



NISJA DHE RRITJA E BIZNESIT TIM

PËR MBËSHTETJEN TE VETJË



MESAZH NGA PRESIDENCA E PARË

Të dashur Vëllezër dhe Motra:

Zoti ka shpallur: “Është qëllimi im për të siguruar për shenjtorët e mi” (DeB 104:15). Kjo zbulesë është një premtim nga Zoti se Ai do të sigurojë bekime materiale dhe do ta hapë derën e mbështetjes te vetja, e cila është aftësia jonë që t’i sigurojmë nevojat e jetës për veten dhe pjesëtarët e familjes sonë.

Kjo fletore pune është përgatitur për t’i ndihmuar anëtarët e Kishës që t’i mësojnë dhe t’i vënë në zbatim parimet e besimit, edukimit, të punuarit fort dhe mirëbesimit në Zot. Pranimi dhe të jetuarit e këtyre parimeve do t’ju bëjnë më të mundur që t’i merrni bekimet materiale të premtuara nga Zoti.

Ne ju ftojme që t’i studioni me zell dhe t’i zbatoni këto parime, dhe t’ua jepni mësim pjesëtarëve të familjes suaj. Ndërsa bëni kështu, jeta juaj do të bekohet. Ju do të mësoni se si të veproni në shtegun tuaj drejt mbështetjes më të madhe te vetja. Ju do të bekoheni me shpresë, paqe dhe përparim më të madh.

Ju lutemi, jini i sigurt se ju jeni një fëmijë i Atit tonë në Qiell. Ai ju do dhe nuk do t’ju braktisë asnjëherë. Ai ju njeh dhe është gati t’ju zgjatë bekimet shpirtërore dhe materiale të mbështetjes te vetja.

Sinqerisht,

Presidenca e Parë

Botuar nga
Kisha e Jezu Krishtit e Shenjtorëve të Ditëve të Mëvonshme
Solt-Lejk-Siti, Juta

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

Miratur për anglisht: 1/17
Miratur për përkthim: 1/17
Përkthim i *Starting and Growing My Business for Self-Reliance*
Albanian
14678 101

PËRMBAJTJA

| | |
|--|-----|
| Vlerësimi i Përpyjekjeve të Mia | II |
| Për Ndërmjetësit | IV |
| 1. Gatishmëria Ime për Suksesin e Biznesit | 1 |
| 2. Zgjidhja e Nevojave të Paplotësuara të Klientëve | 21 |
| 3. Sigurimi që të Kem një Biznes Fitimprurës | 41 |
| 4. Gjetja e Klientëve | 65 |
| 5. Ruajtja e Klientëve | 81 |
| 6. Administrimi i Fitimprurjes së Biznesit Tim | 97 |
| 7. Mbajtja Veçan e Parave të Mia të Biznesit nga Ato Vetjake | 119 |
| 8. Administrimi i Qarkullimit të Parave të Biznesit Tim | 141 |
| 9. Rritja e Biznesit Tim | 157 |
| 10. Financimi i Biznesit Tim | 173 |
| 11. Përmirësimi i Vazhdueshëm i Biznesit Tim | 189 |
| 12. Paraqitja e Biznesit Tim | 207 |
| Shtojca | 221 |

Nëpër të gjitha këto materiale ju do të hasni personazhe imagjinare të cilët po përpiqen të marrin vendime ndërkohë që kërkojnë të bëhen të mbështetur te vetja.



VLERËSIMI I PËRPPJEKJEVE TË MIA

Kjo tabelë do t'ju ndihmojë ta gjurmoni përparimin tuaj. Ju do të keni mundësinë ta plotësoni atë gjatë pjesës "Raportoni" të mbledhjes së grupit të çdo jave.

UDHËZIME: Vlerësojeni përpjekjen tuaj për t'i mbajtur zotimet që bëni çdo javë. Tregojani vlerësimin tuaj partnerit tuaj në veprim. Përsiatni mbi mënyrat se si mund të vazhdoni të përmirësoheni teksa ushtroheni për formimin e këtyre zakoneve të rëndësishme.

LEGJENDA

- Përpjekje Minimale
- Përpjekje Mesatare
- Përpjekje të Rëndësishme

| | Ⓐ Zotimet për broshurën "Themeli Im" | Ⓑ Zotimet për Zhvillimin e Biznesit |
|-----------------|--|---|
| Shembull | <i>Të pendohem dhe të jem i/e bindur</i> ● ● ● | <i>Të përdor çdo ditë një regjistër të ardhurash dhe shpenzimesh</i> ● ● ● |
| Java 1 | Mbështetja te vetja është një parim shpëtimi ● ● ● | Të marr pjesë në një Sfidë me Kapëse Letrash ● ● ● |
| Java 2 | Të ushtroj besim te Jezu Krishti ● ● ● | Të krijoj një listë me pesë nevoja të paplotësuara të klientëve ● ● ● |
| Java 3 | T'i administroj paratë ● ● ● | Të zhvilloj bashkëbisedime me të paktën pesë klientë të mundshëm ● ● ● |
| Java 4 | Të pendohem dhe të jem i/e bindur ● ● ● | Të marr pjesë në Sfidën Bëj-Një-Shitje ● ● ● |
| Java 5 | Ta përdor kohën me mençuri ● ● ● | Të bëj prova me mënyra të reja për t'u përfshirë me klientët e mi dhe për t'i dëgjuar ata ● ● ● |
| Java 6 | Puna: të marr përgjegjësi dhe të këmbëngul ● ● ● | Të përdor një regjistër për të ardhurat bruto dhe shpenzimet për biznesin tim ose për një biznes të përfytyruar ● ● ● |
| Java 7 | Të zgjidh problemet ● ● ● | T'i paguaj vetes një pagë dhe t'i mbaj të ndara paratë e biznesit nga ato vetjake ● ● ● |
| Java 8 | Të bëhem një, të shërbejmë së bashku ● ● ● | Të shkruaj një listë të sfidave të mundshme të qarkullimit të parave në dorë që mund të hasë biznesi im ● ● ● |
| Java 9 | Të përpiqem të mësoj ● ● ● | Të krijoj një plan për ta rritur biznesin tim ● ● ● |
| Java 10 | Të tregoj integritet moral ● ● ● | Të bisedoj me njerëzit e përcaktuar që të shqyrtoj mundësi financimi ● ● ● |
| Java 11 | Të komunikoj; të bëj kërkesa dhe të dëgjoj ● ● ● | Të bëj kërkime për kërkesat ligjore dhe rregulluese për biznesin tim ● ● ● |
| Java 12 | Të marr ordincat e tempullit ● ● ● | Të shkruaj një listë idesh për ta çuar përpara biznesin tim ● ● ● |

Aftësitë Kyç për Biznes

| | | | Fola me Klientët (ditë) | Shkrova në Fletoren e Shënimeve të Biznesit (ditë) | Shita (ditë) | Regjistropa Hollësitë Financiare (ditë) |
|---|-------------------------------------|--|-------------------------|--|--------------|---|
| © Zotimet për Funkionimin e Biznesit | Ⓓ Zotimet lidhur me "Përsiatjen" | Ⓔ Zotimet lidhur me Partnerin në Veprim | | | | |
| Të krijosh një plan për t'i ulur kostot e biznesit tim | | | 6 | 4 | 5 | 5 |
| Të filloj të shkruaj çdo ditë në fletoren time të shënimeve të biznesit | | | | | JZ | JZ |
| Të krijosh një listë të epërsive konkurruese për pesë biznese | | | | | JZ | JZ |
| Ta plotësoj pjesën e caktuar të Planifikuesit tim të Biznesit Vetjak | | | | | JZ | JZ |
| Ta plotësoj pjesën "Gjeni" të Planifikuesit tim të Biznesit Vetjak | | | | | | JZ |
| Ta plotësoj pjesën "Mbani" të Planifikuesit tim të Biznesit Vetjak | | | | | | JZ |
| Të krijosh një deklaratë të ardhurash për biznesin tim ose për një biznes të përfytyruar | | | | | | |
| Të mbaj shënime veçan për paratë e biznesit tim nga ato vetjake | | | | | | |
| Të shkruaj një plan për të trajtuar sfidat e mundshme të qarkullimit të parave në dorë që mund të hasë biznesi im | | | | | | |
| Të krijosh një plan për t'i ulur kostot e biznesit tim | | | | | | |
| Të mësoj më shumë për mundësi të mundshme financimi për biznesin tim | | | | | | |
| Të përgatit një paraqitje për biznesin tim dhe të ushtrohem për dhënien e saj | | | | | | |
| Ta përpunoj Planifikuesin tim të Biznesit Vetjak bazuar në përshtypjet e marra për paraqitjen | | | | | | |

PËR NDËRMJETËSIT

Faleminderit për ndërmjetësimin e një grupi të mbështetjes te vetja. Grupi duhet të funksionojë si një këshill me Frymën e Shenjtë si mësues. Roli juaj është të ndihmoni çdo person që të ndihet mirë duke treguar ide, suksese dhe dështime.

| BËNI | MOS BËNI |
|--|---|
| <p>PËRPARA ÇDO MBLEDHJEJE</p> <ul style="list-style-type: none">○ Shkarkoni materiale filmike nga srs.ids.org/videos.○ Kontrolloni a funksionon pajisja e materialeve filmike.○ Shqyrtojeni shkurtimisht kapitullin.○ Përgatiteni veten shpirtërisht. <p>GJATË ÇDO MBLEDHJEJE</p> <ul style="list-style-type: none">○ Filloni dhe mbaroni në kohë.○ Siguroni që secili të raportojë, edhe ata që arrijnë vonë.○ Zgjidhni një njeri të matë kohën.○ Nxitni secilin të marrë pjesë.○ Jini anëtar i grupit. Bëni, mbajini dhe raportojini zotimet tuaja.○ Argëtohuni dhe kremtoni suksesin.○ Mirëbesojini dhe ndiqeni fletoren e punës. <p>PAS ÇDO MBLEDHJEJE</p> <ul style="list-style-type: none">○ Vihuni në kontakt me anëtarët gjatë javës dhe nxitini ata.○ Vlerësojeni vetveten duke përdorur "Vetëvlerësimi i Ndërmjetësit" (faqe v). | <ul style="list-style-type: none">○ Përgatitni një mësim.○ Anuloni mbledhje. Nëse nuk mund të merrni pjesë, ju lutemi, kërkojini një anëtar të grupit të ndërmjetësorë për ju.○ Jepni mësim apo veproni si profesionisti.○ Flitni më shumë se të tjerët.○ Përgjigjuni për çdo pyetje.○ Jini qendra e vëmendjes.○ Uluni në krye të tavolinës.○ Qëndroni në këmbë për të ndërmjetësuar.○ Kapërceni pjesën "Përsiatni".○ Jepni opinionin tuaj pas çdo komenti.○ Harroni të përditësoni specialistin e kunjit për mbështetjen te vetja mbi përparimin e grupit. |

E RËNDËSISHME: RAPORTONI DHE PËRMIRËSOHUNI

- Plotësoni Formularin e Regjistrimit të Grupit në mbledhjen tuaj të parë dhe Raportin e Mbarimit të Grupit dhe Formularin e Kërkesës për Certifikatë në mbledhjen tuaj të fundit. Vizitoni srs.ids.org/report.
- Rishikoni broshurën Ndërmjetësimi i Grupeve te srs.ids.org/facilitator.

VETËVLERËSIMI I NDËRMJETËSIT

Pas çdo mbledhjeje të grupit, shqyrtoni pohimet e mëposhtme.

Sa mirë po ia dilni mbanë?

| SI PO IA DAL SI NDËRMJETËS? | Kurrë | Ndonjëherë | Shpesh | Gjithmonë |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1. Vihem në kontakt me anëtarë të grupit gjatë javës. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. E shpreh gëzimin dhe dashurinë time për çdo anëtar/e të grupit. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Ndihmoj për t'u siguruar që çdo anëtar i grupit të mund të raportojë për zotimet e veta. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. Flas më pak se anëtarët e tjerë të grupit. Secili merr pjesë në mënyrë të barabartë. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. I lë anëtarët e grupit t'u përgjigjen pyetjeve në vend që t'u përgjigjem vetë. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. Qëndroj brenda kohës së rekomanduar për çdo pjesë dhe veprimtari. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. Lë kohë për pjesën "Përsiatni" që Fryma e Shenjtë të mund t'i udhërrëfejë anëtarët e grupit. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8. E ndjek fletoren e punës siç është shkruar dhe i plotësoj të gjitha pjesët dhe veprimtaritë. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| SI PO ECËN GRUPI IM? | Kurrë | Ndonjëherë | Shpesh | Gjithmonë |
| 1. Anëtarët e grupit e duan, e nxitin dhe i shërbejnë njëri-tjetrit. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Anëtarët e grupit i mbajnë zotimet e tyre. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Anëtarët e grupit po arrijnë rezultate si materiale edhe shpirtërore. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. Partnerët në veprim vihen në kontakt dhe e nxitin njëri-tjetrin rregullisht gjatë javës. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |





1

GATISHMËRIA IME PËR SUKSESIN E BIZNESIT

PARIMI NGA "THEMELI IM"

- Mbështetja te Vetja Është një Parim Shpëtimi

PARIMET, AFTËSITË DHE ZAKONET E BIZNESIT

1. Veprimi sipas Parimeve të Sakta
2. Përse Dua të Nis ose Rrit një Biznes?
3. Vlerësimi i Gatishmërisë Sime Vetjake për Pro-nësi Biznesi
4. Aftësitë e Biznesit që do t'i Zhvilloj në Këtë Kurs
5. Çfarë do të Mësojmë dhe Bëjmë si Grup
6. Organizimi i Planifikimit të Biznesit tim – Planifikuesi i Biznesit Vetjak
7. Ushtroni Çdo Ditë dhe Mbajini Zotimet

UDHËZIMET E FILLIMIT— Koha Maksimale: 20 Minuta

Bëni një lutje hapjeje.

Prezantoni veten. Secili prej jush përdorni një minutë që të thoni emrin tuaj dhe diçka rreth jush.

MIRË SE VINI NË GRUPIN TONË TË MBËSHTETJES TE VETJA!

Lexoni: Ne do të punojmë së bashku si grup që ta ndihmojmë njëri-tjetrin për të nisur dhe rritur bizneset tona. Ne kemi edhe një synim më të gjerë: të bëhemi më të mbështetur te vetja që të mund t'u shërbejmë më mirë të tjerëve.

SI FUNKSIONON KJO?

Lexoni: Grupet e mbështetjes te vetja funksionojnë si një këshill. Nuk ka mësues apo trajnues. Në vend të kësaj, ne ndjekim materialet siç janë shkruar. Me udhërrëfimin nga Shpirti, ne do ta ndihmojmë njëri-tjetrin si vijon:

- Kontribuoni në mënyrë të barabartë në diskutime dhe veprimtari. Askush, veçanërisht ndërmjetësi, nuk duhet ta mbizotërojë bashkëbisedimin.
- Doni dhe përkrahni njëri-tjetrin. Tregoni interes, bëni pyetje dhe mësoni rreth njëri-tjetrit. Tregoni respekt për ndjenjat, duke krijuar një mjedis të sigurt ku çdokush ndihet mirë për të treguar.
- Mbajini idetë konfidenciale.
- Bëni komente pozitive dhe domethënëse.
- Bëni dhe mbani zotime.

Plaku M. Rasëll Ballard dha mësim: “Nuk ka problem në familje, lagje apo kunj që nuk mund të zgjidhet nëse kërkojmë për zgjidhje sipas mënyrës së Zotit duke u këshilluar – duke u këshilluar vërtet – me njëri-tjetrin” (*Counseling with Our Councils*, bot. i rishik. [2012], f. 4).

Shikoni: “My Self-Reliance Group” [“Grupi Im për Mbështetjen te Vetja”], në dispozicion te srs.lds.org/videos.

Diskutoni: Çfarë keni mësuar nga këshilla të tjerë që do të ndihmojë për të siguruar që të kemi një grup të efektshëm?

PA MËSUES, SI DO TA DIMË ÇFARË TË BËJMË?

Lexoni: Është e lehtë. *Thjesht ndiqni materialet.* Ka gjashtë hapa në secilin kapitull në fletoren tuaj të punës:

Raportoni: Diskutoni përparimin e bërë gjatë javës për zotimet tuaja.

Themeli Im: Rishikoni një parim të ungjillit që do të çojë drejt mbështetjes shpirtërore më të madhe te vetja.

Mësoni: Mësoni aftësi praktike që do të çojnë drejt mbështetjes materiale më të madhe te vetja.

Përsiatni: Mbani vesh për Frymën e Shenjtë që ofron frymëzim.

Zotohuni: Premtoni të veproni gjatë javës sipas zotimeve që do ta ndihmojnë përparimin tuaj.

Veproni: Ushtroni atë që mësuat.

SI TË PËRDORET KJO FLETORË PUNE

| KUR T'I SHIHNI KËTO NXITJE, NDIQNI KËTO UDHËZIME: | | | | |
|---|--|---|--|--|
| Lexoni | Shihni | Diskutoni | Përsiatni | Veprimtari |
| Një person lexon me zë të lartë për të gjithë grupin. | I gjithë grupi shikon materialin filmik. | Pjesëtarët e grupit japin mendime për dy deri katër minuta. | Individët qetësisht shqyrtojnë, meditojnë dhe shkruajnë. | Pjesëtarë të grupit punojnë individualisht ose me të tjerë gjatë kohës së caktuar. |

SHËNIM

- o Ndërmjetësi dhe personi që caktohet për të mbajtur kohën, janë përgjegjës që ta ndihmojnë grupin të qëndrojë brenda kohës së rekomanduar për secilën nënndarje ose veprimtari.
- o Sigurohuni që të lini kohë për nënndarjen "Përsiatni" nga fundi i secilit kapitull. Teksa anëtarët e grupit përsiatin gjatë kësaj kohe, ata mund të kërkojnë dhe marrin udhërrëfim nga Fryma e Shenjtë.



THEMELI IM: MBËSHTETJA TE VETJA ËSHTË NJË PARIM SHPËTIMI— Koha Maksimale: 20 Minuta

Përsiatni: Gjoni 10:10.

Diskutoni: Çfarë është një jetë me bollëk?

Shikoni: “He Polished My Toe” [“Më Lustroi Gishtin e Këmbës”], në dispozicion te srs.lds.org/videos. (Nuk keni material filmik? Shihni tekstin e shkruar në fund të këtij mësimi.)

Diskutoni: A besoni se ka zgjidhje për problemet tuaja? Si mund të kualifikohemi që fuqia e Zotit të na ndihmojë?

Lexoni: Referencën nga *Manuali 2* dhe citimin nga Plaku Dallin H. Ouks.

Të jesh i mbështetur te vetja nuk do të thotë që ne mund të bëjmë apo arrijmë çdo gjë që na vjen në mendje. Përkundrazi, do të thotë të besojmë se nëpërmjet hirit apo fuqisë aftësuese të Jezu Krishtit dhe vetë përpjekjes sonë, ne mund t’i plotësojmë të gjitha nevojat shpirtërore e materiale të jetës që kërkojmë për veten tonë dhe familjet tona. Mbështetja te vetja është provë e mirëbesimit apo besimit tonë te fuqia e Perëndisë për të lëvizur male në jetën tonë dhe për të na dhënë forcë që të triumfojmë mbi sprovat dhe vuajtjet.

Diskutoni: Si ju ka ndihmuar hiri i Krishtit për t’i plotësuar nevojat shpirtërore dhe materiale të jetës?

VEPRIMTARI (5 minuta)

Hapi 1: Zgjidhni një partner dhe lexojeni secilin parim më poshtë.

| PARIMET DOKTRINORE TË MBËSHTETJES TE VETJA | |
|--|--|
| 1. Mbështetja te vetja është një urdhërim. | “Kisha dhe anëtarët e saj urdhërohen nga Zoti të mbështeten te vetja dhe të jenë të pavarur” (<i>Teachings of Presidents of the Church: Spencer W. Kimball</i> [2006], f. 116). |
| 2. Perëndia mund dhe do të sigurojë një mënyrë që fëmijët e Tij të drejtë të bëhen të mbështetur te vetja. | “Dhe është qëllimi im për të siguruar për shenjtoret e mi, sepse gjithë gjërat janë të mia” (DeB 104:15). |
| 3. Materialja dhe shpirtërorja janë një për Perëndinë. | “Si rrjedhim, me të vërtetë unë ju them se gjithë gjërat për mua janë shpirtërore” (DeB 29:34). |

Hapi 2: Me partnerin tuaj diskutoni përse besimi te këto të vërteta mund t’ju ndihmojë të bëheni më të mbështetur te vetja.

GJONI 10:10

“Unë kam ardhur që të kenë jetë e ta kenë me bollëk.”

MANUALI 2: ADMINISTRIMI I KISHËS

“Mbështetja tek vetja është aftësia, zotimi dhe përpjekja për të siguruar nevojat shpirtërore dhe fizike të jetës për vete dhe familjen. Kur anëtarët bëhen të mbështetur tek vetja, ata janë gjithashtu më të aftë që të shërbejnë e të kujdesen për të tjerët.”

(2010), 6.1.1

PLAKU DALLIN H. OUKS

“Çfarëdo që na bën të jemi të varur nga dikush tjetër për vendime apo burime që mund t’i siguronim vetë, na dobëson shpirtërisht dhe e vonon rritjen tonë drejt asaj që plani i ungjillit synon që ne të jemi.”

“Repentance and Change”, *Ensign* ose *Liahona*, nënorr 2003, f. 40

Diskutoni: Lexoni citimin nga Presidenti Marion G. Romni. Si e dini nëse po bëheni më i mbështetur te vetja?

Zotohuni: Zotohuni që ta bëni veprimin vijues gjatë javës:

- Lexojeni letrën nga Presidenca e Parë në fillim të këtij manuali dhe përcaktoni bekimet e premtuara. Çfarë duhet të bëni për t'i marrë ato? Shkruajini mendimet tuaja më poshtë.

-
-
- Tregojani familjes apo miqve tuaj atë që keni mësuar sot rreth mbështetjes te vetja.

HE POLISHED MY TOE [MË LUSTROI GISHTIN E KËMBËS]

Nëse nuk jeni në gjendje ta shikoni materialin filmik, zgjidhni një anëtar të grupit për ta lexuar tekstin vijues.



PLAKU ENRIKE R. FALABELA: Kur po rritesha, ne nuk kishim shumë të ardhura. Më kujtohet një ditë kur iu afrova babait tim dhe i thashë: "Baba, më nevojiten një palë këpucë të reja. Këto të vjetrat janë grisur tashmë." Ai ndaloi dhe vështroi këpucët e mia dhe pa që vërtet ishin të grisura. Ai tha: "Mendoj se kjo është diçka që mund ta rregullojmë". Ai mori pak bojë të zezë dhe m'i lustroi këpucët, duke i lënë me shkëlqim dhe bukur. Ai më tha: "Tani i ke në rregull, bir". U përgjigja: "Jo, ende jo. Ende mund ta shohësh gishtin që më del nga këpuca." Ai tha: "Epo, mund ta rregullojmë edhe atë!" Ai mori edhe pak bojë dhe lustroi gishtin tim.

Atë ditë mësova se ka zgjidhje për çdo problem. Unë jam i bindur se ky parim i mbështetjes te vetja dhe kjo nismë është një mënyrë për ta përsheptuar punën e Zotit. Ajo është pjesë e punës për shpëtim.

Të gjithë ne mund të bëhemi më të mirë nga sa jemi tani. Ju duhet ta largoni apatinë. Shumë herë bëhemi të vetëkënaqur dhe kjo e shkatërron përparimin tonë. Çdo ditë është një ditë që mund të përparoj nëse vendos të bëj diçka ndryshe për ta përmirësuar atë që e kam bërë keq në të kaluarën. Nëse e bëni me besim, duke ushtruar besim e shpresë në Krishtin, që Ai do të jetë atje për t'ju ndihmuar, ju do ta gjeni mënyrën për të përparuar në gjëra materiale dhe shpirtërore. Kjo është ngaqë Perëndia jeton dhe ju jeni biri apo bija e Tij.

PRESIDENTI MARION G. ROMNI

"Pa mbështetje te vetja një njeri nuk mund t'i ushtrojë këto dëshira të brendshme për të shërbyer. Si mundemi të japim nëse nuk kemi asgjë? Ushqim për të uriturit nuk mund të vijë nga rafte bosh. Para për të ndihmuar nevojtarët nuk mund të vijnë nga një portofol bosh. Përkrahje dhe mirëkuptim nuk mund të vijnë nga dikush që është i uritur emocionalisht. Mësimdhënia nuk mund të vijë nga një i pamësuar. Dhe më e rëndësishmja nga të gjitha, udhërrëfim shpirtëror nuk mund të vijë nga i dobëti shpirtërisht."

*"The Celestial Nature of Self-Reliance",
Ensign, nëntor 1982,
f. 93*



MËSONI—Koha Maximale: 55 Minuta

1. VEPRIMI SIPAS PARIMEVE TË SAKTA

Lexoni: Shumë parime japin ndihmesë në suksesin e biznesit. Disa prej këtyre renditen më poshtë:

- **Vizioni:** “Unë dhe ju kemi përgjegjësi që të kemi atë lloj vizioni i cili nuk do të kënaqet me një hap përpara ose dy hapa përpara; por vërtet të shohim fundin që nga fillimi, të kemi një vizion panoramik të mundësive tona.” (Teachings of Thomas S. Monson, përmb. Lynne F. Cannegieter [2011], f. 316).
- **Puna:** “Përfshih[uni] me zell në një kauzë të mirë . . . sepse është në ta fuqia, me anë të së cilës ata janë veprues për veten” (DeB 58:27–28).
- **Frymëzimi:** “Përgjërojuni [Perëndisë] për bereqetin e fushave tuaja, që ai t’ju sjellë begati. Përgjërojuni atij për tufat e fushave tuaja, që ato të mund të shtohen” (Alma 34:24–25).
- **Këmbëngulja:** “Nuk do të kthehemi . . . derisa ne të kemi plotësuar gjënë” (1 Nefi 3:15).
- **Përgjegjshmëria:** “Të lumtë, shërbëtor i mirë dhe besnik; ti u tregove besnik në gjëra të vogla; unë do të të vë mbi shumë gjëra” (Mateu 25:21; shih vargjet 14–30).
- **Mentaliteti i bollëkut:** “Toka është plot dhe ka mjaft edhe për të kursyer” (DeB 104:17).
- **Administrimi i kohës:** “Koha juaj është e vlefshme” (Thomas S. Monson, “Guideposts for Life’s Journey” [takim shpirtëror në universitetin “Brigam Jang”, 13 nëntor 2007], f. 1, speeches.byu.edu).
- **Fuqia e gjërave të vogla dhe të thjeshta:** “Nëpërmjet gjërave të vogla dhe të thjeshta gjëra të mëdha bëhen” (Alma 37:6).
- **Zotimi:** “Kush nga ju . . . nuk ulet më parë të llogaritë shpenzimet?” (Lluka 14:28; shih edhe vargjet 29–30.)

Diskutoni: Cili nga këto parime ju bie në sy si më i zbatueshëm teksa nisni ose rritni biznesin tuaj?

2. PËRSE DUA TË NIS OSE RRIJ NJË BIZNES?

Lexoni: Ka shumë arsye të vlefshme përse ju mund ta nisni ose rritni një biznes:

- Pronësia
- Të ardhurat shtesë
- Pasioni vetjak
- Karriera e dytë
- Sfida e përvojës
- Domosdoshmëri (mundësi të pakta ose asnjë mundësi punësimi)
- Liria dhe kontrolli personal
- Siguria më e madhe financiare

Ka një larmi shtigjesh që mund t'i ndërmerrni në biznesin tuaj. Shembujt vijues tregojnë se si disa njerëz e bënë këtë gjë.



Semi nisi një biznes dytësor për të plotësuar të ardhurat e tjera të familjes.



Karlosi e zgjeroni një biznes të familjes që i siguroi punësim kohëplotë për vete dhe për të tjerët.



Lara krijoi një biznes dytësor ndërsa ishte e punësuar; ajo punonte mbrëmjeve dhe së fundi e la punësimin që të përqendrohej me kohë të plotë në biznesin e saj që po rritej.



Naomi mori vendimin se nuk ishte koha e duhur që ta niste tani një biznes, por është e interesuar që ta nisë një të tillë në të ardhmen.

VEPRIMTARI (5 minuta)

Individualisht merrni parasysh pyetjet që vijojnë:

1. Cili është qëllimi juaj që të doni ta nisni ose rritni një biznes?

2. Çfarë ndikimi mund të ketë kjo përpjekje te ju ose cilësia e jetës së familjes suaj?

3. A dëshironi një biznes me kohë të plotë apo me të pjesshme? Përse?

4. Sa para shpresoni të fitoni me biznesin tuaj?

Lexoni: Ju jeni bekuar me burime të tilla si kohë, energji dhe para. Ne vendosim çdo ditë se si t'i shpërndajmë këto burime midis familjes, punës, shërimit dhe interesave të tjera.

Pronësia e një biznesi krijon përfitime, por këto përfitime shpesh vijnë me shpenzime. Secili prej nesh duhet të kërkojë frymëzim dhe ta përdorë lirinë tonë të zgjedhjes për të përcaktuar se si ne i përdorim burimet tona për familjen dhe jetën tonë.

VEPRIMTARI (5 minuta)

Ndahuni në grupe me nga tre veta. Secili prej jush përdorni një minutë për të treguar qëllimin tuaj përse dëshironi ta nisni ose rritni një biznes.

3. VLERËSIMI I GATISHMËRISË SIME VETJAKE PËR PRONËSI BIZNESI

VEPRIMTARI (15 minuta)

Hapi 1: Individualisht merrni parasysh thëniet vijuese, që kanë si qëllim t'ju ndihmojnë ta vlerësoni gatishmërinë tuaj për pronësi biznesi. Përgjigjiuni këtyre thënieve me ndershmëri, pasi secila përfaqëson një faktor kyç të suksesit të biznesit. Përgjigjet tuaja do t'ju ndihmojnë t'i kuptoni më mirë anët tuaja të forta, fushat tuaja të nevojës dhe gatishmërinë tuaj të përgjithshme si pronar biznesi. Qarkojeni përgjigjen tuaj për secilën thënie, me 10-n si më e forta.

| THËNIA | |
|---|----------------------|
| 1. Jam i gatshëm të punoj shumë për orë të tëra për një kohë të zgatur. | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 2. I jap shtytje dhe nxitje vetes. | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 3. Kam pak nevojë për udhëzim në punën time. | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 4. Kam shëndet të mirë dhe mund të veproj me një nivel të lartë energjie. | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 5. Jam i fortë emocionalisht dhe mund t'ia dal mbanë mospranimit, stresit ose dështimit për një kohë të gjatë. | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 6. Jam i gatshëm të mbaj përgjegjësi të plotë për suksesin ose dështimet e biznesit tim. | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 7. Kam punuar në një biznes si ai që kam në plan të filloj. | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 8. E kuptoj se si ta administroj një biznes me efektshmëri. | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 9. Mund të funksionoj mirë në mjedise të paqarta. | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 10. Familja ime do të më mbështetë emocionalisht. | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 11. Familja ime do të më mbështetë financiarisht. | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 12. Kam një rrjet të mirë miqsh dhe bashkëpunëtorësh biznesi, të cilët mund të më këshillojnë për biznesin tim dhe të më ndihmojnë ta forcoj atë. | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 13. Jam i gatshëm të sakrifikoj për një kohë afatshkurtër që të arrij shpërblime afatgjata. | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 14. Ndhem rehat në marrjen e vendimeve shpejt kur është e nevojshme. | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 15. Jam i orientuar nga hollësitë. | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 16. Kam përvojë në mbajtjen e dokumenteve të organizuara. | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 17. Mund të punoj me efektshmëri me shumë lloje njerëzish. | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 18. Jam i gatshëm t'u delegoj autoritet dhe përgjegjësi të tjerëve. | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |

| THËNIA | |
|---|----------------------|
| 19. Jam njeri i ndershëm dhe i besueshëm, të cilin të tjerët mund ta mirëbesojnë. | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 20. Jam i gatshëm t'i dëgjoj të tjerët dhe të pranoj përshtypje prej tyre. | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 21. Jam këmbëngulës dhe do ta çoj deri në fund punën time derisa të përfundohet me sukses. | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 22. Jam elastik dhe i gatshëm të bëj ndryshime të shpeshta për ta përmirësuar biznesin tim. | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 23. Jam i gatshëm të ndërmarr rreziqe të përlogaritura. | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 24. Jam njeri pozitiv me një këndvështrim optimist. | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |

Hapi 2: Ndahuni në dyshe dhe diskutoni pyetjet vijuese, bazuar në përgjigjet tuaja ndaj thënieve të mësipërme:

- Cilat anë të forta do t'ju shërbejnë më mirë kur e nisni ose rritni një biznes? Përse?
- Cilat fusha kanë nevojë për zhvillim të mëtejshëm? Si do t'i bëni përmirësimet?
- Nisur nga përgjigjet tuaja, sa të përgatitur jeni që të filloni një biznes?

4. AFTËSITË E BIZNESIT QË DO T'I ZHVILLOJ NË KËTË KURS

Lexoni: Një qëllim i këtij kursi është t'ju ndihmojë të zhvilloni zakonet e një pronari të suksesshëm biznesi. Pronarët e suksesshëm të bizneseve janë vëzhgues, kureshtarë dhe kanë dëshirë të mësojnë ide të reja çdo ditë. Ata e kuptojnë se mundësia e tyre e biznesit është një punë në përparim e sipër. Ata e kuptojnë se do të duhet t'i bëjnë shumë përmirësime biznesit të tyre thjesht që të kenë një fillim të suksesshëm.

Që të bëheni një pronar biznesi i këtij lloji, do t'ju nevojitet të ushtroni besim dhe të dilni jashtë zonës suaj të rehatisë. Do t'ju duhet të dilni nga shtëpia ose zyra juaj dhe të flisni shpesh me klientë të mundshëm rreth nevojave dhe parapëlqimeve të tyre. Do të keni nevojë të kërkoni informacion të ri dhe përshtypje që do t'ju ndihmojnë ta përmirësoni biznesin tuaj. Pronarët e bizneseve që nuk janë të gatshëm të përfshihen me klientët e tyre, të mësojnë vazhdimisht dhe të bëjnë ndryshime të biznesit të tyre, do ta gjejnë të vështirë të kenë sukses në një kohë afatgjatë.

Ndërkohë që punojmë për t'i nisur ose rritur bizneset tona, ne do ta nxitim njëri-tjetrin të mendojmë dhe veprojmë si pronarë të suksesshëm biznesesh. Shumë prej zotimeve javore, të cilat do t'i plotësojmë jashtë mbledhjeve të grupit tonë, do të na ndihmojnë të zhvillojmë zakone që do të na nevojiten për të qenë të suksesshëm.

Çdo javë do të praktikojmë sa vijon:

1. **Të vëzhgojmë dhe të flasim me klientët:** për të mbledhur ide, për të kuptuar nevojat e klientëve, për të provuar e përshtatur idetë tona të biznesit dhe për të mbledhur përshtypje.
2. **Të shkruajmë mendimet tona:** për të shënuar vëzhgime, ide nga të tjerët dhe mbresa nga Fryma e Shenjtë.
3. **Të shesim:** për të mësuar që t'i dëgjojmë nevojat e të tjerëve dhe të përcaktojmë zgjidhjet e duhura.
4. **Të dokumentojmë hollësi financiare të bizneseve tona:** për të gjurmuar faktorët kyç të suksesit të bizneseve tona dhe për të projektuar të ardhmen.

Këtë javë do të keni sfidën që t'i ushtroni këto aftësi dhe t'i raportoni grupit. Ju gjithashtu do të filloni të flisni me klientët tuaj të mundshëm. Do t'i raportoni rezultatet tuaja javën e ardhshme.

5. ÇFARË DO TË MËSOJMË DHE BËJMË SI GRUP

Lexoni: Ne do të punojmë së bashku që ta ndihmojmë njëri-tjetrin për ta nisur e rritur biznesin tonë. Synimi ynë më i madh është të bëhemi të mbështetur te vetja. Kur mund të kujdesemi për veten, është më e lehtë që t'i ndihmojmë njerëzit e tjerë.

Gjatë 12 javëve të ardhshme, ne do të punojmë së bashku përmes kapitujve vijues:

Kapitulli 1 – Gatishmëria Ime për Suksesin e Biznesit

Kapitulli 2 – Zgjidhja e Nevojave të Paplotësuara të Klientëve

Kapitulli 3 – Sigurimi që të Kem një Biznes Fitimprurës

Kapitulli 4 – Gjetja e Klientëve

Kapitulli 5 – Ruajtja e Klientëve

Kapitulli 6 – Administrimi i Fitimprurjes së Biznesit Tim

Kapitulli 7 – Mbajtja Veçan e Parave të Mia të Biznesit nga Ato Vetjake

Kapitulli 8 – Administrimi i Qarkullimit të Parave të Biznesit Tim

Kapitulli 9 – Rritja e Biznesit Tim

Kapitulli 10 – Financimi i Biznesit Tim

Kapitulli 11 – Përmirësimi i Vazhdueshëm i Biznesit Tim

Kapitulli 12 – Paraqitja e Biznesit Tim

6. ORGANIZIMI I PLANIFIKIMIT TË BIZNESIT TIM – PLANIFIKUESI I BIZNESIT VETJAK

Lexoni: Disa njerëz bëjnë gabimin e përpjekjes për t'i ngritur bizneset e tyre përreth hamendësimeve të tyre ose një "ndjesie të brendshme" që idetë e tyre do të funksionojnë. Zakonisht këto biznese nuk dalin me sukses. Ky kurs do t'ju nxitë të vëzhgoni dhe të përfshiheni me klientët çdo javë dhe t'i përpunoni idetë tuaja sipas asaj që mësoni. Ne do të mësojmë të "organizojmë" . . . çdo gjë të nevojshme" dhe t'i përmirësojmë vazhdimisht bizneset tona dhe fusha të tjera të jetës sonë (DeB 88:119).

Në këtë grup ju do të përdorni një Planifikues të Biznesit Vetjak për të krijuar gradualisht një plan për biznesin tuaj. Planifikuesi do t'ju ndihmojë të organizoni detaje dhe të vlerësoni vlefshmërinë e mundësisë së

biznesit tuaj. **Planifikuesi juaj gjithashtu do të jetë i dobishëm kur t'ia paraqitni biznesin tuaj grupit në javën 12.** Pasi ta keni përfunduar kursin, ai do t'ju ndihmojë ta vazhdoni planin tuaj për ta rritur biznesin tuaj.

Hollësitë e planit tuaj të biznesit duhet të jenë eksperimentale fillimisht, ngaqë ato do të ndryshojnë teksa mësoni më shumë duke folur me klientët, furnizuesit dhe pronarë të tjerë biznesesh. Përdorni një laps kur shkruani në Planifikuesin tuaj të Biznesit Vetjak, pasi do të doni të bëni përditësime ndërkohë që e përmirësoni biznesin tuaj. Kthehuni te Shtojca që të shihni Planifikuesin e Biznesit Vetjak që do të përdorni.

7. USHTROHUNI ÇDO DITË DHE MBAJINI ZOTIMET

Shikoni: “Keeping Commitments Leads to Growth” [“Mbajtja e Zotimeve Çon drejt Rritjes”], në dispozicion te srs.ids.org. (Nuk keni material filmik? Lexoni tekstin e shkruar në fund të kësaj pjese.)

Diskutoni: Si do ta ndihmojmë njëri-tjetrin që të ushtrojmë aftësi dhe të mbajmë zotime?

KUTIA E MJETEVE TË SUKSESIT TË BIZNESIT

Lexoni: Te Shtojca është një Kuti e Mjeteve të Suksesit të Biznesit. Kjo kuti mjetesh përmbledh disa prej parimeve kyç që do t'i mësojmë në këtë kurs dhe që mund të përdoren si referencë.

CERTIFIKATË PËRFUNDIMI

Lexoni: Anëtarët e grupit që marrin pjesë në mbledhje dhe i mbajnë zotimet e tyre, mund të marrin një certifikatë të mbështetjes te vetja nga Kolegji i Biznesit SHDM. Shihni kapitullin 12.



PËRSIATNI—Koha Maksimale: 5 Minuta

Individualisht mendoni rreth asaj që keni mësuar sot, dhe shqyrtoni se çfarë do të donte Zoti të bënit. Lexoni shkrimin e shenjtë dhe shkruani përgjigje për pyetjet.

“Këshillohu me Zotin për të gjitha veprimet e tua dhe ai do të të drejtojë për të mirë” (Alma 37:37).

Nisur nga ajo që keni mësuar sot, çfarë ndryshimi keni ndjesi të bëni që do t’ju ndihmojë të bëheni pronar më i mirë biznesi?

Çfarë veprimi do të ndërmerrni këtë javë për ta vënë në jetë ndryshimin që përcaktuat më lart?

PARTNERËT NË VEPRIM —Koha Maksimale: 10 Minuta

Lexoni: Me ndihmën e të tjerëve, ju mund të kryeni gjëra të mëdha. Për shembull, misionarët kanë shoqëruar për t'i përkrahur. Në grupet tona ne kemi "partnerë në veprim". Çdo javë ne do të zgjedhim dhe do të veprojmë me një partner në veprim. Partnerët në veprim do ta ndihmojnë njëri-tjetrin që t'i mbajnë zotimet:

- Duke e marrë në telefon, duke i dërguar mesazh me celular apo duke e vizituar njëri-tjetrin gjatë javës.
- Duke folur rreth asaj që mësuam në mbledhjen e grupit.
- Duke e nxitur njëri-tjetrin që të mbajnë zotimet.
- Duke u këshilluar së bashku rreth sfidave.
- Duke u lutur për njëri-tjetrin.

Diskutoni: Si ju ka ndihmuar dikush që të përmbushni diçka të vështirë?

Lexoni: Të jesh një partner në veprim nuk është e vështirë ose nuk shpenzon shumë kohë. Disa partnerë e marrin në telefon njëri-tjetrin, disa takohen vetë dhe disa i dërgojnë mesazhe me celular njëri-tjetrit. Për ta filluar bashkëbisedimin ju mund të pyetni:

- Çfarë ju pëlqeu nga mbledhja jonë e fundit e grupit?
- Çfarë gjërash të mira ju kanë ndodhur gjatë javës teksa keni punuar për t'i mbajtur zotimet?
- Si e keni përdorur parimin nga "Themeli Im" këtë javë?

Pjesa më e rëndësishme e diskutimit do të jetë ndihma që i jepni njëri-tjetrit për t'i mbajtur zotimet. Ju mund të pyetni:

- Si po veproni me zotimet tuaja?
- Nëse nuk i keni mbajtur disa prej tyre, a keni nevojë për ndihmë?
- Si mund t'i përkrah më së miri përpjekjet tuaja?

