĂ TRECUTĂ

- Ⓐ Respect angajamentele din broșura „Temelia mea”.
- Ⓑ Studiez cerințele legale și reglementările pentru afacerea mea.
- Ⓒ Pregătesc și exersezi prezentarea afacerii mele.
- Ⓓ Revăd pagina „Cugetă” și respect angajamentele.
- Ⓔ Îl contactez și îl sprijin pe partenerul meu de acțiune.

### PASUL 1. EVALUARE REALIZATĂ ÎMPREUNĂ CU PARTENERUL DE ACȚIUNE (5 minute)

Alocă-ți câteva minute pentru a-ți evalua eforturile de a-ți respecta angajamentele din această săptămână. Folosește tabelul „Evaluarea eforturilor mele” de la începutul acestui manual. Apoi, împărtășește evaluarea ta partenerului tău și discută cu el sau ea despre întrebarea de mai jos.

**Discută.** Ce încercări ai avut în ceea ce privește respectarea angajamentelor tale din această săptămână?

Acest tabel te va ajuta să urmărești progresul tău. vei avea ocazia de a-l completa în cadrul întâlnirii de grup din fiecare săptămână, atunci când ai un discurs despre raport.

**INSTRUCȚIUNI:** Evaluată eforturile de a-ți respecta angajamentele pe care le faci în fiecare săptămână. Împărtășește evaluarea partenerului tău de acțiune. Când este în la modul în care poți continua să te perfecționezi pe măsură ce creșterea formării acestor obiceiuri importante.

**CHIA:** ● Efort micșun  
● Efort moderat  
● Efort considerabil

|              | Angajamente din broșura „Temelia mea”       | Angajamente privind dezvoltarea afacerii                                                        | Angajamente privind activitatea afacerii                                                 | Angajamente privind partenerul de acțiune                                                | Angajamente privind partenerul de acțiune                                                | Abilități cheie pentru afaceri |
|--------------|---------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|
|              | Angajamente din broșura „Temelia mea”       | Angajamente privind dezvoltarea afacerii                                                        | Angajamente privind activitatea afacerii                                                 | Angajamente privind partenerul de acțiune                                                | Angajamente privind partenerul de acțiune                                                | Abilități cheie pentru afaceri |
| Exemplu      | Mă potrivez și sunt supus                   | Polsoare zilnic un registru de venituri și cheltuieli                                           | Creșterea zilnic un registru de costuri                                                  | Creșterea zilnic un registru de costuri                                                  | Creșterea zilnic un registru de costuri                                                  | 5                              |
| Săptămâna 1  | Stăpânesc pe termen lung și pe termen scurt | Particip la activitatea Afacerii                                                                | Încap să scriu zilnic în agenda afacerii                                                 | Încap să scriu zilnic în agenda afacerii                                                 | Încap să scriu zilnic în agenda afacerii                                                 | NA                             |
| Săptămâna 2  | Îmi exercit îndrăzneala în fața lui Hristos | Chiesc o listă cu numele ale clienților care nu au fost satisfecți                              | Chiesc o listă cu activități care îngrijă competitivitatea pentru afacerea mea           | Chiesc o listă cu activități care îngrijă competitivitatea pentru afacerea mea           | Chiesc o listă cu activități care îngrijă competitivitatea pentru afacerea mea           | NA                             |
| Săptămâna 3  | Gestionez bani                              | Port o conversație cu cel puțin cinci potențiali clienți                                        | Completez secțiunea „despre” din agenda personală a afacerii                             | Completez secțiunea „despre” din agenda personală a afacerii                             | Completez secțiunea „despre” din agenda personală a afacerii                             | NA                             |
| Săptămâna 4  | Mă potrivez și sunt supus                   | Particip la activitatea Afacerii o săptămână                                                    | Completez secțiunea „despre” din agenda personală a afacerii                             | Completez secțiunea „despre” din agenda personală a afacerii                             | Completez secțiunea „despre” din agenda personală a afacerii                             | NA                             |
| Săptămâna 5  | Polsoare timpul cu încredere                | Încerc noi moduri de a comunica cu și de a asculta pe clienții mei                              | Completez secțiunea „despre” din agenda personală a afacerii                             | Completez secțiunea „despre” din agenda personală a afacerii                             | Completez secțiunea „despre” din agenda personală a afacerii                             | NA                             |
| Săptămâna 6  | Îmi exercit îndrăzneala și perseverența     | Polsoare un registru de venituri și cheltuieli pentru afacerea mea sau pentru o afacere fictivă | Chiesc o listă cu activități care îngrijă competitivitatea pentru afacerea mea           | Chiesc o listă cu activități care îngrijă competitivitatea pentru afacerea mea           | Chiesc o listă cu activități care îngrijă competitivitatea pentru afacerea mea           |                                |
| Săptămâna 7  | Rezolv probleme                             | Îmi potrivez un saleniu și în separat bani afacerii mele de cei personali                       | Îmi potrivez un saleniu și în separat bani afacerii mele de cei personali                | Îmi potrivez un saleniu și în separat bani afacerii mele de cei personali                | Îmi potrivez un saleniu și în separat bani afacerii mele de cei personali                |                                |
| Săptămâna 8  | Sunt un unel, alături împreună              | Fac o listă cu probleme prezentele de încredere cu care s-a putut confrunta afacerea mea        | Fac o listă cu probleme prezentele de încredere cu care s-a putut confrunta afacerea mea | Fac o listă cu probleme prezentele de încredere cu care s-a putut confrunta afacerea mea | Fac o listă cu probleme prezentele de încredere cu care s-a putut confrunta afacerea mea |                                |
| Săptămâna 9  | Caut să învâd                               | Creșterea zilnic un registru de venituri și cheltuieli                                          | Creșterea zilnic un registru de venituri și cheltuieli                                   | Creșterea zilnic un registru de venituri și cheltuieli                                   | Creșterea zilnic un registru de venituri și cheltuieli                                   |                                |
| Săptămâna 10 | Daui dovadă de integritate                  | Discut cu persoane cunoscute pentru a afla despre oportunități de finanțare                     | Altu mai multe despre posibile planuri de finanțare ale afacerii mele                    | Altu mai multe despre posibile planuri de finanțare ale afacerii mele                    | Altu mai multe despre posibile planuri de finanțare ale afacerii mele                    |                                |
| Săptămâna 11 | Comunic: solicit și ascult                  | Altu care sunt cerințele legale și reglementările privind afacerea mea                          | Pregătesc și exersezi prezentarea afacerii mele                                          | Pregătesc și exersezi prezentarea afacerii mele                                          | Pregătesc și exersezi prezentarea afacerii mele                                          |                                |
| Săptămâna 12 | Primește din nou în timp                    | Fac o listă de idei pentru a-mi crește afacerea                                                 | Fac o listă de idei pentru a-mi crește afacerea                                          | Fac o listă de idei pentru a-mi crește afacerea                                          | Fac o listă de idei pentru a-mi crește afacerea                                          |                                |

---

## PASUL 2. RAPORTEAZĂ GRUPULUI (8 minute)

După ce v-ați evaluat eforturile, adunați-vă în grup și raportați rezultatele voastre. În cadrul grupului, fiecare spune dacă și-a acordat un calificativ roșu, galben sau verde pentru fiecare dintre angajamentele din săptămâna trecută. De asemenea, menționați numărul de zile în care ați exersat fiecare dintre îndemănările cheie necesare în afaceri, așa cum ați raportat în tabelul „Evaluarea eforturilor mele”.

---

## PASUL 3. ÎMPĂRTĂȘIȚI-VĂ EXPERIENȚELE (10 minute)

Acum, împărtășiți în cadrul grupului lucrurile pe care le-ați învățat străduindu-vă să vă respectați angajamentele pe parcursul săptămânii.

- Discută.**
- Ce experiențe ai avut în ceea ce privește respectarea angajamentelor din broșura „Temelia mea”?
  - Ce ai învățat cercetând care sunt cerințele legale și reglementările privind afacerea ta?

---

## PASUL 4. ALEGEREA PARTENERILOR DE ACȚIUNE (2 minute)

Alege un partener de acțiune din cadrul grupului pentru săptămâna următoare. În general, partenerii de acțiune sunt de același sex și nu sunt membri ai familiei.

Alocă-ți câteva minute acum pentru a te întâlni cu partenerul tău de acțiune. Prezentați-vă și discutați cum vă veți contacta de-a lungul săptămânii.

**Deși aceasta este ultima săptămână a grupului, poți avea un partener de acțiune care să te ajute cu angajamentele tale din săptămâna 12.**

---

*Numele partenerului de acțiune*

---

*Informații de contact*

Scrieți cum și când vă veți contacta în această săptămână.

| DUMINICĂ | LUNI | MARȚI | MIERCURI | JOI | VINERI | SÂMBĂȚĂ |
|----------|------|-------|----------|-----|--------|---------|
|          |      |       |          |     |        |         |



## TEMELIA MEA: COMUNICĂ – PRIMEȘTE RÂNDUIELI DIN TEMPLU— Durată maximă: 20 de minute

**Cugetă.** Care sunt unele dintre lucrurile care contează cel mai mult pentru tine?

**Vizionează.** „Doing What Matters Most (Să facem ceea ce contează cel mai mult)”, disponibilă pe [srs.lds.org/videos](https://srs.lds.org/videos). (Nu ai acces la prezentarea video? Citește textul care se găsește la sfârșitul acestei secțiuni.)

**Discută.** Ce lucruri neînsemnate ne împiedică să progresăm? Cum ne pot ajuta rânduilele Evangheliei?

**Citește.** Citește cuvintele președintelui Boyd K. Packer.

**Discută.** De ce este important ca, atunci când căutăm să ne bazuim pe forțele proprii, să fim demni de a intra în templu?

### ACTIVITATE (5 minute)

**Pasul 1.** Împreună cu un partener, citiți cuvintele vârstnicului Quentin L. Cook și fragmentele scripturale. Gândiți-vă la binecuvântările promise celor care preaslăvesc în templu.

„De aceea, puterea divinității se manifestă în rânduilele ei” (D&L 84:20).

„Și ca ei să poată crește în Tine și să primească o plenitudine a Duhului Sfânt și să fie organizați conform legilor Tale și să fie pregătiți să obțină tot ceea ce este necesar” (D&L 109:15).

„Și când oamenii Tăi, oricare dintre ei, păcătuiesc, să se pocăiască repede și să se întoarcă spre Tine, să aibă trecere în ochii Tăi și să li se restituie binecuvântările pe care le-ai rânduit să fie revărsate asupra acelor care Te vor venera în casa Ta” (D&L 109:21).

„Și noi Te rugăm, Tată Sfânt, ca slujitorii Tăi să iasă din această casă înarmați cu puterea Ta și ca numele Tău să fie peste ei, ca slava Ta să fie împrejurul lor și ca îngerii Tăi să îi păzească” (D&L 109:22).

„Noi Te rugăm, Tată Sfânt... ca nicio armă făurită împotriva lor să nu aibă putere” (D&L 109:24-25).

**Pasul 2.** Cugetă în mod individual: „Ce am nevoie să schimb în viața mea pentru a participa mai des la rânduilele din templu?”. Scrie-ți ideile în spațiul de mai jos.

---

---

---

---

---

### PREȘEDINTELE BOYD K. PACKER

„Domnul ne va binecuvânta când participăm la munca de înfăptuire a rânduilelor sacre din temple... Vom fi binecuvântați în toate aspectele vieții. Vom fi eligibili ca Domnul să aibă o influență asupra aspectelor spirituale și temporale ale vieții noastre.”

Templul sfânt (1980), p. 182

### VÂRSTNICUL QUENTIN L. COOK

„Trebuie să studiem secțiunea 109 din Doctrină și legăminte și să urmărim îndemnul președintelui [Howard W.] Hunter de a stabili templul Domnului drept simbolul măreț al calității noastre de membri”

„Vedeți-vă în templu”, *Ensign* sau *Liahona*, mai 2016, p. 99; citând din *Învățăturile președinților Bisericii: Howard W. Hunter* (2015), p. 183.