VEPRIMTARI (5 minuta)

Hapi 1: Zgjidhni dikë në grup që të jetë partneri juaj në veprim për javën që vjen. Përgjithësisht, partnerët në veprim janë të së njëjtës gjini dhe nuk janë pjesëtarë të një familjeje. Ju mund t'i ndryshoni partnerët çdo javë.

Emri i partnerit në veprim

Informacion kontakti

Hapi 2 : Shkruani se si dhe kur do ta kontaktoni njëri-tjetrin gjatë kësaj jave.

| DIE | HËN | MAR | MËR | ENJ | PRE | SHT |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| | | | | | | |



ZOTOHUNI —Koha Maksimale: 10 Minuta

FLETORJA E SHËNIMEVE TË BIZNESIT

Lexoni: Biznesi juaj do të ketë nevojë për më shumë përmirësim sesa mund ta përfytyroni. Një pjesë kyç e përmirësimit të biznesit tuaj është t'i shkruani idetë, vëzhgimet dhe mbresat tuaja shpirtërore çdo ditë. Këtë javë filloni të përdorni një fletore bosh ose një mjet elektronik për t'i shënuar mendimet dhe idetë tuaja. Kjo është fletorja e shënimeve të biznesit tuaj. Javën që vjen do t'ju kërkohet të raportoni për sa ditë shkruat në fletoren tuaj të shënimeve. Silleni atë në mbledhjen e grupit çdo javë.

SFIDA E KAPËSEVE TË LETRAVE

Lexoni: Pronarët e bizneseve e disiplinojnë veten që t'u afrohen njerëzve të rinj çdo ditë. Bërja e këtyre kontakteve është thelbësore për suksesin e biznesit tuaj. Teksa e shtyni veten dhe u flisni më shumë njerëzve, do të hapen dyer atje ku ju nuk do ta prisnit. Këtë javë fillojeni duke pasur bashkëbisedime të përditshme me njerëz të rinj.

Veprimtaria më poshtë do t'ju ndihmojë të përfshiheni me të tjerët, edhe nëse është e vështirë si fillim. Javën që vjen do t'ju kërkohet të raportoni sa ditë patët bashkëbisedime me njerëz të tjerë. Teksa e filloni një biznes, është jetike që të zhvilloni vetëbesim në aftësinë tuaj për të ndërtuar marrëdhënie, për t'i nxitur e bindur të tjerët dhe për të fituar marrëveshje mbi zgjedhjet reciprokisht përfituese.

VEPRIMTARI (5 minuta)

Kur të shkoni në shtëpi, gjeni një kapëse letrash (ose një send tjetër të vogël, me pak vlerë, si një gjilpërë me kokë ose një rrip gome) që ta përdorni për këtë veprimtari. Fillojeni duke e shkëmbyer me dikë kapësen e letrave (ose sendin e vogël që përzgjedhët) me një send që ka më shumë vlerë. Vazhdoni duke bërë shkëmbime me njerëz që ta këmbeni sendin tuaj me diçka me vlerë edhe më të madhe. Bëni shkëmbime me njerëz si brenda ashtu edhe jashtë familjes suaj. Javën që vjen i raportoni grupit për përvojën e shkëmbimit dhe paraqitni sendin që e fituat më së fundi.

Çdo javë ne marrim zotime. Kur të takohemi javën e ardhshme, do të fillojmë duke raportuar mbi zotimet tona. Përdoreni tabelën “Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia” (në fillim të fletores së punës) që të rishikoni se ku do t’i gjurmoni zotimet tuaja.

Lexojeni secilin prej zotimeve më poshtë me partnerin tuaj në veprim. Aftësia juaj për të pasur sukses në nisjen ose rritjen e biznesit tuaj do të përmirësohet jashtëzakonisht kur i mbani me zell zotimet tuaja javore. Premtoni se do t’i mbani zotimet tuaja dhe më pas nënshkruani më poshtë.

ZOTIMET E MIA

- (A)** Unë do t’i mbaj zotimet nga “Themeli Im” për këtë javë:
 - Të lexoj letrën e Presidencës së Parë në fillim të këtij manuali, të nënvizoj bekimet e premtuara dhe të shkruaj atë që duhet ta fitoj prej tyre.
 - T’ua tregoj familjes apo miqve të mi atë që kam mësuar sot rreth mbështetjes te vetja.
 - (B)** Unë do të marr pjesë në një Sfidë me Kapëse Letrash dhe do të raportoj javën e ardhshme për përvojën time.
 - (C)** Unë do të filloj të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit çdo ditë dhe do ta sjell në mbledhjen tonë të ardhshme.
 - (D)** Unë do ta rishikoj faqen time “Përsiatni” dhe do t’i mbaj zotimet.
 - (E)** Unë do të vihem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe do ta përkrah atë.
-

Mbani mend se javën që vjen do t’ju kërkohet të raportoni numrin e ditëve që folët me klientët dhe shkruat në fletoren e shënimeve të biznesit tuaj (shih tabelën “Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia” në fillim të librit).

Nënshkrimi im

Nënshkrimi i partnerit në veprim

Bëni një lutje mbylljeje.



MBAJTJA E ZOTIMEVE ÇON DREJT RITJES

Zgjidhni tregimtarë dhe lexoni sa vijon:

Tregimtari 1: Ne besojmë në bërjen dhe mbajtjen e zotimeve. Këto veprime besimi janë të ngjashme me shkallët ngjitëse për përparimin tonë si individë dhe si familje. Për atë arsye gjithçka që bëjmë në grupet tona të mbështetjes të vetja, ndërtohet lidhur me bërjen dhe mbajtjen e zotimeve dhe raportimin e rezultateve tona.

Tregimtari 2: Ne bëjmë të paktën tri lloje zotimesh çdo javë. Fillimisht ne ushtrojmë parime dhe zakone themelore dhe ua mësojmë këto familjeve tona. Më pas veprojmë që të plotësojmë zhvillimin e biznesit dhe zotimet për funksionimin e biznesit, të cilat na ndihmojnë të zhvillojmë aftësi të reja për t'i rritur dhe mbajtur bizneset tona. Përpara se të largohemi nga çdo mbledhje grupi, ne i shqyrtojmë zotimet tona të biznesit për javën dhe e vëmë nënshkrimin tonë në fletoren tonë të punës për të treguar zotimin tonë. Gjithashtu i kërkojmë dikujt në grup që të jetë partneri ynë në veprim për javën. Ky person e nënshkruan fletoren tonë të punës për të premtuar përkrahjen e tij ose të saj. Dy herë gjatë javës, ose më shumë nëse është e nevojshme, ne do të vihem në kontakt me partnerin tonë në veprim që të raportojmë veprimet tona e që të marrim sugjerimin dhe përkrahjen e tij ose të saj.

Tregimtari 3: Kur viheni në kontakt me partnerin tuaj në veprim, sigurohuni që do të lini kohë të mjaftueshme për të dëgjuar me të vërtetë dhe për t'i kushtuar vëmendje serioze përshtypjes suaj. Nëse ju nevojitet ndihmë shtesë, ju mund ta kërkonit prej familjes, miqve ose ndërmjetësit tuaj të grupit. Në mbledhjen tonë të ardhshme do të fillojmë duke raportuar mbi zotimet tona. Kjo duhet të jetë një përvojë e pëlqyeshme, pozitive ku çdokush ndien se e dëgjojnë dhe i japin kurajë.

Tregimtari 4: Ne të gjithë kemi ditë ose madje javë të vështira. Mund të dështojmë përkohësisht në një zotim ose të hasim një pengesë. Kjo është gjë që pritet. Mbani mend se çdo dështim është i vlefshëm. Prandaj mësoni nga përvojat tuaja, përdoreni atë njohuri për ta përmirësuar planin e biznesit tuaj dhe vazhdoni të ecni përpara.

Lexoni tri pyetjet më poshtë dhe merrni parasysh se si këta njerëz u ndihmuan nëpërmjet mbajtjes së zotimeve dhe raportimit.

Rebeka: “Mbajtja e zotimeve më ndihmoi të shkoj tek ide të reja dhe të përcaktoj mundësi të reja për biznesin tim. Ndërmarrja e hapave çdo javë për të folur me shitësit, me profesionistë të tjerë në fushën time dhe anëtarë të grupit më ndihmoi që të nxitem për të vazhduar përpara. Gjithashtu gjeta se mund ta shihja dorën e Perëndisë më qartë në jetën time kur me lutje e përfshiva Atë në planet e mia dhe kërkova ndihmën e Tij. Ndjeva se po e mundësoja Atë të më ndihmonte me anë të punës sime të madhe për t’i bërë të suksesshme zotimet e mia.”

Petri: “Të pasurit e një partneri në veprim më mbajti të përqendruar te zotimet e ardhshme javore. Më mbajti në udhën e duhur. Ishte e dobishme të kisha një njeri që mund të shërbente si dëgjues dhe të më ndihmonte që t’i përpunoja idetë e mia. Gjithashtu, isha në gjendje t’i ofroja ide partnerit tim që ishin jashtë bazës së njohurive të tij dhe kjo vërtet e ndihmoi të ecte përpara me idetë e veta.”

Xheki: “Mendova se mbështetja te vetja ishte diçka për ta mësuar vetë – derisa u bëra pjesë e një grupi të mbështetjes te vetja. Çdo javë pata një vend të sigurt për t’i raportuar suksesin dhe dështimin tim, për të caktuar synime, për të eksperimentuar me ide të reja dhe për ta përcaktuar sërish qëllimin e biznesit tim. Grupi im më ndihmoi t’i zgjeroja mundësitë për ta rritur biznesin tim më shumë sesa e kisha mësuar vetë.”

Plaku Marvin J. Ashton “Lumturia e vërtetë nuk krijohet kur marrim diçka. Lumturia e vërtetë krijohet kur bëhemi diçka. Kjo mund të kryhet duke qenë të zotuar ndaj synimeve të larta. Ne nuk mund të bëhemi diçka pa u zotuar.” “The Word Is Commitment”, *Ensign*, nëntor 1983, f. 61

Presidenti Tomas S. Monson “Kam menduar kohët e fundit rreth zgjedhjeve. Është thënë se dera e historisë varet nga mentesha të vogla dhe po kështu ndodh me jetën e njerëzve. Zgjedhjet që bëjmë përcaktojnë fatin tonë.” “Zgjedhjet”, *Ensign* ose *Liahona*, maj 2016, f. 86



2

ZGJIDHJA E NEVOJAVE TË PAPLOTËSUARA TË KLIENTËVE

PARIMI NGA “THEMELI IM”

- Ushtroni Besim te Jezu Krishti

PARIMET, AFTËSITË DHE ZAKONET E BIZNESIT

1. Përse Blejnë Njerëzit?
2. Të Mësuarit se si të Përcaktoni dhe t'i Plotësoni Nevojat e Klientëve
3. Vëzhgimi dhe Përfitimi nga Ndryshimi
4. Gjetja e Pasionit Tim dhe Nxjerrja e Mësimeve nga Përvoja Ime
5. A Ka Epërsi Konkurruese Mundësia e Biznesit Tim?



RAPORTONI—Koha Maksimale: 25 Minuta

Bëni një lutje hapjeje.

ZOTIMET E JAVËS SË KALUAR

- A** T'i mbaj zotimet e bëra të "Themeli Im".
- B** Të marr pjesë në një Sfidë me Kapëse Letrash dhe të raportoj javën e ardhshme për përvojën time.
- C** Të filloj të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit çdo ditë dhe ta sjell në mbledhjen tonë të ardhshme.
- D** Ta rishikoj faqen time "Përsiatni" dhe t'i mbaj zotimet.
- E** Të vihem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe ta përkrah atë.

HAPI 1: VLERËSONI ME PARTNERIN NË VEPRIM (5 minuta)

Përdorni pak minuta për të vlerësuar përpjekjet tuaja që t'i mbani zotimet tuaja gjatë kësaj jave. Përdorni tabelën "Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia" në fillim të kësaj fletoreje pune. Më pas tregojani vlerësimin tuaj partnerit ose partneres suaj dhe diskutoni me të pyetjen më poshtë. Mbani parasysh që "Shitni" dhe "Shënoni Hollësitë Financiare" janë aftësi që do të fillojmë t'i ushtrojmë pas disa kapitujsh.

Diskutoni: Çfarë sfidash patët për mbajtjen e zotimeve tuaja gjatë kësaj jave?

Kjo tabelë do t'ju ndihmojë të gjeni mënyrën tuaj, ju do të keni mundësinë të plotësoni atë gjatë pjesës "Raportoni" të mbledhjes së grupit të çdo jave.

| | Zotimet për brezin "Themeli Im" | | | Zotimet për Zhvillimin e Biznesit | | | Zotimet për Furkëzimin e Biznesit | | | Zotimet lidhur me "Partnerin në Veprim" | | | Zotimet lidhur me "Partnerin në Veprim" | | | Aftësi kyçe për Biznes | | |
|-----------------|---|---|---|--|---|---|---|---|---|--|---|---|--|---|---|--|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 |
| Shprehje | Të përdorësh dhe të jem në kontakt | | | Të përdor çdo ditë një regjistër të ardhurash dhe shërbimeve | | | Të krijoj një plan për t'i ulur kostot e biznesit | | | Të marr pjesë në një Sfidë me Kapëse Letrash | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të marr pjesë në Sfidën "Bijësi Shitje" | | |
| Java 1 | Mëkëmbetja të veta, aktiviteti i punës dhe shërbimet | | | Të marr pjesë në një Sfidë me Kapëse Letrash | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të marr pjesë në Sfidën "Bijësi Shitje" | | | Të marr pjesë në Sfidën "Bijësi Shitje" | | | Të marr pjesë në Sfidën "Bijësi Shitje" | | |
| Java 2 | Të udhëtoj brenda të jave | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | |
| Java 3 | Të administroj paratë | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | |
| Java 4 | Të përdorësh dhe të jem në kontakt | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | |
| Java 5 | Të përdorësh dhe të jem në kontakt | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | |
| Java 6 | Punë të marr përparësi dhe të marrë vendime | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | |
| Java 7 | Të zgjidh problemet | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | |
| Java 8 | Të bashkohem me të tjerë dhe të bashkohem me të tjerë | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | |
| Java 9 | Të përparoj të mësoj | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | |
| Java 10 | Të rregjoj rregullat morale | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | |
| Java 11 | Të komunikoj me kolegë dhe të komunikoj me kolegë | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | |
| Java 12 | Të marr vendime të shpejta | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | | Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit | | |

HAPI 2: RAPORTOJINI GRUPIT (8 minuta)

Pas vlerësimit të përpjekjeve tuaja, mblidhuni sërish si grup dhe raportojini rezultatet tuaja. Bëjeni me radhë në grup dhe secili të thotë nëse e vlerësoi veten me ngjyrën e kuqe, të verdhë ose të gjelbër për secilin nga zotimet e javës së kaluar. Gjithashtu thoni numrin e ditëve që e ushtruat cilëndo prej aftësive kyç të biznesit, siç u raportua në tabelën “Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia”.

HAPI 3: TREGOJINI PËRVOJAT TUAJA (10 minuta)

Tani tregoni si grup gjërat që mësuat nga përpjekja për t'i mbajtur zotimet tuaja gjatë javës.

- Diskutoni:**
- Çfarë përvojash patët për mbajtjen e zotimeve tuaja të bëra te “Themeli Im”?
 - Cila ishte përvoja juaj me Sfidën me Kapëse Letrash? Çfarë mësimesh mësuat nga kjo përvojë?
 - Si po ju ndihmon puna me një partner në veprim?

HAPI 4: ZGJIDHNI PARTNERË NË VEPRIM (2 minuta)

Zgjidhni një partner në veprim nga grupi për javën që vjen. Përgjithësisht, partnerët në veprim janë të së njëjtës gjini dhe nuk janë pjesëtarë të një familjeje.

Përdorni disa minuta tani që të takoheni me partnerin tuaj në veprim. Prezantohuni dhe diskutoni se si do ta kontaktoni njëri-tjetrin gjatë javës.

Emri i partnerit në veprim

Informacion kontakti

Shkruani se si dhe kur do ta kontaktoni njëri-tjetrin gjatë kësaj jave.

| DIE | HËN | MAR | MËR | ENJ | PRE | SHT |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| | | | | | | |



THEMELI IM: USHTRONI BESIM TE JEZU KRISHTI— Koha Maksimale: 20 Minuta

Përsiatni: Si ndikon besimi im te Jezu Krishti në mbështetjen time te vetja?

Shikoni: “Exercise Faith in Jesus Christ” [“Ushtroni Besim te Jezu Krishti”], në dispozicion te srs.lds.org/videos. (Nuk keni material filmik? Lexoni tekstin e shkruar në fund të kësaj pjese.)

Diskutoni: Përse besimi i vërtetë çon gjithnjë në veprim? Përse besimi është i nevojshëm që Perëndia të na ndihmojë materialisht dhe shpirtërisht?

Lexoni: Vargun te Mateu 6:30 dhe citimin nga *Lectures on Faith* [Leksione mbi Besimin].

VEPRIMTARI (5 minuta)

Shtegu i mbështetjes te vetja është një udhëtim besimi. Presidenca e Parë dhe Kuorumi i Dymbëdhjetë Apostujve na ftojnë që ta bëjmë rritjen e besimit tonë tek Ati Qellor dhe Biri i Tij, Jezu Krishti, një përparësi në jetën tonë.

Hapi 1: Si grup lexoni përparësitë dhe premtimet profetike më poshtë.

PËRPARËSITË DHE PREMTIMET PROFETIKE

“Përfytyrojeni madhësitinë e asaj thënie[je]! Plotësia e tokës u premtohet atyre që e mbajnë ditën e Shabatit të shenjtë” (Rasëll M. Nelson, “Shabati Është një Kënaqësi”, *Ensign* ose *Liahona*, maj 2015, f. 130; shih edhe DeB 59:16).

“Shpirtshmëria nuk është e amullt dhe as nuk janë të tilla besëlidhjet e [sakramentit]. Besëlidhjet nuk sjellin vetëm zotime, por ato sjellin fuqi shpirtërore” (Neil L. Andersen, mbledhje trajnimi me Autoritetet e Përgjithshme, prill 2015).

“Ju jap dëshmi se [Libri i Mormonit] mund të bëhet një ‘Urim dhe Thumim’ vetjak në jetën tuaj” (Richard G. Scott, “The Power of the Book of Mormon in My Life”, *Ensign*, tetor 1984, f. 11).

Hapi 2: Diskutoni se si nderimi me besnikëri i Shabatit, marrja e sakramentit dhe leximi i Librit të Mormonit do t’ju ndihmojnë të bëheni më të mbështetur te vetja.

Zotohuni: Zotohuni që t’i bëni veprimet vijuese gjatë javës.

- Tregojeni besimin tuaj këtë të diel duke e mbajtur ditën e Shabatit të shenjtë dhe duke e marrë me nderim sakramentin.
- Lexoni nga Libri i Mormonit çdo ditë.
- Zgjidhni njërin prej shkrimeve të shenjta më poshtë dhe tregojani atë familjes apo miqve tuaj.

MATEU 6:30

“Tani nëse Perëndia e vesh kështu barin e fushës, që sot është dhe nesër hidhet në furrë, vallë nuk do t’ju veshë shumë më tepër ju, njerëz besimpakë?”

LECTURES ON FAITH [LEKSIONE MBI BESIMIN]

“A nuk varen të gjitha përpjekjet tuaja të çdo lloji, nga besimi juaj? . . . Ndërsa i marrim me anë të besimit të gjitha bekimet materiale që marrim, po ashtu ne, në mënyrë të ngjashme marrim me anë të besimit të gjitha bekimet shpirtërore që i marrim. Por besimi nuk është vetëm parimi i veprimit, por edhe i fuqisë.”

(1985), f. 2, 3

USHTRONI BESIM TE JEZU KRISHTI

Nëse nuk jeni në gjendje ta shikoni materialin filmik, zgjidhni një anëtar të grupit për ta lexuar tekstin vijues.



PLAKU DEJVID A. BEDNAR: Ndërmarrja e veprimit është ushtrimi i besimit. Fëmijët e Izraelit po mbajnë arkën e besëlidhjes. Ata vijnë te lumi Jordan. Premtimi është se ata do të kalojnë nga ana tjetër në tokë të thatë. Kur ndahet uji? Kur këmbët e tyre lagen. Ata ecin nëpër lumë – veprojnë. Fuqia pason – uji ndahet.

Ne shpeshherë besojmë: “Do ta kem këtë kuptueshmëri të përkryer dhe më pas do ta shndërroj atë në ato që bëj”. Do të sugjeroja që ne kemi mjaftueshëm sa për të filluar nga puna. Ne kemi një ndjesi për drejtimin e duhur. Besimi është një parim – parimi – i veprimit dhe i fuqisë. Besimi i vërtetë përqendrohet në dhe te Zoti Jezu Krisht dhe gjithnjë të çon drejt veprimit.

(Shih “Seek Learning by Faith” [fjalim drejtuar mësuesve të fesë të Sistemit Arsimit të Kishës, 3 shkurt 2006], [lds.org/media-library](https://www.lds.org/media-library))

SHKRIME TË SHENJTA RRETH BESIMIT NË VEPRIM

Për shkak se Danieli nuk ndalonte së luturi, atë e hodhën në një gropë luanësh, por “Perëndia . . . dërgoi engjëllin e tij që . . . mbyll[i] gojën e luanëve, . . . dhe nuk u gjet mbi të asnjë lëndim sepse kishte pasur besim te Perëndia i tij” (Daniel 6:22–23; shih edhe vargjet 16–21).

Zoti ia dha Lehit Liahonën për ta udhëhequr familjen e tij dhe “ajo punoi për ta sipas besimit të tyre në Perëndi. . . . [Kur] ata ishin përtacë dhe harronin të ushtronin besimin dhe zellin e tyre, . . . ata nuk përparonin në udhëtimin e tyre” (Alma 37:40–41).

“Sillni gjithë të dhjetat në shtëpinë e thesarit . . . dhe pastaj më vini në provë për këtë gjë . . . në se unë nuk

do t’i hap pragjet e qiellit dhe nuk do të derdh mbi ju aq shumë bekim, sa nuk do të keni vend të mjaftueshëm ku ta shtini” (Malakia 3:10).

Gjatë një zie buke, Elija i kërkoi një të veje që t’i jepte vaktin e saj të fundit. Elija i premtoi që, për shkak të besimit të saj, Zoti do t’i siguronte ushqim dhe ushqimi i saj nuk do të mbaronte kurrë. (Shih 1 Mbretërve 17.)

“Të mjerët dhe të varfërit kërkojnë ujë, por mungon; gjuha e tyre u është tharë nga etja; unë, Zoti do t’ua plotësoj dëshirën; unë, Perëndia i Izraelit, nuk do t’i braktis” (Isaia 41:17; shih edhe vargun 18).



MËSONI—Koha Maximale: 70 Minuta

1. PËRSE BLEJNË NJERËZIT?

Shikoni: “Why Do People Buy” [“Përse Blejnë Njerëzit”], në dispozicion te srs.ids.org/videos. (Nuk keni material filmik? Lexoni tekstin e shkruar në fund të kësaj pjese.)

Diskutoni: Çfarë mësuar nga ky material filmik rreth arsyes përse blejnë njerëzit?

2. MËSONI SE SI T’I PLOTËSONI DHE PËRCAKTONI NEVOJAT E KLIENTËVE

Lexoni: Pronarët e suksesshëm të bizneseve përpiqen t’i kuptojnë dhe plotësojnë nevojat e paplotësuara të klientëve. Të kuptuarit e nevojave të klientëve është një mundësi e vazhdueshme që kërkon përpjekje, kohë dhe këmbëngulje domethënëse. Nevojat e klientëve tuaj do të ndryshojnë herë pas here, prandaj vazhdimisht do të keni nevojë që ta përshtatni biznesin tuaj për t’i plotësuar ato. Kjo është e vërtetë nëse po konsideroni një mundësi të re biznesi ose administroni një biznes ekzistues. Kjo pjesë do t’ju ndihmojë të mësoni se si ta përcaktoni larminë e nevojave që mund të kenë klientët tuaj.



VEPRIMTARI (10 minuta)

Hapi 1: Individualisht shqyrtoni listën vijuese të kategorive të bizneseve. Përzgjidhni një kategori që ju intereson dhe që ka nevoja klientësh që keni mundësi t'i plotësoni. Nëse asnjë nga kategoritë në listë nuk përkon me interesat tuaja, krijoni vetë kategoritë tuaja.

| | | |
|-------------------------------------|---------------------|--|
| Shërbime të kontabilitetit | Industria ushqimore | Shërbime të përkujdesjes për të moshuarit |
| Zhvillimi i programeve kompjuterike | Flokëtove | Shërbime të mjeteve shoqërore të komunikimit |
| Shërbime për automjete | Sigurimet | Mësime sporti |
| Ushqime për bankete | Shërbime ligjore | Shërbime përkthimesh |
| Shërbime pastrimi | Shërbime lëvizjeje | Këshillime |
| Riparim kompjuterësh | Mësime muzike | Krijim faqesh interneti |
| Qepje rrobash | Trajner personal | Shërbime martesore |
| Analiza të dhënash | Kujdes për kafshët | Kujdes për oborret |
| Planifikim festimesh | Fotografi | Të tjera: _____ |

Hapi 2: Brenda kategorisë së zgjedhur, shkruani tri nevoja për të cilat njerëzit do të paguanin para. Më pas shkruani një mundësi biznesi që do ta plotësonte atë nevojë. Për shembull, nëse keni interes për shërbime martesore, disa mundësi biznesi që mund të plotësojnë një nevojë, përfshijnë ato që vijojnë.

| NEVOJA E KLIENTIT | MUNDËSIA E BIZNESIT |
|---|--|
| <i>Ftesa dasme që duken të pashoqe</i> | <i>Kaligrafi për ftesat e dasmës posaçërisht për klientin</i> |
| <i>Materiale filmike novatore dasme</i> | <i>Dronë për fotografitë e dasmës</i> |
| <i>Vështirësi në dërgimin e kartolinave të falënderimit</i> | <i>Një shërbim që dërgon për çiftin kartolina të veçanta falënderimi</i> |

| NEVOJA E KLIENTIT | MUNDËSIA E BIZNESIT |
|-------------------|---------------------|
| 1. | |
| 2. | |
| 3. | |

Hapi 3: Ndahuni në dyshe dhe tregoni listën e mundësive të biznesit që i shkruat.

Lexoni: Që të keni mundësi të suksesshme biznesi, ju duhet të plotësoni një nevojë ose të zgjidhni një problem për të cilin njerëzit janë të gatshëm të paguajnë. Për të përcaktuar nëse njerëzit do të jenë të gatshëm të paguajnë për shërbimin ose produktin tuaj, ju keni nevojë të flitni me ta për të. Duke folur me klientë të mundshëm, ju mund ta vlerësoni kërkesën për shërbimin ose produktin tuaj dhe të shihni nëse është i mjaftueshëm për t'i mbështetur shitjet që ju nevojiten për të pasur sukses biznesi juaj. Përshtypjet nga klientët gjithashtu mund të ndihmojnë për ta përpunuar idenë e biznesit tuaj.

Fillojeni ta vini herët në provë me klientët idenë e biznesit tuaj – përpara se të investoni shumë nga koha ose paratë – për të parë nëse ka një treg për të. Shumica e pronarëve të bizneseve duhet t'i përshtatin dhe përpunojnë shumë herë idetë e tyre dhe hollësitë që gjenden në bizneset e tyre përpara se të gjejnë ofertën e duhur që ka potencialin për të pasur sukses.

Nëse njerëzit nuk kanë interes të fortë për shërbimin ose produktin tuaj dhe nuk janë të gatshëm të paguajnë për të, edhe pasi e përpunoni, fillojeni nga fillimi me një ide tjetër. Mos vazhdoni të investoni në një ide që nuk ka mundësi të fortë për sukses.

Përveç që të flisni me klientë të mundshëm për ta vlerësuar idenë e biznesit tuaj, ju keni nevojë të bëni hulumtim tjetër. Zoti ka këshilluar: “Studio[je] atë tërësisht në mendjen tënde” (DeB 9:8). Nëse njerëzit janë të gatshëm të paguajnë për shërbimin ose produktin tuaj, ky është një fillim i mirë, por keni nevojë të vazhdoni ta vini në provë dhe ta përpunoni idenë tuaj. Studioni se çfarë po bëjnë konkurrentët tuaj. Hulumtojeni informacionin në internet dhe lexoni botimet për sektorin e industrisë. Flisni me ekspertë të cilët dinë rreth llojit të biznesit që po shqyrtoni. Këto përpjekje do t'ju ndihmojnë ta kuptoni mjedisin e biznesit dhe të merrni parasysh mundësitë dhe rreziqet e mundshme. Këto përpjekje gjithashtu do t'ju ndihmojnë të zhvilloni dhe përpunoni idenë e biznesit tuaj nisur nga faktet, njohuria dhe të dhënat.

3. VËZHGIMI I NDRYSHIMIT DHE PËRFITIMI PREJ TIJ

Lexoni: Ndryshimi është kudo përreth nesh dhe po ndodh gjithmonë. Shumë njerëz e kanë frikë ndryshimin. Gjithsesi, pronarët e suksesshëm të bizneseve e mirëpresin ndryshimin ngaqë i lejon t'u drejtohen nevojave të paplotësuara dhe të zgjidhin probleme. Ata vazhdimisht vëzhgojnë dhe parashikojnë ndryshimet dhe prirjet. Ata veprojnë shpejt me këto mundësi.

Disa ndryshime për të cilat interesohen pronarët e bizneseve, përfshijnë:

- **Ndryshimet demografike.** Ka ndryshime të popullatave bazuar në gjininë, moshën, racën, etninë, fenë, gjuhën, të ardhurat, arsimimin dhe faktorë të tjerë.
- **Ndryshimet rregullatore ose të vendosura nga qeveria.** Këto rrjedhin nga ligjet, rregulloret apo urdhrat prej qeverive ose trupave të tjerë autoritarë.
- **Ndryshimet teknologjike.** Këto janë risi ose shpikje që e përmirësojnë efektshmërinë ose arrijnë përfitime të tjera.
- **Ndryshimet kulturore.** Këto janë ndryshime në vlerat, normat dhe përfitimet e një grupi, të cilat ndikojnë te sjellja.

VEPRIMTARI (10 minuta)

Ndahuni në dyshe dhe plotësoni hapat 1 dhe 2.

Hapi 1: Përcaktoni një ndryshim të kohës së fundit dhe shkruajeni te rreshti më poshtë.

Shembull: Interes i shtuar në mirëqenien dhe shëndetin e mirë vetjak (ndryshim kulturor)

Hapi 2: Përcaktoni një mundësi biznesi që do të plotësonte një nevojë dhe përfitoni nga ai ndryshim. Shkruajeni te rreshti më poshtë.

Shembull: Veprimtari garash me makina

Hapi 3: Mblidhuni sërish së bashku si grup. Diskutoni se si vëzhgimi i ndryshimit dhe përfitimi prej tij mund t'ju ndihmojë në biznesin tuaj.

4. GJETJA E PASIONIT TIM DHE NXJERRJA E MËSIMEVE NGA PËRVOJA IME

Lexoni: Ne të gjithëve na janë dhënë dhurata nga Ati ynë në Qiell (shih DeB 46:11). Pronarët e suksesshëm të bizneseve shpesh ndjekin biznese që përshtaten me dhuntitë, talentet, pasionet dhe interesat e tyre. Interesi i tyre kryesor zakonisht nuk është paraja; përkundrazi, është zgjidhja e një problemi ose plotësimi i një nevojë për të cilën interesohen shumë. Këta pronarë biznesesh shpesh e shpenzojnë kohën e tyre të lirë duke menduar rreth biznesit të tyre, sepse ata kanë interes të madh që të sjellin një ndryshim pozitiv. Kjo ndjesi qëllimi siguron zotim ndaj cilësisë dhe përsosurisë së biznesit – dhe pathyeshmëri e shtytje gjatë kohëve të vështira.

Pronarët e suksesshëm të bizneseve shpesh kanë përvojë pune në sektorin e biznesit të tyre, duke punuar në një sektor që ka lidhje me të ose duke qenë klientë të shërbimeve ose produkteve të sektorit. Kjo përvojë shpesh u jep pronarëve të bizneseve njohuri për konkurrencën, lidhje të vlefshme dhe vetëdije për problemet dhe nevojat e paplotësuara të klientëve.

Shikoni: “Unmet Needs” [“Nevojat e Paplotësuara”], në dispozicion te srs.ids.org/videos. (Nuk keni material filmik? Lexoni tekstin e shkruar në fund të kësaj pjese.)

VEPRIMTARI (20 minuta)

Hapi 1: Kjo veprimtari do t’ju ndihmojë të shqyrtoni mënyrën se si pasionet dhe aftësitë tuaja mund t’ju çojnë drejt një mundësie të mirë biznesi. Me këtë në mendje, individualisht merrni parasysh pesë pyetjet vijuese dhe shkruani përgjigjet tuaja.

- Nëse do të kisha një ditë të lirë për të bërë diçka që kisha interes, si do ta kaloja atë ditë?

- Ku mund ta jap ndihmesën më të madhe me talentet e mia në shërbim të të tjerëve në një mënyrë domethënëse?

- Cilat janë tri aftësi që i kam, që mund t’i përdor për të fituar para?

- o Cilët janë tri sektorë ose fusha ku kam përvojë pune domethënëse ose njohuri dhe interes të madh?

- o Çfarë nevojash ose problemesh që nuk janë zgjidhur, ekzistojnë në këto fusha?

Hapi 2: Ndahuni në grupe. Tregojini partnerit tuaj një nevojë ose problem që ju do të ishit plot pasion dhe të zotuar ta zgjidhni. Mund të jetë një nevojë ose problem për të cilin keni përvojë ose ide të rëndësishme.



Hapi 3: Nisur nga bashkëbisedimi që sapo e keni pasur, plotësoni rreshtat në nënndarjen “Pasionet dhe aftësitë që kam” në Planifikuesin tuaj të Biznesit Vetjak. Ju lutemi të shkruani me laps, ngaqë mund të doni ta përditësoni këtë pjesë në të ardhmen.

5. A KA EPËRSI KONKURRUESE MUNDËSIA E BIZNESIT TIM?

Lexoni: Të gjitha bizneset kanë konkurrentë, prandaj biznesi juaj ka nevojë të ketë epërsi konkurruese që të nxjerrë fitim dhe t’i ruajë klientët. Që të ketë epërsi konkurruese, biznesi juaj ka nevojë të jetë i ndryshëm ose më i mirë sesa konkurrentët tuaj. Një epërsi konkurruese shpesh siguron një pengesë për hyrjen, e cila e bën të vështirë për konkurrentët që ta kopjojnë shërbimin ose produktin tuaj.

Shikoni: “Competitive Advantage” [“Epërsia Konkurruese”], në dispozicion te srs.ids.org/videos. (Nuk keni material filmik? Lexoni tekstin e shkruar në fund të kësaj pjese.)

Diskutoni: Çfarë mësuar nga ky material filmik rreth mënyrës se si t’i zbuloni epërsitë konkurruese që mund të keni?

Lexoni: Pronarët vijues i ngritën bizneset e tyre për qark tri epërsive konkurruese shumë të ndryshme.



MARRËDHËNIET

Danieli, një prodhues ushqimesh organike, ndërtoi marrëdhënie mirëbesimi dhe tani është furnizuesi i vetëm për pesë restorante.



RISIA

Helena krijoi dhe mori patentën për një teknologji revolucionare.



E DREJTA E PËRDORIMIT

Feliksi zotëron një pronë pranë lumit dhe ka leje të kufizuar që të vozitë në lumë.

Diskutoni: Çfarë llojesh të epërsive konkurruese keni vërejtur në bizneset vendore?

VEPRIMTARI (10 minuta)

Ndahuni në grupe me nga tre veta. Përcaktoni dhe diskutoni një ose dy epërsi konkurruese në një mundësi biznesi që po e merrni në konsideratë (ose në biznesin tuaj të tanishëm).



PËRSIATNI—Koha Maximale: 5 Minuta

Individualisht mendoni rreth asaj që keni mësuar sot, dhe shqyrtoni se çfarë do të donte Zoti të bënit. Lexoni shkrimin e shenjtë më poshtë dhe shkruani përgjigje për pyetjet.

“Ki besim tek Zoti me gjithë zemër dhe mos u mbështet në gjykimin tënd; pranoje në të gjitha rrugët e tua, dhe ai do të drejtojë shtigjet e tua” (Fjalët e Urta 3:5–6).

Nevojat e Paplotësuara të Klientëve

Nisur nga ajo që keni mësuar sot, me çfarë nevoje të paplotësuar ose problemi të klientëve keni ndjesi të punoni për mundësinë e biznesit tuaj?



Shkruajeni nevojën ose problemin që do të zgjidhni në nënndarjen “Nevoja ose problemi i klientëve që do ta zgjidh” te Planifikuesi juaj i Biznesit Vetjak. Ju mund të doni ta përditësoni këtë pjesë ndërkohë që keni bashkëbisedime dhe mësoni më shumë.

Epërsitë Konkurruese

Çfarë epërsish konkurruese keni vënë re te mundësia juaj e biznesit?



Shkruajeni përparësinë tuaj konkurruese në nënndarjen “Prova që shërbimi ose produkti im është i ndryshëm ose më i mirë” te Planifikuesi juaj i Biznesit Vetjak.



ZOTOHUNI —Koha Maksimale: 5 Minuta

FLETORJA E SHËNIMEVE TË BIZNESIT

Nevojat e Paplotësuara të Klientëve

Lexoni: Si pronar biznesi është e rëndësishme për ju që të jeni vëzhgues dhe t'u flisni njerëzve çdo ditë për të përcaktuar nevojat e paplotësuara të klientëve. Çdo ditë gjatë javës shënoni në fletoren e shënimeve të biznesit tuaj ndonjë nevojë të paplotësuar të klientëve që vëzhgoni. Krijoni një listë të pesë nevojave kryesore të paplotësuara të klientëve në fletoren e shënimeve të biznesit tuaj dhe përgatituni për t'ia treguar ato grupit në javën e ardhshme.

Epërsitë Konkurruese

Lexoni: Gjithashtu është e rëndësishme për ju që të vëreni epërsitë konkurruese. Këtë javë, zgjidhni pesë biznese të ndryshme në komunitetin tuaj që ju interesojnë, dhe mendoni për epërsitë e veçanta konkurruese që kanë. Shënojin këto epërsi në fletoren e shënimeve të biznesit tuaj dhe përgatituni për t'ia treguar ato grupit javën e ardhshme.

Lexojeni secilin prej zotimeve më poshtë me partnerin tuaj në veprim. Aftësia juaj për të pasur sukses në nisjen ose rritjen e biznesit tuaj do të përmirësohet jashtëzakonisht kur i mbani me zell zotimet tuaja javore. Premtoni se do t'i mbani zotimet tuaja dhe më pas nënshkruani më poshtë.

ZOTIMET E MIA

- A** Unë do t'i mbaj zotimet nga "Themeli Im" për këtë javë:
- Ta tregoj besimin tim këtë të diel duke e mbajtur ditën e Shabatit të shenjtë dhe duke e marrë me nderim sakramentin.
 - Të lexoj nga Libri i Mormonit çdo ditë.
 - Të lexoj pjesën "Shkrimet e Shenjta rreth Besimit në Veprim" te pjesa "Themeli Im" i këtij kapitulli. Të zgjedh një prej tyre dhe t'ia tregoj familjes apo miqve të mi.
-
- B** Unë do të krijoj një listë me pesë nevoja të paplotësuara të klientëve në fletoren e shënimeve të biznesit tim.
-
- C** Unë do të krijoj një listë të epërsive konkurruese për pesë biznese të ndryshme në fletoren e shënimeve të biznesit tim.
-
- D** Unë do ta rishikoj faqen time "Përsiatni" dhe do t'i mbaj zotimet.
-
- E** Unë do të vihem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe do ta përkrah atë.
-

Mbani mend se javën që vjen do t'ju kërkohet të raportoni numrin e ditëve që folët me klientët dhe shkruat në fletoren e shënimeve të biznesit tuaj (shih tabelën "Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia" në fillim të librit).

Nënshkrimi im

Nënshkrimi i partnerit në veprim

Bëni një lutje mbylljeje.



BURIMET

PËRSE BLEJNË NJERËZIT?

Zgjidhni dy anëtarë të grupit që ta lexojnë tekstin vijues:

Daniela: I dua shumë qentë. Dhe më pëlqen t'i mahnit njerëzit! Atëherë thashë përse të mos i ndërthur në një karrierë dy gjërat që i dua!

[Materiali filmik tregon Danielën në kabinën "Qenushi i Mahnitur" duke mbajtur një qen të vogël me një shprehje të pësjtjelluar. Qeni ka veshur një xhakëtë të mbuluar me diamante të rreme dhe kollare.]

Solomoni: Dhe si të shkoi ajo?

Daniela: Le të themi se po lehja në drejtimin e gabuar.

Solomoni: Duket se ke nevojë të bësh pak hulumtim për tregun.

Daniela: Kjo duket si diçka që nuk kam asnjë lloj ideje se si ta bëj.

Solomoni: E po, mendo për njerëzit të cilëve po përpiqesh t'u shesësh. Ata janë tregu yt. Nga ajo pikë, thjesht ka rëndësi që t'u bësh atyre pyetjet e duhura.

Daniela: Do të thuash që duhet t'i pyes qentë nëse u pëlqen të mahniten?

Solomoni: Dua të them që duhet të pyesësh njerëzit që kanë qenë, se çfarë duan dhe sa shumë janë të gatshëm të paguajnë për të. Ne të gjithë e dimë se njerëzit që kanë qenë, i duan qentë e tyre, por cilat janë disa gjëra për të cilat nuk kanë kohë ose që nuk u pëlqejnë, për të cilat janë të gatshëm të paguajnë dikë tjetër për t'i bërë?

Daniela: E po, e di se nuk u pëlqen që të pastrojnë jashtëqitjet e qenve të tyre.

Solomon: Ky është një fillim. Përse nuk shkon tek ata dhe të fillosh të bësh disa pyetje?

Daniela: Në rregull, ç'thua për këtë pyetje: "Çfarë i pëlqen qenit tuaj?"

Solomoni: Po! Një tjetër pyetje e mirë mund të jetë: "Çfarë është diçka që do të doni t'i jepni qenit tuaj, por nuk keni kohë për të?"

Daniela: Në rregull, mendoj se e kuptoj.

Solomoni: Çdo njeri dëshiron gjëra të ndryshme. Kyçi i fillimit të një biznesi është të gjesht diçka që e duan shumë njerëz dhe për të cilën janë të gatshëm të paguajnë. Është thjesht hulumtim për klientët e tu. Sapo ta dish se çfarë duan shumë njerëz dhe për çfarë janë të gatshëm të paguajnë, ti mund të krijosh një biznes që i plotëson nevojat e tyre.