**la-ți angajamente.** la-ți angajamentul ca, în timpul săptămânii viitoare, să faci lucrurile de mai jos.

- ☐ Dacă ai recomandare pentru templu, stabilește o dată la care să te duci la templu.
- ☐ Dacă nu deții o recomandare pentru templu, întâlnește-te cu episcopul tău sau președintele tău de ramură pentru a discuta cum poți să te pregătești pentru a-ți primi rânduielile din templu.
- ☐ Împărtășește membrilor familiei sau prietenilor ceea ce ai învățat azi despre rânduielile din templu.

---

### DOING WHAT MATTERS MOST (SĂ FACEM CEEA CE CONTEAZĂ CEL MAI MULT)

Dacă nu poți viziona prezentarea video, alege un membru al grupului care să citească textul de mai jos.



**NARATOR.** Un avion s-a prăbușit în Florida, într-o noapte întunecoasă de decembrie. Peste 100 de oameni au murit. S-a întâmplat la doar 32 de kilometri distanță de locul în care ar fi fost în siguranță.

**PREȘEDINTELE DIETER F. UCHTDORF.** După accident, anchetatorii au încercat să afle cauza acestuia. Trenul de aterizare fusese coborât în mod corespunzător. Avionul era în stare tehnică perfectă. Totul funcționa perfect – totul, cu excepția unui lucru: un singur bec ars. Acel becuț – care valora aproximativ 20 de cenți – a declanșat lanțul de evenimente care a

condus, în cele din urmă, la moartea tragică a peste 100 de persoane.

Desigur, nu becul care nu funcționa a cauzat accidentul; acesta a avut loc deoarece echipajul și-a concentrat atenția asupra unui lucru care părea să conteze la momentul respectiv, în timp ce a pierdut din vedere ceea ce conta cel mai mult.

Tendința de a se concentra asupra lucrurilor neînsemnate și de a le neglija pe cele profunde nu o au numai piloții, ci noi toți. Cu toții suntem în pericol... Gândurile și inima dumneavoastră sunt îndreptate asupra acelor lucruri trecătoare care contează doar pe moment sau asupra lucrurilor care contează cel mai mult?

(Dieter F. Uchtdorf, „Facem o lucrare măreață și nu putem coborî”, *Ensign* sau *Liahona*, mai 2009, p. 59, 60)



## ÎNVAȚĂ—Durată maximă: 105 minute

### 1.MĂ ÎNTÂLNESC ÎN CONTINUARE CU GRUPUL MEU DE BIZUIRE PE FORȚELE PROPRII

**Citește.** După ce au terminat cursul Cum să-mi încep și să-mi dezvolt afacerea – pentru bizuirea pe forțele proprii, membrii unor grupuri aleg să continue să se întâlnească, însă mai rar. Pentru ei este important să continue să învețe împreună, sprijinindu-se reciproc pentru a-și dezvolta afacerile și a lucra pentru depășirea provocărilor.

Dacă alegi să continui să te întâlnești, alege un conducător al grupului și stabilește orarul întâlnirilor. Coordonatorul actual nu trebuie să fie conducătorul grupului. Conducătorul ține legătura cu grupul și se asigură că întâlnirile sunt bine organizate și utile fiecărui membru. Conducătorul trebuie să planifice temele și ordinea de zi pentru fiecare întâlnire ținând cont de sugestiile membrilor grupului. Ordinea de zi poate include activități precum faptul de a se asculta un vorbitor invitat, de a se discuta despre o carte de afaceri pe care membrii grupului au citit-o în prealabil sau faptul de a lucra împreună în vederea dezvoltării îndemânărilor necesare în afaceri.

Unele grupuri organizează, de asemenea, grupuri pentru mesaje text, astfel încât să poată să comunice cu regularitate. Membrii grupului oferă încurajare, împărtășesc articole, prezentări video și alte lucruri și recomandă contacte și resurse pentru afaceri. Pentru a înlesni mai multe experiențe privind dezvoltarea de relații cu oameni care vă pot ajuta, poți să colaborezi cu specialistul țării privind bizuirea pe forțele proprii pentru a stabili o întâlnire pentru membrii grupului tău și alți membri din țară care au terminat acest curs.

**Discută.** Doriți să continuați să vă întâlniți ca grup? Dacă da, discutați cum doriți să păstrați legătura pentru a vă sprijini unul pe altul în dezvoltarea afacerilor voastre.

## 2. CALEA MEA CĂTRE BIZUIREA PE FORȚELE PROPRII

**Citește.** În ultimele 12 săptămâni ți-ai stabilit noi obiceiuri și ai ajuns să te bizui mai mult pe forțele proprii. Domnul dorește să continui să clădești pe aceste abilități și să dezvolti altele noi. Pe măsură ce te rogi și ascuți, Duhul Sfânt te poate ajuta să știi care sunt lucrurile din viața ta pe care trebuie să le îmbunătățești.

**Discută.** Care sunt schimbările pe care le-ai văzut în viața ta în ultimele 12 săptămâni, în timp ce ai participat la întâlnirile grupului, ai ținut angajamentele și ai lucrat pentru a ajunge să te bizui mai mult pe forțele proprii?

**Citește.** Sunt multe moduri în care poți continua să lucrezi pentru a ajunge să te bizui mai mult pe forțele proprii. Poți să:

- o studiezi și să continui să trăiești potrivit celor 12 principii și obiceiuri ale bizuirii pe forțele proprii din „Temelia mea”;
- o continui să-i ajuți pe membrii grupului tău;
- o împărtășești celorlalți ceea ce ai învățat și mărturia ta despre bizuirea pe forțele proprii, în Biserică și în comunitatea ta;
- o fii coordonatorul unui nou grup de bizuire pe forțele proprii;
- o clădești pe abilitățile tale participând în cadrul unuia dintre celelalte grupuri de bizuire pe forțele proprii;
- o studiezi principiile doctrine de mai jos privind bizuirea pe forțele proprii.

### PRINCIPII DOCTRINARE PRIVIND BIZUIREA PE FORȚELE PROPRII

| BIZUIREA PE FORȚELE PROPRII ESTE O PORUNCĂ    | SCOPUL DOMNULUI ESTE DE A ASIGURA CELE NECESARE SFINȚILOR SĂI ȘI EL ARE TOATĂ PUTEREA SĂ FACĂ ACEST LUCRU | TEMPORALUL ȘI SPIRITUALUL SUNT UNA         |
|-----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| Doctrină și legăminte 78:13-14; Moise 2:27-28 | Doctrină și legăminte 104:15; Ioan 10:10; Matei 28:18; Coloseni 2:6-10                                    | Doctrină și legăminte 29:34; Alma 34:20-25 |

- Discută.**
- Ce poți face pentru a continua să progresezi pe calea ta către biziarea pe forțele proprii?
  - Ce poți face pentru a încuraja biziarea pe forțele proprii în țărutul și în comunitatea ta?

### ACTIVITATE (5 minute)

Scrie-ți răspunsul la următoarea întrebare: Ce pot face în următoarele săptămâni pentru a mă ajuta și pentru a-mi ajuta familia să ajungem să ne biziim mai mult pe forțele proprii?

---

---

---

**Citește.** Pe măsură ce continui pe calea către biziarea pe forțele proprii, amintește-ți următorul sfat al vârstnicului Marvin J. Ashton: „Domnului Îi pasă suficient de mult de noi încât să ne ofere îndrumare în ceea ce privește slujirea și ocazia de a progresa către biziarea pe forțele proprii. Principiile Sale sunt constante și nu se schimbă niciodată” („Give with Wisdom That They May Receive with Dignity”, *Ensign*, nov. 1981, p. 91).

Profetul Nefi ne-a sfătuit: „Și acum, frații mei preaiubiți, după ce ați intrat pe această cale... v-aș întreba dacă totul este împlinit? Iată, vă spun: Nu; căci voi nu ați fi ajuns atât de departe, decât dacă ar fi fost prin cuvântul lui Hristos, cu credință nestrămutată în El, bazându-vă cu totul pe meritele Lui care are puterea de a salva... Prin urmare, trebuie să înaintați cu fermitate în Hristos” (2 Nefi 31 19-20).

### 3. PREZENTAREA AFACERII MELE

**Notă pentru coordonator.** Dacă nu ai făcut-o încă, prezintă invitații care vor oferi sugestii în timpul prezentărilor.

**Citește.** Una dintre îndemnările cheie necesare în afaceri este vânzarea. Proprietarii de afaceri de succes vorbesc în fiecare zi cu potențiali clienți – atât oficial, cât neoficial – pentru a le împărtăși mesajul de afaceri, pentru a primi sugestii și, în cele din urmă, pentru a genera vânzări. Astăzi vom prezenta afaceri membrilor grupului nostru și invitaților care ni s-au alăturat.

Scopul prezentării afacerii tale este de a comunica, în mod clar, valoarea afacerii tale. Coordonatorul, invitații și membrii grupului nu trebuie să-ți evalueze îndemânările pe care le implică prezentarea, dar trebuie să-ți ofere idei privind dezvoltarea sau îmbunătățirea diferitelor aspecte ale afacerii tale. Mergând mai departe, mai mult ca sigur, vei avea mai multe ocazii de a-ți promova afacerea pe măsură ce vinzi, clădești relații, recrutezi parteneri sau investitori sau cauți finanțare.

Prezentarea ta trebuie să includă informații despre:

- nevoile clienților care vor fi îndeplinite de afacerea ta;
- serviciul sau produsul pe care îl vei oferi;
- avantajul tău competitiv;
- clienții tăi țintă;
- planul tău de a-ți câștiga clienții țintă;
- resursele de care vei avea nevoie pentru afacerea ta;
- dovada că afacerea ta poate fi profitabilă;
- următorii pași pe care-i vei face pentru a-ți dezvolta afacerea.

### ACTIVITATE (60-90 de minute, în funcție de numărul prezentărilor)

---

Prezentările trebuie să fie ținute conform îndrumărilor de mai jos.

#### ÎNAINTE DE PREZENTĂRI



Desemnează un responsabil cu timpul.

#### ÎN TIMPUL FIECĂREI PREZENTĂRI



Prezentarea trebuie să dureze maximum 5 minute.



Coordonatorul și invitații completează un formular cu sugestii privind prezentarea (vezi secțiunea „Ia-ți angajamente” din capitolul 12).

#### DUPĂ FIECARE PREZENTARE



Coordonatorul și invitații au cinci minute pentru a adresa întrebări și a oferi sugestii. Dacă este timp, membrii grupului se pot implica și ei.



Coordonatorul și invitații înmânează formularele cu sugestii celui care a ținut prezentarea.



## CUGETĂ—Durată maximă: 5 minute

---

*Gândește-te ce ai învățat astăzi și ai în vedere ceea ce ar dori Domnul să faci. Citește versetele de mai jos și scrie răspunsuri la întrebări.*

---

„Și scopul Meu este să am grijă de sfinții Mei, pentru că toate lucrurile sunt ale Mele.

Dar trebuie făcut în felul Meu propriu; și iată, aceasta este calea prin care Eu, Domnul, am hotărât să am grijă de sfinții Mei, pentru ca săracii să fie exaltați în ceea ce bogații sunt umiliți.

Pentru că pământul este plin și este suficient și chiar din belșug; da, Eu pregătesc toate lucrurile și le-am dat copiilor oamenilor puterea de a acționa prin ei înșiși” (D&L 104:15-17).

Bazându-te pe ceea ce ai învățat astăzi, ce schimbare ești inspirat să faci pentru a-ți dezvolta afacerea în viitorul apropiat?

---



---



---



---

Ce măsură vei lua în această săptămână pentru a pune în practică schimbarea pe care ai identificat-o mai sus?

---



---



---



---



## IA-ȚI ANGAJAMENTE—Durată maximă: 5 minute

*Împreună cu partenerul tău de acțiune, citești fiecare angajament de mai jos. Capacitatea ta de a reuși să începi sau să îți dezvolti afacerea se va îmbunătăți semnificativ pe măsură ce-ți vei respecta, cu sârguință, angajamentele săptămânale. Promite să îți respecti angajamentele și, apoi, semnează mai jos.*

### ANGAJAMENTELE MELE

- A** Voi respecta angajamentele din broșura „Temelia mea” pentru această săptămână:
- o dacă dețin o recomandare pentru templu, stabilesc o dată la care mă duc la templu;
  - o dacă nu dețin o recomandare pentru templu, mă întâlnesc cu episcopul sau cu președintele de ramură pentru a discuta cum mă pot pregăti pentru a-mi primi rânduilele din templu;
  - o le împărtășesc membrilor familiei sau prietenilor ceea ce am învățat despre rânduilele din templu.
- B** Voi scrie în caietul meu de afaceri o listă de idei prin care afacerea mea să progreseze săptămâna următoare.
- C** Îmi voi îmbunătăți agenda personală a afacerii ținând cont de sugestiile primite în timpul prezentării mele.
- D** Voi revedea pagina „Cugetă” și-mi voi respecta angajamentele.
- E** Îl voi contacta pe partenerul meu de acțiune și-l voi sprijini.