[Më vonë, pasi Daniela e ka filluar biznesin e saj.]

Daniela: Në rregull, pra bëra shumë pyetje dhe fola me shumë njerëz që kanë qenë. Doli që njerëzit që kanë qenë, duan dikë që t'i dojë qentë e tyre po aq shumë sa i duan ata dhe të kujdesen për ta ndërkohë që ata vetë janë larg tyre. Prandaj kjo është ajo përreth së cilës e ndërtova biznesin tim. O, dhe akoma bëj shumë pyetje si: "Çfarë mund të bëj që t'u bëj ju dhe qenin tuaj edhe më të lumtur?"

Solomoni: Pra, nevoja e paplotësuar është?

Daniela: Kopsht për Qentë! Njerëzit që i duan qentë, duan që të tregohet kujdes për qentë e tyre kur nuk mund të jenë me ta. Pra i nxjerr për shëtitje, u pres thonjtë, i laj mirë, u mësoj lodra . . . dhe paguhem për ta bërë atë!

NEVOJAT E PAPLOTËSUARA

Zgjidhni dy anëtarë të grupit që ta lexojnë tekstin vijues:

Marku: Për 22 vjet kam punuar në fushën e komunikimit – punë në një zyrë pritjeje. E pranova punën ngaqë e dua bejsbollin. Qëndrova në atë punë ngaqë nuk dija vërtet se çfarë të bëja tjetër. Shumica e gjërave që shkruaj, nuk ka të bëjë fare me lojën. Është shkrim biznesi – nuk ka aspak pasion në të për mua.

Riku: Pra, a po kërkon të bësh një ndryshim?

Marku: Po, po e mendoj, por nuk jam i sigurt se si ta bëj. Më pëlqen shumë të jem në stadium dhe më pëlqen shumë të jem pranë lojtarëve. Më pëlqen shumë të lexoj dhe hulumtoj. Më pëlqen të tregoj histori.

Riku: Në rregull, duket se këto janë disa gjëra për të cilat ke pasion.

Marku: E po, do të më pëlqente vërtet të luaj bejsboll, por tani jam goxha i moshuar për këtë!

Riku: Në rregull, le ta heqim atë nga lista. Pra kemi: Të pëlqen shumë të jesh pranë lojtarëve. Të pëlqen shumë të lexosh dhe hulumtosh. Të pëlqen shumë të tregosh histori.

Marku: Ato janë tri kryesoret.

Riku: Në tri aftësitë e tua kryesore përmende tregimin e historive.

Marku: Histori të mira. Më pëlqen të hulumtoj dhe t'i shkruaj ato. Jam shkrimtar i mirë, por edhe më pëlqen t'u tregoj histori grupeve të miqve.

Riku: Të lexosh. Të shkruash. Të tregosh histori. Duket se ke menduar shumë për këtë.

Marku: Ngjan më shumë se kam kaluar shumë kohë duke shkruar gjëra dhe duke i hedhur tutje. Shkrova çdo ide dhe i hodha tutje të këqijat.

Riku: Dhe përse ishin të këqijat, si të themi, të këqija?

Marku: E po, dukeshin se ishin jashtë asaj që po kërkoj. E di se çfarë dua të them? Kam qenë pranë bejsbollit për 22 vjet. E di se njerëzit do të shpenzojnë para për lojën dhe shumë gjëra rreth lojës. Dua të gjej diçka që më intereson dhe akoma të mund të fitoj aq para sa ta mbështet familjen time.

Riku: Mendoj se je në udhën e duhur. Ti e di se cilat janë aftësitë e tua dhe për çfarë ke pasion. Nëse klientët e tu janë tifozë bejsbolli si ti, çfarë mendon se dëshirojnë?

Marku: E po, kjo është pyetja që vazhdoj t'ia bëj vetes. Duhet të ketë një lloj nevojë të paplotësuar që këta tifozë do ta dëshironin.

Riku: Tani do të më thuash sa shumë letra shpenzove për t'i shkruar idetë dhe i flake ato.

Marku: Saktë! Edhe pse e pakësova numrin, ende kisha shumë ide të këqija.

Riku: Pra, tani që ke një listë të nevojave të paplotësuar, cilat janë ato?

Marku: Mendoj se tifozët dëshirojnë të bëjnë një vizitë nëpër stadium. Ata duan të shohin gjërat prapa skenës; dëshirojnë të dëgjojnë histori që mund t'i marrin vetëm duke qenë atje. Në fund të ditës, ata duan të argëtohen. Dhe u pëlqen që vizita në stadium të jetë e veçantë – si marrja e biletave për vende që janë prapa lojtarit që godet topin.

Riku: Në rregull, tani mendoj se po e zgjidhim problemin.

Marku: Po, por si të fitoj para me këtë? Të bëj një regjistrim zanor që merret nëpërmjet internetit? Të shkruaj një dokumentar? Të ndërtoj një park zbavitjeje për bejsbollin? Të bëj një program kompjuterik?

EPËRSIA KONKURRUESE

Zgjidhni tre anëtarë të grupeve që të lexojnë tekstin vijues:

Tregimtari: Çfarë është një epërsi konkurruese? Shumë njerëz do të përgjigjen punë e shumë, shërbim i mirë për klientët ose ta kesh biznesin të hapur deri natën vonë. Ky është një fillim. Por që të kesh epërsi ndaj një konkurrenti, është që të kesh diçka që ata nuk e kanë. Është si të ndërtosh një udhë me pengesa përreth biznesit tënd që një konkurrent do ta kishte vërtet të vështirë për t'i kapërcyer. Ndoshta ti ke një recetë të fshehtë; një pjesë të pashoqe makinerie; një rrjet shpërndarësish; një produkt, shpikje ose patentë origjinale. Ndoshta dyqani yt është në vendndodhjen e përsosur. Mund të jetë aq e thjeshtë sa të kesh një ndjekje besnike nga klientët dhe një markë tek e cila mund të kenë besim. Le të kthehemi te Marku dhe Riku për të parë nëse mund të përcaktojnë epërsinë konkurruese të Markut.

Riku: Pra, ke pasur ca ditë më shumë për të menduar rreth idesë së biznesit tënd. Shpenzove shumë letër.

Marku: Ou, po.

Riku: Le të shqyrtojmë disa nga ato ide. Një park zbavitjeje bejsbolli?

Marku: I pamundur. Kushton miliona dollarë.

Riku: Në rregull. Regjistrime për internet, programe kompjuterike ose dokumentar. A duket ndonjë prej tyre e arritshme?

Marku: E arritshme, po. Por nuk besoj se do të fitoj ndonjë para prej tyre.

Riku: Pra, s'ke më ide?

Marku: Po, s'kisha. Por atëherë iu ktheva listës sime të aftësive dhe pasioneve.

Riku: Mirë. Le t'i shohim pak ndryshe. Cila prej tyre është një epërsi konkurruese?

Marku: Nuk jam i sigurt që e di se çfarë do të thuash.

Riku: Pra, çfarë ke ti që askush tjetër nuk e ka?

Marku: Epo, kam punuar në stadium për 22 vjet. E njoh si në pëllëmbë të dorës. Çdo cep, çdo karrige, çdo dollap ka një histori të veçantë – besëtytni lojtarësh, shakara të këndshme – plot gjëra të mira. Dhe unë kam një lidhje të mirë me personelin dhe pronarët, kështu që mund të vazhdoj të mësoj histori të mira. I kam shkruar shumë prej tyre: lojtarë të vjetër, lojtarë të rinj; djelmohat që kujdesen për shkopinj të bejsbollit; Roxheri, maniaku i famshëm i autografeve . . .

Riku: Duket se ke pasion për mbledhjen e historive prapa skenës që të gjithë i kanë qejf shumë. Dhe ti ke mbledhur e dokumentuar më shumë se kushdo tjetër në organizatë.

Marku: Po, janë gjëra që tifozët i pëlqejnë shumë, por nuk kanë se ku t'i gjejnë.

Riku: Dhe ti e di se si të tregosh një histori të mirë.

Marku: Pra këto janë të gjitha epërsi konkurruese?

Riku: Sigurisht. Sa do të paguanin tifozët që të dëgjonin histori si ato që ke mbledhur ti?

Marku: Ndërkohë që bënin një vizitë në stadium? Plot! Askush nuk e ka lejen që kam unë. Askush nuk mund të tregojë histori ashtu siç i tregoj unë! Dua të them, ti bën një vizitë tani dhe ata të thonë se sa larg është qendra e fushës, sa tifozë nxë stadiumi dhe më pas ata tregojnë se ku ulen gazetarët sportivë. E mërzitshme. Unë mund të bëj shumë më tepër se kjo!

Riku: Në rregull, pra! Mendoj se ke një ide biznesi për të cilën je plot pasion. I ke të gjitha aftësitë e duhura, ke gjetur diçka që e duan tifozët dhe patjetër që ke epërsi konkurruese. Në fakt, ke shumë prej tyre: leje hyrjeje në stadium, njerëz që i njeh në stadium, dhe histori nga 22 vjet.



3

SIGURIMI QË TË KEM NJË BIZNES FITIMPRURËS

PARIMI NGA "THEMELI IM"

- Administrojini Paratë

PARIMET, AFTËSITË DHE ZAKONET E BIZNESIT

1. A do ta Doja Këtë Biznes?
2. Përmirësimi i Planifikuesit Tim të Biznesit Vetjak
3. Të Kuptuarit e Kostove të Ndryshueshme dhe Kostove Fikse
4. Të Kuptuarit e Kufirit të Fitimit Bruto dhe Kufirit të Fitimit Neto
5. Llogaritja e Vlerës së Kohës Sime
6. Çmimi për Shërbimin ose Produktin Tim
7. A Kam një Biznes Fitimprurës?



RAPORTONI—Koha Maksimale: 25 Minuta

Bëni një lutje hapjeje.

ZOTIMET E JAVËS SË KALUAR

- A** T'i mbaj zotimet e bëra te "Themeli Im".
- B** Të krijoj një listë me pesë nevoja të paplotësuara të klientëve në fletoren e shënimeve të biznesit tim.
- C** Të krijoj një listë të epërsive konkurruese për pesë biznese të ndryshme në fletoren e shënimeve të biznesit tim.
- D** Ta rishikoj faqen time "Përsiatni" dhe t'i mbaj zotimet.
- E** Të vihem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe ta përkrah atë.

HAPI 1: VLERËSONI ME PARTNERIN NË VEPRIM (5 minuta)

Përdorni pak minuta për të vlerësuar përpjekjet tuaja që t'i mbani zotimet tuaja gjatë kësaj jave. Përdorni tabelën "Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia" më poshtë. Më pas tregojani vlerësimin tuaj partnerit ose partneres suaj dhe diskutoni me të pyetjen më poshtë. Mbani parasysh që "Shitni" dhe "Shënoni Hollësitë Financiare" janë aftësi që do të fillojmë t'i ushtrojmë pas disa kapitujsh.

Diskutoni: Çfarë sfidash patët për mbajtjen e zotimeve tuaja gjatë kësaj jave?

Kjo tabelë do t'ju ndihmojë të gurmtoni përpjetimin tuaj. Ju do të keni mundësinë të plotësoni atë gjatë jave: "Raportoni" të mëkështesë së grupit të juaj.

Udhëzime: Vlerësimet përpjekjet tuaj për t'i mbajtur zotimet që bëra çdo javë. Tregojani vlerësimin tuaj partnerit tuaj në veprim. Përsiatni më mirënyrat se si mund të vazhdoni të përmbushësh këto ushtrime për formimin e këtyre aftësive të zotimit të zotimit.

| | Zotimet për broshurën "Themeli Im" | Zotimet për Zhvillimin e Biznesit | Zotimet për Funkcionimin e Biznesit | Zotimet lidhur me "Partnerin në Veprim" | Aftësitë Kyç për Biznes | | | | | | | | | |
|-----------------|--|--|--|---|-------------------------|---|---|---|---|--|--|--|--|--|
| | | | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | | |
| Shembull | Te përshkruaj dhe shpreh të gjitha zotimet të mia. | Te përdor çdo ditë një ngaçatë të ardhurave dhe raportoj. | Te krijoj një plan për t'i ulur kostot e biznesit tim. | Te krijoj një plan për t'i ulur kostot e biznesit tim. | ● | ● | ● | ● | ● | | | | | |
| Java 1 | Mbrojtja të vepra të mia nga piratët. | Te marr pjesë në një SIDA me Kapitej Lartësi. | Te rregulloj të gjitha çdo ditë në fletoren e shënimeve të biznesit tim. | Te marr pjesë në një SIDA me Kapitej Lartësi. | ● | ● | ● | ● | ● | | | | | |
| Java 2 | Te udhëtoj bashkë me ju në një udhëtim. | Te krijoj një listë me pesë nevoja të paplotësuara të klientëve. | Te krijoj një listë të epërsive konkurruese për pesë biznese. | Te krijoj një listë të epërsive konkurruese për pesë biznese. | ● | ● | ● | ● | ● | | | | | |
| Java 3 | Ti administron paratë. | Te shpreh mirënjohjen me të paktën pesë klientë të mundshëm. | Te përdor gjërat e mia në fletoren e shënimeve të biznesit tim. | Te përdor gjërat e mia në fletoren e shënimeve të biznesit tim. | ● | ● | ● | ● | ● | | | | | |
| Java 4 | Te përshkruaj dhe të jem i bashkuar. | Te marr pjesë në SIDA Bënjë Shitje. | Te përdor gjërat e mia në fletoren e shënimeve të biznesit tim. | Te përdor gjërat e mia në fletoren e shënimeve të biznesit tim. | ● | ● | ● | ● | ● | | | | | |
| Java 5 | Te përshkruaj dhe të jem i bashkuar. | Te bëj pjesë me mënyra të reja për t'u bashkuar me klientët e mi dhe për t'i blerur ato. | Te përdor gjërat e mia në fletoren e shënimeve të biznesit tim. | Te përdor gjërat e mia në fletoren e shënimeve të biznesit tim. | ● | ● | ● | ● | ● | | | | | |
| Java 6 | Puna të marr përgjegjësi dhe të komunikoj. | Te shpreh mirënjohjen me të paktën pesë klientë të mundshëm. | Te përdor gjërat e mia në fletoren e shënimeve të biznesit tim. | Te përdor gjërat e mia në fletoren e shënimeve të biznesit tim. | ● | ● | ● | ● | ● | | | | | |
| Java 7 | Te gjithë prodhimet. | Te krijoj një plan për t'i mbajtur zotimet të mia. | Te përdor gjërat e mia në fletoren e shënimeve të biznesit tim. | Te përdor gjërat e mia në fletoren e shënimeve të biznesit tim. | ● | ● | ● | ● | ● | | | | | |
| Java 8 | Te bëhem njëri, të shpreh mirënjohjen me të paktën pesë klientë të mundshëm. | Te shpreh mirënjohjen me të paktën pesë klientë të mundshëm. | Te përdor gjërat e mia në fletoren e shënimeve të biznesit tim. | Te përdor gjërat e mia në fletoren e shënimeve të biznesit tim. | ● | ● | ● | ● | ● | | | | | |
| Java 9 | Te përshkruaj të mirat. | Te krijoj një plan për t'i mbajtur zotimet të mia. | Te përdor gjërat e mia në fletoren e shënimeve të biznesit tim. | Te përdor gjërat e mia në fletoren e shënimeve të biznesit tim. | ● | ● | ● | ● | ● | | | | | |
| Java 10 | Te krijoj një plan për t'i mbajtur zotimet të mia. | Te bëj pjesë me mënyra të reja për t'u bashkuar me klientët e mi dhe për t'i blerur ato. | Te përdor gjërat e mia në fletoren e shënimeve të biznesit tim. | Te përdor gjërat e mia në fletoren e shënimeve të biznesit tim. | ● | ● | ● | ● | ● | | | | | |
| Java 11 | Te komunikoj të bëj pjesë sa dhe të blerë. | Te bëj pjesë me mënyra të reja për t'u bashkuar me klientët e mi dhe për t'i blerur ato. | Te përdor gjërat e mia në fletoren e shënimeve të biznesit tim. | Te përdor gjërat e mia në fletoren e shënimeve të biznesit tim. | ● | ● | ● | ● | ● | | | | | |
| Java 12 | Te marr ordinarancë e komunikoj. | Te shpreh mirënjohjen me të paktën pesë klientë të mundshëm. | Te përdor gjërat e mia në fletoren e shënimeve të biznesit tim. | Te përdor gjërat e mia në fletoren e shënimeve të biznesit tim. | ● | ● | ● | ● | ● | | | | | |

HAPI 2: RAPORTOJINI GRUPIT (8 minuta)

Pas vlerësimit të përpjekjeve tuaja, mblidhuni sërish si grup dhe raportojini rezultatet tuaja. Bëjeni me radhë në grup dhe secili të thotë nëse e vlerësoi veten me ngjyrën e kuqe, të verdhë ose të gjelbër për secilin nga zotimet e javës së kaluar. Gjithashtu thoni numrin e ditëve që e ushtruat cilëndo prej aftësive kyç të biznesit, siç u raportua në tabelën “Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia”.

HAPI 3: TREGOJINI PËRVOJAT TUAJA (10 minuta)

Tani tregoni si grup gjërat që mësuat nga përpjekja për t’i mbajtur zotimet tuaja gjatë javës.

- Diskutoni:**
- Çfarë përvojash patët për mbajtjen e zotimeve tuaja të bëra te “Themeli Im”?
 - Çfarë mësuat rreth nevojave të paplotësuara të klientëve dhe epërsive të biznesit duke folur me njerëzit këtë javë?
 - Si po ju ndihmon puna me një partner në veprim?

HAPI 4: ZGJIDHNI PARTNERË NË VEPRIM (2 minuta)

Zgjidhni një partner në veprim nga grupi për javën që vjen. Përgjithësisht, partnerët në veprim janë të së njëjtës gjini dhe nuk janë pjesëtarë të një familjeje.

Përdorni disa minuta tani që të takoheni me partnerin tuaj në veprim. Prezantohuni dhe diskutoni se si do ta kontaktoni njëri-tjetrin gjatë javës.

Emri i partnerit në veprim

Informacion kontakti

Shkruani se si dhe kur do ta kontaktoni njëri-tjetrin gjatë kësaj jave.

| DIE | HËN | MAR | MËR | ENJ | PRE | SHT |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| | | | | | | |



THEMELI IM: ADMINISTRUJINI PARATË—

Koha Maksimale: 20 Minuta

Përsiatni: Përse administrimi i parave është kaq i vështirë – dhe kaq i rëndësishëm?

Shikoni: “First Things First!” [“Të Parat Gjërat e Para”], në dispozicion të srs.lids.org/videos. (Nuk keni material filmik? Lexoni tekstin e shkruar në fund të kësaj pjese.)

Diskutoni: Pse duhet të mbajmë shënim se ku shkojnë paratë tona dhe t’i kursejmë ato?

Lexoni: Vargun të Doktrina e Besëlidhje 104:78 dhe thënien nga *Gjithçka e Mbledhur në Siguri*.

Diskutoni: Lexoni për metodën e mbështetjes të vetja në administrimin e parave (më poshtë). Si mund ta bëjmë këtë një zakon?

DOKTRINA E BESËLIDHJE 104:78

“Dhe përsëri, në të vërtetë unë ju them, lidhur me borxhet tuaja – vini re, është vullneti im që ju duhet t’i paguani të gjitha borxhet tuaja.”

QASJA PËR MBËSHTETJEN TË VETJË

①

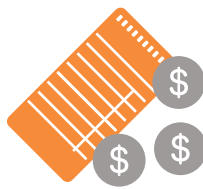
Punojmë fort dhe me zgjuarsi për të fituar para.



Të Ardhurat

②

Paguajmë Zotin të parin.



Të Dhjetat dhe Ofertat

③

Paguajmë veten të dytin.



Kursimet

④

Pastaj shpenzojmë më pak nga sa fitojmë dhe e shmangim borxhin.



Shpenzimet aktuale të jetesës

GJITHÇKA E MBLEDHUR NË SIGURI: FINANCAT E FAMILJES

“Paguani të dhjetën dhe ofertat, . . . shmangni borxhin, . . . përdorni buxhet, . . . përcaktoni si të pakësoni shpenzimet për gjëra jo të rëndësishme . . . [dhe] disiplinoni veten për të jetuar brenda planit tuaj buxhetor.”

Broshurë, (2007), f. 3

VEPRIMTARI (5 minuta)

Hapi 1: Individualisht rishikoni shpenzimet tuaja vetjake më poshtë.

| SI NDIHEM NDAJ SHPENZIMEVE TË MIA VETJAKE? | | | |
|--|--------------------|----------------------------------|-------------------|
| Kategoria | Shpenzoj tepër pak | Ndihem mirë për shpenzimet e mia | Shpenzoj me tepri |
| SHEMBULL → Veshje | | | ✓ |
| Ngrënia në restorante | | | |
| Artikujt ushqimorë | | | |
| Ushqimet e lehta dhe pijet | | | |
| Zbavitjet | | | |
| Strehimi | | | |
| Shërbimet komunale | | | |
| Veshjet | | | |
| Sendet për shtëpinë | | | |
| Transporti | | | |
| Sigurimet | | | |
| Telefoni | | | |
| Pagesat e borxhit | | | |
| E dhjeta dhe ofertat e tjera | | | |
| Dhurimet për bamirësi | | | |
| Të tjera | | | |

Hapi 2: Lexoni citimin nga Plaku Robert D. Hejls. Diskutoni se si mund t'i zvogëloni shpenzimet në kategoritë ku shpenzoni shumë para.

Zotohuni: Zotohuni që t'i bëni veprimet vijuese gjatë javës:

- Mbajini shënim ato që shpenzoni e fitoni çdo ditë. Në fund të javës, mblidhni shifrat dhe shënojini shumat gjithsej në Dokumentin e të Ardhurave dhe Shpenzimeve Vetjake (më poshtë).
- Tregojani familjes apo miqve tuaj atë që keni mësuar sot rreth administrimit të parave.

PLAKU ROBERT D. HEJLS

“Duket se ka një ndjesi të së drejtës për ta zotëruar diçka në kulturën e sotme. . . . Kur ngarkohemi me borxhe të tepërta, ne e kemi . . . vënë veten në një robëri të krijuar nga ne vetë, duke shpenzuar gjithë kohën, gjithë energjinë dhe gjithë mjetet tona për shlyerjen e borxheve. . . . Është thelbësore që ne të . . . hartojmë një plan shpenzimesh dhe kursimesh – një buxhet – dhe të bëjmë dallimin midis dëshirave dhe nevojave.”

“Seek and Attain the Spiritual High Ground in Life” (mbledhje rreth vatrës e Sistemit Arsimor të Kishës, mars 2009), [lds.org/media-library](https://www.lds.org/media-library)

TË PARAT GJËRAT E PARA!

Nëse nuk jeni në gjendje ta shikoni materialin filmik, zgjidhni një anëtar të grupit për ta lexuar tekstin vijues.



MJEDISI: Një djalë dhe një vajzë e vogël, të veshur me rroba të rriturish, duke u sjellë si prindërit e tyre.

DJALI: Jam në shtëpi, e dashur.

VAJZA: Mirë se erdhe në shtëpi. O, ua sa i lodhur që dukesh.

DJALI: Edhe ti. Ti punon shumë, apo jo?

VAJZA: Epo na duhet të punojmë, apo jo?

DJALI: Fitova 10 [mijë lekë] sot.

VAJZA: O, çfarë bekimi. Epo, të parat gjërat e para! Le të paguajmë të dhjetën tonë, dakord?

DJALI: Por, po sikur të mos kemi mjaftueshëm?

VAJZA: Pikërisht atëherë na duhet besim!

DJALI: Në rregull. Pra, çfarë vjen pas kësaj?

VAJZA: Epo, do të na duhet të blejmë ushqime, të paguajmë udhëtimin me autobus e të paguajmë qiranë. Dhe më pas, do të ishte bukur po të blinim një karrige . . .

DJALI: Por nuk mundemi. E shikon? Nuk kemi mjaft para.

VAJZA: A mund të marrim ca borxh?

DJALI: Thonë se borxhi është i rrezikshëm. Ne nuk duam të futemi në telashe.

VAJZA: Në rregull. Ke të drejtë. Pra, çfarë duhet të bëjmë me këto?

DJALI: Le t'i ruajmë! Nuk i dihet kurrë se çfarë do të ndodhë.

VAJZA: Kjo duket e drejtë. Por nuk na mbetet asgjë për t'u dëfryer.

DJALI: Ne kemi njëri-tjetrin! Dhe unë do të përpiqem të fitoj më shumë.

VAJZA: Unë do të përpiqem të shpenzoj më pak!

DJALI: Në atë mënyrë ne mund të jemi të lumtur – e të mbështetur te vetja!

VAJZA: E drejtë! Nuk ishte aq e vështirë. Pse të rriturit e bëjnë kaq të madhe?

DJALI: O, ti e di. Kështu janë të rriturit!

DOKUMENTI I TË ARDHURAVE DHE SHPENZIMEVE VETJAKE

| SA SHPENZOJ ÇDO JAVË? | | | | | Sa më duhen çdo muaj për të qenë i mbështetur te vetja? |
|----------------------------|--------|--------|--------|--------|---|
| | Java 1 | Java 2 | Java 3 | Java 4 | |
| Të Ardhurat | | | | | |
| Shpenzimet | | | | | |
| Të dhjetat, ofertat | | | | | |
| Kursimet | | | | | |
| Ushqimi | | | | | |
| Shpenzimet e banesës | | | | | |
| Shpenzimet mjekësore | | | | | |
| Transporti | | | | | |
| Shpenzimet e arsimimit | | | | | |
| Pagesat e borxhit | | | | | |
| Veshjet | | | | | |
| Shërbimet komunale | | | | | |
| Telefoni | | | | | |
| Zbavitjet | | | | | |
| Sigurimet | | | | | |
| Të tjera | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Shpenzimet gjithsej | | | | | |



MËSONI —Koha Maximale: 70 Minuta

1. A DO TA DOJA KËTË BIZNES?

Shikoni: “Would I Want This Business?” [“A do ta Doja Këtë Biznes?”], në dispozicion te srs.ids.org/videos. (Nuk keni material filmik? Lexoni tekstin e shkruar në fund të kësaj pjese.)

Diskutoni: Përse doni ta zotëroni këtë biznes? Përse po ose përse jo?

2. PËRMIRËSIMI I PLANIFIKUESIT TIM TË BIZNESIT VETJAK

Lexoni: Çdo ditë duhet të punoni që ta përmirësoni biznesin tuaj. Vazhdimisht vlerësojeni atë dhe diskutoni përparimin dhe sfidat tuaja me grupin.

VEPRIMTARI (10 minuta)



Hapi 1: Shkoni te Planifikuesi juaj i Biznesit Vetjak. Shqyrtoni se çfarë keni shkruar në kolonën e dytë të pjesës “Koncepti i Biznesit”. Mendoni për nevojën e paplotësuar ose problemin që po përpiqeni të zgjidhni me biznesin tuaj. Nëse do të doni ta përditësoni atë që keni shkruar, bëjeni këtë tani. Mbani mend të përdorni një laps.

Hapi 2: Shqyrtoni se çfarë keni shkruar në kolonën e tretë të pjesës “Koncepti i Biznesit”. Kjo është epërsia juaj konkurruese. Nëse do të doni ta përditësoni atë që keni shkruar, bëjeni këtë tani. Shihni më poshtë për një shembull.

| KONCEPT BIZNESI (KAPITULLI 2) | | |
|---|--|--|
| Pasionet dhe aftësitë që kam: Pasionet e mia: • <i>Fëmijët e mi</i> • <i>Gatimi</i> • <i>Stërvitja sportive</i> • _____ • _____ Aftësitë e mia: • <i>Marketingu</i> • <i>Zhvillimi i biznesit</i> • <i>Gatimi i ushqimeve të shëndetshme</i> • _____ • _____ | Nevojat apo problemet e klientëve që do të zgjidh: <i>Pak nga shoqëritë që sjellin ushqim të gatshëm, sigurojnë mundësi të ushqyeshme dhe të shijshme.</i> | Provat se shërbimi ose produkti im është i ndryshëm ose më i mirë (epërsitë konkurruese): <i>Unë kam receta gatimi vegjetariane të hatashme.</i> <i>Njoh kuzhinierë që janë specializuar për gatimin e ushqimeve të shëndetshme.</i> <i>Kam marrëdhënie me njerëz që i përdorin shpesh shoqëritë që sjellin ushqim të gatshëm.</i> |
| | ↑ | ↑ |
| | Përditësim për Hapin 1 | Përditësim për Hapin 2 |

Hapi 3: Me të shpejtë ecni rreth grupit dhe bëjeni çdo njeri të përdorë jo më shumë se një minutë për të treguar: 1) nevojën e klientit që do ta zgjidhë biznesi i tij ose i saj, dhe 2) çfarë është epërsia konkurruese e biznesit.

3. TË KUPTUARIT E KOSTOVE TË NDRYSHUESHME DHE KOSTOVE FIKSE

Lexoni: “Njihini Burimet Tuaja; Administrojini Kostot Tuaja” (shihni tekstin e shkruar në fund të këtij mësimi)

Diskutoni: Çfarë parimesh biznesi mësuat nga ky dialog rreth biznesit të Antonios për ndreqjen e këpucëve?

Lexoni: Ka dy kosto kryesore në drejtimin e një biznesi: kostot e ndryshueshme dhe kostot fikse.

Kostot e Ndryshueshme: Kostoja e disa burimeve do të ndryshojë në përputhje me sa prodhon dhe shet një biznes. Këto burime shpesh quhen kostoja e mallrave të shitura. Ato gjithashtu quhen **kosto të ndryshueshme**, që është termi që do të përdorim në këtë grup. Disa shembuj të zakonshëm të kostove të ndryshueshme përfshijnë punën e kërkuar për të shitur ose prodhuar shërbimin ose produktin, materialet e kërkuara për shërbimin ose produktin dhe dërgimin.

Kostot Fikse: Kostoja e disa burimeve do të qëndrojë e pandryshuar pavarësisht nga sa prodhon dhe shet një biznes. Këto quhen **kosto fikse**. Disa shembuj të kostove fikse përfshijnë qiranë, pagesat e huasë, rrogat, shërbimet komunale dhe sigurimet. Pronarët e bizneseve duhet të jenë të vëmendshëm dhe të kujdesshëm në marrjen përsipër të kostove të reja fikse.

Taksat janë një kosto shtesë e vendosur nga qeveria apo agjenci të tjera. Si pronar biznesi ju nevojitet të hulumtoni dhe kuptoni detyrimet tuaja të taksave dhe t'i llogaritni ato kur merrni parasysh fitimprurjen nga mundësia e biznesit tuaj.

Shkoni te Planifikuesi i Biznesit Vetjak të Mark Beilit (te Shtojca) për të parë se çfarë burimesh i nevojiteshin për biznesin e tij.

VEPRIMTARI (10 minuta)

Hapi 1: Individualisht shqyrtoni listën vijuese të kostove të ndryshueshme dhe kostove fikse. Përcaktoni kostot e ndryshueshme dhe kostot fikse që do të ketë biznesi juaj.

| KOSTOT E NDRYSHUESHME | | |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> Materialet | <input type="checkbox"/> Rrogat (për njerëz që japin shërbim ose produkt për biznesin) | |
| <input type="checkbox"/> _____ | | |
| <input type="checkbox"/> _____ | <input type="checkbox"/> Dërgimi | |
| <input type="checkbox"/> _____ | | |
| KOSTOT FIKSE | | |
| <input type="checkbox"/> Reklamimi | <input type="checkbox"/> Licencimi | <input type="checkbox"/> Shërbimet komunale |
| <input type="checkbox"/> Të Paparashikuara (kosto të papritura) | <input type="checkbox"/> Pagesa huaje | <input type="checkbox"/> Automjeti |
| <input type="checkbox"/> Pajisjet | <input type="checkbox"/> Qiraja | <input type="checkbox"/> Faqja në Internet |
| <input type="checkbox"/> Mobiliet | <input type="checkbox"/> Rrogat (për njerëz që administrojnë ose mbështetin biznesin) | <input type="checkbox"/> Të Tjera: |
| <input type="checkbox"/> Sigurimet | <input type="checkbox"/> Mjetet | <input type="checkbox"/> Të Tjera: |

Hapi 2: Shkruajini përgjigjet tuaja për pyetjet vijuese:

- o Cila është kostoja e vlerësuar për secilën nga këto kosto të ndryshueshme për muaj?

- o Cila është kostoja e vlerësuar për secilën nga këto kosto fikse për muaj?



Tani renditini kostot tuaja të ndryshueshme dhe kostot tuaja fikse në nënndarjen “Burimet e nevojshme për biznesin tim” te Planifikuesi juaj i Biznesit Vetjak.

4. TË KUPTUARIT E KUFIRIT TË FITIMIT BRUTO DHE KUFIRIT TË FITIMIT NETO

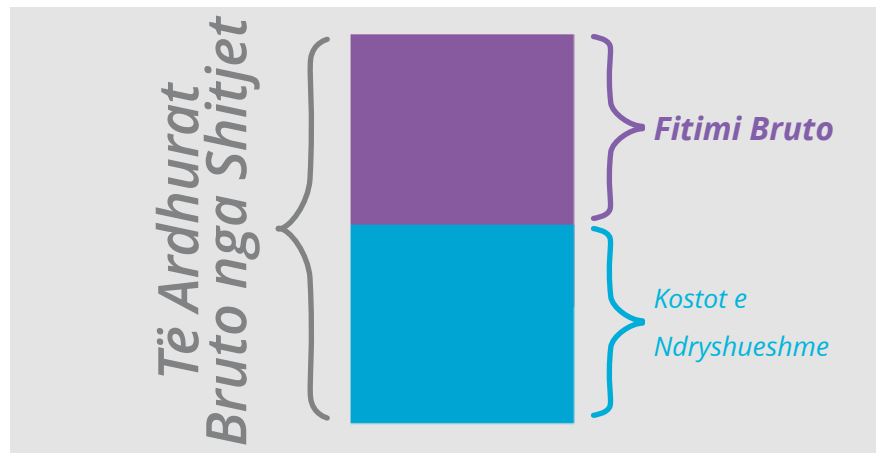
Lexoni: Fitim janë paratë që një biznes i mban pasi kostot (shpesh të quajtura shpenzime) hiqen nga të ardhurat bruto të shitjeve. Llogaritet si vijon:

$$\text{Të Ardhurat Bruto nga Shitjet} - \text{Kostot} = \text{Fitimi}$$

Ka dy lloje fitimi: **fitimi bruto** dhe **fitimi neto**.

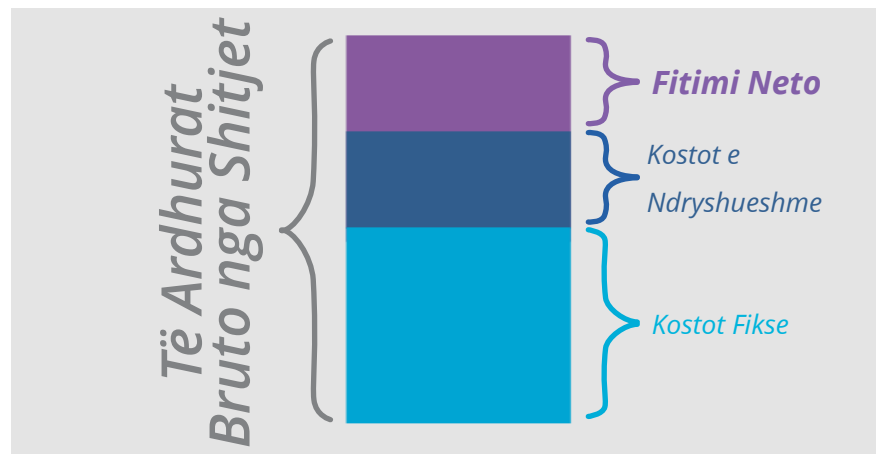
Fitimi bruto llogaritet si vijon:

*Të Ardhurat Bruto nga Shitjet – Kostot e Ndryshueshme = Fitimi **Bruto***



Fitimi neto llogaritet si vijon:

*Të Ardhurat Bruto nga Shitjet – Kostot e Ndryshueshme – Kostot Fikse = Fitimi **Neto***



Nuk mjafton që të dini vetëm fitimin bruto dhe fitimin neto që po arrin biznesi juaj. Që të dini nëse biznesi juaj po del me sukses, ju gjithashtu keni nevojë të dini **kufirin e fitimit**. Kufiri i fitimit është një përqindje që mund ta llogaritni duke përdorur matematikë të thjeshtë. Përqindja ju tregon për fitimprurjen e biznesit tuaj.

Kufiri i fitimit bruto është përqindja e parave që i mban biznesi **pasi hiqen kostot e ndryshueshme** nga të ardhurat bruto prej shitjeve. Atë e llogaritni si vijon:

$$\frac{(\text{Të Ardhurat Bruto nga Shitjet} - \text{Kostot e Ndryshueshme})}{\text{Të Ardhurat Bruto nga Shitjet}} = \text{Kufiri i Fitimit } \mathbf{Bruto} \%$$

Kufiri i fitimit bruto është i rëndësishëm, sepse mund t'ju ndihmojë të vlerësoni nëse biznesi juaj është në udhën drejt të qenit fitimprurës.

VEPRIMTARI (5 minuta)



Përfytyroni që një instalues i dritave të Krishtlindjes ju kërkon 250 dollarë për të instaluar dritat në shtëpinë tuaj. Kostot e ndryshueshme janë 80 dollarë për punën dhe 45 dollarë për dritat e Krishtlindjes dhe varëset, për një shumë prej 125 dollarësh.

- o Cili do të jetë kufiri i fitimit bruto për këtë punë? Përdorni formulën e mëposhtme:

$$\frac{(\text{Të Ardhurat Bruto nga Shitjet} - \text{Kostot e Ndryshueshme})}{\text{Të Ardhurat Bruto nga Shitjet}} = \text{Kufiri i Fitimit } \mathbf{Bruto} \%$$

$$\frac{(250 - 125)}{250} = 50\% \text{ Kufiri i Fitimit Bruto (125 Fitimi Bruto)}$$

- o A keni ndonjë pyetje për mënyrën se si funksionon kjo llogaritje? Nëse po, diskutojeni.
-

Lexoni: **Kufiri i fitimit neto** është përqindja e parave që mban biznesi **pasi hiqen kostot e ndryshueshme DHE kostot fikse** nga të ardhurat bruto prej shitjeve. Atë e llogaritni si vijon:

$$\frac{(\text{Të Ardhurat Bruto nga Shitjet} - \text{Kostot e Ndryshueshme} - \text{Kostot Fikse})}{\text{Të Ardhurat Bruto nga Shitjet}} = \text{Kufiri i Fitimit } \mathbf{Neto} \%$$

Kufiri i fitimit neto është i rëndësishëm, sepse ju tregon përqindjen e parave që mund të investohen sërish në biznes ose t'ju kthehen juve si pronari i biznesit.

VEPRIMTARI (5 minuta)

Le të kthehemi te shembulli i instaluesit të dritave të Krishtlindjes. Përveç 125 dollarëve të kostove të ndryshueshme, instaluesi ka kosto fikse që janë mesatarisht 50 dollarë për çdo punë që të mbulohen shpenzimet që lidhen me kamionin, marketingun dhe sigurimin.

- o Cili do të jetë kufiri i fitimit neto për këtë punë? Përdorni formulën e mëposhtme:

$$\frac{(\text{Të Ardhurat Bruto nga Shitjet} - \text{Kostot e Ndryshueshme} - \text{Kostot Fikse})}{\text{Të Ardhurat Bruto nga Shitjet}} = \text{Kufiri i Fitimit } \mathbf{Neto} \%$$

$$\frac{(250 - 125 - 50)}{250} = 30\% \text{ Kufiri i Fitimit } \mathbf{Neto} \text{ (75 Fitimi Neto)}$$

- o Përse është e rëndësishme që ju ta kuptoni këtë llogaritje?
-

Lexoni: Bizneset më të suksesshme kanë kufij fitimi bruto që janë **rreth 50 përqind ose më të larta** dhe kufij fitimi neto që janë **rreth 10 përqind ose më të larta**. Ato gjithashtu veprojnë në një treg ku ka kërkesë të lartë nga klientët dhe mundësi që biznesi i tyre të rritet.

5. LLOGARITJA PËR VLERËN E KOHËS SIME

Lexoni: Shumë pronarë biznesesh nuk llogaritin siç duhet për vlerën e kohës së tyre. Sigurohuni ta llogaritni punën që ju duhet për një shërbim ose produkt. Kostoja për orë është vlera që i vini kohës suaj (ose shuma që i paguani njerëzit e tjerë për t'ju ndihmuar).

Diskutoni: Përfytyroni një pronar biznesi që bën me dorë batanije të bukura. Edhe pse materialet për batanijet nuk janë të shtrenjta, çdo batanije kërkon 60 orë për t'u bërë.

- Nëse pronari i biznesit e shet një batanije për 150 dollarë, cila është vlera e punës e kërkuar që ta bëjë batanijen? ($150 \div 60 \text{ orë} = 2,50 \text{ për orë}$)
- A është ky përdorimi më i mirë i kohës për pronarin e biznesit, kur mund të ekzistojnë mundësi të tjera?

6. ÇMIMI PËR SHËRBIMIN OSE PRODUKTIN TIM

Lexoni: Çmimi juaj *duhet* të mbulojë kostot që paguani dhe fitimet që kërkon, por nuk diktohet prej tyre. Ju mund ta vendosni çmimin tuaj nisur nga ajo që mendoni se do të paguajnë klientët për shërbimin ose produktin tuaj. Gjithsesi, çmimi që kërkon zakonisht ndikohet nga konkurruesit dhe cilësia e shërbimit ose produktit tuaj.

Duhet të punoni për ta rritur cilësinë ose veçantinë e perceptuar për shërbimin ose produktin tuaj. Kjo ka mundësi t'ju lejojë që të kërkonin një çmim më të lartë sesa konkurruesit tuaj.

Nëse çmimi që klientët janë të gatshëm të paguajnë nuk do ta bëjë biznesin tuaj mjaft fitimprurës, ju duhet të merrni parasysh mënyra të tjera që mund t'i pakësojnë kostot tuaja. Disa nga këto mënyra përfshijnë: 1) blerjen në sasi të madhe me një çmim të reduktuar dhe 2) përdorimin e furnizuesve të shumtë për të arritur çmime më të mira. Nëse nuk jeni në gjendje t'i ulni kostot tuaja, mund të keni nevojë të zgjidhni një mundësi të ndryshme biznesi.

7: A KAM NJË BIZNES FITIMPRURËS?

VEPRIMTARI (10 minuta)

Hapi 1: Ndahuni në grupe me nga tre veta. Punoni së bashku për të llogaritur kufirin e fitimit bruto dhe kufirin e fitimit neto për mundësinë e biznesit tuaj për një muaj.