Semnătura mea

Semnătura partenerului de acțiune

**Roagă pe cineva să spună rugăciunea de încheiere.**

**După rugăciune, puteți să faceți o fotografie de grup și să serviți gustări pentru a sărbători experiențele grupului datorate acestui curs.**

## FORMULAR PENTRU SUGESTII PRIMITE ÎN TIMPUL PREZENTĂRII

Numele prezentatorului:

Numele celui care verifică:

**INSTRUCȚIUNI** Te rugăm să completezi cele patru rubrici de mai jos în timp ce persoana își desfășoară prezentarea. Înmânează persoanei formularul imediat după prezentare.

Cele mai promițătoare attribute ale ideii de afaceri

Potențialele probleme ale ideii de afaceri

Idei pentru îmbunătățire

Contacte recomandate

## CERTIFICAT DE ABSOLVIRE

Eu, \_\_\_\_\_, am participat la cursul de.bizuire pe forțele proprii intitulat „Cum să-mi încep și să-mi dezvolt afacerea”, organizat de Biserica lui Isus Hristos a Sfinților din Zilele din Urmă și am îndeplinit cerințele necesare pentru absolvire, după cum urmează:

am participat la cel puțin 10 dintre cele 12 întâlniri;

am pus în practică cel puțin 10 din cele 12 principii și le-am predat membrilor familiei mele sau prietenilor;

am îndeplinit angajamentele de afaceri săptămânale timp de cel puțin 10 sau 12 săptămâni;

am vorbit cu potențiali cumpărători timp de cel puțin 10 sau 12 săptămâni;

am scris în caietul meu de afaceri despre afacerea mea timp de cel puțin 10 sau 12 săptămâni;

am susținut în fața grupului o prezentare a afacerii în săptămâna 12.

\_\_\_\_\_  
*Numele participantului*

\_\_\_\_\_  
*Semnătura participantului*

\_\_\_\_\_  
*Data*

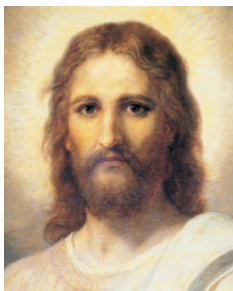
Eu certific faptul că acest participant a îndeplinit cerințele enumerate mai sus.

\_\_\_\_\_  
*Numele coordonatorului*

\_\_\_\_\_  
*Semnătura coordonatorului*

\_\_\_\_\_  
*Data*

Notă. Ulterior, va fi eliberat, de către comitetul țării sau districtului pentru bizuirea pe forțele proprii, un certificat din partea Colegiului de Afaceri SZU.



### ÎȚI Vei CONTINUA CALEA CĂTRE BIZUIREA PE FORȚELE PROPRII?

„De aceea, ce fel de oameni trebuie să fiți voi?  
Adevărat vă spun Eu vouă, tot așa cum sunt Eu.”

*3 Nefi 27:27*

## NOTE



# ANEXĂ

---



# AGENDA PERSONALĂ A AFACERII PENTRU MARK BAILEY

## CONCEPTUL AFACERII (CAPITOLUL 2)

### Ce pasiuni și abilități am:

Pasiunile mele:

- Sporturile
- Istoria
- Cititul
- Călătoriile
- \_\_\_\_\_

Abilitățile mele:

- Povestitul
- Cercetarea
- Scrisul
- Planificarea
- \_\_\_\_\_

### Nevoile sau problemele clienților pe care le voi rezolva:

*Fanii sporturilor vor acces în culise.*

*Vor să audă povești pe care nu le-au auzit niciodată.*

### Dovada că serviciile sau produsele mele sunt diferite sau mai bune (avantaj care asigură competitivitatea)

*Am acces pe stadion (am muncit 22 de ani la stadion).*

*Cunosc persoane care lucrează la stadion.*

*Am fost implicat în multe dintre povești și pot să aflu și alte povești.*

## CLIENTUL (CAPITOLELE 4-5)

### Clientul meu:

*Bărbați și femei între 30 și 60 de ani*

*Fani înrăiți ai baseball-ului*

*Localnici, turiști și călători*

*Oameni care au bani și sunt dispuși să cheltuiască pe experiențe de cea mai bună calitate*

### Cum voi găsi și voi păstra clienți?

Găsește-i:

- Site-ul afacerii
- Site de recenzii privind călătoriile
- Forumurile fanilor
- Broșuri

Păstrează-i:

- Extinde-te în locuri noi
- Fă sondaje pentru a afla preferințe
- Experiențe interactive
- \_\_\_\_\_

## FINANCIAR (CAPITOLUL 3)

### Resursele de care am nevoie pentru afacerea mea:

Oferirea unui serviciu sau a unui produs (costuri variabile):

- Plata pentru accesul pe stadion
- Salarii pentru ghizi
- Gustări
- Broșuri
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

Pentru a desfășura afacerea (costuri fixe):

- Site web
- Servicii de securitate
- Asigurare
- Chirie
- Utilități
- Publicitate
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

Calcularea marjei de profit brut (pentru o lună)

$$\frac{\text{Venituri din vânzări} - \text{Costuri variabile}}{\text{Venituri din vânzări}} = \text{Marja de profit brut \%}$$

( 96.000 - 56.000 ) = 42%  
96.000  
 Venituri din vânzări

Folosiți această sumă pentru a completa partea © de mai jos

Calcularea marjei de profit net (pentru o lună)

$$\frac{\text{Venituri din vânzări} - \text{Costuri variabile} - \text{Costuri fixe}}{\text{Venituri din vânzări}} = \text{Marja de profit net \%}$$

( 96.000 - 56.000 - 24.000 ) = 17%  
96.000  
 Venituri din vânzări

Folosiți această sumă pentru a completa partea E de mai jos

### Dovada că afacerea mea este profitabilă:

|                                         |               |
|-----------------------------------------|---------------|
| Ⓐ Venituri din vânzări (pentru o lună): | <u>96.000</u> |
| Ⓑ Costuri variabile (pentru o lună):    | <u>56.000</u> |
| Ⓒ Marja de profit brut:                 | <u>42 %</u>   |
| Ⓓ Costuri fixe (pentru o lună):         | <u>24.000</u> |
| Ⓔ Marja de profit net:                  | <u>17 %</u>   |



## AGENDA PERSONALĂ A AFACERII

### CONCEPTUL AFACERII (CAPITOLUL 2)

#### Ce pasiuni și abilități am:

Pasiunile mele:

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

Abilitățile mele:

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

#### Nevoile sau problemele clienților pe care le voi rezolva:

Dovada că serviciile sau produsele mele sunt diferite sau mai bune (avantaj care asigură competitivitatea)

### CLIENTUL (CAPITOLELE 4-5)

Clientul meu:

#### Cum voi găsi și voi păstra clienți?

Găsește-i:

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

Păstrează-i:

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

## FINANCIAR (CAPITOLUL 3)

### Resursele de care am nevoie pentru afacerea mea:

Oferirea unui serviciu sau a unui produs (costuri variabile):

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

Pentru a desfășura afacerea (costuri fixe)

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

Calcularea marjei de profit brut (pentru o lună)

$$\frac{\text{Venituri din vânzări} - \text{Costuri variabile}}{\text{Venituri din vânzări}} = \text{Marja de profit brut \%}$$

Folosiți această sumă pentru a completa partea © de mai jos

Calcularea marjei de profit net (pentru o lună)

$$\frac{\text{Venituri din vânzări} - \text{Costuri variabile} - \text{Costuri fixe}}{\text{Venituri din vânzări}} = \text{Marja de profit net \%}$$

Folosiți această sumă pentru a completa partea E de mai jos

### Dovada că afacerea mea este profitabilă:

- Ⓐ Venituri din vânzări (pentru o lună): \_\_\_\_\_
- Ⓑ Costuri variabile (pentru o lună): \_\_\_\_\_
- Ⓒ Marja de profit brut: \_\_\_\_\_ %
- Ⓓ Costuri fixe (pentru o lună): \_\_\_\_\_
- Ⓔ Marja de profit net: \_\_\_\_\_ %



## AGENDA PERSONALĂ A AFACERII

### CONCEPTUL AFACERII (CAPITOLUL 2)

#### Ce pasiuni și abilități am:

Pasiunile mele:

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

Abilitățile mele:

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

#### Nevoile sau problemele clienților pe care le voi rezolva:

Dovada că serviciile sau produsele mele sunt diferite sau mai bune (avantaj care asigură competitivitatea)

### CLIENTUL (CAPITOLELE 4-5)

Clientul meu:

#### Cum voi găsi și voi păstra clienți?

Găsește-i:

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

Păstrează-i:

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

## FINANCIAR (CAPITOLUL 3)

### Resursele de care am nevoie pentru afacerea mea:

Oferirea unui serviciu sau a unui produs (costuri variabile):

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

Pentru a desfășura afacerea (costuri fixe)

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

Calcularea marjei de profit brut (pentru o lună)

$$\frac{\text{Venituri din vânzări} - \text{Costuri variabile}}{\text{Venituri din vânzări}} = \text{Marja de profit brut \%}$$

Folosiți această sumă pentru a completa partea © de mai jos

Calcularea marjei de profit net (pentru o lună)

$$\frac{\text{Venituri din vânzări} - \text{Costuri variabile} - \text{Costuri fixe}}{\text{Venituri din vânzări}} = \text{Marja de profit net \%}$$

Folosiți această sumă pentru a completa partea E de mai jos

### Dovada că afacerea mea este profitabilă:

- Ⓐ Venituri din vânzări (pentru o lună): \_\_\_\_\_
- Ⓑ Costuri variabile (pentru o lună): \_\_\_\_\_
- Ⓒ Marja de profit brut: \_\_\_\_\_ %
- Ⓓ Costuri fixe (pentru o lună): \_\_\_\_\_
- Ⓔ Marja de profit net: \_\_\_\_\_ %

## GLOSAR CU TERMENI

**accelerator de afaceri.** O organizație care oferă bani, spații de birouri, programe de îndrumare sau alt sprijin unei afaceri noi pe o perioadă definită. În schimb, acceleratorul de afaceri primește un mic procent de drept de proprietate asupra noii afaceri.

**acțiuni.** Valoarea proprietății. În multe cazuri, acțiunile reprezintă valoarea financiară a dreptului de proprietate după ce toate datoriile sunt deduse din toate bunurile disponibile.

**acțiunile proprietarului.** Valoarea care rămâne după scăderea datoriilor totale ale unei afaceri față de bunurile totale. Valoarea acțiunilor proprietarului este rezumată într-un bilanț.

**activitate principală.** Principala activitate pentru care afacerea a fost creată. O afacere ar trebui să lucreze în mod continuu la îmbunătățirea și atingerea excelenței în această activitate.

**agenda personală a afacerii.** Un model folosit pentru a organiza în permanență detaliile și pentru a evalua caracterul practic al unui tip de afacere.

**autorizație.** Permiseunea oficială sau legală de a face sau de a folosi ceva.

**avantaj competitiv.** O condiție sau o stare care permite unei afaceri să funcționeze mai eficient, să ofere o calitate superioară sau avantaje mai mari decât alte afaceri. Un avantaj competitiv permite unei afaceri să câștige sau să păstreze mai mulți clienți.

**balanță numerar.** Suma de bani disponibilă în prezent într-un cont.

**bilanț.** O situație financiară care rezumă bunurile și datoriile unei afaceri, precum și capitalul proprietarului, pe o perioadă determinată. În bilanț, bunurile afacerii vor fi egale cu totalul datoriilor sale plus capitalul proprietarului.

**bizuire pe forțele proprii.** Abilitatea, angajamentul și efortul de a îndeplini nevoile spirituale și materiale ale vieții personale și a familiei.