Kufiri i Fitimit Bruto

$$\frac{\left(\begin{array}{c} \text{Të Ardhurat Bruto nga Shitjet} \\ \boxed{} \end{array} - \begin{array}{c} \text{Kostot e Ndryshueshme} \\ \boxed{} \end{array} \right)}{\begin{array}{c} \boxed{} \\ \text{Të Ardhurat Bruto nga Shitjet} \end{array}} = \begin{array}{c} \boxed{} \\ \text{Kufiri i Fitimit Bruto \%} \end{array}$$

Kufiri i Fitimit Neto

$$\frac{\left(\begin{array}{c} \text{Të Ardhurat Bruto} \\ \text{nga Shitjet} \\ \boxed{} \end{array} - \begin{array}{c} \text{Kostot e} \\ \text{Ndryshueshme} \\ \boxed{} \end{array} - \begin{array}{c} \text{Kostot Fikse} \\ \boxed{} \end{array} \right)}{\begin{array}{c} \boxed{} \\ \text{Të Ardhurat Bruto nga Shitjet} \end{array}} = \begin{array}{c} \boxed{} \\ \text{Kufiri i Fitimit Neto \%} \end{array}$$

Hapi 2: Diskutoni pyetjet vijuese:

- A sugjerojnë kufiri i parashikuar i fitimit bruto dhe kufiri i parashikuar i fitimit neto se unë kam përzgjedhur një biznes që mund të ketë sukses afatgjatë?
 - Nëse jo, çfarë do të jetë veçanërisht e nevojshme të ndryshohet që kjo mundësi të jetë e suksesshme? Si mund të ndikoj tek ata faktorë?
-

Lexoni: Ju mund të keni zgjedhur një mundësi biznesi me kufij të mirë fitimi që duket se është fitimprurës. Megjithatë, nëse përzgjedhët një mundësi biznesi që nuk do të ishte fitimprurëse ose që nuk do të siguronte fitim të mjaftueshëm që të ketë vlerë për kohën tuaj, jini të gatshëm të shqyrtoni mundësi të tjera.

Përveç kësaj, a ju lejon kjo mundësi biznesi që të jeni të mbështetur te vetja? A siguron të ardhura për ju dhe familjen tuaj dhe a ju lejon t'u shërbeni të tjerëve? Nëse jo, jini të gatshëm të shqyrtoni mundësi të tjera. Referojuni materialeve në kapitullin 2 që të shqyrtoni nevoja të tjera të paplotësuara të klientëve, të cilat përputhen me interesat tuaja dhe aftësinë tuaj për të siguruar epërsi konkurruese.



PËRSIATNI —Koha Maximale: 5 Minuta

Individualisht mendoni rreth asaj që keni mësuar sot, dhe shqyrtoni se çfarë do të donte Zoti të bënit. Lexoni shkrimin e shenjtë dhe shkruani përgjigje për pyetjet.

“Dhe unë, Nefi, shkova në mal shpesh dhe iu luta Zotit shpesh; prandaj Zoti më tregoi gjëra të mëdha” (1 Nefi 18:3).

Nisur nga ajo që keni mësuar sot, çfarë ndryshimi keni ndjesi të bëni që të siguroheni se do të keni një biznes fitimprurës?

Çfarë veprimi do të ndërmerri këtë javë për ta vënë në jetë këtë ndryshim?

Lexojeni secilin prej zotimeve më poshtë me partnerin tuaj në veprim. Aftësia juaj për të pasur sukses në nisjen ose rritjen e biznesit tuaj do të përmirësohet jashtëzakonisht kur i mbani me zell zotimet tuaja javore. Premtoni se do t'i mbani zotimet tuaja dhe më pas nënshkruani më poshtë.

ZOTIMET E MIA

- A** Unë do t'i mbaj zotimet nga "Themeli Im" për këtë javë:
- o Të mbaj shënim atë që fitoj dhe shpenzoj çdo ditë, t'i mbledh shifrat në fund të javës dhe të regjistroj sasinë gjithsej në Dokumentin e të Ardhurave dhe Shpenzimeve Vetjake.
 - o T'ua tregoj familjes sime apo miqve të mi atë që kam mësuar sot rreth administrimit të parave.
-
- B** Unë do të bëj bashkëbisedime me të paktën pesë klientë të mundshëm që të fitoj ide dhe të mësoj atë që do t'iu duhej për të blerë nga unë.
-
- C** Unë do t'i plotësoj vijat në nënndarjen "Prova që biznesi im është fitimprurës" të Planifikuesi im i Biznesit Vetjak.
-
- D** Unë do ta rishikoj faqen time "Përsiatni" dhe do t'i mbaj zotimet.
-
- E** Unë do të vihem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe do ta përkrah atë.
-

Mbani mend se javën që vjen do t'ju kërkohet të raportoni numrin e ditëve që folët me klientët dhe që shkruat në fletoren e shënimeve të biznesit tuaj.

Nënshkrimi im

Nënshkrimi i partnerit në veprim

Bëni një lutje mbylljeje.



BURIMET

A DO TA DOJA KËTË BIZNES?

Zgjidhni tre anëtarë të grupeve që të lexojnë tekstin vijues:

Seixhi: Tungjatjeta, unë jam Seixhi. Dhe mendoj të filloj biznesin tim, prandaj mendova që të kërkoj përreth dhe të shoh se çfarë po bëjnë njerëzit e tjerë. Kështu e takova këtë çift, Omarin dhe Anën. Çfarë lloj biznesi zotëroni?

Ouari: E po, e filluam biznesin tonë të lëvizshëm për ndryshimin e vajit të makinave më pak se një vit më parë.

Ana: Ka qenë çmenduri t'u përgjigjemi të gjitha telefonatave.

Ouari: Bizneset që shesin makina, zakonisht kërkojnë 29,95 dollarë për një ndërrim vaji. Menduam që, nëse kërkojmë diçka më pak se ata, ne mund të marrim shumë prej biznesit të tyre.

Ana: Dhe ne shkojmë te klientët tanë. Atyre nuk u duhet të ulen në një dhomë pritjeje që mban erë duke lexuar revista të vjetra. Ne shkojmë pikërisht te vendi i tyre i punës ose kudo ku është makina e tyre.

Seixhi: Ua, kjo është e volitshme. Nuk keni dyqan, pra s'keni as shpenzime për të. A po fitoni mjaft para?

Ouari: Ne e paguajmë pak veten dhe nxjerrim 3% deri në 4% fitim për çdo punë.

Ana: Menduam të shtonim shërbime të tjera si riparimi i krisjeve të xhamave nga gurët dhe zëvendësimi i fshirëseve të xhamave – gjëra të tilla.

Ouari: Thjesht nuk kemi vend të mjaftueshëm në kamionçinën tonë. Dhe gjithsesi nuk duam të marrim hua për të paguar për ato gjëra derisa dikush t'i porosinë ato.

Ana: Duam t'i mbajmë shpenzimet të ulëta.

Seixhi: Faleminderit që po flisni me mua. Më bëni të pyes veten: A është ky biznesi që do të doja unë?

NJIHINI BURIMET TUAJA; ADMINISTRUJINI KOSTOT TUAJA

Zgjidhni dy anëtarë të grupit që ta lexojnë tekstin vijues.

Viveku: Pra, jam ulur këtu me Antonion . . .

Antonio: Tungjatjeta.

Viveku: Antonio po planifikon të fillojë një biznes.

Antonio: Për të ndrequr këpucë. Nuk ka biznes riparimi këpucësh në lagjen tonë, prandaj e kalova verën në një qytet tjetër duke mësuar zanatin.

Viveku: Ua, kjo është e mrekullueshme. Dhe duket se ke një listë të gjithë materialeve dhe mjeteve që të nevojiten.

Antonio: Po. Plot materiale.

Viveku: Në rregull. Përse nuk ma lexon listën?

Antonio: Një dyqan, një tavolinë të mirë pune dhe një karrige, dymbëdhjetë litra ngjitës, lëkurë, sholla prej gome, një maskë për frymëmarrje, një makinë të re qepëse, shenja dhe një kamionçinë për shpërndarje.

Viveku: Qenka listë e gjatë!

Antonio: E po janë të gjitha gjërat që më duhen.

Viveku: Dhe sa mendon se do të kushtojnë të gjitha këto?

Antonio: S'jam i sigurt, por ndoshta rreth 20 000 dollarë.

Viveku: Në rregull. Mendoj se do të na ndihmojë nëse i ndajmë kostot e tua në dy kategori – kosto të ndryshueshme dhe kosto fikse.

Antonio: Përse? Cili është ndryshimi?

Viveku: E po, të gjitha materialet që përdor për riparimin e një këpuce, janë kosto të ndryshueshme.

Antonio: Pra ngjitësi, shollat dhe lëkura.

Viveku: Ashtu është. Këto kosto janë të ndryshueshme ngaqë sasia e punës që bën do të ndryshojë nga muaji në muaj. Nëse ndreq shumë këpucë, do të shpenzosh më shumë para për ngjitësin, shollat dhe lëkurën. Nëse nuk ke shumë punë, do të shpenzosh më pak para për ngjitësin, shollat dhe lëkurën. Dhe ka një kosto tjetër të ndryshueshme për të cilën shumica e njerëzve nuk mendojnë: koha jote. Do të nevojitet të mbash mend sa kohë duhet për ta ndrequr secilën palë këpucësh.

Antonio: Në rregull. Dhe çfarë janë kostot fikse?

Viveku: Kostot fikse janë kosto që nuk ndryshojnë. Do të duhet të paguash për to pavarësisht nga sa shumë ose sa pak këpucë ndreq.

Antonio: Pra, tavolinën e punës, shenjat dhe kamionçinën për shpërndarjet – për këto paguaj pavarësisht nga puna e bërë. Do të jetë punë me mend t'i bëj kostot e mia fikse sa më të vogla që mundem.

Viveku: Saktësisht. Ti do që të shmangësh zotime të kushtueshme afatgjata. Çdo kosto fikse del nga xhepi yt, çdo muaj, pavarësisht nga puna. Tani, sa do të kërkosh për ndreqjen e një pale këpucësh?

Antonio: Gjashtëdhjetë. Kjo duket se do të më japë një fitim të mirë.

Viveku: E po, duhet të llogaritim koston e shollave, të lëkurës, të ngjitësit dhe kohën tënde.

Antonio: Të gjitha kostot e ndryshueshme.

Viveku: Tamam. Dhe pastaj duhet të shtosh kostot fikse. A dëshiron ta shohësh listën tënde sërish?

Antonio: Kam një ndjenjë se do të dua ta pakësoj ca.

Viveku: Le të themi se i rregullon të gjitha kostot fikse në listën tënde dhe arrin te rreth 18 000 dollarë. Do të të nevojitet të ndreqësh të paktën 300 palë këpucë thjesht që të mbulosh kostot e tua fikse. Kjo nuk mbulon madje kostot e tua të ndryshueshme – lëkurën dhe ngjitësin, plus kohën tënde të punës.

Antonio: Treqind palë këpucë paguajnë vetëm për kostot e mia fikse?

Viveku: Në fakt, jo. Ende ke ca kosto të tjera fikse që nuk i ke marrë parasysh, si pagesa për benzinën dhe riparimet e kamionçinës, qiranë mujore dhe shërbimet komunale.

Antonio: Shuma shtohet shpejt. A nuk do të ishte gjë më e mençur ta ngrija biznesin tim vetëm mbi kostot e ndryshueshme?

Viveku: Sa më shumë që të mundesh, po. Le ta shohim listën tënde përsëri. Po sikur ta bësh garazhin vendin tënd të punës. Kjo eliminon qiranë tënde. Dhe në vend që të blesh një kamionçinë, le të përdorim makinën tënde për të marrë materialet dhe për të transportuar gjëra.

Antonio: Ua. Shih sa shumë po kursej! Por a do të më vijnë klientët nëse nuk kam dyqan?

Viveku: Kjo varet nga ty. Për ta filluar, mund të të duhet t'u drejtohesh duke u bërë krijues me marketingun tënd. Duhet t'i japësh një shans biznesit tënd të ketë sukses dhe nëse je i zhytur në shpenzime, do të dështosh me siguri.

Antonio: Por dyqani i këpucarit ku punova gjatë verës i kishte të gjitha këto pajisje dhe një dyqan.

Viveku: Dhe sa kohë iu desh të arrinte atje?

Antonio: O, s'e kam idenë.

Viveku: Ma merr mendja që e filloi me pak dhe siguroi që të fitonte para që nga fillimi. Më pas, teksa u rrit biznesi i tij, mori një përqindje të fitimit për të blerë një makineri të re dhe një dyqan.

Antonio: Pra s'ishte kurrë në borxh?

Viveku: Ashtu është. Ka të ngjarë që ishte i mençur në administrimin e kostove të tij. Kostot e tij të ndryshueshme përfshinë kohën e tij si edhe koston e materialeve. Dhe u siguroi që të nxirrte mjaft fitim sa t'i mbulon- te kostot e tij të ulëta fikse.

Antonio: E po, më nevojiten disa gjëra që t'ia filloj.

Viveku: Sigurisht. Gjëja e rëndësishme është që të jesh kursimtar dhe i zhdërvjellët. Mos druaj të blesh materiale të përdorura për atë që të nevojitet. Merr në shqyrtim t'i ndërtosh vetë, duke marrë hua kur ka kuptim, ose madje duke u kërkuar ndihmë miqve. Mbaj mend, gjithë paratë që shpenzon, janë para që mund të kishin shkuar në xhepin tënd.

Antonio: E kuptova.

Viveku: Dhe një gjë. Kam këto çizme që kanë nevojë për sholla të reja.

Antonio: Mund të të ndihmoj për këtë! Por më duhet një favor.

Viveku: Sigurisht.

Antonio: Duhet t'u thuash gjithë miqve të tu sa punë të mirë bëj unë.

Viveku: Patjetër!



4

GJETJA E KLIENTËVE

PARIMI NGA “THEMELI IM”

- Pendohuni dhe Jini të Bindur

PARIMET, AFTËSITË DHE ZAKONET E BIZNESIT

1. Rëndësia e Klientëve
2. Kush Është Klienti Im?
3. Përcaktimi i Mesazhit të Biznesit Tim
4. Përcaktimi i Kanaleve më të Mira të Shitjeve për Biznesin Tim
5. Tërheqja e Klientëve . . . me Çfarë?
6. Matja e Suksesit të Komunikimeve me Klientët



RAPORTONI —Koha Maksimale: 25 Minuta

Bëni një lutje hapjeje.

ZOTIMET E JAVËS SË KALUAR

- A** T'i mbaj zotimet e bëra te "Themeli Im".
- B** Të bëj bashkëbisedime me të paktën pesë klientë të mundshëm që të fitoj ide dhe të mësoj se çfarë do të duhej për të blerë nga unë.
- C** T'i plotësoj rreshtat në nënndarjen "Prova që biznesi im është fitimprurës" te Planifikuesi im i Biznesit Vetjak.
- D** Ta rishikoj faqen time "Përsiatni" dhe t'i mbaj zotimet.
- E** Të vhem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe ta përkrah atë.

HAPI 1: VLERËSONI ME PARTNERIN NË VEPRIM (5 minuta)

Përdorni pak minuta për të vlerësuar përpjekjet tuaja që t'i mbani zotimet tuaja gjatë kësaj jave. Përdorni tabelën "Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia" në fillim të kësaj fletoreje pune. Më pas tregojani vlerësimin tuaj partnerit ose partneres suaj dhe diskutoni me të pyetjen më poshtë. Vini në dukje që "Shënoni Hollësitë Financiare" është një aftësi që do të fillojmë ta ushtrojmë pas disa kapitujsh.

Diskutoni: Çfarë sfidash patët për mbajtjen e zotimeve tuaja gjatë kësaj jave?

Kjo tabelë do t'ju ndihmojë të gjeni mënyrën tuaj për të bërë zotimet tuaja më të lehta të kryesh. Përdorni tabelën "Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia" në fillim të kësaj fletoreje pune.

| Udhëzime: Vlerësoni përpjekjet tuaja për të mbajtur zotimet që bëni çdo javë. Tregojani vlerësimin tuaj partnerit ose partneres suaj në veprim. Përsiatni mbi mënyrën se si mund të ushtrohet në përmirësimet e mëtejshme të ushtrohen për formimin e këtyre zotimeve të rëndësishme. | Aftësitë krye për Biznes | | | | | | | | | |
|---|-----------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------|---------------------------------------|----------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| | Zotimet për biznesin "Themeli Im" | Zotimet për Zhvillimin e Biznesit | Zotimet për Funkcionimin e Biznesit | Zotimet lidhur me "Përsiatjen" | Zotimet lidhur me Partnerin në Veprim | Planifikuesi im i Biznesit | Zotimet lidhur me Partnerin në Veprim | Zotimet lidhur me Partnerin në Veprim | Zotimet lidhur me Partnerin në Veprim | Zotimet lidhur me Partnerin në Veprim |
| Shembull: Të përdor kohën që jem në zanafillë | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● |
| Java 1 Mëkonditja të veta ishte një punë organizimi | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● |
| Java 2 Të udhëtoj besim të jashtë | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● |
| Java 3 Të udhëtoj punë | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● |
| Java 4 Të përdor kohën që jem në zanafillë | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● |
| Java 5 Të përdor kohën me partnerin | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● |
| Java 6 Puna të marr përgjegjësi dhe të këmbëngul | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● |
| Java 7 Të zgjidh problemet | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● |
| Java 8 Të hapem një të shpreh më së bashku | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● |
| Java 9 Të përqendroj në mëso | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● |
| Java 10 Të bëj rregullitë mbarë | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● |
| Java 11 Të kujtohem të bëj kërkime dhe të shpreh më së bashku | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● |
| Java 12 Të marr vendime të shpejtë | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● | ● ● ● ● |

HAPI 2: RAPORTOJINI GRUPIT (8 minuta)

Pas vlerësimit të përpjekjeve tuaja, mblidhuni sërish si grup dhe raportojini rezultatet tuaja. Bëjeni me radhë në grup dhe secili të thotë nëse e vlerësoi veten me ngjyrën e kuqe, të verdhë ose të gjelbër për secilin nga zotimet e javës së kaluar. Gjithashtu thoni numrin e ditëve që e ushtruat cilëndo prej aftësive kyç të biznesit, siç u raportua në tabelën “Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia”.

HAPI 3: TREGOJINI PËRVOJAT TUAJA (10 minuta)

Tani tregoni si grup gjërat që mësuat nga përpjekja për t'i mbajtur zotimet tuaja gjatë javës.

- Diskutoni:**
- Çfarë përvojash patët për mbajtjen e zotimeve tuaja të bëra te “Themeli Im”?
 - Çfarë mësuat nga të folurit me klientë të mundshëm këtë javë?

HAPI 4: ZGJIDHNI PARTNERË NË VEPRIM (2 minuta)

Zgjidhni një partner në veprim nga grupi për javën që vjen. Përgjithësisht, partnerët në veprim janë të së njëjtës gjini dhe nuk janë pjesëtarë të një familjeje.

Përdorni disa minuta tani që të takoheni me partnerin tuaj në veprim. Prezantohuni dhe diskutoni se si do ta kontaktoni njëri-tjetrin gjatë javës.

Emri i partnerit në veprim

Informacion kontakti

Shkruani se si dhe kur do ta kontaktoni njëri-tjetrin gjatë kësaj jave.

| DIE | HËN | MAR | MËR | ENJ | PRE | SHT |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| | | | | | | |



THEMELI IM: PENDOHUNI DHE JINI TË BINDUR—

Koha Maksimale: 20 Minuta

Përsiatni: Si lidhen pendimi dhe bindja me mbështetjen te vetja?

Shikoni: “Obedience Brings Blessings” [“Bindja Sjell Bekime”], në dispozicion te srs.lds.org/videos. (Nuk keni material filmik? Lexoni tekstin e shkruar në fund të kësaj pjese.)

Diskutoni: Çfarë bekimesh keni marrë me anë të bindjes ndaj ligjeve të Perëndisë? Si na ndihmon pendimi që të përparojmë?

Lexoni: Vargjet te Doktrina e Besëlidhje 130:20–21 dhe citimin nga Profeti Jozef Smith.

DOKTRINA E BESËLIDHJE 130:20–21

“Ka një ligj . . . mbi të cilin të gjitha bekimet bazohen – Dhe kur ne fitojmë ndonjë bekim nga Perëndia, është me anë të bindjes ndaj atij ligji mbi të cilin ai bazohet.”

VEPRIMTARI (5 minuta)

Bindja ndaj ligjeve të posaçme çon drejt bekimeve të posaçme.

Hapi 1: Poshtë në kolonën e majtë shkruani disa bekime që i dëshironi.

Hapi 2: Poshtë në kolonën e djathtë përcaktoni ligjet ose parimet të cilave keni nevojë t’ju bindeni, me qëllim që të merrni bekimet që dëshironi.

| BEKIMET QË DËSHIROJ TË MARR | LIGJET APO PARIMET QË DUHET T’U BINDEM |
|-----------------------------|--|
| Kursimet e tre muajve | E dhjeta dhe ofertat (Malakia 3:10–12) Ecni sipas një buxheti |
| | |
| | |
| | |

Diskutoni: Lexoni Jozueut 3:5 dhe citimet nga Plaku Xhefri R. Holland dhe Presidenti Spenser W. Kimball. Përse kemi nevojë të pendohemi, ta shenjtërojmë veten tonë dhe të përpiqemi të bëjmë mirë ndërkohë që përpiqemi të bëhemi të mbështetur te vetja?

Zotohuni: Zotohuni që t’i bëni veprimet vijuese gjatë javës.

- Bindjuni ligjeve ose parimeve që zgjodhët në veprimtarinë më lart.
- Tregojani familjes apo miqve tuaj atë që keni mësuar sot rreth bindjes.

JOZEF SMITH

“E bëra këtë rregullin tim: Kur Zoti urdhëron, bindu.”

Mësimet e Presidentëve të Kishës: Jozef Smith (2009), f. 168

BINDJA SJELL BEKIME

Nëse nuk jeni në gjendje ta shikoni materialin filmik, zgjidhni një anëtar të grupit për ta lexuar tekstin vijues.



PRESIDENTI TOMAS S. MONSON:

Çfarë premtimi i lavdishëm! “Ai që i mban urdhërimet e [Perëndisë], merr të vërtetë e dritë, derisa të përlëvdohet në të vërtetë dhe i di të gjitha gjërat [DeB 93:28]. . . .”

Vëllezërit dhe motrat e mia, prova e madhe e kësaj jete është bindja. “Dhe ne do t’i provojmë me këtë”, tha Zoti, “për të parë nëse ata do t’i bëjnë të gjitha gjërat që Zoti, Perëndia i tyre, do t’i urdhërojë” [Abraham 3:25].

Shpëtimtari shpalli: “Sepse të gjithë ata që dëshirojnë të kenë bekim nga dora ime, duhet t’i binden ligjit që u caktua për atë bekim dhe kushteve të tij, siç u ngritën që përpara krijimit të botës” [DeB 132:5].

Nuk ekziston shembull më i shkëlqyer për bindjen se ai i Shpëtimtarit tonë. Për Të Pali vërejti:

“Edhe pse ishte Bir, mësoi të jetë i bindur nga ato që pësoi, dhe, si u bë i përkryer, u bë vepronjësi i shpëtimit të amshuar për të gjithë ata që i binden” [Hebrenjve 5:8–9].

Shpëtimtari tregoi dashuri të sinqertë për Perëndinë duke jetuar jetë të përsosur, duke e nderuar misionin e shenjtë që ishte i Tij. Kurrë nuk ishte

Ai arrogant. Kurrë nuk ishte Ai i fryrë me krenari. Kurrë nuk ishte Ai i pabesë. Gjithmonë ishte Ai i përlulur. Gjithmonë ishte Ai i sinqertë. Gjithmonë ishte Ai i bindur. . . .

Kur u përball me agoninë e Gjetsemanit, ku Ai duroi dhembje të tillë sa që “djersa e tij. . . i[u] bë si gjak i mpiksuar që bie për tokë” [Lluka 22:44], Ai dha shembullin e Birit të bindur duke thënë: “O Atë, po të duash, largoje këtë kupë nga unë! Megjithatë mos u bëftë vullneti im, por yti” [Lluka 22:42].

Sikurse Shpëtimtari i udhëzoi Apostujt e Tij të hershëm, kështu ju udhëzon Ai ju dhe mua: “Ti ndiqmë” [Gjoni 21:22]. A jemi të gatshëm të bindemi?

Dituria që kërkojmë, përgjigjet për të cilat jemi të dëshiruar, dhe forca që dëshirojmë sot për të përballuar sfidat e një bote të ndërlikuar dhe në ndryshim, mund të jenë tonat kur u bindemi me gatishmëri urdhërimeve të Zotit. Po i citoj edhe një herë fjalët e Zotit: “Ai që i mban urdhërimet e [Perëndisë], merr të vërtetë e dritë, derisa të përlëvdohet në të vërtetë dhe i di të gjitha gjërat” [DeB 93:28].

Është lutja ime e përlulur që të mund të bekohemi me shpërblimet e bollshme që u premtohen të bindurve. Në emrin e Jezu Krishtit, Zotit dhe Shpëtimtarit tonë, amen.

(“Bindja Sjell Bekime”, *Ensign* ose *Liahona*, maj 2013, f. 89, 92)

JOZUEUT 3:5

“Shenjtërohuni, sepse nesër Zoti ka për të bërë mrekulli midis jush.”

PLAKU XHEFRI R. HOLLAND

“Zoti i bekon ata që dëshirojnë të përmirësohen, që e pranojnë nevojën për urdhërime dhe përpiqen t’i zbatojnë ato. . . . Ai do t’ju ndihmojë të pendoheni, të ndreqni, të rregulloni çfarëdo që duhet rregulluar dhe të vazhdoni. Shumë shpejt do ta keni suksesin që kërkon.”

*“Nesër Zoti Ka për të Bërë Mrekulli midis Jush”, *Ensign* ose *Liahona*, maj 2016, f. 126*

PRESIDENTI SPENSER W. KIMBALL

“Nëse na pëlqen luksi ose madje domoshmëritë më tepër sesa na pëlqen bindja, ne do t’i humbasim bekimet që [Perëndisë] do t’i pëlqente të na i jepte.”

Teachings of Spencer W. Kimball, red. Edward L. Kimball (1982), f. 212



MËSONI —Koha Maksimale: 65 Minuta

1. RËNDËSIA E KLIENTËVE

Lexoni: Klientët duhet të jenë vëmendja kryesore e biznesit tuaj. Përvoja e tyre me biznesin tuaj do të përcaktojë gjerësisht se sa mirë po shkon ai. Përqendrojni të gjitha aspektet e biznesit tuaj te plotësimi i nevojave të tyre. Ju doni që ata të jenë entuziastë për përvojat që i kanë me biznesin tuaj.

VEPRIMTARI (10 minuta)

Hapi 1: Individualisht qarkoni një “bëni” dhe një “mos bëni” që mendoni se janë më të rëndësishmet për të qenë të përqendruar te klientët tuaj.

QENDËRZIMI TE KLIENTËT

BËNI

- Ndërtoni marrëdhënie afatgjata.
- Ndhmojini klientët të kuptojnë “përse-në” e biznesit tuaj.
- Jepuni mundësi klientëve që të përfshihen.
- Dëgjojeni klientin.
- Jepni shërbim të jashtëzakonshëm dhe siguroni një përvojë mbresëlënëse.
- Ndhmojeni klientin të bëhet një përkrahës kryesor i biznesit tuaj.
- Krijoni një komunitet të fortë klientësh besnikë.
- Sigurohuni që ndërveprimet t’i sjellin përfitim klientit.

MOS BËNI

- Shqetësohuni për të bërë vetëm një shitje të menjëhershme.
- Bëni hamendësime rreth parapëlqimeve të klientit.
- Merrni vendime pa marrë parasysh përshtypjen ose të dhënat e klientit.
- Jini të palëkundshëm për t’u dhënë variante klientëve.
- Nuk e ndiqni ecurinë me klientin pas shitjes.
- Nuk veproni bazuar te përshtypja e klientit.
- Nuk jepni garanci për shërbimin ose produktin tuaj.
- Këmbëngulni që keni të drejtë edhe pse mund ta humbni klientin.

Hapi 2: Tregojini grupit zgjedhjet tuaja nga hapi 1. Jepni emrin e një biznesi që ilustron përzgjedhjen tuaj për mundësitë të “bëni” ose “mos bëni”.

2. KUSH ËSHTË KLIENTI IM?

Lexoni: Si pronar biznesi, ju duhet të fitoni një kuptueshmëri të hollësishme të llojit të njerëzve, grupeve ose organizatave që ka gjasa më të mëdha që t'i blejnë shërbimet ose produktet tuaja. Sa më shumë që i kuptoni klientët tuaj, aq më të veçanta mund të jenë mesazhet, përvoja dhe përkrahja për ta. Disa faktorë që mund t'ju ndihmojnë të zbuloni klientët që synoni, përfshijnë:

- **Demografikë:** moshë, gjinia, gjendja civile, punësimi, niveli i të ardhurave
- **Organizativë:** sektor publik ose privat, tregtar ose profesional, shitje me shumicë ose pakicë
- **Gjeografikë:** vendndodhja, dendësia e popullsisë
- **Psikografikë:** personaliteti, stili i jetesës, interesat, sjelljet, opinionet
- **Të sjelljes:** sjellja ndaj blerjes, besnikëria ndaj markës, përfitimet e kërkuara

VEPRIMTARI (10 minutes)

Hapi 1: Shkoni te Planifikuesi i Biznesit Vetjak të Mark Beilit (te shtojca). Bëjeni dikë në grup të lexojë me zë të lartë mënyrën se si ai e përshkroi klientin që synonte për biznesin e tij të vizitave në stadium.



Hapi 2: Tani shkoni te Planifikuesi juaj i Biznesit Vetjak. Jini sa më specifike që të jetë e mundur për hollësitë e klientit që synoni dhe shkruajeni këtë informacion në nënndarjen "Klienti im". Përpikuni të përfshini në përshkrimin tuaj faktorët demografikë, organizativë, gjeografikë, psikografikë dhe të sjelljes.

Hapi 3: Bëjini disa anëtarë të grupit të tregojnë me të shpejtë disa aspekte të klientit të synuar prej tyre.

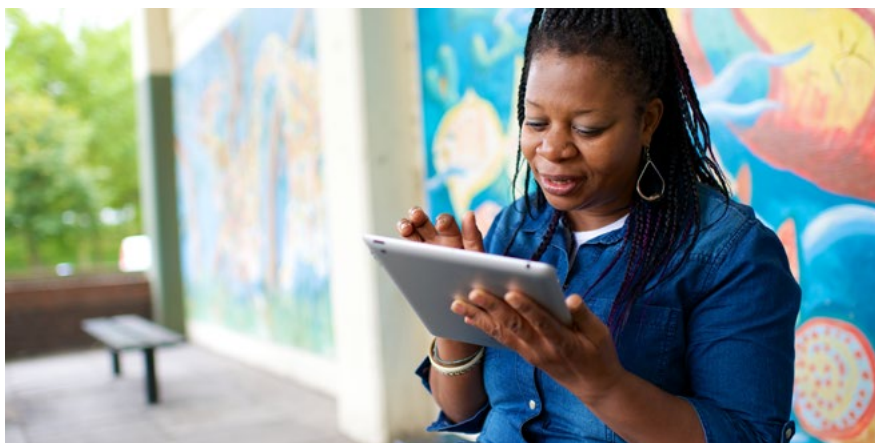
3. PËRCAKTIMI I MESAZHIT TË BIZNESIT TIM

Lexoni: Pasi t'i keni përcaktuar klientët që synoni, është e rëndësishme të komunikoni me ta arsyen përse duhet të jenë të interesuar për shërbimin ose produktin e ofruar nga biznesi juaj. Që të ndihmoni për ta komunikuar këtë gjë, zhvilloni një mesazh të shkurtër biznesi që me të shpejtë e nxit dhe e dallon atë që ofron biznesi juaj. Ai duhet të përfshijë tri pjesë kyç:

1. Emrin e biznesit tuaj.
2. Shërbimin ose produktin tuaj.
3. Arsyet përse shërbimi ose produkti juaj është i ndryshëm apo më i mirë. (Referojuni Planifikuesit tuaj të Biznesit Vetjak për të shqyrtuar arsyet përse shërbimi ose produkti juaj është i ndryshëm apo më i mirë.)

Ja një shembull i një mesazhi të shkurtër biznesi:

“Tungjatjeta, unë jam Teri. Po filloj një biznes që do të quhet Ushqime nga Fushat e Fshehura. Ne sigurojmë ushqime të shëndetshme banketesh për veprimtari biznesesh, veprimtari familjare dhe grupe të tjera. Në ushqimet tona përdorim vetëm përbërësit më të freskët organikë. Përqendrimi ynë është te kënaqja e njerëzve që i kushtojnë vëmendje shëndetit, të cilët dëshirojnë gjellë të veçanta vegjetariane dhe një përvojë pa ndërlikime.”



VEPRIMTARI (15 minuta)

Hapi 1: Shkruani një projekt fillestar të mesazhit të shkurtër të biznesit tuaj në hapësirën më poshtë. Ka të ngjarë që nuk do të keni kohë të mjaftueshme që ta përfundoni këtë tani, por të paktën shkruani idetë kryesore. Ju do të jeni të gjendje ta përpunoni dhe përmirësoni mesazhin e biznesit tuaj në të ardhmen.

Hapi 2: Ndahuni në grupe. Ushtroni se si t'ia thoni partnerit tuaj mesazhin e biznesit tuaj. Jepini përshtypje njëri-tjetrit. Përdorini përshtypjet nga partneri juaj që të rishikoni dhe përmirësoni mesazhin e biznesit tuaj.

4. PËRCAKTIMI I KANALEVE MË TË MIRA TË SHITJEVE PËR BIZNESIN TIM

Lexoni: Është e rëndësishme të gjeni mënyrat më të efektshme për t'iu afruar klientëve tuaj. Shumë pronarë biznesesh përdorin mënyra të shumta të tregtimit në dyqane dhe internet për t'u shitur klientëve të tyre dhe për të komunikuar me ta. Gjithsesi, është më e mira për pronarët e bizneseve të reja që të përqendrohen te zhvillimi i jo më shumë se një kanali dyqanesh dhe një kanali në internet. Kanale të tjera mund të shtohen kur biznesi fillon të rritet. Kanalet e zakonshme të shitjeve përfshijnë ato që renditen më poshtë:

Kanalet e Shitjeve në Dyqane

- **Shitjet e drejtpërdrejta:** Ju ose shitësi juaj u shet drejtpërsëdrejti klientëve nëpërmjet kontaktit personal.
- **Shpërndarësi ose shitësi me shumicë:** Ju i shitni një shpërndarësi ose një shitësi me shumicë, që e blen produktin tuaj me shumicë dhe më pas ua shet bizneseve të tjera të shitjes me pakicë.
- **Shitësi me pakicë:** Ju u shitni bizneseve të shitjes me pakicë dhe ata u shesin klientëve.

Kanalet e Shitjeve në Internet

- **Faqja e internetit:** Transaksionet e shitjeve ndodhin në vetë faqen tuaj në internet.
- **Dyqani në internet:** Transaksionet e shitjeve ndodhin në faqen e internetit të dyqanit, jo në faqen tuaj të internetit.
- **Programi për celularët:** Transaksionet e shitjeve ndodhin nëpërmjet një programi për celularët.

VEPRIMTARI (5 minuta)

Hapi 1: Nga lista më lart e kanaleve të shitjeve, individualisht shkruani një kanal të shitjeve në dyqan dhe një kanal të shitjeve në internet që do të kenë më shumë kuptim për biznesin tuaj. Jepni hollësi shtesë rreth këtyre kanaleve nëse dëshironi.

Kanali i shitjeve në dyqane: _____

Kanali i shitjeve në internet: _____

Hapi 2: Ndahuni në grupe. Shpjegoni përse secili kanal që zgjodhët, ka kuptimin më të madh për biznesin tuaj.

5. TËRHEQJA E KLIENTËVE . . . ME ÇFARË?

Lexoni: Biznesi juaj nuk do t'i tërheqë automatikisht klientët. Ju nevojitet të ofroni gjëra për të cilat kanë interes dhe që besojnë se do t'u sjellin përfitim atyre. Sigurohuni që mesazhi i biznesit tuaj lidhet me gjëra që i dëshirojnë klientët e tyre të mundshëm. Vendoseni veten në pozitën e klientëve tuaj dhe pyetni: "A kam interes t'i blej shërbimet ose produktet që ofron ky biznes? Përse po ose përse jo?"

Pronarët e mençur të bizneseve janë krijues në tërheqjen e vëmendjes së klientëve të tyre. Më poshtë renditen disa mënyra për ta tërhequr vëmendjen e klientëve.



Sigurimi i informacionit dhe ideve nëpërmjet materialeve filmike, blogjeve, gazetave, artikujve dhe shfaqjeve tregtare.



Përputhja me interesat e klientëve dhe kauzat shoqërore, të tilla si sponsorizimi i veprimtarive.



Lejimi i klientëve që ta provojnë shërbimin ose produktin me pak shpenzim ose pa shpenzim, të tillë si ofrimi i mostrave ose kuponëve.



Rrënjosja e mirëbesimit te fama e kompanisë dhe cilësia e shërbimit ose produkteve të saj nëpërmjet shqyrtimeve të klientëve, çmimeve vlerësuese për atë sektor ose sigurimeve të tjera për cilësinë.



Sigurimi i volisë dhe kursimit të kohës duke e bërë biznesin tuaj të lehtë për t'u gjetur dhe me të cilin punohet lehtë (për shembull, përmirësimi i motorit të kërkimit mund të ndihmojë ta bëjë biznesin tuaj që të gjendet lehtë në internet).



Bashkëpunimi në mënyrë krijuese me një biznes të mirënjohur jokonkurrues, që i shërben të njëjtit grup klientësh.

VEPRIMTARI (10 minuta)

Hapi 1: Nisur nga lista më sipër, përcaktoni individualisht të paktën një mënyrë se si mund ta tërhiqni vëmendjen e klientëve tuaj. Shkruajini përgjigjet tuaja më poshtë.

Hapi 2: Tani ndahuni në grupe me nga tre veta. Tregoni mënyra se si mendoni ta tërhiqni vëmendjen e klientëve tuaj. Merrni përshtypje nga anëtarët e grupit për këto ide.

6. MATJA E SUKSESIT TË KOMUNIKIMEVE ME KLIENTËT

Lexoni: Është e rëndësishme të matni nëse komunikimet tuaja po tërheqin interesin e klientëve, duke kontribuar në më shumë shitje dhe në fitim të rritur. Që ta bëni këtë, ju keni nevojë të matni:

- o Një mënyrë të veçantë se si po komunikoni me klientët tuaj.
- o Cili është rezultati i biznesit.

Shqyrtojini shembujt që vijojnë.



Biznesi i Kendrikut shpërndau me postë 2 000 kupona dhe 75 u përdorën nga konsumatorët në muajin e parë. Kendriku i mati rezultatet e shitjeve të tij gjatë atij muaji dhe i krahasoi ato me rezultatet e shitjeve të tij për muajt e mëparshëm.

Rita krijoi tetë materiale filmike udhëzuese 'Si të', i publikoi ato në faqen e internetit të biznesit të saj dhe pastaj mati vizitat në faqen e internetit dhe shitjet gjatë 90 ditëve pasuese. Ajo i krahasoi ato me vizitat në faqen e internetit dhe shitjet gjatë 90 ditëve të mëparshme.

Lexoni: Të qenit i zënë me punë nuk është e njëjtë me të qenit i suksesshëm. Nëse komunikimet tuaja nuk po prodhojnë rezultate, atëherë ky nuk është një përdorim i mirë i kohës suaj. Kjo është arsyeja përse është e rëndësishme që gjithmonë t'i matni rezultatet tuaja.

VEPRIMTARI (10 minuta)

Hapi 1: Merrni parasysh pyetjen vijuese dhe shkruajeni përgjigjen tuaj në hapësirën më poshtë: Si do ta matni nëse po funksionojnë idetë që i përcaktuat në pjesën 5?

Hapi 2: Diskutoni si grup disa mënyra se si ju do ta matni nëse po funksionojnë këto ide.



PËRSIATNI —Koha Maksimale: 5 Minuta

Individualisht mendoni rreth asaj që keni mësuar sot, dhe shqyrtoni se çfarë do të donte Zoti të bënit. Lexoni shkrimin e shenjtë më poshtë dhe shkruani një përgjigje për pyetjen.

“M’u afroni pranë dhe unë do të afrohem pranë jush; kërkoni me zell dhe do të më gjeni; lypni dhe do të merrni; trokisni dhe do t’ju çelet” (DeB 88:63).

Nisur nga ajo që keni mësuar sot, çfarë veprimi do të ndërmerrni këtë javë për t’ua komunikuar klientëve mesazhin e biznesit tuaj?



ZOTOHUNI — Koha Maksimale: 5 Minuta

SFIDA BËJ-NJË-SHITJE

VEPRIMTARI (gjatë javës)

Në këtë pikë ju duhet të filloni të shitni shërbimin apo produktin që ofron biznesi juaj, nëse nuk po e bëni këtë gjë tashmë. Gjatë javës së ardhshme i bëni të paktën një shitje një klienti. Jini krijues teksa punoni për të shitur shërbimin ose produktin tuaj.

Mund të mendoni se shërbimi ose produkti juaj nuk është ende gati për t'u shitur. Gjithsesi, shitja do të japë shtysë që ta vini në punë biznesin tuaj, përderisa ju nevojitet ta plotësoni atë që e keni shitur. Shitja do t'ju japë edhe përshtypje për shërbimin ose produktin tuaj. Nëse keni vështirësi në shitje, kjo përshtypje mund t'ju ndihmojë ta përshtatni idenë e biznesit tuaj që të plotësojë më mirë nevojën e klientit. Nëse mundësia juaj e biznesit është e kontrolluar rreptësisht nga qeveria, sigurohuni që të keni licencën ose lejen e domosdoshme për ta shitur shërbimin ose produktin tuaj.

Përcaktoni se me sa klientë do të keni nevojë të flitni që të bëni një shitje – dhe më pas shkoni e bëjeni. Sikurse mësuam nga Plaku Dejvid A. Bednar në kapitullin 2: “Ndërmarrja e veprimit është ushtrimi i besimit”. Ashtu si fëmijët e Izraelit, ne mund ta tregojmë besimin tonë duke ndërmarrë veprim dhe duke “ecur nëpër lumë”.

Javën e ardhshme do t'ju kërkohet të raportoni për: 1) përvojën tuaj të shitjes të paktën një klienti dhe 2) numrin e ditëve që shitët.