**bunuri.** Un obiect, tangibil sau intangibil pe care o afacere îl deține sau îl controlează și care va oferi un beneficiu viitor. Valoarea totală a bunurilor unei afaceri este rezumată într-un bilanț.

**canal de vânzări.** Un mijloc prin care o afacere își vinde serviciile sau produsele clienților.

**capital.** Bunurile afacerii, cum ar fi numerarul, echipamentul sau proprietatea utilizate pentru a produce servicii sau produse.

**capital de risc.** O sumă mare de bani pe care o firmă financiară o investește într-o afacere având drept așteptări o creștere semnificativă a afacerii respective și o eventuală vânzare foarte profitabilă a afacerii.

**caracter sezonier.** Un model precis și previzibil în care activitatea afacerii fluctuează în funcție de sezon sau de perioada anului.

**cea mai bună practică.** O modalitate de a face ceva care este considerată cea mai eficientă abordare pentru o anumită afacere sau un anumit domeniu.

**cerere.** Cantitatea unui serviciu sau produs pe care clienții sunt dispuși și capabili să-l cumpere la un anumit preț.

**cheltuială.** Banii pe care o afacere îi cheltuie pentru a obține servicii sau produse.

**cheltuială datorată dobânzii.** Costul datorat împrumutului de bani.

**cheltuieli cu angajații, suplimentare salariilor.** Cheltuieli plătite de angajator unui angajat, cum ar fi impozitele, asigurarea și alte beneficii nesalariale.

**chitanță.** Documentație prin care se recunoaște că o afacere a primit bani în schimbul unor servicii sau produse.

**client.** O persoană sau o organizație care cumpără servicii sau produse de la o afacere.

**conturi de încasat (C/Î).** Banii pe care o afacere îi încasează de la clienți pentru serviciile sau produsele pe care clienții le-au achiziționat pe credit.

**conturi de plătit (C/P).** Banii pe care o afacere îi datorează furnizorilor pentru serviciile sau produsele pe care afacerea le-a achiziționat pe credit.

**cost.** Suma de bani pe care o afacere o cheltuiește pentru a produce ceva sau pentru a oferi un serviciu.

**costuri fixe.** O cheltuială pe care o afacere o are indiferent de cât de mult produce sau vinde. Printre costurile fixe se numără chiria, plățile privind asigurarea și salariile administrative.

**cost variabil.** O cheltuială a afacerii care variază în funcție de cât de mult vinde sau produce o afacere. Un cost variabil ar putea fi suma de bani cheltuită pentru materiile prime sau forța de muncă pentru un produs.

**creanță neacoperită.** O datorie pe care o afacere o are atunci când un client care a primit credit de la o afacere și nu reușește să plătească banii datorați. Afacerea notează soldul datorat ca datorie fără acoperire sau creanță neacoperită.

**credit.** Un acord între un creditor și un debitor care permite unui debitor să cumpere servicii sau produse acum și să ramburseze creditorul la o dată ulterioară.

**datorie.** Bani împrumutați și datorați unei alte persoane sau organizații.

**datorie.** Datoria sau obligația unei afaceri. Costul datoriilor totale ale unei afaceri este prezentat într-un bilanț.

**declarație de profit și pierdere (P&P).** O declarație financiară care rezumă încasările și cheltuielile pe o perioadă definită și precizează dacă o afacere a obținut profit sau este în pierdere. Mai este numită și declarație de venit.

**declarație de venit.** O declarație financiară care rezumă încasările și cheltuielile pe o perioadă definită și precizează dacă o afacere a obținut profit sau este în pierdere. Mai este numită și declarație de profit și pierdere (P&P).

**depreciere.** O metodă contabilă utilizată pentru a reduce valoarea unui bun pe durata productivă a acestuia. Reducerile corespund în mare măsură deteriorării preconizate a bunului, datorită faptului că acesta a devenit depășit sau demodat.

**distribuitor.** O afacere care furnizează produse corespunzătoare altor afaceri.

**dobândă.** Bani care sunt plătiți pentru fonduri împrumutate (sau primiți pentru fonduri împrumutate).

**eficiență.** Obținerea unui rezultat dorit fără a pierde timp, energie, materiale sau bani.

**etapă intermediară importantă.** Un eveniment care marchează și evaluează progresul unei afaceri.

**extras de cont.** Un extras financiar care rezumă intrările de numerar și ieșirile de numerar pe baza activităților de funcționare, de investiții și de finanțare ale unei afaceri.

**factură.** O chitanță detaliată de la o firmă care enumeră serviciile sau produsele oferite.

**flux de numerar.** O măsură a sumei de bani care se deplasează într-o afacere pe parcursul unei anumite perioade.

**flux tehnologic.** O secvență de pași sau sarcini care se repetă care sunt efectuate în mod consecvent pentru a se obține un rezultat dorit. Mai este numit și proces al afacerii.

**franciză.** Un drept care permite unei afaceri să opereze și să vândă anumite servicii sau produse într-un anumit loc.

**furnizor.** O afacere care vinde servicii sau produse unei alte afaceri.

**implicare.** A fi implicat activ sau încurajat să participe de o altă persoană sau de o altă parte.

**inventar.** Un rezumat al tuturor produselor sau materialelor disponibile pe care o afacere le poate vinde sau utiliza.

**investitor privat.** Un investitor bogat care oferă bani și îndrumare unei noi afaceri în schimbul unui drept de proprietate parțial asupra afacerii.

**împrumut de la persoană la persoană.** O metodă de împrumut în care persoanele împrumută unui proprietar de afaceri cu care nu sunt înrudite, printr-un serviciu online.

**împrumut de microfinanțare.** O sumă de bani relativ mică împrumutată de o organizație unei afaceri care nu are acces la serviciile bancare tradiționale.

**încasare.** Bani pe care o afacere îi primește de la clienți pentru vânzarea de servicii sau produse.

**îndrumător.** Un consilier de încredere și cu experiență care îndrumă și încurajează o persoană cu mai puțină experiență.

**linie de credit.** Un aranjament de împrumut care permite unei afaceri să împrumute bani după necesități până la o sumă specificată, de obicei pentru scopuri pe termen scurt.

**manual de operare.** Un document care conține instrucțiuni, care descriu, pas cu pas, cum să desfășori activități concrete ale afacerii.

**marja de profit brut.** Procentul de bani cu care o afacere a rămas după ce costurile variabile sunt scăzute din încasările din vânzări (și înainte de deducerea costurilor fixe). Marja de profit brut este importantă, deoarece permite unei afaceri să se compare cu alte afaceri similare.

**marja de profit net.** Procentul de bani pe care o afacere îl păstrează după ce, atât costurile variabile, cât și costurile fixe sunt scăzute din încasările sale din vânzări. Marja de profit net este importantă, deoarece permite unei afaceri să se compare cu alte afaceri similare.

**optimizarea motorului de căutare (search engine optimization SEO).**

Procesul de îmbunătățire a poziționării site-ului într-un rezultat de căutare online pentru a atrage mai mulți potențiali clienți pe site-ul respectiv.

**partener.** O organizație sau o persoană asociată unei afaceri pentru a-și susține afacerile.

**partener de acțiune.** Un membru al grupului care sprijină și determină un alt membru al grupului să-și respecte angajamentele săptămânale.

**patent.** Drept înregistrat de o afacere cu guvernul, care împiedică alte părți să realizeze, să utilizeze sau să vândă invenția afacerii.

**piață.** Persoane sau organizații care au potențialul de a cumpăra servicii sau produse.

**pierdere.** O scădere financiară în care încasările minus cheltuielile reprezintă o sumă negativă.

**predicția fluxului de numerar.** O previziune a numerarului primit și plătit într-o perioadă definită.

**profit.** Un câștig financiar în care încasările minus cheltuielile reprezintă o sumă pozitivă.

**profit brut.** Diferența dintre costurile variabile și încasările din vânzări. Profitul brut este important, deoarece reflectă profitabilitatea principală a unei afaceri. Profitul brut este indicat în declarația de venit.

**profit net.** Diferența dintre încasările din vânzări și toate costurile (atât costurile variabile, cât și costurile fixe). Se referă, de asemenea, la venitul net sau la total. Profitul net este indicat în declarația de venit.

**proprietate intelectuală.** Idei sau inovații a căror proprietate a fost protejată în mod legal.

**registru de încasări și plăți.** Un formular financiar folosit pentru a consemna încasările și cheltuielile.

**reglementare.** O regulă sau o lege stabilită de o organizație guvernamentală.

**resursă.** Orice este folosit pentru a ajuta la desfășurarea unei afaceri.

**rețea.** Un grup de persoane sau organizații interconectate.

**rețele de socializare.** Instrumente online folosite pentru a comunica, a implica și a asculta clienții.

**salariu.** O plată făcută cu regularitate efectuată de o afacere către un angajat, bazată, de regulă, pe numărul de ore lucrate.

**start-up.** Procesul prin care o persoană dezvoltă o afacere făcând ea însăși munca respectivă.

**strângere de fonduri de la mulțimi de oameni** O metodă de finanțare în care mulțimi de oameni susțin o afacere contribuind individual cu sume mici prin intermediul Internetului.

**structura afacerii.** O entitate juridică recunoscută aleasă de o afacere, cum ar fi un singur proprietar, un parteneriat sau o corporație.

**subvenție.** Fonduri acordate pentru un scop concret care, de obicei, nu trebuie rambursate.

**sugestii.** Informații utile împărtășite pentru a oferi perspective și pentru a încuraja îmbunătățirea.

**termeni de plată.** Condițiile convenite între clienți și vânzători pentru a finaliza o vânzare.

**utilități.** Servicii publice, cum ar fi electricitatea, gazul sau apa.

**vânzare cu amănuntul.** O afacere care vinde direct consumatorilor.

**vânzător angro.** O afacere care vinde cantități mari de produse către comercianții care vând cu amănuntul.

**venit din dobândă.** Bani câștigați din împrumuturi date pe o perioadă definită.

**venit (pentru o afacere).** Banii care rămân după scăderea cheltuielilor din încasări. Venitul se numește, de asemenea, profitul net sau totalul.

**venit (pentru o persoană sau familie)** Banii pe care o persoană sau o familie îi primește sau câștigă.

**viziune.** O imagine a unei stări viitoare dorite.

## NOTE

[illegible]

## NOTE

[illegible]



## CUTIA CU INSTRUMENTE ALE SUCCESULUI ÎN AFACERI



### LUCRURI ESENȚIALE

- Ține poruncile
- Trăiește fiind demn de Duhul Sfânt
- Plătește mai întâi zeciuiala
- Economisește săptămânal
- Învăță în fiecare zi
- Fii perseverent

### PRINCIPII PRIVIND STRATEGIA DE AFACERI

- Rezolvă o nevoie neîndeplinită
- Stabilește o afacere diferită
- Începe cu pași mici, țintește sus
- Cumpără ieftin, vinde scump
- Cumpără în cantități mari
- Folosește mai mulți furnizori
- Negociază termeni de plată care să te ajute să ai un flux de numerar pozitiv

### PRINCIPII PRIVIND RELAȚIILE

- Încântă-ți clienții
- Ține toate promisiunile pe care le faci, indiferent cât de mici sunt
- Învăță să spui nu
- Angajează fiind meticulos; concediază repede
- Asigură instruire adecvată
- Inspectează mai mult, presupune mai puțin

### PRINCIPII ALE GESTIONĂRII FINANCIARE

- Ține evidențe bune
- Ține banii și evidențele pentru afacere separat de banii și evidențele personale
- Plătește-ți un salariu
- Gestionează fluxul de numerar în mod proactiv
- Fii înțelept și integru în finanțarea afacerii tale

### PRINCIPII ALE ÎMBUNĂTĂȚIRII

- Crește vânzările; scade costurile
- Lucrează la afacerea ta, nu numai în afacerea ta
- Stabilește obiective importante de afaceri
- Folosește timpul cu înțelepciune
- Îmbunătățește-ți continuu afacerea

BISERICA LUI  
ISUS HRISTOS  
A SFINȚILOR  
DIN ZILELE DIN URMĂ

Servicii pentru sprijinirea  
bizuirii pe forțele proprii  
FOND PERMANENT PENTRU EDUCAȚIE