GJETJA E KLIENTËVE



Lexoni Nëse filloni të shitni, ju do të mësoni mënyrat më të mira për t'i gjetur klientët. Jini të gatshëm të eksperimentoni me ide të reja derisa të gjeni një ose më shumë metoda që ju ndihmojnë efektshëm për t'i gjetur klientët tuaj.

Plotësoni pjesën “Gjeni” të nënndarjes “Si do t'i gjej dhe ruaj klientët e mi?” te Planifikuesi im i Biznesit Vetjak.

| KLIENTI (KAPITUJT 4-5) | |
|---|---------|
| Klienti im: | |
| Si do t'i gjej dhe do t'i mbaj klientët e mi? | |
| Gjej: | Mbaj: |
| • _____ | • _____ |
| • _____ | • _____ |
| • _____ | • _____ |
| • _____ | • _____ |

Plotësojeni këtu

Lexojeni secilin prej zotimeve më poshtë me partnerin tuaj në veprim. Aftësia juaj për të pasur sukses në nisjen ose rritjen e biznesit tuaj do të përmirësohet jashtëzakonisht kur i mbani me zell zotimet tuaja javore. Premtoni se do t'i mbani zotimet tuaja dhe më pas nënshkruani më poshtë.

ZOTIMET E MIA

- A** Unë do t'i mbaj zotimet nga "Themeli Im" për këtë javë:
- T'u bindem ligjeve ose parimeve që zgjedha në veprimtarinë nga "Themeli Im".
 - T'ua tregoj familjes sime apo miqve të mi atë që kam mësuar sot rreth bindjes.
-
- B** Unë do të marr pjesë në një Sfidë Bëj-Një-Shitje dhe do të raportoj javën e ardhshme për përvojën time.
-
- C** Unë do ta plotësoj pjesën "Gjeni" të nënndarjes "Si do t'i gjej dhe ruaj klientët e mi?" të Planifikuesi im i Biznesit Vetjak.
-
- D** Unë do ta rishikoj faqen time "Përsiatni" dhe do t'i mbaj zotimet.
-
- E** Unë do të vihem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe do ta përkrah atë.
-

Mbani mend se javën që vjen do t'ju kërkohet të raportoni numrin e ditëve që folët me klientët, shkruat në fletoren e shënimeve të biznesit tuaj dhe shitët (shih tabelën "Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia" në fillim të librit).

Nënshkrimi im

Nënshkrimi i partnerit në veprim

Bëni një lutje mbylljeje.

Për më shumë informacion lidhur me mënyrat se si t'i gjeni klientët, vizitoni srs.lds.org/sgmbmarketing.



5

RUAJTJA E KLIENTËVE

PARIMI NGA “THEMELI IM”

- Përdoreni Kohën me Mençuri

PARIMET, AFTËSITË DHE ZAKONET E BIZNESIT

1. Krijimi i Besnikërisë të Klientët
2. Përfshirja e Klientëve të Mi
3. Dëgjimi i Klientëve të Mi
4. Përshtatja ndaj Ndryshimit të Tregut
5. Krijimi i një Përvoje Pozitive për Klientët

HAPI 2: RAPORTOJINI GRUPIT (8 minuta)

Pas vlerësimit të përpjekjeve tuaja, mblidhuni sërish si grup dhe raportojini rezultatet tuaja. Bëjeni me radhë në grup dhe secili të thotë nëse e vlerësoi veten me ngjyrën e kuqe, të verdhë ose të gjelbër për secilin nga zotimet e javës së kaluar. Gjithashtu thoni numrin e ditëve që e ushtruat cilëndo prej aftësive kyç të biznesit, siç u raportua në tabelën “Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia”.

HAPI 3: TREGOJINI PËRVOJAT TUAJA (10 minuta)

Tani tregoni si grup gjërat që mësuat nga përpjekja për t’i mbajtur zotimet tuaja gjatë javës.

- Diskutoni:**
- Çfarë përvojash patët për mbajtjen e zotimeve tuaja të bëra te “Themeli Im”?
 - Çfarë mësuat nga Sfida Bëj-Një-Shitje?
 - Çfarë do të donte Ati ynë Qiellor të mësonim mbi ndërmarrjen e nismës për biznesin tonë?

HAPI 4: ZGJIDHNI PARTNERË NË VEPRIM (2 minuta)

Zgjidhni një partner në veprim nga grupi për javën që vjen. Përgjithësisht, partnerët në veprim janë të së njëjtës gjini dhe nuk janë pjesëtarë të një familjeje.

Përdorni disa minuta tani që të takoheni me partnerin tuaj në veprim. Prezantohuni dhe diskutoni se si do ta kontaktoni njëri-tjetrin gjatë javës.

Emri i partnerit në veprim

Informacion kontakti

Shkruani se si dhe kur do ta kontaktoni njëri-tjetrin gjatë kësaj jave.

| DIE | HËN | MAR | MËR | ENJ | PRE | SHT |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| | | | | | | |



THEMELI IM: PËRDORENI KOHËN ME MENÇURI—

Koha Maksimale: 20 Minuta

Përsiatni: Përse koha është një nga dhuratat më të mëdha të Perëndisë?

Shikoni: “The Gift of Time” [“Dhurata e Kohës”], në dispozicion te srs.lds.org/videos. (Nuk keni material filmik? Lexoni tekstin e shkruar në fund të kësaj pjese.)

Diskutoni: Çfarë mësuat nga motra Benkozi?

Lexoni: Vargun tek Alma 34:32 dhe citimin nga Presidenti Brigham Jang.

ALMA 34:32.

“Pasi vini re, kjo jetë është koha për njerëzit që të përgatiten të takohen me Perëndinë; po, vini re, dita e kësaj jete është dita për njerëzit që të kryejnë punët e tyre.”

VEPRIMTARI (5 minuta)

Hapi 1: Me një partner, lexoni pesë hapat vijuese që mund t’i ndërmerrni çdo ditë për ta përdorur mirë kohën tuaj.

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|
| RENDITINI DETYRAT | LUTUNI | VENDOSNI PËRPARËSI | VENDOSNI SYNIME, VEPRONI | RAPORTONI |
| Çdo mëngjes, bëni një listë me detyrat që duhen bërë. Shtoni emrat e njerëzve për t’u shërbyer. | Lutuni për udhërrëfim. Rishikojeni listën tuaj të detyrave. Dëgjoni. Zotohuni për të bërë më të mirën tuaj. | Në listën tuaj të detyrave, vini një “1-sh” pranë detyrës më të rëndësishme, një “2-sh” pranë detyrës tjetër më të rëndësishme e kështu me radhë. | Dëgjoni Shpirtin. Vendosni synime. Punoni fort. Filloni me detyrën më të rëndësishme e vazhdoni deri në fund të listës. | Çdo natë, raportojini Atit Qiellor në lutje. Bëni pyetje. Dëgjoni. Pendohuni. Ndiejeni dashurinë e Tij. |

Hapi 2: Individualisht renditini detyrat tuaja të përditshme ose javore në një fletë letre. Këto duhet të jenë detyra të rëndësishme për punën tuaj, për studimet tuaja, për kishën apo shërbimin familjar – jo vetëm punët e përditshme të shtëpisë. Renditeni listën tuaj sipas përparësisë dhe lutuni për të.

Hapi 3: Duke filluar që nesër caktoni synime, veproni dhe raportojini Atit Qiellor se si e keni përdorur kohën tuaj.

Zotohuni: Zotohuni që t’i bëni veprimet vijuese gjatë javës.

- Ushtroni pesë hapat e përshkruar më sipër çdo ditë për ta përdorur kohën tuaj më me mençuri. Çdo natë, raportojini Atit Qiellor në lutjet tuaja.
- Tregojani familjes apo miqve tuaj atë që keni mësuar sot rreth përdorimit të kohës me mençuri.

BRIGAM JANG

“Koha është tërë aksionet në kapital që ka në tokë. . . . Nëse përdoret siç duhet, ajo sjell atë që do ta shtojë ngushëllimin, volinë dhe kënaqësinë tuaj. Le ta marrim parasysh këtë e të mos rrimë më ulur duarkryq, duke e çuar kohën dëm.”

Në Discourses of Brigham Young, përzgji. John A. Widtsoe (1954), f. 214

DHURATA E KOHËS

Nëse nuk jeni në gjendje ta shikoni materialin filmik, zgjidhni një anëtar të grupit për ta lexuar tekstin vijues.



KOFI: Përshëndetje, motra Benkozi. Si je?

MOTRA BENKOZI: A je mirë, Kofi?

KOFI: O, motra Benkozi. Jam kaq i zënë. Duhet të punoj dhe të shërbej e ta ndihmoj familjen time . . . dhe pastaj kam edhe futbollin. Nuk kam kohë!

MOTRA B.: Kofi, ti ke gjithë kohën që gjendet.

KOFI: Çfarë?

MOTRA B.: Djali im, Perëndia na ka dhënë një dhuratë të madhërishtme – kohën tonë. Ne me të duhet të bëjmë atë që ka më shumë rëndësi.

KOFI: Por si, motra Benkozi? Ti gjithnjë ke bërë kaq shumë gjëra. Ia ke dalë mbanë me familjen tënde, me biznesin tënd. Ti u ke shërbyer e ke bekuar shumë njerëz, si unë. Nuk e di se si ia del.

MOTRA B.: Dëshiron vërtet ta dish? Nëse do të qëndrosh ulur e të dëgjosh, do të ta tregoj sekretin tim.

Çdo mëngjes unë ngrihem përpara lindjes së diellit. Vishem dhe laj fytyrën e duart e mia.

Lexoj shkrimet e shenjta. Pastaj bëj një listë me ato që duhet të bëj atë ditë.

Mendoj se kujt mund t'i shërbej. Lutem për të ditur vullnetin e Perëndisë. Dhe dëgjoj.

Ndonjëherë, emrat ose fytyrat e njerëzve më vijnë në mendje. I shtoj ata në listën time.

KOFI: A është kjo mënyra se si ti e di gjithnjë saktësisht se kush ka nevojë për shërbimin tënd?

MOTRA B.: Po, Kofi. Dhe unë lutem për forcë e urtësi. Unë lutem që Perëndia ta “shenjtërojë kryerjen [time]”. Kjo thuhet te 2 Nefi 32.

Unë e falënderoj Atë. I premtoj se do të bëj më të mirën time. I kërkoj që Ai të bëjë atë që unë nuk mundem.

Pastaj e vështroj listën time. Vë një “1-sh” pranë gjësë më të rëndësishme, pastaj një “2-sh”.

KOFI: Nga i di përparësitë?

MOTRA B.: Unë dëgjoj kur lutem! Pastaj shkoj në punë. Vështroj numrin 1 dhe përpiqem ta bëj të parin, pastaj numrin 2.

Ndonjëherë gjërat ndryshojnë. Fryma e Shenjtë më thotë të bëj diçka tjetër. Ajo është gjë e mirë.

Unë punoj shumë fort, por kam paqe. E di se Perëndia do të më ndihmojë.

Prandaj, me listën time dhe Shpirtin, unë bëj atë që ka rëndësi, Kofi.

KOFI: Kjo duket e thjeshtë dhe e vështirë në të njëjtën kohë.

MOTRA B.: Ke të drejtë! Kur më në fund përgatitem për shtrat, unë lutem. I raportoj Atit Qiellor. I them si shkoi dita. I bëj pyetje. E pyes se çfarë mund të bëj më mirë. Dëgjoj. Shpesh e ndiej dashurinë e Tij. E di se Ai e lartëson atë që përpiqem të bëj. Më pas kam paqe, Kofi, dhe fle.

KOFI: Ajo është gjë e mirë, mama Benkozi. Unë e dëshiroj këtë paqe. Dëshiroj ta përdor kohën time. Dëshiroj të punoj e të shërbej më mirë.



MËSONI—Koha Maksimale: 60 Minuta

1. KRIJIMI I BESNIKËRISË TE KLIENTËT

Lexoni: Në këtë pikë ju duhet të keni të paktën një klient. Nëse nuk keni, përqendrohuni që të gjeni një klient sa më shpejt që të jetë e mundur.

Pasi të keni klientë, do t'ju duhet të punoni shumë që t'i mbani besnikë ndaj biznesit tuaj. Mund të zhvilloni besnikëri duke i përfshirë klientët tuaj, duke i dëgjuar dhe duke krijuar përvoja pozitive për ta. Gjetja e klientëve të rinj mund t'i kushtojë biznesit tuaj shumë më tepër sesa i kushton të mbajë klientët e tanishëm.

Diskutoni: Përfytyroni sikur po hapni një floktore në lagje. Shumica e klientëve janë të ndjeshëm ndaj çmimit dhe do të shkojnë te floktorja që është më e lira ose që ofron kupon apo ulje çmimi.

- Cilat janë disa nga gjërat që mund të bëni për të ndërtuar besnikëri ndaj floktores suaj kështu që klientët do të vijnë edhe nëse nuk e ulni vlerën e shërbimeve tuaja?
- Cilat janë disa nga gjërat që ju mund të bëni, të cilat do t'ju lejojnë të vendosni një çmim më të lartë?

VEPRIMTARI (5 minuta)

Hapi 1: Individualisht mendoni për klientët që keni ose që do t'i keni së shpejti. Cilat janë disa arsye përse ata do të donin të ishin besnikë ndaj biznesit tuaj?

Hapi 2: Ndahuni në grupe. Tregoni arsyet përse klientët mund të jenë besnikë ndaj biznesit tuaj.

2. PËRFSHIRJA E KLIENTËVE TË MI

Lexoni: Përfshirja e klientëve është më shumë sesa t'i bëni ata ta vënë re biznesin tuaj. Do të thotë që t'i përfshini aktivisht dhe t'i nxitni qëllimisht që të marrin pjesë në të. Kur i përfshini klientët, ata zhvillojnë një lidhje emocionale me biznesin tuaj dhe ndiejnë një ndjesi pronësie. Ka më shumë mundësi që të jenë besnikë ndaj shërbimit ose produktit tuaj dhe të bëhen përkrahës kryesorë të biznesit tuaj te njerëzit e tjerë.

Gjithmonë kërkoni mënyra se si t'i përfshini klientët tuaj. Ata duan t'i shprehin mendimet e tyre, të tregojnë përvoja dhe madje të japin ide për shërbime dhe produkte të reja. Ju mund t'i përfshini klientët drejtpërdrejt, nëpërmjet përvojave dhe nëpërmjet teknologjisë. Mediat shoqërore dhe posta elektronike janë shembuj se si mund t'i përfshini klientët nëpërmjet teknologjisë.

Diskutoni: Mendoni për një biznes që ju përfshin si klient. Si e ndikon kjo marrëdhënien tuaj me biznesin?

Lexoni: Si pronar biznesi, sigurohuni që t'i përfshini klientët tuaj në mënyra domethënëse, të vëmendshme. Për shembull, komunikimi nëpërmjet postës elektronike mund të jetë një mjet i efektshëm. Gjithsesi, nëse dërgoni tepri poste elektronike apo dërgoni llojin e gabuar të postës elektronike, ju mund t'i bezdisni klientët ose ta cenoni mirëbesimin e tyre. Përvoja e klientëve tuaj duhet të jetë përparësia juaj kryesore.

VEPRIMTARI (10 minuta)

Hapi 1: Shenjoni ndonjë prej mënyrave të mëposhtme sipas të cilave jeni përfshirë më parë në një biznes.

MËNYRA PËR T'I PËRFSHIRË KLIENTËT

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Sondazhe në faqen e internetit të kompanisë | <input type="checkbox"/> Vizita (si drejtpërsëdrejti dhe virtuale) |
| <input type="checkbox"/> Konkurrime ose veprimtari të sponsorizuara | <input type="checkbox"/> Mundësi për ta provuar produktin dhe për të dhënë përshtypje |
| <input type="checkbox"/> Programe besnikërie me shpërblime | <input type="checkbox"/> Komentë ose mendime në internet nga klientët |
| <input type="checkbox"/> Seminare në internet ose takime të tjera ndërvepruese me klientët | <input type="checkbox"/> Dialogë në mediat shoqërore rreth temash përkatëse ose interesante |

Hapi 2: Individualisht shkruani të paktën dy ide për mënyrën se si biznesi juaj mund t'i përfshijë klientët tuaj.

Hapi 3: Mblidhuni sërish së bashku si grup dhe tregoni për idetë tuaja më të mira lidhur me mënyrën se si t'i përfshini klientët.

3. TË DËGJUARIT E KLIENTËVE TË MI

Lexoni: Një mënyrë për të formuar besnikëri është nëpërmjet të dëgjuarit të klientëve tuaj. Kur dëgjoni, "prir[eni] zemrën [tuaj] ndaj arsyes" (Fjalët e Urta 2:2). Klientët tuaj shpesh japin përshtypje të dobishme, të cilat çojnë drejt ideve të reja, mënyrave të përmirësuara të bërjes së gjërave dhe shërbimit më të mirë. Pronarët e bizneseve mund t'i dëgjojnë klientët e tyre në shumë mënyra, të tilla si ato që vijojnë.

MËNYRA SE SI KLIENTËT KOMUNIKOJNË ME BIZNESET



Komente të drejtpërdrejta

Klientët i japin përshtypje një pronari ose një punonjësi të biznesit.



Komente të thëna nga njerëzit

Klientët u bëjnë komente miqve të tyre ose klientëve të tjerë.



Ankesat

Klientët dërgojnë përshtypje negative për të prodhuar ndërgjegjësim ose veprim.



Rishikimet dhe vlerësimet

Klientët e vlerësojnë vlerën dhe shërbimin e një biznesi (shpesh në internet).



Sondazhet

Një biznes kërkon përshtypje nga klientët.



Mediat shoqërore

Klientët përdorin mjete në internet për t'i dhënë përshtypje një publiku më të madh.



Vendimet e blerjes

Klientët i tregojnë parapëlqimet dhe vlerat e tyre nëpërmjet asaj që zgjedhin të blejnë ose të mos blejnë.



Njohja e arritjeve dhe shpërblimet

Një biznes fiton lavdërim ose një çmim për cilësinë apo shërbimin e tij.

VEPRIMTARI (20 minuta)

Hapi 1: Shihni sërish te tabela më lart. Individualisht plotësoni hapësirat bosh me emrin e një biznesi me të cilin ju ose klientë të tjerë keni komunikuar në secilën prej mënyrave të përcaktuara. Ju mund të mos jeni në gjendje të mendoni për një shembull për secilën prej këtyre mënyrave, por përcaktoni sa më shumë që mundeni.

Hapi 2: Si grup diskutoni mënyrat më të efektshme për ju që t'i dëgjoni klientët tuaj për të fituar ide të reja.

Hapi 3: Individualisht shkruani se si do t'i dëgjoni klientët tuaj për ta përmirësuar biznesin tuaj.

4. PËRSHTATJA NDAJ NDRYSHIMIT TË TREGUT

Lexoni: Teksa i përfshini dhe i dëgjoni klientët tuaj, ju mund të vëzhgoni prirje ose ndryshime të reja që do t'ju kërkojnë ta përshtatni biznesin tuaj. Këto mund të jenë ndryshime në nevojat e klientëve, në kulturë, teknologji apo konkurrencë.

Shikoni: "Adjusting to Market Change" ["Përshtatja ndaj Ndryshimit të Tregut"], në dispozicion te srs.ids.org/videos. (Nuk keni material filmik? Lexoni tekstin e shkruar në fund të kësaj pjese.)

Diskutoni: Çfarë prirjesh ose ndryshimesh mund ta ndikojnë biznesin tuaj?
Në çfarë mënyrash mund të përgjigjeni?

5. KRIJIMI I NJË PËRVOJE POZITIVE PËR KLIENTËT

Lexoni: Pronarët e suksesshëm të bizneseve gjejnë mënyra për t'i kënaqur klientët duke i tejkaluar pritshmëritë e tyre. Klientët duan që përvoja e tyre të jetë e lehtë, e volitshme dhe e dhënë me një shërbim të pashoq. Klientët gjithashtu e vlerësojnë shumë një biznes që i përmbush premtimet e tij dhe ndjek nga afër shërbimet ose produktet e veta. Sigurimi i një përvoje mbresëlënëse për klientët shpërblehet me shitje prej njerëzve që i tregojnë njëri-tjetrit për biznesin, si edhe me besnikëri më të madhe.

VEPRIMTARI (10 minuta)

Hapi 1: Individualisht shkruani përgjigje për pyetjet vijuese:

Përmendni një kompani që siguron një përvojë të jashtëzakonshme për klientët.

Çfarë bën kjo kompani në mënyrë të veçantë për të krijuar një përvojë të tillë të mirë për klientët?

Çfarë mund të bëjë biznesi juaj që të sigurojë një përvojë pozitive, mbresëlënëse për klientët?

Hapi 2: Ndahuni në grupe me nga tre veta. Tregoni ide se si biznesi juaj mund të sigurojë një përvojë pozitive, të paharrueshme për klientët?



PËRSIATNI—Koha Maximale: 5 Minuta

Individualisht mendoni rreth asaj që keni mësuar sot, dhe shqyrtoni se çfarë do të donte Zoti të bënit. Lexoni shkrimin e shenjtë më poshtë dhe përgjigjiuni pyetjeve.

“Përgjërojuni [Perëndisë] për bereqetin e fushave tuaja, që ai t’ju sjellë begati. Përgjërojuni atij për tufat e fushave tuaja, që ato të mund të shtohen” (Alma 34:24–25).

Nisur nga ajo që keni mësuar sot, çfarë ndryshimi keni ndjesi të bëni që ta ndihmoni biznesin tuaj për t’i ruajtur klientët e vet të tanishëm?

Çfarë veprimi do të ndërmerri këtë javë për shkak të ndryshimit që përcaktuat më lart?



ZOTOHUNI—Koha Maksimale: 5 Minuta

PËRFSHIRJA DHE TË DËGJUARIT E KLIENTËVE TUAJ

Lexoni: Kemi shumë mjete dhe teknologji për t'i përfshirë dhe dëgjuar klientët tanë. Pronarët e suksesshëm të bizneseve shpesh eksperimentojnë me metoda të ndryshme për të gjetur mënyrat më të mira për t'u lidhur me klientët e tyre. Këtë javë:

- Bëni prova me mënyra për t'i përfshirë dhe dëgjuar klientët tuaj.
- Shkruajeni çfarë mësuar në fletoren tuaj të shënimeve të biznesit.
- Përgatituni t'ia tregoni rezultatet grupit javën e ardhshme.

RUAJTJA E KLIENTËVE TUAJ

Lexoni: Pronarët e suksesshëm të bizneseve flasin me klientët e tyre për të fituar ide se si t'i bëjnë bizneset e tyre më konkurruese. Këtë javë:

- Flisni me klientët e tanishëm ose të mundshëm rreth mënyrës se si mund ta mbani ose fitoni më mirë biznesin e tyre.
- Shkruajini këto ide në fletoren e shënimeve të biznesit tuaj.
- Plotësoni pjesën "Ruaj" të nënndarjes "Si do t'i gjej dhe ruaj klientët e mi?" te Planifikuesi juaj i Biznesit Vetjak.
- Provojini këto ide menjëherë me klientët tuaj.



| KLIENTI (KAPITUJT 4-5) | |
|---|---|
| Klienti im: | |
| | |
| Si do t'i gjej dhe do t'i mbaj klientët e mi? | |
| Gjej: • _____ • _____ • _____ • _____ | Mbaj: Plotësojeni këtu • _____ • _____ • _____ • _____ |

Lexojeni secilin prej zotimeve më poshtë me partnerin tuaj në veprim. Aftësia juaj për të pasur sukses në nisjen ose rritjen e biznesit tuaj do të përmirësohet jashtëzakonisht kur i mbani me zell zotimet tuaja javore. Premtoni se do t'i mbani zotimet tuaja dhe më pas nënshkruani më poshtë.

ZOTIMET E MIA

- A** Unë do t'i mbaj zotimet nga "Themeli Im" për këtë javë:
- Të ushtroj hapat tek "Themeli Im" për përdorimin e kohës sime më me mençuri dhe t'i raportoj çdo natë Atit Qiellor në lutjet e mia.
 - T'ua tregoj familjes sime apo miqve të mi atë që kam mësuar rreth përdorimit të kohës me mençuri.
-
- B** Unë do të eksperimentoj me mënyra të reja për t'i përfshirë dhe dëgjuar klientët e mi dhe do ta raportoj përvojën time javën e ardhshme.
-
- C** Unë do ta plotësoj pjesën "Ruaj" të nënndarjes "Si do t'i gjej dhe ruaj klientët e mi?" te Planifikuesi im i Biznesit Vetjak.
-
- D** Unë do ta rishikoj faqen time "Përsiatni" dhe do t'i mbaj zotimet.
-
- E** Unë do të vihem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe do ta përkrah atë.
-

Mbani mend se javën që vjen do t'ju kërkohet të raportoni numrin e ditëve që folët me klientët, shkruat në fletoren e shënimeve të biznesit tuaj dhe shitët (shih tabelën "Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia" në fillim të librit).

Nënshkrimi im

Nënshkrimi i partnerit në veprim

Bëni një lutje mbylljeje.



BURIMET

PËRSHTATJA NDAJ NDRYSHIMIT TË TREGUT

Zgjidhni dy anëtarë të grupit që ta lexojnë tekstin vijues.

[Gabi bashkëbisedon me video me shoqen e saj më të ngushtë, Adrianën.]

GABI: Ej, Adriana! Do të doja të ishe këtu.

ADRIANA: Edhe unë! Mund të ishim së bashku në plazh.

GABI: E po, nuk është faji im që ti u shpërngule në pjesën më të ftohtë të vendit!

ADRIANA: Po, fol me tim shoq për këtë. Ç'kemi? Duket se ti zakonisht je tepër e zënë që të marrësh pasdite.

GABI: E po, ai është problemi. Biznesi i këshillimit po ngadalësohet. Nuk kam aq shumë studentë sa zakonisht.

ADRIANA: Po ti je një këshilluese kaq e mirë!

GABI: E di! Por shumë prindër po shkojnë në internet për të gjetur ndihmë për fëmijët e tyre. Është më e lirë.

ADRIANA: Por jo aq vetjake. Dhe jo sipas ritmit të fëmijës.

GABI: Ua shpjegova. Por kohët po ndryshojnë.

ADRIANA: Është më shumë që tregu po ndryshon.

GABI: Çfarë do të thuash?

ADRIANA: Prindërit janë më të zënë me punë se kurrë. Ti e di. Dhe nëse mund të kursejnë para . . .

GABI: E di. Pra, çfarë të bëj?

ADRIANA: E po, duhet të përshtatesh me atë që dëshirojnë klientët e tu.

GABI: Nuk e shoh dot veten duke bërë materiale filmike në internet. Thjesht nuk janë aq të efektshme.

ADRIANA: Nuk janë, por ti je. Ti je këshilluesja më e mirë në tërë universin.

GABI: Në rregull, tani po e ekzagjeron.

ADRIANA: Le të shohim se çfarë bën më mirë nga të tjerët.

GABI: Punoj më vete me secilin nga fëmijët.

ADRIANA: Dhe çfarë duan klientët e tu?

GABI: Lehtësinë dhe koston e ulët të këshillimit në internet.

ADRIANA: Pra si i sjellim këto dy gjëra së bashku?

GABI: Ëë, pyetje me vend.

ADRIANA: Dëgjo: ti po e bën pikërisht tani.

GABI: Këshillim duke bërë bisedime me video?

ADRIANA: Kjo është pjesë e saj. Përse nuk vendos mësim me materiale filmike në pjesët e tua të matematikës? Ti u mëson të njëjtat koncepte matematike shumicës së studentëve të tu, apo jo?

GABI: E drejtë.

ADRIANA: Pra bëji të paguajnë që të abonohen, gjë që do ta bëjnë ngaqë të duan ty. Dhe më pas cakto bisedime me video prej 15 minutash që të sigurohesh që e kuptojnë mësimin.

GABI: Duket sikur do të fitoj më pak para.

ADRIANA: Aktualisht, duket si më shumë. Ti do të kërkosh më pak për student, por ngaqë do të shpenzosh vetëm 15 minuta me secilin, do të përfundosh duke ndihmuar shumë më tepër prej tyre. Më shumë studentë do të thotë më shumë para.

GABI: Mikja ime, guruja e marketingut.

ADRIANA: Po, dhe nuk do t'ia kisha dalë mbanë kolegjit pa ndihmën tënde në matematikë.



6

ADMINISTRIMI I FITIMPRURJES SË BIZNESIT TIM

PARIMI NGA “THEMELI IM”

- Punoni: Merrni Përgjegjësi dhe Ngulmoni

PARIMET, AFTËSITË DHE ZAKONET E BIZNESIT

1. Rëndësia e Mbajtjes së Dokumenteve të Shkruara
2. Zakoni i Mbajtjes së Dokumenteve
3. Mbajtja e një Regjistri të Ardhurash Bruto dhe Shpenzimesh
4. Mbajtja e një Deklarate të të Ardhurave
5. Krijimi i një Regjistri të Ardhurash Bruto dhe Shpenzimesh dhe i një Deklarate të të Ardhurave
6. Mjeti për Administrimin e Hollësive Financiare të Biznesit Tim



RAPORTONI —Koha Maksimale: 25 Minuta

Bëni një lutje hapjeje.

ZOTIMET E JAVËS SË KALUAR

- A** T'i mbaj zotimet e bëra te "Themeli Im".
- B** Të eksperimentoj me mënyra të reja për t'i përfshirë dhe dëgjuar klientët e mi dhe ta raportoj përvojën time javën e ardhshme.
- C** Të plotësoj pjesën "Ruani" të nënndarjes "Si do t'i gjej dhe ruaj klientët e mi?" te Planifikuesi im i Biznesit Vetjak.
- D** Ta rishikoj faqen time "Përsiatni" dhe ta mbaj zotimin.
- E** Të vhem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe ta përkrah atë.

HAPI 1: VLERËSONI ME PARTNERIN NË VEPRIM

Përdorni pak minuta për të vlerësuar përpjekjet tuaja që t'i mbani zotimet tuaja gjatë kësaj jave. Përdorni tabelën "Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia" në fillim të kësaj fletoreje pune. Më pas tregojani vlerësimin tuaj partnerit ose partneres suaj dhe diskutoni me të pyetjen më poshtë.

Diskutoni: Çfarë sfidash patët për mbajtjen e zotimeve tuaja gjatë kësaj jave?

Kjo tabelë do t'ju ndihmojë të gurmioni përpësimin tuaj. Ju do të kemi mundësitë të plotësoni atë gjatë pjesës "Raportoni" të mëtejshes së grupit të çdo jave.

Udhëzime: Vlerësoni përpjekjet tuaja për t'i mbajtur zotimet që bën çdo javë. Tregojani vlerësimin tuaj partnerit tuaj në veprim. Rrethoni ato rrethojeni se si mund të vazhdoni të përmbushni teksta ushtrueshë për formimin e këtyre zakonëve të rëndësishme.

LEGJENDA: ● Kërkujmë Minimalisht ● Kërkujmë Më shumë ● Përcaktojme të Rëndësishme

| | A | B | C | D | E | Aftësitë Kyç për Biznes | | | | | |
|--|--|--|--|--|------|-------------------------|------|------|------|------|------|
| Zotimet për broshurën "Themeli Im" | Zotimet për Zhvillimin e Biznesit | Zotimet për Funkcionimin e Biznesit | Zotimet lidhur me "Përsiatjen" | Zotimet lidhur me Partnerin në Veprim | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 |
| Shembull Të përdorim dhe t'ijem të bashkë | Të përdorim çdo ditë një regjistër të ardhurash dhe shërbimeve | Të marr pjesë në një SIDA me hapësirë të hapët | Të krijoj një plan për t'u ulur kostot e biznesit | Të marr pjesë në një SIDA me hapësirë të hapët | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● |
| Java 1 Mbrojtja të vepra të mia nga piratët | Të krijoj një listë me postë meqë të papërkohura të klientëve | Të shpreh bukurisht me mi të përdoruesit të biznesit | Të përdorim çdo ditë në fitimin time të shërbimeve të biznesit | Të krijoj një listë të ekspertëve konsultues për pasigji të biznesit | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● |
| Java 2 Të administroj paratë | Të marr pjesë në SIDA me hapësirë të hapët | Të përdorim çdo ditë në fitimin time të shërbimeve të biznesit | Të krijoj një listë të ekspertëve konsultues për pasigji të biznesit | Të përdorim çdo ditë në fitimin time të shërbimeve të biznesit | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● |
| Java 3 Të përdorim dhe t'ijem të bashkë | Të marr pjesë në SIDA me hapësirë të hapët | Të përdorim çdo ditë në fitimin time të shërbimeve të biznesit | Të krijoj një listë të ekspertëve konsultues për pasigji të biznesit | Të përdorim çdo ditë në fitimin time të shërbimeve të biznesit | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● |
| Java 4 Të përdorim hapësirë me mi | Të marr pjesë në SIDA me hapësirë të hapët | Të përdorim çdo ditë në fitimin time të shërbimeve të biznesit | Të krijoj një listë të ekspertëve konsultues për pasigji të biznesit | Të përdorim çdo ditë në fitimin time të shërbimeve të biznesit | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● |
| Java 5 Puna të marr përgjegjësi dhe të mirëmbajmë | Të marr pjesë në SIDA me hapësirë të hapët | Të përdorim çdo ditë në fitimin time të shërbimeve të biznesit | Të krijoj një listë të ekspertëve konsultues për pasigji të biznesit | Të përdorim çdo ditë në fitimin time të shërbimeve të biznesit | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● |
| Java 6 Të zgjidh problemet | Të marr pjesë në SIDA me hapësirë të hapët | Të përdorim çdo ditë në fitimin time të shërbimeve të biznesit | Të krijoj një listë të ekspertëve konsultues për pasigji të biznesit | Të përdorim çdo ditë në fitimin time të shërbimeve të biznesit | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● |
| Java 7 Të bëjmë një listë të shërbimeve të biznesit | Të marr pjesë në SIDA me hapësirë të hapët | Të përdorim çdo ditë në fitimin time të shërbimeve të biznesit | Të krijoj një listë të ekspertëve konsultues për pasigji të biznesit | Të përdorim çdo ditë në fitimin time të shërbimeve të biznesit | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● |
| Java 8 Të përdorim të mirë | Të marr pjesë në SIDA me hapësirë të hapët | Të përdorim çdo ditë në fitimin time të shërbimeve të biznesit | Të krijoj një listë të ekspertëve konsultues për pasigji të biznesit | Të përdorim çdo ditë në fitimin time të shërbimeve të biznesit | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● |
| Java 9 Të integrojmë moral | Të marr pjesë në SIDA me hapësirë të hapët | Të përdorim çdo ditë në fitimin time të shërbimeve të biznesit | Të krijoj një listë të ekspertëve konsultues për pasigji të biznesit | Të përdorim çdo ditë në fitimin time të shërbimeve të biznesit | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● |
| Java 10 Të komunikojmë të bëjmë bashkë dhe të shprehim | Të marr pjesë në SIDA me hapësirë të hapët | Të përdorim çdo ditë në fitimin time të shërbimeve të biznesit | Të krijoj një listë të ekspertëve konsultues për pasigji të biznesit | Të përdorim çdo ditë në fitimin time të shërbimeve të biznesit | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● |
| Java 11 Të marr ordhërat e menjëhershme | Të marr pjesë në SIDA me hapësirë të hapët | Të përdorim çdo ditë në fitimin time të shërbimeve të biznesit | Të krijoj një listë të ekspertëve konsultues për pasigji të biznesit | Të përdorim çdo ditë në fitimin time të shërbimeve të biznesit | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● |
| Java 12 Të marr ordhërat e menjëhershme | Të marr pjesë në SIDA me hapësirë të hapët | Të përdorim çdo ditë në fitimin time të shërbimeve të biznesit | Të krijoj një listë të ekspertëve konsultues për pasigji të biznesit | Të përdorim çdo ditë në fitimin time të shërbimeve të biznesit | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● | ●●●● |

HAPI 2: RAPORTOJINI GRUPIT (8 minuta)

Pas vlerësimit të përpjekjeve tuaja, mblidhuni sërish si grup dhe raportojini rezultatet tuaja. Bëjeni me radhë në grup dhe secili të thotë nëse e vlerësoi veten me ngjyrën e kuqe, të verdhë ose të gjelbër për secilin nga zotimet e javës së kaluar. Gjithashtu thoni numrin e ditëve që e ushtruat cilëndo prej aftësive kyç të biznesit, siç u raportua në tabelën “Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia”.

HAPI 3: TREGOJINI PËRVOJAT TUAJA (10 minuta)

Tani tregoni si grup gjërat që mësuat nga përpjekja për t’i mbajtur zotimet tuaja gjatë javës.

- Diskutoni:**
- Çfarë përvojash patët për mbajtjen e zotimeve tuaja të bëra te “Themeli Im”?
 - Çfarë mësuat nga eksperimentimi me mënyra të reja për t’i përfshirë dhe dëgjuar klientët tuaj?

HAPI 4: ZGJIDHNI PARTNERË NË VEPRIM (2 minuta)

Zgjidhni një partner në veprim nga grupi për javën që vjen. Përgjithësisht, partnerët në veprim janë të së njëjtës gjini dhe nuk janë pjesëtarë të një familjeje.

Përdorni disa minuta tani që të takoheni me partnerin tuaj në veprim. Prezantohuni dhe diskutoni se si do ta kontaktoni njëri-tjetrin gjatë javës.

Emri i partnerit në veprim

Informacion kontakti

Shkruani se si dhe kur do ta kontaktoni njëri-tjetrin gjatë kësaj jave.

| DIE | HËN | MAR | MËR | ENJ | PRE | SHT |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| | | | | | | |



THEMELI IM: PUNONI: MERRNI PËRGJEGJËSI DHE NGULMONI— Koha Maksimale: 20 Minuta

Përsiatni: Përse Ati Qiellor dëshiron që unë të marr përgjegjësi vetjake për jetën time?

Shikoni: “Sedrick’s Journey” [“Udhëtimi i Sedrikut”], në dispozicion te srs.ids.org/videos. (Nuk keni material filmik? Lexoni tekstin e shkruar në fund të kësaj pjese.)

Diskutoni: Si mësojmë të vazhdojmë pa u ndalur edhe kur puna është e vështirë?

Lexoni: Vargun te Doktrina e Besëlidhje 42:42 dhe citimin nga Presidenti Xhejms E. Faust

Diskutoni: Lexoni citimin nga Plaku D. Tod Kristoferson. Përse Zoti pret nga ne që të punojmë për atë që marrim?

VEPRIMTARI (5 minuta)

Hapi 1: Zgjidhni një partner dhe lexojeni së bashku çdo hap në modelin më poshtë.

Hapi 2: Tregoni për një detyrë ose sfidë të vështirë që secili prej jush po e has tani.

Hapi 3: Ndhimoheni njëri-tjetrit që t’i zbatoni të katër hapat më poshtë për detyrën apo sfidën e vështirë.

DOKTRINA E BESËLIDHJE 42:42

“Mos ji dembel; sepse ai që është dembel nuk duhet të hajë bukën, as duhet të veshë rrobat e punëtorit.”

PRESIDENTI XHEJMS E. FAUST

“Këmbëngulja tregohet me vepra nga ata që . . . nuk heqin dorë edhe kur të tjerët thonë: ‘Kjo nuk mund të bëhet.’”

“Perseverance”, Ensign ose Liahona, maj 2005, f. 51

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|----------------------------------|--|--|--|
| MBANI NJË QËNDRIM POZITIV | MBANI MEND QË TË PUNONI SË BASHKU | ZËVENDËSOJENI FRIKËN ME BESIM | SHKONI PËRPARA ME DURIM E GUXIM |
| Renditini bekimet tuaja. | Kërkojuni ndihmë miqve, bashkëmoshatarëve, anëtarëve të grupit dhe të tjerëve. | Shmangeni dyshimin. Mbajeni mend se Zoti e ka të gjithë fuqinë. Bëjini thirrje Atij dhe pranojeni vullnetin e Tij. | Kurrë, kurrë, kurrë mos hiqni dorë; duroni me besim. Kërkoni për mësim që Zoti mund të jetë duke jua mësuar. |

Hapi 4: Shkruani dy ose tri mënyra se si mund të shkoni përpara me besim, duke mirëbesuar se Perëndia do të sigurojë për ju.

Përsiatni: Lexoni citimin nga Presidenti Tomas S. Monson. Si reagoj unë kur përjetoj dështim?

Zotohuni: Zotohuni që t'i bëni veprimet vijuese gjatë javës.

- Zgjidhni diçka që është e vështirë ose e parehatshme dhe përfundojeni detyrën. Shkruani më poshtë detyrën që do të plotësoni.

- Tregojuani familjes ose miqve tuaj atë që keni mësuar sot rreth punës dhe këmbënguljes.

UDHËTIMI I SEDRIKUT

Nëse nuk jeni në gjendje ta shikoni materialin filmik, zgjidhni një anëtar të grupit për ta lexuar tekstin vijues.



SEDRIKU: Emri im është Sedrik Kambe-zabue. Jetoj në Republikën Demokratike të Kongos. Jam anëtar i Kishës SHDM.

Jam misionar dege në fshatin e Kipusangës. Duhet të përgatitem për të shkuar në një mision të huaj. Në mënyrë që të shkoj në një mision, më nevojitet një pasaportë, e cila tani kushton 250 dollarë amerikanë.

Për të fituar para, babai im dhe unë blejmë banane. Disa fshatra prodhojnë shumë banane: Tishabobo, Lusuku dhe Kamanda.

Tishabobo është rreth 14,5 kilometra larg prej këtu. Lusuku është 29 kilometra larg. Edhe Kamanda është 29

kilometra larg. Ne shkojmë atje dhe blejmë banane dhe i sjellim prapë këtu për t'i shitur.

Për të shkuar nëpër fshatra ne përdorim një biçikletë. Ne mund të marrim katër ose gjashtë tufa banane.

Kur shkoj me biçikletë çdo rrugë shkon një orë e gjysmë, nëse biçikleta punon dhe unë kam fuqi. Kur është mesditë dhe i nxehti është shtypës, lëviz ngadalë për shkak të të nxehtit dhe diellit.

Mund të bëj dy udhëtime në ditë nëse zgjohem shumë herët në mëngjes. Kjo është një mënyrë e mirë për të ndihmuar për pagimin e pasaportës sime.

Tani po fitoj para, pak e nga pak, ndaj po ruaj edhe për shpenzimet e shkollës edhe të misionit. Dhe tani, pas katër vitesh punë, kam mjaftueshëm para për pasaportën time, plus 70 dollarë të fituara.

PLAKU D. TOD KRISTOFERSON

“Perëndia e ka projektuar këtë ekzistencë të vdekshme për të kërkuar thuajse një tendosje të përhershme. . . . Me punë ne mbajmë dhe pasurojmë jetën. . . . Puna ngre dhe përsos karakterin, krijon bukuri dhe është instrumenti i shërbimit tonë për njëri-tjetrin dhe për Perëndinë. Një jetë e shenjtëruar është e mbushur me punë, ndonjëherë e përsëritur, . . . ndonjëherë e pavlerësuar, por gjithmonë punë që përmirëson, . . . ngre [dhe synon].”

“Mendime mbi një Jetë të Përkushtuar”, *Ensign* ose *Liahona*, nëntor 2010, f. 17

PRESIDENTI TOMAS S. MONSON

“Përgjegjësia jonë është të ngrihemi nga të menduarit ngushtë për te vetëzotësia, nga dështimi tek arritja. Detyra jonë është të bëhemi vetja jonë më e mirë. Njëra prej dhuratave më të madhërishtme të Perëndisë është gëzimi i të provuarit përsëri, sepse asnjë dështim kurrë nuk ka pse të jetë përfundimtar.”

“The Will Within”, *Ensign*, maj 1987, f. 68



MËSONI —Koha Maximale: 60 Minuta

1. RËNDËSIA E MBAJTJES SË DOKUMENTEVE TË SHKRUARA

Lexoni: “Si po Ecën Biznesi Im?” (Shihni tekstin e shkruar në fund të kësaj pjese.)

Diskutoni: Çfarë mësimesh nxirrni nga përvoja e biznesit të Xhekut?

Lexoni: Pronarët e suksesshëm të bizneseve janë të organizuar mirë dhe i mbajnë shënim hollësitë e tyre financiare. Që biznesi juaj të dalë me sukses, është thelbësore që ju të mbani dokumente të mira financiare. Pa dokumente të mira, si do ta dini nëse biznesi juaj është fitimprurës? Si mund ta dini nëse jeni paguar nga të gjithë klientët tuaj? Si do t’i dini shpenzimet tuaja gjithsej?

Në këtë kapitull do të lexojmë për rëndësinë e mbajtjes së dokumenteve të mira financiare. Do të mësojmë për termin **të ardhura bruto**, i cili u referohet parave që merr një biznes nga klientët për shitjen e shërbimeve ose produkteve. Do të mësojmë për termin **shpenzim**, i cili u referohet parave që shpenzon një biznes për të fituar shërbime ose produkte. Gjatë javës do t’i gjurmojmë të ardhurat bruto dhe shpenzimet e biznesit tonë për të parë nëse po krijojmë fitim.

VEPRIMTARI (5 minuta)

Hapi 1: Me një partner përdorni një minutë që të lexoni “Një Javë te Biznesi i Lyerjes i Xhekut” (te “Burime” në fund të kësaj pjese). **Mos shkruani asnjë informacion. Përfundojeni këtë hap para se të lexoni hapin 2.**

Hapi 2: Me partnerin tuaj përpikuni t'u jepni përgjigje këtyre pyetjeve nga kujtesa:

- o Sa para hynë te biznesi i Xhekut këtë javë?
- o Sa para shpenzoi biznesi i Xhekut këtë javë?
- o Sa fitim ose humbje pati biznesi i Xhekut këtë javë?

Hapi 3: Me partnerin tuaj shkoni dhe rishikoni pjesën "Një Javë te Biznesi i Lyerjes i Xhekut". Shtoni të ardhurat bruto dhe shpenzimet dhe më pas llogaritni fitimin. A do të kishte qenë më e lehtë t'i llogaritni këto shifra nëse do t'i kishit të shënuara ato?

2. ZAKONI I MBAJTJES SË DOKUMENTEVE

Lexoni: Pronarët e suksesshëm të bizneseve mbajnë dokumente të përditshme. Për pronarët e bizneseve të reja ky mund të jetë një zakon i vështirë për t'u krijuar, por është i rëndësishëm. Këtu janë pesë strategji për sukses në mbajtjen e shënimeve:

- o **Mbani mend "përse-në":** Ju mund të gjeni shtysë prej të menduarit për përfitimet afatgjata, të cilat do të rrjedhin nga administrimi i një biznesi të organizuar me dokumente të mira.
- o **Zhvilloni aftësi të reja:** Ju mund të keni nevojë të zhvilloni aftësi të reja që të keni sukses në mbajtjen e dokumenteve. Diskutimi ynë sot do t'ju ndihmojë t'i mësoni këto aftësi.
- o **Zgjidhni miq, jo bashkëfajtorë:** Një mik është një person që ju ndihmon të bëni gjënë e drejtë. Bashkëfajtor është dikush që ju ndihmon të bëni gjënë e gabuar. Kërkojuni miqve të besuar, një këshilluesi ose bashkëshortes ose bashkëshortit tuaj që t'ju ndihmojnë të jeni të pandryshueshëm në mbajtjen e dokumenteve.
- o **Përdorni shpërblime:** Shpërblejeni veten për mbajtjen e dokumenteve të përditshme.
- o **Merrni mjetet e duhura:** Sigurohuni që i keni mjetet për ta bërë siç duhet punën. Ne do të mësojmë rreth disa mjeteve të efektshme për mbajtjen e dokumenteve më vonë në këtë takim.

Diskutoni: Cila nga strategjitë e renditura më lart do të jetë më e dobishmja për ju, ndërkohë që zhvilloni zakonet e mbajtjes së dokumenteve të përditshme financiare?

3. MBAJTJA E NJË REGJISTRI TË ARDHURASH BRUTO DHE SHPENZIMESH

Lexoni: Një **regjistër i të ardhurave bruto dhe shpenzimeve** është një formular i zakonshëm dhe i rëndësishëm i biznesit. Qëllimi kryesor i regjistrit është që të shënohet çdo herë që paratë hyjnë ose dalin nga biznesi juaj. Një qëllim tjetër është t’ju ndihmojë që t’i mbani veçan financat e biznesit nga ato vetjake (shih kapitullin 7). Vendosni nëse do ta mbani këtë regjistër në letër ose në një program kompjuterik. Është thelbësore që ta përdorni atë çdo ditë.

VEPRIMTARI (5 minuta)

Hapi 1: Duke punuar individualisht përputhni numrat në tabelën e titulluar “Hyrje për të Krijuar Regjistrin e të Ardhurave Bruto dhe Shpenzimeve të Xhekut” me numrat në tabelën e titulluar “Regjistri i të Ardhurave Bruto dhe Shpenzimeve të Xhekut: 15–20 mars”.

| SHËNIMET PËR TË KRIJUAR REGJISTRIN E TË ARDHURAVE BRUTO DHE SHPENZIMEVE PËR XHEKUN | |
|--|---|
| | 1 Xheku ka 1 500 para në llogarinë bankare të biznesit të tij. Ai e shënoi atë shumë si bilanc fillestar të tijin në fillim të javës. |
| E hënë | 2 Lyen faqet e brendshme të mureve të dy dhomave. Në kolonën e të ardhurave bruto ai vendos 200. |
| | 3 Shton 200 te bilanci i llogarisë. Bilanci i ri = 1 700. |
| | 4 Pagan 100 për materialet. Në kolonën e shpenzimeve ai vendos -100. |
| | 5 Zbret 100 nga bilanci i llogarisë. Bilanci i ri = 1 600. |
| E martë | 6 I paguan Timit 500 para si paga. Në kolonën e shpenzimeve ai vendos -500. |
| | 7 Zbret 500 nga bilanci i llogarisë. Bilanci i ri = 1 100. |
| E mërkurë | 8 Lyen katër dhoma të brendshme. Në kolonën e të ardhurave bruto ai vendos 400. |
| | 9 Shton 400 te bilanci i llogarisë. Bilanci i ri = 1 500. |
| E enjte | 10 Pagan 200 për materialet. Në kolonën e shpenzimeve ai vendos -200. |
| | 11 Zbret 200 nga bilanci i llogarisë. Bilanci i ri = 1 300. |
| | 12 Lyen të gjithë pjesën e brendshme të shtëpisë. Në kolonën e të ardhurave bruto ai vendos 1 000. |
| | 13 Shton 1 000 te bilanci i llogarisë. Bilanci i ri = 2 300. |
| E premte | 14 Blen një spërkatës të ri boje. Në kolonën e shpenzimeve ai vendos -600. |
| | 15 Zbret 600 nga bilanci i llogarisë. Bilanci i ri = 1 700. |
| E shtunë | 16 Lan pjesën e jashtme të një shtëpie me një pompë me presion. Në kolonën e të ardhurave bruto ai vendos 400. |
| | 17 Shton 400 te bilanci i llogarisë. Bilanci i ri = 2 100. |
| | 18 Xheku e përfundon javën me 2 100 para në llogarinë bankare të biznesit të tij. |

REGJISTRI I TË ARDHURAVE BRUTO DHE SHPENZIMEVE TË XHEKUT: 15-20 MARS

| Data | Përshkrimi | Shpenzimet | Të Ardhu- rat Bruto | Bilanci i Llogarisë |
|--|---|------------|------------------------|---------------------|
| Bilanci fillestar i biznesit të Xhekut | | | | 1 500 ① |
| E hën, 15 mars | Lyen dy dhoma të brendshme | | 200 ② | 1 700 ③ |
| E hën, 15 mars | Paguan për materialet | -100 ④ | | 1 600 ⑤ |
| E mar, 16 mars | I paguan pagat Timit | -500 ⑥ | | 1 100 ⑦ |
| E mër, 17 mars | Lyen katër dhoma të brendshme | | 400 ⑧ | 1 500 ⑨ |
| E enj, 18 mars | Paguan për materialet | -200 ⑩ | | 1 300 ⑪ |
| E enj, 18 mars | Lyen të gjithë pjesën e brendshme të shtëpisë | | 1 000 ⑫ | 2 300 ⑬ |
| E pre, 19 mars | Blen spërkatës të ri boje | -600 ⑭ | | 1 700 ⑮ |
| E sht, 20 mars | Lan pjesën e jashtme të një shtëpie me një pompë me presion | | 400 ⑯ | 2 100 ⑰ |
| Bilanci përfundimtar i biznesit të Xhekut | | | | 2 100 ⑱ |

Hapi 2: Individualisht llogaritni fitimin që mori Xheku këtë javë. _____

Hapi 3: Si grup diskutoni situatën vijuese: Në fund të javës punonjësi i Xhekut, Timi, thotë se nuk është paguar. Hamendësoni se Xheku mbajti fatura për të gjitha transaksionet e biznesit të tij gjatë javës dhe më pas shënoi të gjitha të ardhurat bruto dhe shpenzimet e tij. Si ndihmojnë faturat dhe regjistri i të ardhurave bruto dhe shpenzimeve të Xhekut për ta zgjidhur çështjen e Timit që thotë se nuk është paguar?

4. MBAJTJA E NJË DEKLARATE TË TË ARDHURAVE

Lexoni: Pasi të keni krijuar një regjistër të ardhurash bruto dhe shpenzimesh, ju mund të krijoni një **deklaratë të ardhurash**. Një deklaratë të ardhurash gjithashtu quhet një deklaratë e fitimit dhe humbjes ose një FeH.

Ju kujtohet sa e vështirë ishte ta llogaritnit fitimin nga kujtesa gjatë veprimtarisë në pjesën 1? Një deklaratë të ardhurash do të ndihmojë. Ajo i mbledh të gjitha hyrjet nga regjistri i të ardhurave bruto dhe shpenzimeve për të përmbledhur burimet e të ardhurave bruto dhe shpenzimeve për një periudhë të caktuar, të tillë si një javë, një muaj, një tremujor ose një vit. Deklarata e të ardhurave tregon nëse biznesi është fitimprurës gjatë asaj periudhe.

Një deklaratë të ardhurash tregon:

Të Ardhurat Bruto

Shpenzimet

Fitimin (ose humbjen)

VEPRIMTARI (5 minuta)

Hapi 1: Individualisht përputhni numrat në tabelën e titulluar “Hyrje nga Regjistri i të Ardhurave Bruto dhe Shpenzimeve të Xhekut” me numrat në tabelën e titulluar “Deklarata e të Ardhurave të Xhekut: 15–20 mars”.

| SHËNIMET NGA REGJISTRI I TË ARDHURAVE BRUTO DHE SHPENZIMEVE PËR XHEKUN (NGA FAQJA 105) | |
|--|---|
| Të Ardhurat Bruto | <ol style="list-style-type: none"> 1 Lyen dhoma; merr 200 2 Lyen dhoma; merr 400 3 Lyen pjesën e brendshme të shtëpisë; merr 1 000 4 Lan një shtëpi me një pompë me presion; merr 400 |
| Shpenzimet | <ol style="list-style-type: none"> 5 Pagan për materialet: -100 6 Pagan për materialet: -200 7 Pagan pagat e punonjësit: -500 8 Pagan për një spërkatës boje: -600 |

**DEKLARATA E TË ARDHURAVE TË XHEKUT
15-20 MARS**

Të Ardhurat Bruto

| | | |
|---|--------------|-----|
| Lyerja e dhomave | 600 | 1 2 |
| Lyerja e pjesës së brendshme të shtëpisë | 1 000 | 3 |
| Larja e një shtëpie me një pompë me presion | 400 | 4 |
| Të Ardhurat Bruto Gjithsej | 2 000 | |

Shpenzimet

| | | |
|---------------------|---------------|-----|
| Materialet | -300 | 5 6 |
| Pagat | -500 | 7 |
| Fajisjet | -600 | 8 |
| Shpenzimet Gjithsej | -1 400 | |

Fitimi (ose Humbja)

600

Hapi 2: Si grup diskutoni për pyetjet vijuese:

- A ishte fitimprurës biznesi i Xhekut këtë javë?
- A mund ta drejtojë Xheku biznesin e tij kështu çdo javë? Përse po ose përse jo?

Lexoni: Vini re se si qëllimi i deklaratës së të ardhurave është t'i grumbullojë të gjitha të ardhurat bruto dhe shpenzimet sipas kategorive. Ju mund të keni duzina, qindra ose mijëra hyrje nga regjistri juaj, të cilat përmbledhen në deklaratën e të ardhurave. Pasi ta kuptoni se si organizohet një deklaratë të ardhurash, ju mund të filloni ta studioni dhe analizoni atë që të fitoni ide të cilat do t'ju ndihmojnë ta përmirësoni biznesin tuaj.

Diskutoni: Çfarë idesh mund të fitoni nga studimi i një deklarate të ardhurash?

5. KRIJIMI I NJË REGJISTRI TË ARDHURASH BRUTO DHE SHPENZIMESH DHE I NJË DEKLARATE TË TË ARDHURAVE

Lexoni: Për ta ditur nëse biznesi juaj është fitimprurës, ju nevojitet të krijoni një deklaratë të ardhurash. Për të krijuar një deklaratë të ardhurash, fillimisht ju nevojitet të keni një regjistër të të ardhurave dhe shpenzimeve.

VEPRIMTARI (15 minuta)

Ju e keni parë se si Xheku mbajti një regjistër të të ardhurave bruto e shpenzimeve dhe se si e përdori atë që të krijonte një deklaratë të të ardhurave. Tani punoni me një partner që të krijoni një regjistër të të ardhurave bruto dhe shpenzimeve dhe një deklaratë të të ardhurave për Frenkun.

Nëse keni nevojë për ndihmë që ta plotësoni regjistrin e të ardhurave bruto dhe shpenzimeve ose deklaratën e të ardhurave, shihni çelësin e përgjigjeve që pason hapin 3.

Hapi 1: Rishikoni të ardhurat bruto dhe shpenzimet e Frenkut në listën e veprimtarive javore më poshtë. Transferojini të ardhurat bruto dhe shpenzimet e tij në regjistrin e të ardhurave bruto dhe shpenzimeve.

TË ARDHURAT BRUTO DHE SHPENZIMET E BIZNESIT TË FRENKUT PËR VESHJEN E MOBILIEVE

| | |
|------------------|--|
| E hënë | Merr pjesën e parë të pagesës për punën e tanishme: 2 000 dollarë. |
| E martë | Paguan 1 500 dollarë për materialet. |
| E mërkurë | Merr pagesë për një punë të mëparshme: 500 dollarë. |
| E enjte | Punon në punën e tanishme. |
| E premte | Paguan 1 000 dollarë të tjerë për materialet. |
| E shtunë | E mbaron punën e tanishme. Paguan një punonjës 500 dollarë. Merr gjysmën tjetër të pagesës për punën e tanishme: 2 000 dollarë. |

REGJISTRI I TË ARDHURAVE BRUTO DHE SHPENZIMEVE TË FRENKUT: 21-26 PRILL

| Dita | Përshkrimi | Shpenzimet | Të Ardhurat Bruto | Bilanci i Llogarisë |
|---|------------|------------|-------------------|---------------------|
| Bilanci fillestar i biznesit të Frenkut | | | | 3 000 |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| Bilanci përfundimtar i biznesit të Frenkut | | | | |

Hapi 2: Tani plotësoni deklaratën e të ardhurave për biznesin e Frenkut për veshjen e mobilieve.

DEKLARATA E TË ARDHURAVE TË FRENKUT: 21-26 PRILL

Të Ardhurat Bruto

Gjysma e parë e pagesës _____

Pagesa nga puna e mëparshme _____

Gjysma tjetër e pagesës _____

Të Ardhurat Bruto Gjithsej

Shpenzimet

Materialet _____

Rrogat _____

Shpenzimet Gjithsej

Fitim (ose Humbje)

Hapi 3: Si grup diskutoni atë që mësuat rreth biznesit të Frenkut nga rishikimi i deklaratës së të ardhurave të tij.

ÇELËSI I PËRGJIGJEVE

| REGJISTRI I TË ARDHURAVE BRUTO DHE SHPENZIMEVE TË FRENKUT: 21-26 PRILL | | | | |
|--|---------------------------------------|------------|-------------------|---------------------|
| Dita | Përshkrimi | Shpenzimet | Të Ardhurat Bruto | Bilanci i Llogarisë |
| <i>Bilanci fillestar i biznesit të Frenkut</i> | | | | 3 000 |
| E hënë, 21 prill | Merr gjysmën e parë të pagesës | | 2 000 | 5 000 |
| E martë, 22 prill | Paguan për materialet | -1 500 | | 3 500 |
| E mërkurë, 23 prill | Merr pagesë për një punë të mëparshme | | 500 | 4 000 |
| E premte, 25 prill | Paguan për materialet | -1 000 | | 3 000 |
| E shtunë, 26 prill | Paguan rrogat e punonjësve | -500 | | 2 500 |
| E shtunë, 26 prill | Merr gjysmën tjetër të pagesës | | 2 000 | 4 500 |
| <i>Bilanci përfundimtar i biznesit të Frenkut</i> | | | | 4 500 |

DEKLARATA E TË ARDHURAVE TË FRENKUT: 21-26 PRILL

| | | |
|---------------------------|-----------------------------------|---------------|
| Të Ardhurat Bruto | | |
| Gjysma e parë e pagesës | | 2 000 |
| Puna e mëparshme | | 500 |
| Gjysma tjetër e pagesës | | 2 000 |
| | <i>Të Ardhurat Bruto Gjithsej</i> | 4 500 |
| Shpenzimet | | |
| Materialet | | -2 500 |
| Rrogat | | -500 |
| | <i>Shpenzimet Gjithsej</i> | -3 000 |
| Fitim (ose Humbje) | | 1 500 |

Diskutoni: Pronarët e suksesshëm të bizneseve mbështeten te fuqia e mbajtjes së dokumenteve. A mban tashmë ndonjëri në grup regjistra të të ardhurave bruto dhe shpenzimeve ose prodhon deklarata të të ardhurave? Nëse po, tregoni se si ju ka ndihmuar kjo.

- Lexoni:** Tani keni mësuar rëndësinë e mbajtjes së regjistrit të të ardhurave bruto dhe shpenzimeve dhe bazat e përgatitjes së deklaratave të rregullta të të ardhurave për biznesin tuaj. Ndërkohë që rritet biznesi juaj, deklaratat e të ardhurave tuaja ka mundësi që do të bëhen më të ndërlikuara. Atyre do t'iu nevojitet të përfshijnë artikuj të tjerë të të ardhurave bruto dhe shpenzimeve, të tilla si ato që renditen më poshtë:
- Të ardhura nga interesi
 - Shpenzimet veç rrogave për punonjësit (të tilla si sigurimi mjekësor dhe tatimet për rrogat)
 - Marketingu dhe reklama
 - Qiraja
 - Shërbimet komunale
 - Amortizimi
 - Sigurimet
 - Shpenzimi i interesit

Mos u shqetësoni nëse nuk njiheni me disa nga këto terma. Ju mund të doni t'i referoheni listës së termave për më shumë informacion. Teksa rritet biznesi juaj, ju do të doni të bëheni më i njohur me këto terma dhe mënyrën se si t'i llogaritni ato në deklaratën tuaj të të ardhurave.

6. MJETI PËR ADMINISTRIMIN E HOLLËSIVE FINANCIARE TË BIZNESIT TIM

- Lexoni:** Ju nevojitet të përdorni një mjet gjithëpërfshirës për t'i administruar hollësitë financiare të biznesit tuaj. Përdoreni këtë mjet që të shënoni çdo transaksion të të ardhurave bruto dhe shpenzimeve për biznesin tuaj. Në mënyrë ideale ai duhet të ketë një aftësi raportuese për t'i përmbledhur të ardhurat bruto, shpenzimet dhe fitimprurjen. Për t'ju ndihmuar që ta bëni zakon të përditshëm mbajtjen të organizuar të biznesit tuaj, mjeti juaj duhet të jetë i lehtë për t'u përdorur dhe i arritshëm.

Disa pronarë biznesesh e fillojnë duke përdorur një fletore shënimesh dhe dosje që të shënojnë faturat e tyre çdo ditë. Disa pronarë i marrin fletoret e tyre të shënimeve dhe faturat e i futin të ardhurat bruto dhe shpenzimet në një tabelë elektronike çdo natë. Shumica e pronarëve do të përparojnë drejt mjeteve më të përparuara të mbajtjes së dokumenteve, të tilla si programe kompjuterike dixhitale (apps) dhe paketa programesh kompjuterike, ndërkohë që rriten bizneset e tyre. Disa pronarë gjithashtu punësojnë llogaritë që t'i administrojnë financat e tyre.

- Diskutoni:**
- Për çfarë mjetesh keni dijeni që mund të ndihmojnë për t'i administruar hollësitë financiare të biznesit tuaj?
 - Cilat janë tiparet më të dobishme të mjetit që rekomandoni?

VEPRIMTARI (5 minuta)

Individualisht shkruajini përgjigjet tuaja për pyetjet vijuese.

- Nisur nga natyra e biznesit tuaj, çfarë nevojitet që të jetë në gjendje ta bëjë mjeti juaj i administrimit financiar?
-
-

- Bazuar në përgjigjen tuaj të mëparshme, çfarë mjeti të administrimit financiar po përdorni tani apo mendoni se do të përdorni?
-
-

Lexoni: Si pronar biznesi ju keni nevojë të vendosni se cilin mjet apo cilat burime do t'ju ndihmojnë më mirë që t'i dokumentoni të ardhurat bruto dhe shpenzimet tuaja. Edhe pse një mjet ose një llogaritar do të ndihmojnë shumë për mbajtjen e dokumenteve, ju nevojitet t'i kuptoni dokumentet financiare të biznesit tuaj dhe t'i rishikoni ato vazhdimisht. Teksa rritet biznesi juaj, ju do të doni ta thëlloni kuptueshmërinë tuaj për çështjet financiare.

Duke filluar që sot, dokumentoni të ardhurat bruto dhe shpenzimet tuaja çdo ditë. Në fund të javës krijoni një deklaratë të ardhurash për biznesin tuaj. (Nëse është e dobishme, përdorni formularin bosh të "Burimet" në fund të kësaj pjese.) Nëse biznesi juaj nuk ka ende të dhëna financiare, krijoni të dhëna për një biznes të sajuar. Zakoni i dokumentimit të të gjitha të ardhurave dhe shpenzimeve tuaja do t'i sjellë përfitim biznesit tuaj.



PËRSIATNI—Koha Maksimale: 5 Minuta

Individualisht mendoni rreth asaj që keni mësuar sot, dhe shqyrtoni se çfarë do të donte Zoti të bënit. Lexoni shkrimin e shenjtë më poshtë dhe shkruani përgjigje për pyetjet.

“Dhe ndodhi që ata adhuruan Zotin dhe erdhën me mua; dhe punuam trarë prej druri me mjeshtëri të çuditshme. Dhe Zoti më tregonte herë pas here se sipas cilës mënyrë unë do t’i punoja trarët e anijes.

Tani, unë, Nefi, nuk i punova trarët sipas mënyrës që mësohej nga njerëzit, as nuk e ndërtova anijen sipas mënyrës së njerëzve; por e ndërtova atë sipas mënyrës që Zoti më tregoi; prandaj ajo nuk ishte sipas mënyrës së njerëzve” (1 Nefi 18:1–2).

Nisur nga ajo që keni mësuar sot, çfarë ndryshimi keni ndjesi të bëni që të siguroheni se i mbani mirë dokumentet?

Çfarë veprimi do të ndërmerrni këtë javë për ta vënë në jetë ndryshimin që përcaktuat më lart?



ZOTOHUNI—Koha Maksimale: 5 Minuta

Lexojeni secilin prej zotimeve më poshtë me partnerin tuaj në veprim. Aftësia juaj për të pasur sukses në nisjen ose rritjen e biznesit tuaj do të përmirësohet jashtëzakonisht kur i mbani me zell zotimet tuaja javore. Premtoni se do t'i mbani zotimet tuaja dhe më pas nënshkruani më poshtë.

ZOTIMET E MIA

- A** Unë do t'i mbaj zotimet nga "Themeli Im" për këtë javë:
- Të zgjedh diçka që është e vështirë ose e parehatshme dhe ta përfundoj detyrën.
 - T'ua tregoj familjarëve ose miqve të mi atë që kam mësuar rreth punës dhe këmbënguljes.
- B** Unë do të përdor çdo ditë një regjistër për të ardhurat bruto dhe shpenzimet për biznesin tim ose do të krijoj një regjistër për një biznes të përfytyruar.
- C** Unë do të krijoj një deklaratë të ardhurash për biznesin tim ose do të krijoj një deklaratë për një biznes të përfytyruar.
- D** Unë do ta rishikoj faqen time "Përsiatni" dhe do t'i mbaj zotimet.
- E** Unë do të vihem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe do ta përkrah atë.

Mbani mend se javën që vjen do t'ju kërkohet të raportoni numrin e ditëve që folët me klientët tuaj, shkruat në fletoren e shënimeve të biznesit tuaj, shitët dhe shënuat hollësi-të financiare (shih tabelën "Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia" në fillim të librit).

Nënshkrimi im

Nënshkrimi i partnerit në veprim

Bëni një lutje mbylljeje.



SI PO ECËN BIZNESI IM?

Xheku po blen mjete për lyerje me punonjësin e tij, Erikun. Zgjidhni dy anëtarë të grupit që ta lexojnë tekstin vijues.

Eriku: Ou, këto furça sigurisht janë të shtrenjta. Më bën të pyes veten nëse vini çmim të mjaftueshëm për lyerjen.

Xheku: Kjo është ngaqë janë furça të mira. Kërkohen pajisje të mira që të bëhet punë e mirë.

Eriku: Pashë disa që tundeshin te fundi i kamionçinës.

Xheku: Po, më duhet ta pastroj fundin.

Eriku: Meqë ra fjala, Timi po më dërgon mesazhe me celular. Mos e ke humbur celularin tënd? Apo thjesht nuk po i paguan kontraktuesit këto ditë?

Xheku: O, po, do t'i ktheja përgjigje. Thotë që kurrë nuk e pagova, por jam i sigurt që e pagova.

Eriku: E po, hidhi një sy regjistrin të çeqeve.

Xheku: O, e pagova me para në dorë. Tani mendoj se kemi nevojë për më shumë bojë.

Eriku: Bojë? Për cilën punë? Dhe prit, a nuk mban një dokument kur e paguan dikë?

Xheku: Ty të paguaj gjithmonë, apo jo?

Eriku: Po, pra, dhe unë e shkruaj në fletoren time të shënimeve pranë orëve të mia.

Xheku: Ide e shkëlqyer! Përse nuk ia mëson Timit ta bëjë këtë? Ai është ca dembel.

Eriku: Po bie prapë telefoni im. Si ka mundësi që të gjithë e kanë numrin tim?

Xheku: Sepse ti je punonjësi im numër një!

Eriku: Është një mesazh nga zonja Anderson. Thotë se e bëtë të paguajë më tepër në faturën e fundit.

Xheku: Çfarë? Gjysmën në fillim, gjysmën kur të mbaronim. Sa e vështirë është që të kuptohet kjo?

Eriku: E po, ajo po thotë që fatura është dyfishi i asaj që u vlerësua puna. A e more prej saj 50 përqind në fillim të punës?

Xheku: Hëm, e po, duhet të kontrolloj dokumentet e mia.

Eriku: Pra, a mban vërtet dokumente?

Xheku: Pra, do të më duhet të kontrolloj dokumentet që kam, dhe patjetër do të mbaj dokumente më të mira në të ardhmen.

“NJË JAVË TE BIZNESI I LYERJES I XHEKUT”

Lexoni: Xheku e filloi biznesin e tij duke lyer dhoma shtëpish. Ai fitoi famë të mirë dhe ka marrë shumë klientë të referuar nga njerëz të tjerë. Biznesi i tij vërtet ka filluar të shtohet, prandaj ai ka marrë në punë bojaxhinj të tjerë për të ndihmuar. Xheku gjithashtu e ka zgjeruar biznesin e vet duke ofruar shërbim për pastrimin e shtëpive nga jashtë me ujë me presion. Xheku është i zënë me punë dhe punon shumë për t'i plotësuar të gjitha kërkesat e biznesit të tij në rritje. Shqyrtoni listën vijuese për veprimtaritë e një jave të biznesit të Xhekut.

| | |
|------------------|---|
| E hënë | Merr 200 dollarë për lyerjen e dy dhomave të brendshme. Pagan 100 dollarë për materialet. |
| E martë | I paguan 500 dollarë një punonjësi. |
| E mërkurë | Merr 400 dollarë për lyerjen e katër dhomave të brendshme. |
| E enjte | Pagan 200 dollarë për materiale. Merr 1 000 për lyerjen e pjesës së brendshme të një shtëpie. |
| E premte | Pagan 600 për një spërkatës të ri boje. |
| E shtunë | Merr 400 për pastrimin e pjesës së jashtme të një shtëpie. |



7

MBAJTJA VEÇAN E PARAVE TË MIA TË BIZNESIT NGA ATO VETJAKE

PARIMI NGA “THEMELI IM”

- Zgjidhni Problemet

PARIMET, AFTËSITË DHE ZAKONET E BIZNESIT

1. Ndihma për Biznesin Tim dhe për Familjen Time
2. Veçimi i Parave të Mia të Biznesit nga Ato Vetjake
3. Pagimi i së Dhjetës nga të Ardhurat e Mia
4. Mbjajtja Veçan e Dokumenteve



RAPORTONI—Koha Maksimale: 25 Minuta

Bëni një lutje hapjeje.

ZOTIMET E JAVËS SË KALUAR

- A** T'i mbaj zotimet e bëra te "Themeli Im".
- B** Të përdor çdo ditë një regjistër për të ardhurat bruto dhe shpenzimet për biznesin tim ose të krijoj një regjistër për një biznes të përfytyruar.
- C** Të krijoj një deklaratë të ardhurash për biznesin tim ose të krijoj një deklaratë për një biznes të përfytyruar.
- D** Ta rishikoj faqen time "Përsiatni" dhe ta mbaj zotimin.
- E** Të vhem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe ta përkrah atë.

HAPI 1: VLERËSONI ME PARTNERIN NË VEPRIM (5 minuta)

Përdorni pak minuta për të vlerësuar përpjekjet tuaja që t'i mbani zotimet tuaja gjatë kësaj jave. Përdorni tabelën "Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia" në fillim të kësaj fletoreje pune. Më pas tregojani vlerësimin tuaj partnerit ose partneres suaj dhe diskutoni me të pyetjen më poshtë.

Diskutoni: Çfarë sfidash patët për mbajtjen e zotimeve tuaja gjatë kësaj jave?

| Ky tabelë do t'ju ndihmojë të gjeni përparimin tuaj. Ju do të keni mundësinë të plotësoni atë gjatë pjesës "Raportoni" të mbledhjes së grupit të çdo jave. | | | | | | Afërshtë Kyç për Biznes | | | | |
|--|--|---|---|--|--|-------------------------|----|----|----|----|
| | Zotimet për brendshurën "Themeli Im" | Zotimet për Zivellimin e Biznesit | Zotimet për Funkcionimin e Biznesit | Zotimet Iduhur me "Përsiatjen" | Zotimet Iduhur me Partnerin në Veprim | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 |
| Shembull | Ta përdoshim dhe të jem në kontakt | Ta përdor çdo ditë një regjistër të ardhurash dhe shpenzimesh | Ta krijoj një plan për të ulur kostot e biznesit tim | Ta rishikoj zotimet e bëra të "Përsiatjes" | Ta vhem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe ta përkrah atë | | | | | |
| Java 1 | Mbrojtësia të vija këmbë një plan drejtimi | Ta marr pjesë në një SBOA me Kaplan Labovitz | Ta filloj të shfaq çdo ditë në fletoren time të shërbimeve të biznesit | Ta rishikoj zotimet e bëra të "Përsiatjes" | Ta vhem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe ta përkrah atë | | | | | |
| Java 2 | Ta marr pjesë në zinxeritje | Ta krijoj një listë me pyetje mënyra të përdorueshme të klientëve | Ta krijoj një listë me pyetje mënyra të përdorueshme për pagesa të biznesit | Ta rishikoj zotimet e bëra të "Përsiatjes" | Ta vhem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe ta përkrah atë | | | | | |
| Java 3 | T'i administroj paratë | Ta zhvilloj buzhëmbledhje me të paabën pesë klientë të mundshëm | Ta përdor një regjistër për të ardhurat bruto dhe shpenzimet për biznesin tim ose për një biznes të përfytyruar | Ta rishikoj zotimet e bëra të "Përsiatjes" | Ta vhem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe ta përkrah atë | | | | | |
| Java 4 | Ta përdoshim dhe të jem në kontakt | Ta marr pjesë në SBOA me Kaplan Labovitz | Ta përdor një regjistër për të ardhurat bruto dhe shpenzimet për biznesin tim ose për një biznes të përfytyruar | Ta rishikoj zotimet e bëra të "Përsiatjes" | Ta vhem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe ta përkrah atë | | | | | |
| Java 5 | Ta marr pjesë në zinxeritje | Ta krijoj një listë me pyetje mënyra të përdorueshme të klientëve | Ta përdor një regjistër për të ardhurat bruto dhe shpenzimet për biznesin tim ose për një biznes të përfytyruar | Ta rishikoj zotimet e bëra të "Përsiatjes" | Ta vhem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe ta përkrah atë | | | | | |
| Java 6 | Puna të marr për gatishmëri dhe të bëjmë plan | Ta marr pjesë në SBOA me Kaplan Labovitz | Ta përdor një regjistër për të ardhurat bruto dhe shpenzimet për biznesin tim ose për një biznes të përfytyruar | Ta rishikoj zotimet e bëra të "Përsiatjes" | Ta vhem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe ta përkrah atë | | | | | |
| Java 7 | Ta zgjidh problemet | Ta krijoj një listë me pyetje mënyra të përdorueshme të klientëve | Ta përdor një regjistër për të ardhurat bruto dhe shpenzimet për biznesin tim ose për një biznes të përfytyruar | Ta rishikoj zotimet e bëra të "Përsiatjes" | Ta vhem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe ta përkrah atë | | | | | |
| Java 8 | Ta bëjmë një listë me pyetje mënyra të përdorueshme të klientëve | Ta marr pjesë në SBOA me Kaplan Labovitz | Ta përdor një regjistër për të ardhurat bruto dhe shpenzimet për biznesin tim ose për një biznes të përfytyruar | Ta rishikoj zotimet e bëra të "Përsiatjes" | Ta vhem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe ta përkrah atë | | | | | |
| Java 9 | Ta marr pjesë në zinxeritje | Ta krijoj një listë me pyetje mënyra të përdorueshme të klientëve | Ta përdor një regjistër për të ardhurat bruto dhe shpenzimet për biznesin tim ose për një biznes të përfytyruar | Ta rishikoj zotimet e bëra të "Përsiatjes" | Ta vhem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe ta përkrah atë | | | | | |
| Java 10 | Ta marr pjesë në zinxeritje | Ta krijoj një listë me pyetje mënyra të përdorueshme të klientëve | Ta përdor një regjistër për të ardhurat bruto dhe shpenzimet për biznesin tim ose për një biznes të përfytyruar | Ta rishikoj zotimet e bëra të "Përsiatjes" | Ta vhem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe ta përkrah atë | | | | | |
| Java 11 | Ta marr pjesë në zinxeritje | Ta krijoj një listë me pyetje mënyra të përdorueshme të klientëve | Ta përdor një regjistër për të ardhurat bruto dhe shpenzimet për biznesin tim ose për një biznes të përfytyruar | Ta rishikoj zotimet e bëra të "Përsiatjes" | Ta vhem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe ta përkrah atë | | | | | |
| Java 12 | Ta marr pjesë në zinxeritje | Ta krijoj një listë me pyetje mënyra të përdorueshme të klientëve | Ta përdor një regjistër për të ardhurat bruto dhe shpenzimet për biznesin tim ose për një biznes të përfytyruar | Ta rishikoj zotimet e bëra të "Përsiatjes" | Ta vhem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe ta përkrah atë | | | | | |

HAPI 2: RAPORTOJINI GRUPIT (8 minuta)

Pas vlerësimit të përpjekjeve tuaja, mblidhuni sërish si grup dhe raportojini rezultatet tuaja. Bëjeni me radhë në grup dhe secili të thotë nëse e vlerësoi veten me ngjyrën e kuqe, të verdhë ose të gjelbër për secilin nga zotimet e javës së kaluar. Gjithashtu thoni numrin e ditëve që e ushtruat cilëndo prej aftësive kyç të biznesit, siç u raportua në tabelën “Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia”.

HAPI 3: TREGOJINI PËRVOJAT TUAJA (10 minuta)

Tani tregoni si grup gjërat që mësuat nga përpjekja për t’i mbajtur zotimet tuaja gjatë javës.

- Diskutoni:**
- Çfarë përvojash patët për mbajtjen e zotimeve tuaja të bëra te “Themeli Im”?
 - Çfarë mësuat nga përdorimi i një regjistri të ardhurash dhe shpenzimesh dhe krijimi i një deklarate të ardhurash të biznesit?

HAPI 4: ZGJIDHNI PARTNERË NË VEPRIM (2 minuta)

Zgjidhni një partner në veprim nga grupi për javën që vjen. Përgjithësisht, partnerët në veprim janë të së njëjtës gjini dhe nuk janë pjesëtarë të një familjeje.

Përdorni disa minuta tani që të takoheni me partnerin tuaj në veprim. Prezantohuni dhe diskutoni se si do ta kontaktoni njëri-tjetrin gjatë javës.

Emri i partnerit në veprim

Informacion kontakti

Shkruani se si dhe kur do ta kontaktoni njëri-tjetrin gjatë kësaj jave.

| DIE | HËN | MAR | MËR | ENJ | PRE | SHT |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| | | | | | | |



THEMELI IM: ZGJIDHINI PROBLEMET—

Koha Maksimale: 20 Minuta

Përsiatni: Përse na lejon Ati Qiellor që të përballemi me probleme dhe sfida?

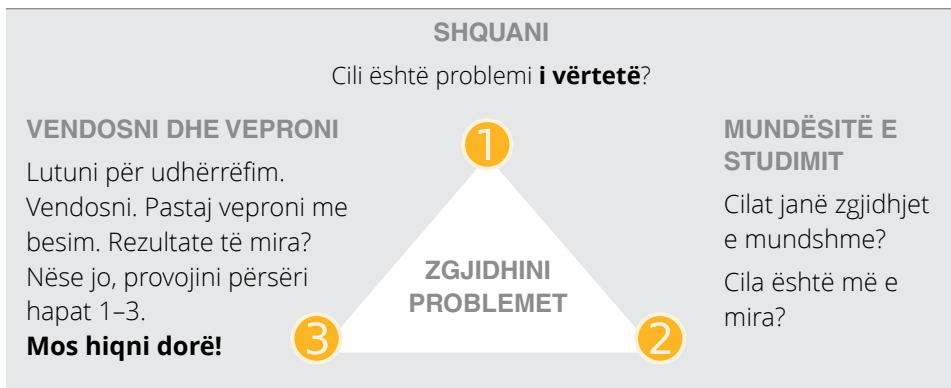
Shikoni: “A Bigger Truck?” [“Një Kamion më i Madh?”], në dispozicion te [srs.lids.org/videos](https://www.srs.lids.org/videos). (Nuk keni material filmik? Lexoni tekstin e shkruar në fund të kësaj pjese.)

Diskutoni: Cili është problemi i vërtetë në këtë histori? Cilat janë disa nga mundësitë për të dy burrat?

Lexoni: Vargjet te Doktrina e Besëlidhjet 9:7–9 dhe citimin nga Plaku Robert D. Hejls.

VEPRIMTARI (5 minuta)

Hapi 1: Individualisht lexoni modelin e zgjidhjes së problemeve në kutinë më poshtë.



Hapi 2: Zgjidhni një problem që po hasni dhe shkruajeni poshtë.

Hapi 3: Përdorni kohë **gjatë javës** që ta zbatoni për problemin tuaj secilin prej hapave nga modeli i zgjidhjes së problemeve. Shkruajini përgjigjet tuaja në hapësirën më poshtë:

1) Përcaktoni:

2) Studioini mundësitë:

3) Vendosni dhe veproni:

DOKTRINA E BESËLIDHJE 9:7–9

“Vër re, ti nuk ke kuptuar; ke menduar se do të ta jap atë, kur ti nuk e more mundimin as për të më pyetur.

Por, vër re, unë të them se ti duhet ta studiosh atë tërësisht në mendjen tënde; më pas ti duhet të më pyesësh nëse është e drejtë dhe nëse është e drejtë, unë do të bëj që kraharoni yt do të digjet përbrenda; si rrjedhim, do ta ndiesh që është e drejtë.

Por nëse nuk është e drejtë, ti nuk do të kesh ndjenja të tilla, por do të kesh një mpirje të mendimit që do të bëjë ta harrosh gjënë që është e gabuar.”

PLAKU ROBERT D. HEJLS

“Zoti pret nga ne që të ndihmojmë për zgjidhjen e vetë problemeve tona. . . . Ne jemi qenie njerëzore që mendojmë e arsyetojmë. Ne kemi zotësinë t’i dallojmë nevojat tona, të planifikojmë, të vendosim synime dhe t’i zgjidhim problemet tona.”

“Every Good Gift”, New Era, gusht 1983, f. 8,9

Lexoni: 1 Nefi 17:51 dhe 1 Nefi: 18:2–3.

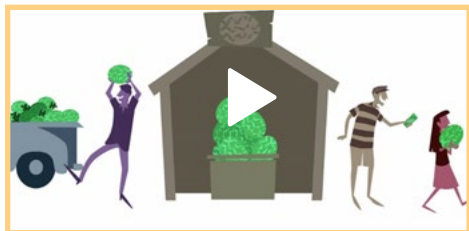
Diskutoni: Në ç'mënyrë ishte në gjendje Nefi ta ndërtonte një anije?

Zotohuni: Zotohuni që t'i bëni veprimet vijuese gjatë javës.

- Veproni sipas hapave që diskutuat te veprimtaria me qëllim që të filloni ta zgjidhni problemin tuaj. Mbani mend, mos hiqni dorë! Duhet kohë për t'i zgjidhur problemet e për të bërë ndryshime.
- Tregojani familjes apo miqve tuaj atë që keni mësuar sot rreth zgjidhjes së problemeve.

"A BIGGER TRUCK?" ["NJË KAMION MË I MADH?"]

Nëse nuk jeni në gjendje ta shikoni materialin filmik, zgjidhni një anëtar të grupit për ta lexuar tekstin vijues.



PLAKU DALLIN H. OUKS: Dy burra formuan një ortakëri. Ata ndërtuan një depo të vogël anës një rruge të rrahur. Ata siguruan një kamion dhe shkuan me të në fushën e një fermeri, ku blenë një ngarkesë të plotë me shalqinj me një dollar copa. Ata e çuan kamionin e ngarkuar në depon e tyre, ku i shitën shalqinj të me një dollar copa.

Ata shkuan përsëri te fusha e fermerit dhe blenë një ngarkesë tjetër të plotë me shalqinj me një dollar copa. Duke i çuar anës rrugës, ata e shitën një shalqi me një dollar. Teksa u kthyen sërish te fusha e fermerit për të marrë një ngarkesë tjetër, njëri nga ortakët i tha tjetrit: "Ne nuk po fitojmë shumë para me biznesin, apo jo?"

"Jo, nuk po fitojmë", u përgjigj ortaku i tij.

"A mendon se na duhet një kamion më i madh?"

("Focus and Priorities", *Ensign*, maj 2001, f. 82)

1 NEFI 17:51

"Dhe tani, në qoftë se Zoti ka fuqi kaq të madhe dhe ka bërë kaq shumë mrekulli mes fëmijëve të njerëzve, si është e mundur që ai nuk mund të më udhëzojë që unë të ndërtoj një anije?"

1 NEFI 18:2–3

"Tani, unë, Nefi, nuk i punova trarët sipas mënyrës që mësohej nga njerëzit, as nuk e ndërtova anijen sipas mënyrës së njerëzve; por e ndërtova atë sipas mënyrës që Zoti më tregoi; prandaj ajo nuk ishte sipas mënyrës së njerëzve.

Dhe unë, Nefi, shkova në mal shpesh dhe iu luta Zotit shpesh; prandaj Zoti më tregoi gjëra të mëdha."



MËSONI—Koha Maksimale: 60 Minuta

1. NDIHMA PËR BIZNESIN TIM DHE PËR FAMILJEN TIME

Shikoni: “Opportunity of a Lifetime? Part 1” [“Mundësi Unike në Jetë? Pjesa 1”], në dispozicion te srs.ids.org/videos. (Nuk keni material filmik? Lexoni tekstin e shkruar në fund të kësaj pjese.)

Diskutoni: Marku dëshiron ta ndihmojë motrën e vet, por gjithashtu dëshiron ta zgjerojë biznesin e tij. Çfarë mendoni se duhet të bëjë Marku?

Lexoni: Javën e kaluar diskutuam rëndësinë e mbajtjes së një dokumenti të përditshëm të të ardhurave bruto dhe shpenzimeve tona. Zhvillimi i këtij zakoni është thelbësor për krijimin e një biznesi të suksesshëm. Siç do ta shpjegojë ky kapitull, një tjetër zakon thelbësor është mbajtja e parave të biznesit tonë veçan nga paratë tona vetjake.

2. VEÇIMI I PARAVE TË MIA TË BIZNESIT NGA ATO VETJAKE

Shikoni: “Opportunity of a Lifetime? Part 2” [“Mundësi Unike në Jetë? Pjesa 2”], në dispozicion te srs.ids.org/videos. (Nuk keni material filmik? Lexoni tekstin e shkruar në fund të kësaj pjese.)

Diskutoni: Çfarë mësojmë nga ky material filmik rreth mbajtjes së parave të biznesit tonë veçan nga paratë tona vetjake?

Lexoni: Paguani veten tuaj. Ndërsa biznesi juaj fillon të fitojë para, ju keni nevojë të vendosni se si ta paguani veten. Shumë pronarë biznesesh e fillojnë duke i paguar vetes një rrogë të vogël, e cila mund të rritet teksa biznesi rritet e bëhet i qëndrueshëm financiarisht.

Mbajini veçan llogaritë bankare. Paratë që ia paguani vetes, duhet të shkojnë në llogarinë tuaj vetjake bankare. Kjo llogari duhet të veçohet nga llogaria bankare e biznesit tuaj.

Mos e vidhni vetë biznesin tuaj. Pronarët e suksesshëm të bizneseve nuk i marrin paratë nga llogaria bankare e biznesit të tyre që t’u japin ndihmë financiare familjes ose miqve.

Shikoni: “Opportunity of a Lifetime? Part 3” [“Mundësi Unike në Jetë? Pjesa 3”], në dispozicion te srs.ids.org/videos. (Nuk keni material filmik? Lexoni tekstin e shkruar në fund të kësaj pjese.)

- Diskutoni:**
- A mendoni se Marku bëri atë që duhej? Përse po ose përse jo?
 - Çfarë keni mësuar mbi mënyrën se si të thoni “jo”, që do t’ju ndihmojë si pronar biznesi?

Lexoni: Pronarët e suksesshëm të bizneseve e kuptojnë se kanë nevojë të kursejnë para në rast se shfaqet ndonjë problem ose vështirësi dhe për t’i ndihmuar bizneset e tyre të rriten. Kur marrim parasysh ta ndihmojmë dikë financiarisht, ne duhet të përdorim urtësi për të përcaktuar kufij dhe kushte të arsyeshme. Ne duhet të mbështetemi vetëm te burime vetjake që jemi të lirë t’i përdorim, dhe nuk duhet kurrë të përdorim fondet e biznesit. Mbi të gjitha, ne kemi nevojë të sigurohemi që biznesi ynë është një “shtëpi rregull” (DeB 88:119).

3. PAGIMI I SË DHJETËS NGA TË ARDHURAT E MIA

Lexoni: Ne marrim bekime të mëdha nga pagimi i së dhjetës për të ardhurat tona. Nëse i mbajmë veçan paratë e biznesit tonë dhe paratë vetjake, është më e lehtë ta llogaritim të dhjetën tonë. Mbajini mend këto parime:

1. Mbajini paratë e biznesit dhe ato vetjake në llogari të ndryshme bankare.
2. Paguani të dhjetën nga të ardhurat vetjake (të tilla si rroga) që i merrni nga biznesi juaj.
3. Paratë në biznesin tuaj nuk përfshihen tek e dhjeta. Ju duhet t’i përdorni ato para që të paguani për shpenzimet e biznesit, rrogat dhe mundësitë e rritjes së biznesit.

4. MBAJTJA VEÇAN E DOKUMENTEVE

Lexoni: Përveç pasjes së llogarive të ndryshme bankare për paratë tuaja vetjake dhe të biznesit tuaj, ju duhet t'i mbani veçan edhe dokumentet. Mark Beili mban shënime të përditshme për të gjitha paratë që hyjnë në biznesin e tij dhe për të gjitha ato që dalin. Ai gjithashtu mban shënime të përditshme për të gjitha paratë që i vijnë familjes së tij dhe për të gjitha që dalin. Këto dokumente quhen **regjistra të ardhurash bruto dhe shpenzimesh** (për përdorim biznesi) dhe **regjistra të ardhurash dhe shpenzimesh** (për përdorim vetjak).

VEPRIMTARI (5 minuta)

Plotësojeni veprimtarinë vijuese si grup.

Hapi 1: Mark Beili mban regjistër të ardhurash bruto dhe shpenzimesh për biznesin e tij dhe një regjistër të ardhurash dhe shpenzimesh për familjen e vet. Shqyrtoni regjistrin e të ardhurave bruto dhe shpenzimeve të **biznesit** të Markut më poshtë. Vini re se më 14 gusht, ditën kur motra e Markut i kërkoi atij hua, biznesi i Markut kishte 28 500 dollarë në llogarinë e vet bankare.

**REGJISTRI I TË ARDHURAVE BRUTO DHE SHPENZIMEVE TË BIZNESIT TË MARK BEILIT:
14-20 GUSHT**

| Data | Përshkrimi | Shpenzimet | Të Ardhurat Bruto | Bilanci |
|--|--|------------|-------------------|---------|
| <i>Bilanci i Llogarisë së Biznesit</i> | | | | 38 600 |
| 14/8 | <i>Pjesa e stadiumit për faturat e biletave javore</i> | -9 000 | | 29 600 |
| 14/8 | <i>Broshura</i> | -1 100 | | 28 500 |
| 15/8 | <i>Faturat e biletave</i> | | 4 200 | 32 700 |
| 15/8 | <i>Ushqime të lehta</i> | -500 | | 32 200 |
| 16/8 | <i>Faturat e biletave</i> | | 4 200 | 36 400 |
| 17/8 | <i>Faturat e biletave</i> | | 5 100 | 41 500 |
| 18/8 | <i>Faturat e biletave</i> | | 5 100 | 46 600 |
| 18/8 | <i>Rroga e Markut (e paguar çdo dy javë)</i> | -3 000 | | 43 600 |
| 18/8 | <i>Rrogat e shoqëruesve turistikë (të paguara çdo dy javë)</i> | -4 800 | | 38 800 |
| 18/8 | <i>Sigurimi i stadiumit</i> | -2 000 | | 36 800 |
| 19/8 | <i>Faturat e biletave</i> | | 5 400 | 42 200 |

Hapi 2: Diskutoni pyetjen vijuese: Cilat do të ishin pasojat për biznesin e Markut nëse do t'i jepte hua motrës së vet 25 000 dollarë?

Hapi 3: Shqyrtoni regjistrin e të ardhurave bruto dhe shpenzimeve **vetjake** të Markut më poshtë. Qarkoni si të ardhur shumën që tregon pagesën e rrogës së tij. Tani referojuni regjistrin të **biznesit** më lart dhe shqyrtoni shifrën që tregon pagesën e rrogës së tij si shpenzim nga biznesi. Vini re se kur Marku e shënon rrogën e tij prej 3 000 dollarësh si shpenzim biznesi, ai gjithashtu duhet të shënojë 3 000 dollarë si të ardhura vetjake.

**REGJISTRI I TË ARDHURAVE DHE SHPENZIMEVE VETJAKE TË MARK BEILIT:
14-20 GUSHT**

| Data | Përshkrimi | Shpenzimet | Të Ardhurat | Bilanci |
|------------------------------------|----------------------|-------------------|--------------------|----------------|
| <i>Bilanci i Llogarisë Vetjake</i> | | | | 12 050 |
| 14/8 | Karburant | -80 | | 11 970 |
| 14/8 | Artikujt ushqimorë | -350 | | 11 620 |
| 15/8 | Mësime pianoje | -100 | | 11 520 |
| 15/8 | Shërbimet komunale | -200 | | 11 320 |
| 16/8 | Dreka | -10 | | 11 310 |
| 17/8 | Veprimtari shkollorë | -20 | | 11 290 |
| 17/8 | Filma | -20 | | 11 270 |
| 18/8 | Rroga e Markut | | 3 000 | 14 270 |
| 18/8 | E dhjeta | -300 | | 13 970 |
| 18/8 | Kursimet | -200 | | 13 770 |
| 19/8 | Larja e makinës | -15 | | 13 755 |

VEPRIMTARI (10 minuta)

Tani le të ushtrohemi për ndarjen e parave të biznesit tonë nga paratë tona vetjake. Punoni së bashku si grup për ta përfunduar këtë veprimtari.

Ndërmjetësi: Kemi lexuar rreth mbajtjes së parave të biznesit tonë veçan nga paratë tona vetjake. Tani le ta shqyrtojmë këtë me Trentonin, i cili është një bravandreqës. Ai merr 100 dollarë për të hapur bravën e një makine. Kjo është e ardhura bruto e biznesit. Një herë në javë ai shkon për drekë me shokun e tij të ngushtë, Çarlin. Ky është një shpenzim vetjak. Në kthimin nga dreka Trentoni me raste blen një kuti me çelësa model. Ky është një shpenzim biznesi.

Një listë e veprimtarive të përditshme të Trentonit jepet më poshtë. Si grup lexojeni me radhë secilin rresht. Më pas diskutoni se ku ta shtoni rreshtin në tabelën më poshtë. Më pas individualisht shënojeni veprimtarinë si shpenzim biznesi, të ardhur bruto të biznesit, shpenzim vetjak ose të ardhur vetjake. Pas kësaj, kontrolloni listën e përgjigjeve të sakta.

Veprimtaritë e Përditshme të Trentonit

Hapi bravat për 2 makina: fitoi 200 dollarë

Pagoi për drekë me Çarlin: shpenzoi 10 dollarë

Bleu 30 çelësa model: shpenzoi 30

Pagoi për 5 brava dyersh: shpenzoi 40

Bëri 15 çelësa të rinj: fitoi 45

Instaloi 2 brava dyersh: fitoi 300

Pagoi faturën e energjisë elektrike për shtëpinë: shpenzoi 120

Pagoi faturën e celularit të vet: shpenzoi 80

Bleu benzinë për kamionçinën e punës: shpenzoi 50

Bleu pica për ekipin e bejsbollit të djalit: shpenzoi 90

I dha ndihmë në rrugë klientit pas orëve të punës: fitoi 150

I pagoi vetes rrogë: 1 200

| TABELA E TË ARDHURAVE BRUTO DHE SHPENZIMEVE TË TRENTONIT | | | |
|--|------------|-------------------|------------|
| Vetjake | | Biznesi | |
| Të Ardhurat | Shpenzimet | Të Ardhurat Bruto | Shpenzimet |
| | | | |

Ndërmjetësi: Le ta shqyrtojmë tabelën. Llogaria e biznesit të Trentonit duhet të tregojë si të ardhurat bruto ashtu edhe shpenzimet. Llogaria e tij vetjake duhet të tregojë shpenzimet dhe një zë për të ardhurat. A e shënuat rrogën e Trentonit prej 1 200 dollarësh? Rroga e tij duhet të shënohet si e ardhur në llogarinë e tij vetjake dhe si shpenzim në llogarinë e biznesit të tij. Nëse keni nevojë ta korrighoni se si e keni shënuar rrogën e tij në tabelë, bëjeni tani.

Mund t'i shtojmë kolonat e llogarisë së biznesit tonë dhe të shohim se cilat janë e ardhura jonë bruto dhe shpenzimet për ditën. Mund të bëjmë të njëjtën gjë për llogarinë tonë vetjake. Është e lehtë t'i heqim shpenzimet tona nga e ardhura jonë bruto për të përcaktuar fitimin e biznesit tonë – ose humbjen – për ditën.

Bëjeni këtë gjë për një javë dhe shikoni se çfarë mësoni rreth vetë biznesit tuaj. A nxori fitim biznesi juaj? A ka para të mjaftueshme për të bërë përmirësime të biznesit tuaj ose për të kursyer për të ardhmen? A ka mundësi t'i shtoni të ardhurat tuaja bruto ose t'i pakësoni shpenzimet, duke ju lejuar ta rritni rrogën tuaj në të ardhmen?

ÇELËSI I PËRGJIGJEVE

| TABELA E TË ARDHURAVE BRUTO DHE SHPENZIMEVE TË TRENTONIT | | | |
|--|--|--|---|
| Vetjake | | Biznesi | |
| Të Ardhurat | Shpenzimet | Të Ardhurat Bruto | Shpenzimet |
| Rroga e Trentonit: fitoi 1 200 dollarë | Pagoi për drekë me Çarlin: shpenzoi 10 dollarë | Hapi bravat për 2 makina: fitoi 200 dollarë | Bleu 30 çelësa model: shpenzoi 30 |
| | Pagoi faturën e energjisë elektrike për shtëpinë: shpenzoi 120 | Bëri 15 çelësa të rinj: fitoi 45 | Pagoi për 5 brava dyersh: shpenzoi 40 |
| | Pagoi faturën e celularit të vet: shpenzoi 80 | Instaloi 2 brava dyersh: fitoi 300 | Bleu benzinë për kamionçinën e punës: shpenzoi 50 |
| | Bleu pica për ekipin e bejsbollit të djalit: shpenzoi 90 | I dha ndihmë në rrugë klientit pas orëve të punës: fitoi 150 | Rroga e Trentonit: shpenzoi 1 200 dollarë |

VEPRIMTARI (15 minuta)

Tani zbatoheni atë që e keni mësuar nga veprimtaria e mëparshme si grup, te një shembull më i ndërlikuar. Individualisht ndiqni pesë hapat më poshtë. Përdorini formularët më poshtë për t'i mbajtur veçan paratë e biznesit nga ato vetjake të Trentonit. Pasi ta keni përfunduar punën tuaj, kontrolloni çelësin e përgjigjeve (në nënndarjen "Burime" në fund të kësaj pjese).

- 1 Shikoni të ardhurat bruto të biznesit, të ardhurat vetjake dhe shpenzimet e biznesit dhe vetjake të Trentonit për çdo ditë të javës.
- 2 Shënojini paratë e biznesit të Trentonit në regjistrin e të ardhurave dhe shpenzimeve të biznesit.
- 3 Shënojini paratë vetjake të Trentonit në regjistrin e të ardhurave dhe shpenzimeve vetjake.
- 4 Krijoni një deklaratë të të ardhurave të biznesit nga informacioni në regjistrin e biznesit.
- 5 Krijoni një deklaratë të të ardhurave vetjake nga informacioni i regjistrit vetjak.

- Diskutoni:**
- Cili aspekt i veçimit të parave të biznesit nga ato vetjake ishte më sfiduesi?
 - Çfarë idesh mund të fitoni nga këto deklarata të të ardhurave të biznesit dhe vetjake?

Lexoni: Pronarët e suksesshëm të bizneseve mbajnë shënime të përditshme dhe i përdorin ato për të marrë vendime të informuara biznesi. Ndërkohë që shumë pronarëve të bizneseve nuk u pëlqen mbajtja e dokumenteve, ata e bëjnë zakon dhe përparësi ngaqë e dinë se pasja e informacionit të saktë mbi të ardhurat bruto dhe shpenzimet do ta ndihmojë biznesin e tyre të ketë sukses dhe të rritet.

Pronarët e bizneseve të reja shpesh përdorin tabela elektronike ose mjete të thjeshta në internet për t'i mbajtur të organizuara dokumentet e tyre. Teksa rritet biznesi juaj, do të ketë kuptim për ju që të investoni në një zgjidhje më të përparuar të kontabilitetit ose të merrni në punë një llogaritar për t'i plotësuar nevojat e biznesit tuaj. Edhe pse keni një mjet ose një llogaritar për t'i administruar dokumentet tuaja financiare, ju nevojitet të keni njohuri të hollësive në ato dokumente sa për të punuar me to dhe vazhdimisht t'i rishikoni ato.

Ne do të punojmë shumë këtë javë për të mbajtur llogari të ndryshme dhe për ta shmangur gabimin e zakonshëm të zënies kaq shumë me detyra të biznesit saqë bëhemi të pakujdesshëm për mbajtjen e rëndësishme, të përditshme të dokumenteve.

VEPRIMTARI (5 minuta)

Hapi 1: Mendoni për sfida ose pengesa të cilat mund ta bëjnë të vështirë që ju t'i mbani veçan dokumentet çdo ditë. Individualisht shkruajini mendimet tuaja më poshtë.

Hapi 2: Të pasurit e një plani për mbajtjen e dokumenteve do ta bëjë më të lehtë për t'u administruar detyrën e mbajtjes veçan çdo ditë të dokumenteve. Për shembull, ju mund të doni t'i rishikoni dokumentet tuaja në një kohë të caktuar çdo ditë. Mund të bëni edhe një plan për të krijuar kujtues të përditshëm për veten tuaj. Mendoni për atë që do të funksionojë më mirë për ju dhe shkruajeni planin tuaj më poshtë.



PËRSIATNI —Koha Maksimale: 5 Minuta

Individualisht mendoni rreth asaj që keni mësuar sot, dhe shqyrtoni se çfarë do të donte Zoti të bënit. Lexoni shkrimin e shenjtë më poshtë dhe shkruani përgjigje për pyetjet.

“Vendose fatin tënd tek Zoti, ki besim tek ai dhe ai ka për të vepruar” (Psalmeve 37:5).

Nisur nga ajo që keni mësuar sot, çfarë ndryshimi keni ndjesi të bëni që të siguroheni se i veçoni paratë e biznesit tuaj nga ato vetjake?

Çfarë veprimi do të ndërmerrni këtë javë për ta vënë në jetë ndryshimin që përcaktuat më lart?



ZOTOHUNI—Koha Maksimale: 5 Minuta

Lexojeni secilin prej zotimeve më poshtë me partnerin tuaj në veprim. Aftësia juaj për të pasur sukses në nisjen ose rritjen e biznesit tuaj do të përmirësohet jashtëzakonisht kur i mbani me zell zotimet tuaja javore. Premtoni se do t'i mbani zotimet tuaja dhe më pas nënshkruani më poshtë.

ZOTIMET E MIA

- (A)** Unë do t'i mbaj zotimet nga "Themeli Im" për këtë javë:
- Të zgjedh një problem me të cilin po përballem.
 - Të zbatoj këta hapa për problemin tim: 1) Përcaktoj; 2) Studioj mundësitë; 3) Vendos dhe veproj.
 - T'ua tregoj familjes apo miqve të mi atë që kam mësuar rreth zgjidhjes së problemeve.
- (B)** Unë do t'i paguaj vetes një rrogë dhe do t'i mbaj paratë e mia të biznesit në një llogari të veçantë nga paratë e mia vetjake.
- (C)** Unë do të mbaj shënime veçan për paratë e biznesit tim nga ato vetjake.
- (D)** Unë do ta rishikoj faqen time "Përsiatni" dhe do t'i mbaj zotimet.
- (E)** Unë do të vihem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe do ta përkrah atë.

Mbani mend se javën që vjen do t'ju kërkohet të raportoni numrin e ditëve që folët me klientët tuaj, shkruat në fletoren e shënimeve të biznesit tuaj, shitët dhe shënuat hollësi-të financiare (shih tabelën "Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia" në fillim të librit).

Nënshkrimi im _____

Nënshkrimi i partnerit në veprim _____

Bëni një lutje mbylljeje.



MUNDËSI UNIKE NË JETË, PJESA 1

Mark Beilit, i cili filloi një biznes për vizita turistike në stadium në kapitullin 2, i drejtohet motra e tij, Mishela, pasi ai ka qenë në biznes për gati një vit. Zgjidhni dy anëtarë të grupit që ta lexojnë tekstin vijues.

Marku: Tungjatjeta, motër.

Mishela: Tungjatjeta, Mark. Duket se biznesi yt po shkon mirë.

Marku: Po, ka qenë çmenduri!

Mishela: Kjo është e mrekullueshme! Dhe duket se vërtet të pëlqen.

Marku: Po, ndihem mjaft mirë për të. Duhet të bësh një vizitë ndonjë ditë dhe ta shohësh se si funksionon e gjitha.

Mishela: Duket e këndshme! Më bëhet shumë qejfi për ty. Meqë ra fjala, mezi po pres të filloj ndërmarrjen time.

Marku: Vërtet? Ndodhi shpejt.

Mishela: Një shoqe e vjetër nga kolegji foli me mua. Ajo sapo fitoi një patentë për një produkt të ri fare dhe dëshiron të më futë mua dhe aftësitë e mia të marketingut në të. Ajo dëshiron që unë të jem ortakja e biznesit të saj.

Marku: Duket paksa e rrezikshme, por me punë mjaft të madhe mund ta bësh. Sigurisht që e ke talentin për të.

Mishela: E po, ka një problem. Aktualisht duhet të blej pjesë në ortakëri.

Marku: Sa do të të kushtojë kjo?

Mishela: 25 000 dollarë për 50 përqind të kompanisë.

Marku: Ua, duket disi e shtrenjtë. A mendon se mund ta paguash këtë?

Mishela: Kjo është në të vërtetë një nga arsyet që erdha këtu të flas me ty. Nuk kam qenë në gjendje të marr hua nga banka, prandaj po shpresoj se mund të më ndihmoje ti.

Marku: Duket se vërtet beson në këtë gjë.

Mishela: Besoj. Mjaft sa të lë punën time.

Marku: Ti e di që do të doja të të ndihmoja. Por po përgatitem ta zgjeroj vetë biznesin tim këtë vit dhe nuk do të jetë gjë e lirë. Kam nevojë vërtet të sigurohem që vetë shpenzimet e mia do të mbulojnë.

MUNDËSI UNIKE NË JETË, PJESA 2

Zgjidhni dy anëtarë të grupit që ta lexojnë tekstin vijues.

Marku: Rik, kam një problem për të cilin kam nevojë të flas me ty.

Riku: Prit ta mendoj: ke një milion njerëz duke pritur në radhë për grupin tënd turistik të ardhshëm në stadium.

Marku: Pak a shumë. Biznesi im po shpërthen dhe kam me të vërtetë nevojë të investoj më shumë në të.

Riku: Duket se ke qenë i mirë në ruajtjen e disa prej fitimeve të tua. Të nevojitet më shumë se aq?

Marku: Në të vërtetë, kursimet e mia duhet ta mbulojnë atë.

Riku: Pra, cili është problemi?

Marku: Motra ime do të fillojë një biznes të ri me një nga shoqet e saj. I duhen para që të blejë pjesë të tij. Po kërkon gati të njëjtën sasi parash që i kam te kursimet.

Riku: Cilat kursime? Në llogarinë e biznesit tënd apo në llogarinë tënde vetjake?

Marku: E po, biznesi im është, prandaj cili është ndryshimi? Domethënë dua të shqetësohem vetëm për një llogari.

Riku: Nevojitet të kesh llogari të ndryshme që të mos përdorësh paratë e biznesit tënd për shpenzime vetjake. Kam parë njerëz që kanë pasur ngatërresa ngaqë përpiqen të kenë vetëm një llogari. Të mbash llogari të veçanta, do të të ndihmojë t'i mbash paratë e tua të organizuara.

Marku: Atëherë si t'i çoj paratë nga llogaria e biznesit tim në llogarinë time vetjake?

Riku: Është biznesi yt gjë e cila të bën ty pronarin. Por ti gjithashtu bën tërë punën, gjë e cila të bën ty një punonjës. Si pronar biznesi, ti duhet të paguash punonjësit e tu, gjë që në këtë rast je ti. Paratë shkojnë në llogarinë tënde vetjake. Madje mund edhe ta bësh veten "Punonjësi më i Mirë i Muajit".

Marku: Ide e mirë, do të bëj një pllakë.

Riku: Shih, nëse do të punoje për dikë tjetër – të themi, një restorant – dhe motra jote do të kishte nevojë për hua, a do të merrje para nga kasa dhe t'ia jepje asaj?

Marku: Sigurisht që jo! Do të ishte vjedhje.

Riku: E njëjta gjë. Nuk do të vjedhësh nga vetë biznesi yt. Të vetmet para që mund t'ia japësh borxh pjesëtarëve të familjes janë paratë që janë të tuat. Po i paguan vetes rrogë, apo jo?

Marku: Vetëm marr çfarë kam nevojë.

Riku: Pra nuk është një sasi e caktuar. Mund ta kuptosh se si përzjerja e llogarive mund të jetë problem.

Marku: Mundem tani.

Riku: Paratë në llogarinë e biznesit tënd nuk janë për ty që t'i përdorësh për shpenzime vetjake. Të nevojitet një llogari bankare e veçantë vetjake ku të depozitosh rrogën tënde. Mbaje rrogën tënde të ulët derisa biznesi të shkojë aq mirë sa mund t'i japësh vetes një rritje rroge. Gjithçka në llogarinë tënde vetjake është e jotja për ta shpenzuar si të duash.

Marku: Faleminderit. Kjo ka qenë e dobishme. Kam nevojë të organizohem më mirë përpara se të mund të mendoj edhe për të ndihmuar motrën time.

Riku: E po, gjendje e vështirë. Ajo ka nevojë për ndihmën tënde.

Marku: Dhe dua ta ndihmoj. E meriton një mundësi.

MUNDËSI UNIKE NË JETË, PJESA 3

Zgjidhni dy anëtarë të grupit që ta lexojnë tekstin vijues.

Marku: Jam vërtet i gëzuar që ti erdhe tek unë për këtë, Mishel.

Mishela: Vërtet?

Marku: Po, më ka bërë të mendoj për vetë biznesin tim dhe se si ka nevojë të strukturohet më mirë. E kuptova se më nevojitet t'i mbaj veçan llogarinë time vetjake dhe llogarinë e biznesit tim. Dhe kam nevojë t'i paguaj rrogë vetes. Duhet të mendosh vërtet për këtë kur të fillosh biznesin tënd.

Mishela: A do të thotë kjo që ti do të jesh në gjendje të më ndihmosh?

Marku: E po, nuk mund të marr para nga biznesi im që të t'i jap ty si hua. Nuk do të jem në gjendje ta rrit biznesin tim sivjet nëse do ta bëja këtë. Por gruaja ime dhe unë u hodhëm një sy financave tona vetjake dhe mendojmë se mund të mbledhim së bashku 5 000 dollarë. Kjo do të të ndihmojë dhe do të të japë pak mbështetje me bankën.

Mishela: Je vëlla i mirë dhe e di se kjo është një sakrificë e madhe për ty.

Marku: Gjithashtu kam ca ide të tjera që mund të të ndihmojnë ta mbledhësh edhe pjesën tjetër të parave.

Mishela: Faleminderit, Mark. Je ndihmë e madhe.

Marku: Më bëhet qejfi që të ndihmova.

ÇELËSI I PËRGGJIGJEVE

| | |
|------------------------|--|
| E hënë, 2.IX | 1 Biznesi mori 400 para për të hapur brava makinash. 2 U ble ushqim për familjen me 300 para. |
| E martë, 3.IX | 3 Biznesi pagoi 60 para për karburant. 4 Biznesi mori 300 para për të përshtatur bravat me çelësa të rinj. |
| E mërkurë, 4.IX | 5 U paguan 50 para si tarifë shkollimi për fëmijët. 6 Pagoi për veten një pagesë për rrogën prej 1 200 parash. 7 U paguan 120 para për të dhjetën. |
| E enjte, 5.IX | 8 U paguan 800 para për qira vetjake. 9 Biznesi mori 350 para për të hapur brava shtëpish. |
| E premte, 6.IX | 10 Biznesi mori 200 para për të përshtatur bravat me çelësa të rinj. 11 Biznesi pagoi 150 para për materiale dhe furnizime. |
| E shtunë, 7.IX | 12 Biznesi mori 500 para për të hapur brava makinash. 13 Bleu rroba për fëmijët me 50 para. 14 Biznesi pagoi 40 para për karburant. |

| TË ARDHURAT BRUTO DHE SHPENZIMET E BIZNESIT TË TRENTONIT: 2.IX-7.IX | | | | |
|---|--|------------|-------------------|---------|
| Data | Përshkrimi | Shpenzimet | Të Ardhurat Bruto | Bilanci |
| Bilanci i Llogarisë së Biznesit | | | | 1 000 |
| 2.IX | Hapja e bravave të makinave 1 | | 400 | 1 400 |
| 3.IX | Karburant 3 | -60 | | 1 340 |
| 3.IX | Përshtatja e bravave me çelësa të rinj 4 | | 300 | 1 640 |
| 4.IX | Rroga 6 | -1 200 | | 440 |
| 5.IX | Hapja e bravave të shtëpive 9 | | 350 | 790 |
| 6.IX | Përshtatja e bravave me çelësa të rinj 10 | | 200 | 990 |
| 7.IX | Materiale dhe furnizime 11 | -150 | | 840 |
| 7.IX | Hapja e bravave të makinave 12 | | 500 | 1 340 |
| 7.IX | Karburant 14 | -40 | | 1 300 |
| Shpenzimet dhe Të Ardhurat Bruto Gjithsej | | -1 450 | 1 750 | |

| TË ARDHURAT DHE SHPENZIMET VETJAKE TË TRENTONIT: 2.IX-7.IX | | | | |
|--|-------------------------------|------------|-------------|---------|
| Data | Përshkrimi | Shpenzimet | Të Ardhurat | Bilanci |
| Bilanci i Llogarisë Vetjake | | | | 1 000 |
| | Ushqimi 2 | -300 | | 700 |
| | Tarifat e shkollimit 5 | -50 | | 650 |
| | Rroga 6 | | 1 200 | 1 850 |
| | E dhjeta 7 | -120 | | 1 730 |
| | Qiraja 8 | -800 | | 930 |
| | Veshjet 13 | -50 | | 880 |
| Shpenzimet dhe të Ardhurat Gjithsej | | -1 320 | 1 200 | |

| DEKLARATA E TË ARDHURAVE TË BIZNESIT TË TRENTONIT (2.IX-7.IX) | |
|--|--------------|
| Të Ardhurat Bruto | |
| Hapja e bravave të makinave 1 12 | 900 |
| Përshtatja e bravave me çelësa të rinj 4 10 | 500 |
| Hapja e bravave të shtëpive 9 | 350 |
| Të ardhurat bruto të biznesit gjithsej | 1 750 |
| Shpenzimet | |
| Karburant 3 14 | 100 |
| Rroga 6 | 1 200 |
| Materiale dhe furnizime 11 | 150 |
| Shpenzimet e biznesit gjithsej | 1 450 |
| Fitimi (ose humbja) e biznesit (Të Ardhurat Bruto - Shpenzimet =) | 300 |

| DEKLARATA E TË ARDHURAVE VETJAKE TË TRENTONIT (2.IX-7.IX) | |
|--|--------------|
| Të Ardhurat | |
| Rroga 6 | 1 200 |
| Të ardhurat vetjake gjithsej | 1 200 |
| Shpenzimet | |
| Ushqimi 2 | 300 |
| Tarifat e shkollimit 5 | 50 |
| E dhjeta 7 | 120 |
| Qiraja 8 | 800 |
| Veshjet 13 | 50 |
| Shpenzimet vetjake gjithsej | 1 320 |
| Fitimi (ose humbja) vetjak/e (Të Ardhurat - Shpenzimet =) | -120 |



8

ADMINISTRIMI I QARKULLIMIT TË PARAVE TË BIZNESIT TIM

PARIMI NGA “THEMELI IM”

- Bëhuni Një, Shërbeni së Bashku

PARIMET, AFTËSITË DHE ZAKONET E BIZNESIT

1. Ndryshimi midis Fitimit dhe Qarkullimit të Parave në Dorë
2. Të Kuptuarit e Qarkullimit të Parave në Dorë
3. Strategjitë për Përmirësimin e Qarkullimit të Parave në Dorë
4. Administrimi në Mënyrë Aktive i Qarkullimit të Parave të Mia në Dorë

HAPI 2: RAPORTOJINI GRUPIT (8 minuta)

Pas vlerësimit të përpjekjeve tuaja, mblidhuni sërish si grup dhe raportojini rezultatet tuaja. Bëjeni me radhë në grup dhe secili të thotë nëse e vlerësoi veten me ngjyrën e kuqe, të verdhë ose të gjelbër për secilin nga zotimet e javës së kaluar. Gjithashtu thoni numrin e ditëve që e ushtruat cilëndo prej aftësive kyç të biznesit, siç u raportua në tabelën “Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia”.

HAPI 3: TREGOJINI PËRVOJAT TUAJA (10 minuta)

Tani tregoni si grup gjërat që mësuat nga përpjekja për t'i mbajtur zotimet tuaja gjatë javës.

- Diskutoni:**
- Çfarë përvojash patët për mbajtjen e zotimeve tuaja të bëra te “Themeli Im”?
 - Çfarë mësuat nga mbajtja veçan e dokumenteve për paratë e biznesit tuaj nga ato vetjake?

HAPI 4: ZGJIDHNI PARTNERË NË VEPRIM (2 minuta)

Zgjidhni një partner në veprim nga grupi për javën që vjen. Përgjithësisht, partnerët në veprim janë të së njëjtës gjini dhe nuk janë pjesëtarë të një familjeje.

Përdorni disa minuta tani që të takoheni me partnerin tuaj në veprim. Prezantohuni dhe diskutoni se si do ta kontaktoni njëri-tjetrin gjatë javës.

Emri i partnerit në veprim

Informacion kontakti

Shkruani se si dhe kur do ta kontaktoni njëri-tjetrin gjatë kësaj jave.

| DIE | HËN | MAR | MËR | ENJ | PRE | SHT |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| | | | | | | |



THEMELI IM: BËHUNI NJË, SHËRBENI SË BASHKU—

Koha Maksimale: 20 Minuta

Përsiatni: Si më shpëton mua në të vërtetë humbja e vetvetes në shërbimin ndaj të tjerëve?

Shikoni: “In the Lord’s Way” [“Në Mënyrën e Zotit”], në dispozicion te srs.lids.org/videos. (Nuk keni material filmik? Lexoni tekstin e shkruar në fund të kësaj pjese.)

Diskutoni: Si mund t’i hapë pragjet e qiellit në jetën tuaj shërbimi ndaj të tjerëve?

Lexoni: Disa njerëz mendojnë se ata e meritojnë atë që të tjerët e kanë, gjë e cila mund të shkaktojë mëri. Të tjerë mendojnë se kanë të drejtën për të pasur gjëra që nuk i kanë fituar. Këto dy kurthe i verbojnë njerëzit që të shohin një të vërtetë thelbësore: të gjitha gjërat i përkasin Perëndisë. Mëria dhe e drejta për ta pasur diçka mposhten duke u përqendruar te nevojat e të tjerëve. Lexoni vargjet te Mosia 2:17, Mosia 4:26 dhe citimin nga Presidenti Gordon B. Hinkli.

VEPRIMTARI (10 minuta)

Qëllimi i kësaj veprimtarie është të planifikojë një projekt shërbimi që do të kryhet si grup këtë javë.

Hapi 1: Si grup, mendoni për dikë që ka nevojë për ndihmë.

Hapi 2: Diskutoni për talentet, kontaktet dhe burimet që keni për të dhënë.

Hapi 3: Bëni një plan për t’i shërbyer atij personi. Për shembull, ju mund:



Familja Ime
Histori që na Bashkojnë



o Të kryeni një projekt shërbimi në komunitetin tuaj.

o Të përgatitni historinë tuaj familjare duke përdorur broshurën *Familja Ime: Histori që na Bashkojnë*. Pastaj të shkoni në tempull dhe të kryeni ordinancat e shenjta për pjesëtarët e familjes që kanë vdekur.

o Ta ndihmoni dikë në shtegun e tij ose të saj drejt mbështetjes te vetja.

MOSIA 2:17

“Kur jeni në shërbimin e bashkëqenieve tuaja, ju jeni vetëm në shërbimin e Perëndisë tuaj.”

MOSIA 4:26

“Dhe tani, për hirin . . . e ruajtjes së një heqjeje të mëkateve tuaja nga dita në ditë, . . . unë do të doja që ju t’u jepni nga pasuria juaj të varfërve, çdo njeri sipas asaj që ka, në mënyrë që të ushqehen të uriturit, të vishen të zhveshurit, të vizitohen të sëmurët dhe t’u jepni ndihmë atyre qoftë shpirtërisht, ashtu edhe materialisht, sipas nevojave të tyre.”

PRESIDENTI GORDON B. HINKLI

“Kur ju jeni të bashkuar, fuqia juaj është e pakufishme. Ju mund të arrini çfarëdo gjëje që dëshironi të arrini.”

“Your Greatest Challenge, Mother”, Ensign, nëntor 2000, f. 97

Lexoni: Lexoni citimet nga Plaku Robert D. Hejls dhe Presidenti Tomas S. Monson.

Zotohuni: Zotohuni që t'i bëni veprimet vijuese gjatë javës.

- Veproni sipas planit që bëri grupi juaj për t'i shërbyer dikujt.
- Tregojani familjes apo miqve tuaj atë që keni mësuar sot rreth shërbimit.

NË MËNYRËN E ZOTIT

Nëse nuk jeni në gjendje ta shikoni materialin filmik, zgjidhni dy anëtarë të grupit që ta lexojnë tekstin vijues.



PRESIDENTI HENRI B. AJRING: Parimet në themelin e programit të Kishës për mirëqenien janë jo vetëm për një kohë apo një vend. Ato janë për të gjitha kohët dhe të gjitha vendet. . . .

. . . Mënyra se si duhet bërë ajo, është e qartë. Ata që kanë grumbulluar më shumë, duhet ta përuhin veten për t'i ndihmuar njerëzit nevojtarë. Ata që kanë bollëk, duhet të sakrifikojnë vullnetarisht një pjesë të rehatisë, kohës, aftësive dhe burimeve të tyre për të lehtësuar vuajtjen e njerëzve nevojtarë. Dhe ndihma duhet dhënë në një mënyrë që e rrit fuqinë e marrësve për t'u kujdesur për veten e tyre e më pas të kujdesen për të tjerët. Nëse bëhet kështu, në mënyrën e Zotit, diçka mbresëlënëse mund të ndodhë. Edhe dhënësi edhe marrësi bekohen.

(Përshtatur nga një fjalim i dhënë nga Presidenti Ayring në përkushtimin e Qendrës së Shërbimeve për Mirëqenien në Shugërhauz të Jutës, qershor 2011, LDS.org)

PRESIDENTI DITER F. UHTDORF:

Vëllezër e motra, secili prej nesh ka një përgjegjësi prej besëlidhjeve që të jetë i ndjeshëm ndaj nevojave të të tjerëve dhe të shërbejë ashtu siç bëri Shpëtimtari – për të ndihmuar, bekuar dhe ngritur moralisht ata që janë rreth nesh.

Shpesh, përgjigja ndaj lutjes sonë nuk vjen kur jemi në gjunjë, por ndërsa jemi në këmbë, duke i shërbyer Zotit dhe duke u shërbyer atyre që janë rreth nesh. Veprimet vetëmohuese të shërbimit dhe përkushtimit kullojnë shpirtrat tanë, i heqin luspat nga sytë tanë shpirtërorë dhe hapin pragjet e qiellit. Duke u bërë përgjigja për lutjen e një tjetri, ne shpesh gjejmë përgjigjen për lutjen tonë.

(“Duke Pritur në Rrugën për Damask”, *Ensign* ose *Liahona*, maj 2011, f. 76)

PLAKU ROBERT D. HEJLS

“Qëllimi i mbështetjes materiale dhe shpirtërore te vetja është që ta sigurojmë veten shpirtërisht dhe materialisht, në mënyrë që t'i ndihmojmë dhe të tjerët që janë në nevojë.”

“Të Vijmë në Vete: Sakramenti, Tempulli dhe Sakrifica e Shërbimit”, *Ensign* ose *Liahona*, maj 2012, f. 36

PRESIDENTI TOMAS S. MONSON

“Kur punojmë së bashku në mënyrë bashkëpunuese, . . . ne mund të arrijmë çfarëdo gjëje. Kur bëjmë kështu, ne zhdukim dobësinë e një njeriu që qëndron i vetëm, dhe e zëvendësojmë me forcën e shumë njerëzve që shërbejnë së bashku.”

“Church Leaders Speak Out on Gospel Values”, *Ensign*, maj 1999, f. 118



MËSONI —Koha Maksimale: 60 Minuta

1. NDRYSHIMI MIDIS FITIMIT DHE QARKULLIMIT TË PARAVE NË DORË

Lexoni: Keni mësuar se suksesi i biznesit kërkon mbajtje të përditshme të dokumenteve. Çdo herë që biznesi juaj merr ose bën një pagesë, nevojitet ta regjistroni atë. Gjithashtu keni mësuar se si të krijoni një deklaratë të ardhurash, e cila tregon një përmbledhje të fitimit (ose humbjes) të arritur nga biznesi juaj për një periudhë të caktuar kohore. **Fitimi** përkufizohet si paratë e mbetura për biznesin tuaj pasi hiqni shpenzimet tuaja nga të ardhurat tuaja bruto.

Ndërkohë që fitimi është një njësi matëse e rëndësishme, ai nuk është i vetmi që kërkon vëmendjen tuaj si pronar biznesi. **Qarkullimi i parave në dorë** është një njësi matëse që përqendrohet te periudha e futjes së parave në biznesin tuaj dhe e nxjerrjes prej tij çdo ditë. **Qarkullim i parave në dorë është gjaku jetëdhënës i biznesit tuaj.** Kur biznesi juaj ka në dispozicion para në dorë, ju mund të ndiqni mundësi për rritje, mund të bëni investime dhe të kurseni para për situata të papritura ose raste të ngutshme.

Deklarata juaj e të ardhurave mund të tregojë se si biznesi juaj është fitimprurës, por do të falimentojë nëse nuk ka para të mjaftueshme në dorë për t'i paguar detyrimet e veta. **Problemet e qarkullimit të parave në dorë janë një prej shkaqeve kryesore të falimentimit të bizneseve.**

VEPRIMTARI (10 minuta)

Punoni së bashku si grup për ta përfunduar këtë veprimtari. Zgjidhni dy anëtarë të grupit që të bashkohen me ndërmjetësin.

Ndërmjetësi: Sot do të flasim rreth qarkullimit të parave në dorë. Qarkullimi i parave në dorë i referohet kohës dhe sasisë së parave në dorë që qarkullojnë brenda dhe jashtë biznesit tuaj. Mund të bëhet i ndërlikuar. Do të shohim dy biznese dhe mënyrën se si ata e administrojnë qarkullimin e tyre të parave në dorë. Teksa mësoni rreth secilit biznes, nënvizoni pikat kyç që mendoni se do ta ndikojnë qarkullimin e parave në dorë të tyre.

Pronari i Biznesit 1: Biznesi im po rritet shpejt, me shumë shitje. Ne i paguajmë furnizuesit tanë shpejt që të krijojmë një marrëdhënie të mirë. Klientët tanë na paguajnë më në fund, kështu që faturat e papaguara të tyre janë si para në bankë.

Pronari i Biznesit 2: Biznesi im po rritet me një ritëm të zakonshëm. Shitjet tona luhaten; ka kohë të këqija dhe kohë të mira. Ne përpiqemi fort t'i paguajmë furnizuesit tanë brenda tre ose katër javësh pasi i marrim faturat e tyre. Gjithashtu i gjurmojmë me kujdes faturat tona të papaguara dhe punojmë që t'i bëjmë klientët tanë të na paguajnë në kohë.

Ndërmjetësi: Tani le të paraqitim sfidat e të dy bizneseve dhe të diskutojmë si grup mënyrën se si do ta prisnim të vepronte secilin biznes. (*Shënim:* Mbarojeni leximin dhe diskutimin e Sfidës A përpara leximit dhe diskutimit të Sfidës B.)

Sfida A: Për shkak të shitjeve të shtuara, biznesi duhet ta dyfishojë personelin e vet gjatë katër muajve të ardhshëm. Cili do të jetë më i mirë në plotësimin e kësaj nevojë nga një këndvështrim i qarkullimit të parave në dorë? Përse?

Sfida B: Biznesi ka një mundësi të papritur për t'u zgjeruar në një treg premtues. Cili do të jetë më i mirë në plotësimin e kësaj nevojë nga një këndvështrim i qarkullimit të parave në dorë? Përse?

- Cili nga këta biznese do të ketë marrëdhënie më të forta me furnizuesit e vet?
- A janë "faturat e papaguara" të njëjta me "paratë në bankë"?
- Cili nga këto biznese do të ketë sukses më të madh afatgjatë? Përse?

2. TË KUPTUARIT E QARKULLIMIT TË PARAVE NË DORË

Lexoni: Ka dy lloje qarkullimi të parave në dorë:

Qarkullimi pozitiv i parave në dorë ndodh kur sasia totale e parave në dorë që po vijnë në biznesin tuaj gjatë një periudhe të caktuar kohe, është më e madhe se shuma totale e parave në dorë që largohet nga biznesi juaj gjatë po asaj kohe. Kjo është gjëja që dëshironi: një cikël pozitiv të qarkullimit të parave në dorë.

Qarkullimi negativ i parave në dorë ndodh kur sasia totale e parave në dorë që po largohen nga biznesi juaj gjatë një periudhe të caktuar kohe, është më e madhe se shuma e parave në dorë që po vijnë në biznesin tuaj gjatë po asaj kohe. Kjo është një gjendje e rrezikshme, e padëshiruar, të cilën duhet ta shqyrtoni menjëherë me veprime që prodhojnë para në dorë sa më shpejt që është e mundur dhe i ulin kostot.

Le të shqyrtojmë tre shembuj të ndryshëm për të kuptuar vështirësitë e qarkullimit të parave në dorë dhe mënyrën se si një pronar biznesi mund t'i zgjidhë ato. Përfytyroni që një biznes fillon muajin me 300 dollarë në dorë. Biznesi zakonisht merr pagesa me para në dorë prej 200 dollarësh çdo të hënë dhe 200 dollarë çdo të mërkurë. Ai paguan 300 dollarë me para në dorë çdo të premte. Shembulli A më poshtë tregon ciklin e qarkullimit të parave në dorë për këtë biznes për një periudhë prej tri javësh. Paratë hyjnë në biznes dhe dalin prej biznesit në një model të parashikueshëm.

Shembulli A: Qarkullimi ideal i parave në dorë

| | Java 1 | | | | | | | Java 2 | | | | | | | Java 3 | | | | | | |
|-------------------------|--------|-----|-----|-----|---|-----|----|--------|-----|-----|-----|---|-----|-----|--------|-----|----|-----|---|---|-----|
| | D | H | Ma | Më | E | P | Sh | D | H | Ma | Më | E | P | Sh | D | H | Ma | Më | E | P | Sh |
| HYRJE TË PARAVE NË DORË | | 200 | | 200 | | | | | 200 | | 200 | | | | | 200 | | 200 | | | |
| DALJE TË PARAVE NË DORË | | | | | | 300 | | | | | | | 300 | | | | | | | | 300 |
| PARATË NË DORË GJITHSEJ | 300 | 500 | 700 | 400 | | | | 600 | 800 | 500 | | | | 700 | 900 | 600 | | | | | |

Për fat të keq, çdo biznes përjeton të papritura dhe probleme. Shembulli B më poshtë tregon se çfarë ndodh kur një biznes nuk është i përgatitur për një qarkullim negativ të parave në dorë. Në këtë rast dy klientë nuk e paguanjnë faturën e tyre, duke shkaktuar 400 dollarë të pambledhur nga paratë që priteshin (gjithashtu i quajtur borxh i keq). Pronari i biznesit po mbështetej te këto para për të paguar punonjësit. Biznesit gjithashtu i ndodh një shpenzim urgjent që duhet të paguhet menjëherë.

Shembulli B: Qarkullimi negativ i parave në dorë – i papërgatitur

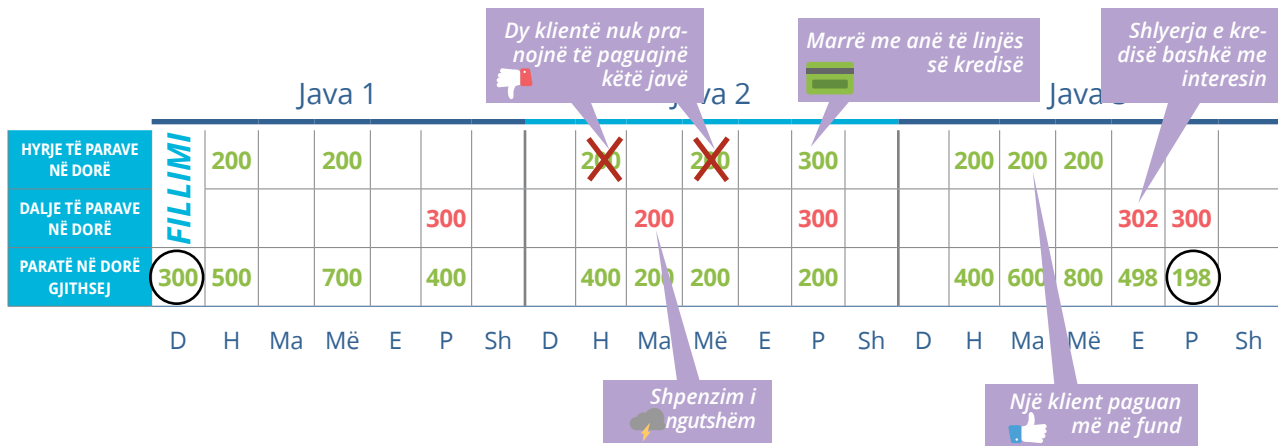
| | Java 1 | | | | | | | Java 2 | | | | | | | Java 3 | | | | | | |
|-------------------------|--------|-----|-----|-----|---|-----|----|----------------|----------------|-----|----|---|------|----|--------|---|----|----|---|---|----|
| | D | H | Ma | Më | E | P | Sh | D | H | Ma | Më | E | P | Sh | D | H | Ma | Më | E | P | Sh |
| HYRJE TË PARAVE NË DORË | | 200 | | 200 | | | | 200 | 200 | | | | | | | | | | | | |
| DALJE TË PARAVE NË DORË | | | | | | 300 | | | | 200 | | | 300 | | | | | | | | |
| PARATË NË DORË GJITHSEJ | 300 | 500 | 700 | 400 | | | | 400 | 200 | 200 | | | -100 | | | | | | | | |

Dy klientë nuk pranojnë të paguanjnë këtë javë

Shpenzim i ngutshëm

Shembulli C më poshtë tregon të njëjtat të papritura dhe probleme si shembulli B. Por në këtë rast, pronarja e biznesit është e përgatitur. Ajo mbështetet te linja e saj e kredisë për ta mbajtur biznesin e vet në funksionim. Ajo e ripaguan balancën e linjës së saj të kredisë sa më shpejt që mundet.

Shembulli C: Qarkullimi negativ i parave në dorë - i përgatitur



Diskutoni: Çfarë ju mësojnë këta shembuj rreth sfidave ose administrimit të qarkullimit të parave në dorë?

Lexoni: Është e zakonshme që pronarët e bizneseve të kenë sfida të qarkullimit të parave në dorë. Disa nga këto sfida përfshijnë:

- o **Biznesi është shumë i ri**, gjë që e bën të vështirë të marrë ose të paguajë me kredi.
- o **Mundësitë për rritje**, të cilat mund ta pakësojnë sasinë e parave në dorë që i kanë në dispozicion.
- o **Pasja e inventarit**, që kufizon paratë në dorë për përdorim.
- o **Klientët që paguajnë me kredi**, gjë që vonon sasinë e parave në dorë të cilat hyjnë në biznes.
- o **Shitja bizneseve të tjera që paguajnë me kredi**, gjë e cila e vonon sasinë e parave në dorë që hyjnë në biznes.
- o **Shitje jo të njëtrajtshme për shkak të sezonalitetit ose faktorëve të tjerë**, që mund të krijojnë nivele të larta dhe të ulëta në sasinë e parave në dorë që keni.
- o **Shpenzime të papritura.**
- o **Mospagesa nga klientët (borxh i keq).**

Diskutoni: Çfarë sfidash të mundshme parashikoni në qarkullimin e parave në dorë të biznesit tuaj?

3. STRATEGJITË PËR PËRMIRËSIMIN E QARKULLIMIT TË PARAVE NË DORË

Lexoni: Ka shumë gjëra që mund t'i bëni për të krijuar një cikël pozitiv të qarkullimit të parave në dorë për biznesin tuaj dhe për t'u përgatitur për të papriturat dhe problemet e mundshme. Për shembull, ju mund të hulumtoni kushtet e pagesës standarde në sektorin tuaj. Në disa sektorë, shitësit mund të presin deri në 90 ditë ose më gjatë përpara se t'u kërkohet të bëjnë një pagesë. Sektorë të tjerë shpesh kërkojnë pagesë brenda 30 ditësh. Kur i kuptoni kushtet e pagesës standarde për sektorin tuaj, atëherë ju mund të veproni që të zhvilloni bisedime për kushte më të favorshme për vetë biznesin tuaj.

VEPRIMTARI (15 minuta)

Hapi 1: Si grup rishikoni strategjitë vijuese për përmirësimin e qarkullimit të parave në dorë të biznesit tuaj. Ndaloni pas secilës pjesë për të përcaktuar epërsitë dhe mangësitë e këtyre strategjive.

TË PAGUHENI SHPEJT

- Ofrojuni zbritje klientëve që paguajnë herët.
- Merrni parasysh të zbatoni një pagesë shtesë për pagimin me vonesë.
- Ose mos ofroni pagim me kredi, ose përcaktoni kushte të rrepta për pagimin me kredi.
- Pranoni pagesa me karta krediti.
- Lëshojini menjëherë faturat.
- Krijoni një plan për ndjekjen e ecurisë së llogarive arkëtuese (L/A).
- Ofrojuni klientëve pagesa automatike të faturave.

RUAJINI PARATË NË DORË

- Ndiqni një mundësi biznesi me pak kosto fikse.
- Eliminoni shpenzimet e panevojshme.
- Administroni dhe kontrolloni inventarin.
- Prisni që t'i paguani faturat deri pak ditë përpara afatit.
- Zhvilloni bisedime me furnizuesit për kushtet e pagesave të vonuara nëse është e nevojshme.

ADMINISTROJENI QARKULLIMIN

- Mbani një rezervë parash në dorë.
- Merrni një hua ose një linjë kredie për të zgjidhur periudhat e qarkullimit jo të njëtrajtshtëm të parave në dorë.

Hapi 2: Individualisht shkruani përgjigjet për pyetjet vijuese:

Çfarë veprimesh mund të ndërmerrni që ta shpejtoni qarkullimin e parave në dorë që po vijnë në biznesin tuaj?

Çfarë veprimesh mund të ndërmerrni që ta ngadalësoni qarkullimin e parave në dorë që po largohen nga biznesi juaj?

Diskutoni: Në përgjithësi pronarët e bizneseve dëshirojnë të marrin ose të mbledhin para në dorë sa më shpejt që të jetë e mundur dhe ta vonojnë pagimin e parave në dorë derisa t'u kërkohet ta bëjnë këtë. Në pamje të jashtme, ky parim mund të duket se është në kundërshtim me mësimin e Shpëtimtarit që "gjithçka . . . që ju dëshironi t'ju bëjnë njerëzit, ua bëni edhe ju atyre" (Mateu 7:12). Si do t'i pajtonit këto parime si pronar biznesi?

Lexoni: Teksa punoni për të krijuar një cikël pozitiv të qarkullimit të parave në dorë për biznesin tuaj, është e rëndësishme që të veproni me integritet moral. Bëni përpjekjen për t'i kuptuar kushtet e pagesës për sektorin tuaj. Jini të mençur në caktimin e strategjisë suaj të pagimit. Punoni që të krijoni kushte të favorshme pagimi për biznesin tuaj. Pasi ta keni caktuar strategjinë tuaj të pagesës, i komunikoni qartë pritshmëritë tuaja dhe mbajini të gjitha zotimet tuaja.

4. ADMINISTRIMI NË MËNYRË AKTIVE I QARKULLIMIT TË PARAVE TË MIA NË DORË

Lexoni: Nuk mjafton që herë pas here ta kontrolloni llogarinë bankare të biznesit tuaj dhe të shpresoni që numrat të përputhen. Ju nevojitet ta administro- ni në mënyrë aktive qarkullimin e parave në dorë të biznesit tuaj.

Si pronar i suksesshëm biznesi **ju duhet ta dini se sa para në dorë ka në dispozicion biznesi juaj në çdo kohë**. Mos u mbështetni te deklarata- tat bankare për të administruar qarkullimin e parave tuaja në dorë. Bilanci i llogarisë suaj shpesh nuk i pasqyron pagesat që janë në proces e sipër, të tilla si pagesat që shkojnë te furnizuesit ose pagesat që vijnë nga klientët.

Ju nevojitet të krijoni dhe vazhdimisht të përditësoni parashiki- met tuaja të qarkullimit të parave në dorë. Siç u shpjegua më lart, qarkullimi i parave në dorë është koha dhe sasia e parave në dorë që qarkullon brenda dhe jashtë biznesit tuaj gjatë një periudhe të veçantë kohe. Parashikimi juaj duhet të tregojë qarkullimin tuaj të pritshëm të parave në dorë për disa muaj në vijim. Parashikimi juaj nuk mund të jetë 100 përqind i saktë, por është thelbësor që ju të krijoni vazhdimisht vlerësime të kujdeshme për të ardhurat bruto, shpenzimet e ndryshu- eshme dhe shpenzimet tuaja fikse mujore.

Qarkullimi pozitiv i parave në dorë nuk ndodh thjesht për një biznes. Ai arrihet me punë të madhe dhe planifikim të kujdeshëm. Nëse e dini gjendjen tuaj të tanishme të parave në dorë dhe parashikimin e qarkulli- mit të ardhshëm të parave në dorë, ju mund të merrni vendime që do ta ndihmojnë biznesin tuaj të ketë sukses dhe të rritet. Pronarët e sukses- shëm të bizneseve mbajnë një rezervë parash në dorë për shpenzime të papritura dhe shpesh bëjnë një listë burimesh kredie bazuar te nevojat e tyre të parashikuara të qarkullimit të parave në dorë.

VEPRIMTARI (15 minuta)

Si grup lexoni me zë të lartë secilën situatë më poshtë. Diskutoni pyetjet për situatën e parë përpara se të lexoni situatën pasuese.

Situata A: Përfytyroni sikur keni filluar një biznes që shet në internet veshje fëmijësh për Halloween. Në qershor blini 300 veshje nga prodhuesit tuaj. Ju blini masa të ndryshme veshjesh që mendoni se do të shiten më shumë. Kjo blerje i përdor pothuajse të gjitha paratë në dorë të biznesit tuaj. Shitjet tuaja fillojnë ngadalë në korrik dhe gusht, por ato fillojnë të rriten në shtator. Ju vini re se dy veshje shiten menjëherë dhe ju vazhdoni të merrni kërkesa nga klientët për to. Ndërkohë inventari juaj ka shumë veshje të tjera që nuk po shiten dhe aq. Ju doni të blini më shumë prej dy veshjeve më të pëlqyera, por deri në kohën kur të keni grumbulluar mjaft para në dorë sa për të bërë blerjen, e kuptoni se veshjet nuk do të arrijnë në kohën e duhur për t'i shitur përpara Hallouinit.

- Çfarë faktorësh luajtën rol në sfidat tuaja të qarkullimit të parave në dorë në këtë situatë?
- Çfarë mund të bënit ndryshe vitin e ardhshëm për ta përmirësuar qarkullimin tuaj të parave në dorë dhe suksesin në tërësi të biznesit tuaj?

Situata B: Përfytyroni sikur keni një kompani që mirëmban mjediset përrreth godinave. Shpesh ju projektioni dhe instaloni sisteme të reja të vaditjes. Kohët e fundit keni marrë në punë dy punonjës të rinj, që do të thotë se tani mund të veproni me dy ekipe instalimi. Qarkullimi juaj i parave në dorë është i paktë, por ndiheni optimist rreth sasisë së punës së re që do të jeni në gjendje ta shtoni këtë sezon me një ekip të dytë.

Pasi i mbaroni disa punë, ju keni klientë të shumtë që nuk ju paguajnë në kohë. Një klient ka hasur probleme financiare dhe po kërkon kohë shtesë që t'ju paguajë. Klienti tjetër është i pakënaqur me sistemin e tij të sapoinstaluar. Ai do që ju të bëni më shumë punë dhe thotë që nuk do t'ju paguajë derisa të jetë tërësisht i kënaqur. Tani ju jeni i shqetësuar për aftësinë tuaj që t'i paguani punonjësit tuaj gjatë disa javëve të ardhshme.

- Çfarë faktorësh luajtën rol në sfidat tuaja të qarkullimit të parave në dorë në këtë situatë?
 - Çfarë mund të bëni ndryshe që ta rritni këtë punë ndërkohë që mbani një cikël pozitiv të qarkullimit të parave në dorë?
-



PËRSIATNI—Koha Maksimale: 5 Minuta

Individualisht mendoni rreth asaj që keni mësuar sot, dhe shqyrtoni se çfarë do të donte Zoti të bënit. Lexoni shkrimin e shenjtë më poshtë dhe shkruani përgjigje për pyetjet.

“Dhe ajo punoi për ta sipas besimit të tyre në Perëndi; prandaj, në qoftë se ata kishin besim të besonin se Perëndia mund të bënte që ato akrepa të tregonin udhën nga duhej të shkonin, vër re, ajo gjë bëhej; prandaj, ata patën këtë mrekulli dhe gjithashtu shumë mrekulli të tjera që u bënë nga fuqia e Perëndisë, ditë për ditë.

Megjithatë, sepse ato mrekulli u bënë me mjete të thjeshta, ato u tregonin atyre punë të mrekullueshme. Ata ishin përtacë dhe harronin të ushtronin besimin dhe zellin e tyre, dhe atëherë ato vepra të mrekullueshme pushonin, dhe ata nuk përparonin në udhëtimin e tyre” (Alma 37:40–41).

Nisur nga ajo që keni mësuar sot, çfarë ndryshimi keni ndjesi të bëni që të planifikoni dhe administroni qarkullimin e parave në dorë?

Çfarë veprimi do të ndërmerrni këtë javë për ta vënë në jetë ndryshimin që përcaktuat më lart?



ZOTOHUNI—Koha Maximale: 5 Minuta

Lexojeni secilin prej zotimeve më poshtë me partnerin tuaj në veprim. Aftësia juaj për të pasur sukses në nisjen ose rritjen e biznesit tuaj do të përmirësohet jashtëzakonisht kur i mbani me zell zotimet tuaja javore. Premtoni se do t'i mbani zotimet tuaja dhe më pas nënshkruani më poshtë.

ZOTIMET E MIA

- Ⓐ Unë do t'i mbaj zotimet nga "Themeli Im" për këtë javë:
 - Të plotësoj projektin e shërbimit të grupit.
 - T'ua tregoj atë që kam mësuar rreth shërbimit, familjes sime ose miqve të mi.
- Ⓑ Unë do të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit tim një listë të sfidave të mundshme të qarkullimit të parave në dorë që mund t'i hasë biznesi im.
- Ⓒ Unë do të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit tim një plan për të trajtuar sfidat e mundshme të qarkullimit të parave në dorë me të cilat mund të përballë biznesi im.
- Ⓓ Unë do ta rishikoj faqen time "Përsiatni" dhe do t'i mbaj zotimet.
- Ⓔ Unë do të vihem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe do ta për-krah atë.

Mbani mend se javën që vjen do t'ju kërkohet të raportoni numrin e ditëve që folët me klientët tuaj, që shkruat në fletoren e shënimeve të biznesit tuaj, që shitët dhe shënuat hollësitë financiare (shih tabelën "Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia" në fillim të librit).

Nënshkrimi im

Nënshkrimi i partnerit në veprim

Bëni një lutje mbylljeje.



9

RRITJA E BIZNESIT TIM

PARIMI NGA “THEMELI IM”

- Kërkoni të Mësoni: Zgjidhni se Ku po Shkoni dhe Si të Arrini Atje

PARIMET, AFTËSITË DHE ZAKONET E BIZNESIT

1. Tri Mënyra për ta Rritur Biznesin Tim
2. Zgjerimi i Shërbimeve ose Produkteve të Mia
3. Zgjerimi i Tregut Tim të Synuar
4. Konkurrimi për një Përqindje më të Madhe të Tregut
5. Marrja e Përfitimit Maksimal nga Mundësitë për Rritje
6. Zhvillimi i një Zakoni për të Kontribuar te Kursimet Vetjake
7. Eliminimi i Kostove të Panevojshme



RAPORTONI —Koha Maksimale: 25 Minuta

Bëni një lutje hapjeje.

ZOTIMET E JAVËS SË KALUAR

- A** T'i mbaj zotimet e bëra te "Themeli Im".
- B** Të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit tim një listë të sfidave të mundshme të qarkullimit të parave në dorë që mund t'i hasë biznesi im.
- C** Të shkruaj një plan për të trajtuar sfidat e mundshme të qarkullimit të parave në dorë me të cilat mund të përballet biznesi im
- D** Ta rishikoj faqen time "Përsiatni" dhe ta mbaj zotimin.
- E** Të vhem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe ta përkrah atë.

HAPI 1: VLERËSONI ME PARTNERIN NË VEPRIM (5 minuta)

Përdorni pak minuta për të vlerësuar përpjekjet tuaja që t'i mbani zotimet tuaja gjatë kësaj jave. Përdorni tabelën "Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia" në fillim të kësaj fletoreje pune. Më pas tregojani vlerësimin tuaj partnerit ose partneres suaj dhe diskutoni me të pyetjen më poshtë.

Diskutoni: Çfarë sfidash patët për mbajtjen e zotimeve tuaja gjatë kësaj jave?

| Kjo tabelë do t'ju ndihmojë të gurmtoni përpjetat tuaja. Ju do të keni mundësinë të plotësoni atë gjatë jave: "Raportoni" të mëleditjes së grupit të juaj. | | | | | | Afësitë Kyç për Biznes | | | | |
|--|---|---|---|---|---|--|----------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| UDHËZIMET: Vlerësoni përpjetën tuaj për t'i mbajtur zotimet që bëra gjatë jave. Tregojani vlerësimin tuaj partnerit ose partneres suaj në veprim. Përsiatni mëshyrë se si mund të vazhdoni të përmbushni këto ushtrime për formimin e njëre zakoneve të rëndësishme. | | | | | | LËGJENDA | | | | |
| | | | | | | ● Niveli i Mëposhtme ● Niveli i Mesme ● Niveli i Mësipërme | | | | |
| | A | B | C | D | E | (1) Zotimi i Komunikimit | (2) Zotimi i Bashkëpunimit | (3) Zotimi i Përkrahjes | (4) Zotimi i Përkrahjes | (5) Zotimi i Përkrahjes |
| Shembull | Zotimet për broshurën "Themeli Im" | Zotimet për Zivillimin e Biznesit | Zotimet për Funkcionimin e Biznesit | Zotimet lidhur me "Përsiatjen" | Zotimet lidhur me Partnerin në Veprim | | | | | |
| Java 1 | Të përdorim dhe t'i jemi në kontakt me bashkëpunuesit | Të marr pjesë në një Sëdje me Kapacitet Lartësi | Të krijoj një plan për t'i ulur kostot e biznesit tim | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | | | | | |
| Java 2 | Të marr pjesë në një Sëdje me Kapacitet Lartësi | Të marr pjesë në një Sëdje me Kapacitet Lartësi | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | | | | | |
| Java 3 | Të marr pjesë në një Sëdje me Kapacitet Lartësi | Të marr pjesë në një Sëdje me Kapacitet Lartësi | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | | | | | |
| Java 4 | Të marr pjesë në një Sëdje me Kapacitet Lartësi | Të marr pjesë në një Sëdje me Kapacitet Lartësi | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | | | | | |
| Java 5 | Të marr pjesë në një Sëdje me Kapacitet Lartësi | Të marr pjesë në një Sëdje me Kapacitet Lartësi | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | | | | | |
| Java 6 | Të marr pjesë në një Sëdje me Kapacitet Lartësi | Të marr pjesë në një Sëdje me Kapacitet Lartësi | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | | | | | |
| Java 7 | Të marr pjesë në një Sëdje me Kapacitet Lartësi | Të marr pjesë në një Sëdje me Kapacitet Lartësi | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | | | | | |
| Java 8 | Të marr pjesë në një Sëdje me Kapacitet Lartësi | Të marr pjesë në një Sëdje me Kapacitet Lartësi | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | | | | | |
| Java 9 | Të marr pjesë në një Sëdje me Kapacitet Lartësi | Të marr pjesë në një Sëdje me Kapacitet Lartësi | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | | | | | |
| Java 10 | Të marr pjesë në një Sëdje me Kapacitet Lartësi | Të marr pjesë në një Sëdje me Kapacitet Lartësi | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | | | | | |
| Java 11 | Të marr pjesë në një Sëdje me Kapacitet Lartësi | Të marr pjesë në një Sëdje me Kapacitet Lartësi | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | | | | | |
| Java 12 | Të marr pjesë në një Sëdje me Kapacitet Lartësi | Të marr pjesë në një Sëdje me Kapacitet Lartësi | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | Të shikoj planin për t'i ulur kostot e biznesit tim | | | | | |

HAPI 2: RAPORTOJINI GRUPIT (8 minuta)

Pas vlerësimit të përpjekjeve tuaja, mblidhuni sërish si grup dhe raportojini rezultatet tuaja. Bëjeni me radhë në grup dhe secili të thotë nëse e vlerësoi veten me ngjyrën e kuqe, të verdhë ose të gjelbër për secilin nga zotimet e javës së kaluar. Gjithashtu thoni numrin e ditëve që e ushtruat cilëndo prej aftësive kyç të biznesit, siç u raportua në tabelën “Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia”.

HAPI 3: TREGOJINI PËRVOJAT TUAJA (10 minuta)

Tani tregoni si grup gjërat që mësuat nga përpjekja për t’i mbajtur zotimet tuaja gjatë javës.

- Diskutoni:**
- Çfarë përvojash patët për mbajtjen e zotimeve tuaja të bëra te “Themeli Im”?
 - Çfarë mësuat nga shkrimi i një liste sfidash të mundshme të qarkullimit të parave në dorë që mund t’i hasë biznesi juaj? Çfarë zgjidhje gjetët?

HAPI 4: ZGJIDHNI PARTNERË NË VEPRIM (2 minuta)

Zgjidhni një partner në veprim nga grupi për javën që vjen. Përgjithësisht, partnerët në veprim janë të së njëjtës gjini dhe nuk janë pjesëtarë të një familjeje.

Përdorni disa minuta tani që të takoheni me partnerin tuaj në veprim. Prezantohuni dhe diskutoni se si do ta kontaktoni njëri-tjetrin gjatë javës.

Emri i partnerit në veprim

Informacion kontakti

Shkruani se si dhe kur do ta kontaktoni njëri-tjetrin gjatë kësaj jave.

| DIE | HËN | MAR | MËR | ENJ | PRE | SHT |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| | | | | | | |



THEMELI IM: KËRKONI TË MËSONI: ZGJIDHNI SE KU PO SHKONI DHE SI TË ARRINI ATJE— Koha Maksimale: 20 Minuta

Përsiatni: Si na krijon mundësi të mësuarit?

Shikoni: “Education for a Better Life”, [“Arsimim për një Jetë më të Mirë”], në dispozicion te srs.lds.org/videos. (Nuk keni material filmik? Lexoni tekstin e shkruar në fund të kësaj pjese.)

Diskutoni: Çfarë donte Plaku Jozef W. Sitati kur ishte 13 vjeç? Çfarë bëri ai rreth kësaj?

Lexoni: Vargjet te Doktrina e Besëlidhje 88:118–119 dhe citimin nga Presidenti Gordon B. Hinkli

VEPRIMTARI – KRIJIMI I NJË “MISIONI TË JETËS” (10 minuta)

Hapi 1: Lexoni citimin nga Presidenti Henri B. Ajring.

Zoti ka një plan për ju. Ai ju ka bekuar me dhurata dhe talente të veçanta që do t’ju lejojnë të bëheni çdo gjë që Ai dëshiron që ju të bëheni. Ju mund ta përmbushni misionin tuaj këtu në tokë nëse jeni të zellshëm në kërkimin që ta kuptoni vullnetin e Tij për ju dhe t’i bindeni atij.

Hapi 2: Përgjigjiuni pyetjeve më poshtë që të filloni të krijoni përfytyrimin apo “misionin e jetës” suaj. Nuk do të keni kohë ta përfundoni këtë tani, por të paktën shkruani idetë kryesore. Ju mund ta përpunoni dhe përmirësoni “misionin e jetës” suaj në të ardhmen.

MISIONI I JETËS SIME

Ku dua të jem pas pesë vjetësh?

Përse?

Çfarë aftësish, njohurish ose përvojash më nevojiten për të arritur atje?

DOKTRINA E BESËLIDHJE 88:118–119

“Kërkoni me zell dhe i mësoni njëri-tjetrit fjalë urtësie; po, kërkoni nga librat më të mirë fjalët e urtësisë; kërkoni të mësoni, madje me anë të studimit dhe gjithashtu me anë të besimit. . . . Ngrini një shtëpi . . . mësimi.”

PRESIDENTI GORDON B. HINKLI

“Ne kemi një përgjegjësi dhe një sfidë për të zënë vendet tona në botën e biznesit, shkencës, qeverisë, mjekësisë, arsimit dhe çdo profesioni tjetër me vlerë e dobipurës. Ne kemi një detyrim për t’i stërvitur duart dhe mendjet tona që të shquhen në punën e botës për bekimin e gjithë njerëzimit.”

*“A City upon a Hill”,
Ensign, korrik 1990, f. 5.*

Zotohuni: Zotohuni që t'i bëni veprimet vijuese gjatë javës.

- Plotësoni veprimtaritë “Krijimi i Synimeve” dhe “Gjetja e një Këshilluesi” më poshtë.
- Përfundoni së shkruari planin e “misionit të jetës” suaj dhe diskutojeni atë me familjen ose miqtë tuaj.
- Kërkojini dikujt të jetë këshilluesi juaj dhe caktoni një kohë për t'u takuar.

VEPRIMTARI – KRIJIMI I SYNIMEVE (gjatë javës)

Hapi 1: Lexoni citimin nga Presidenti Huard W. Hanter. Nëpërmjet punës drejt synimeve, ne i shndërrojmë shpresat tona në veprim.

Synimet duhet:

1. Të jenë specifike dhe të matshme.
2. Të shkruhen diku dhe të vendosen atje ku mund t'i shihni çdo ditë.
3. Të kenë afate për t'u përmbushur.
4. Të kërkojnë veprime të veçanta për t'i përmbushur.
5. Të rishikohen, raportohen dhe përditësohen vazhdimisht.

Hapi 2: Në një fletë të veçantë letre, shkruani dy ose tri synime që do t'ju ndihmojnë të arrini “misionin e jetës” suaj. Ndiqeni shembullin më poshtë. Vendoseni letrën atje ku mund ta shihni çdo ditë.

| SYNIMI | PËRSE? | HAPA TË VEÇANTË PËR TA ARRITUR SYNIMIN | RENDI KOHOR | KUJT DO T'IA RAPORTOJ PËRPARIMIN TIM? |
|--|---|---|--|---|
| SHEMBULL: Të lexoj nga Libri i Mormonit për 30 minuta çdo ditë. | Që të mund të marr udhëheqje të përditshme nga Fryma e Shenjtë. | 1. Të ngrihem në orën 6:30 të mëngjesit. 2. Të lexoj përpara se të ha mëngjes. 3. Ta shënoj përparimin tim në tabelë. | Unë do të bëj një vlerësim të përparimit tim çdo natë përpara se të shkoj në shtrat. | Unë do t'ia tregoj tabelën time të përparimit një pjesëtar të familjes çdo të diel. |

PRESIDENTI HENRI B. AJRING

“Përgjërrohuni që Shpirti t'ju tregojë atë që Zoti dëshiron që të bëni. Planifikoni që ta bëni këtë. Premtojini Atij se do të bindeni. Veproni me vendosmëri derisa ta keni bërë atë që Ai kërkoi. Dhe pastaj lutuni . . . për të ditur se çfarë mund të bëni [më tej].”

*“Veproni Gjithë Zell”,
Ensign ose Liahona, maj
2010, f. 63*

PRESIDENTI HAUARD W. HANTER

“Ky është një ungjill i pendimit dhe ne kemi nevojë të pendohemi dhe të zgjedhim të veprojmë më mirë. Me të vërtetë, procesi i pendimit, i bërjes së zotimeve dhe i vendosjes së synimeve duhet të jetë i vazhdueshëm. . . . Jua rekomandoj këtë praktikë.”

*“The Dauntless Spirit of Resolution” (takim shpirtëror në universitetin “Brigam Jang”, 5 janar 1992), f. 2,
speeches.byu.edu*

VEPRIMTARI – GJETJA E NJË KËSHILLUESI (gjatë javës)

Hapi 1: Lexoni citimin nga Plaku Robert D. Hejls.

Mund t’ju nevojitet dikush me shumë përvojë për t’u përgjigjur pyetjeve tuaja – dikush që e ka bërë atë që doni të bëni. Këshillues të tjerë mund të jenë miqtë ose pjesëtarët e drejtë të familjes. Këta janë njerëz që janë të gatshëm të shpenzojnë kohë duke ju nxitur të bëni ndryshime në jetën tuaj dhe duke ju mbajtur përgjegjës për të përparuar.

Hapi 2: Mendoni rreth llojit të ndihmës që ju nevojitet. Shkruani një listë të njerëzve që mund të jenë këshilluesit tuaj. Përsiatni dhe lutuni për listën tuaj me emra.

Hapi 3: Përgjigjiuni pyetjeve më poshtë që të filloni një marrëdhënie këshillimi. Për ta ftuar dikë që të jetë këshilluesi juaj, ju thjesht mund të pyetni: “Po përpiqem të bëj një ndryshim në jetën time. A do të ishit i gatshëm të më ndihmoni?”

KËSHILLUESI IM

Kë do të donit të ishte këshilluesi juaj?

Kur do t’i kërkoni atij apo asaj për të qenë këshilluesi/ja juaj?

Kur mund të takoheni për t’i treguar “misionin e jetës” suaj dhe synimet tuaja?

Sa shpesh do të donit të takoheshit me këshilluesin/en tuaj?

Hapi 4: Mbani mend se ju jeni përgjegjës për “misionin e jetës” suaj. Kur takoheni me këshilluesin tuaj:

- Shqyrtoni përparimin tuaj.
- Shqyrtoni pengesat në përparimin tuaj dhe atë që po bëni për t’i kapërcyer ato.
- Shqyrtoni veçanërisht atë që planifikoni të bëni përpara se të takoheni me këshilluesin tuaj sërish.

PLAKU ROBERT D. HEJLS

“Në vitet e mia të moshës madhore, unë kam kërkuar këshillë nga prindërit e mi dhe nga këshilltarë besnikë e të besuar. Njëri ishte një udhëheqës i priftërisë; tjetri një mësues që besoi tek unë. . . . Me lutje zgjidhni këshillues që shqetësohen sinqerisht për mirëqenien tuaj shpirtërore.”

“Përballja me Sfidat e Botës së Sotme”, Ensign ose Liahona, nëntor 2015, f. 46

EDUCATION FOR A BETTER LIFE [ARSIMIM PËR NJË JETË MË TË MIRË]

Nëse nuk jeni në gjendje ta shikoni materialin filmik, zgjidhni një anëtar të grupit për ta lexuar tekstin vijues.



PLAKU JOZEF W. SITATI: Në moshën 13-vjeçare jetoja në një pjesë tepër rurale të Kenias. Njerëzit kishin shumë pak gjëra. Por ata që dukej se mund t'i kishin gjërat që të tjerët i admironin, ishin ata që kishin arsimim të mirë. Arrita ta kuptoj se arsimi ishte çelës për një jetë më të mirë.

Vazhdonte të më vinte mendimi që të shkoja e të flisja me drejtorin e njëres prej shkollave që dëshiroja me të vërtetë ta frekuentoja. Më nevojitej biçikleta e babait për ta bërë këtë udhëtim që më mori gjysmë dite. Nuk kisha dalë kurrë prej fshatit tim. Nuk dija se si të flisja anglisht shumë mirë dhe ky drejtor ishte një burrë i bardhë. Kurrë më parë nuk kisha takuar apo folur drejtpërdrejt me një burrë të bardhë, kështu që ky ishte një mendim që më trembi.

Diçka brenda meje vazhdonte të më shtynte dhe të më thoshte që duhej ta bëja këtë, kështu që u nisa për ta takuar drejtorin. Kur e vështrova, mund të shikoja se ai qe pothuaj i befasuar ta shihte këtë të ri të qëndronte si ushtar përpara tij. Nga sytë dukej dashamirës dhe kjo më dha zemër. I thashë se doja me të vërtetë të hyja në shkollën e tij dhe do të isha

shumë i lumtur nëse do të më pranonte. Pastaj ai tha: "E po, do të shohim kur të dalin rezultatet e provimit". I thashë: "Faleminderit, zotëri". Në më pak se katër minuta dola nga zyra.

Ato katër minuta që kalova në atë zyrë, ishin çastet vendimtare në jetën time. Isha i vetmi nxënës nga shkolla ime fillore që u përzgjodh në një nga shkollat më të mira në zonën tonë. Fakti që ky burrë i mirë ma kishte dhënë këtë mundësi, më bëri mirënjohës dhe më frymëzoi që të përpiqesha të isha nxënësi më i mirë në klasën time.

Kjo hapi mundësi të reja për mua që të shkoja në një tjetër shkollë të mirë dhe më pas të përgatitesha për në universitet. Arsimimi im bëri të mundur që ta gjeja bashkëshorten time në universitet. Më aftësoi që të gjeja një punë në qytet. Ndërkohë që jetonim në Nairobi, ne u ndeshëm me një çift misionarësh që na ftuan në shtëpinë e tyre, ku ata kishin mbledhje me ata që ishin anëtarë të Kishës. Po të mos kisha qenë në Nairobi në atë kohë, nuk do ta kisha gjetur kurrë ungjillin. Fakti që isha në një punë të sigurt, më mundësoi të shërbeja në Kishë.

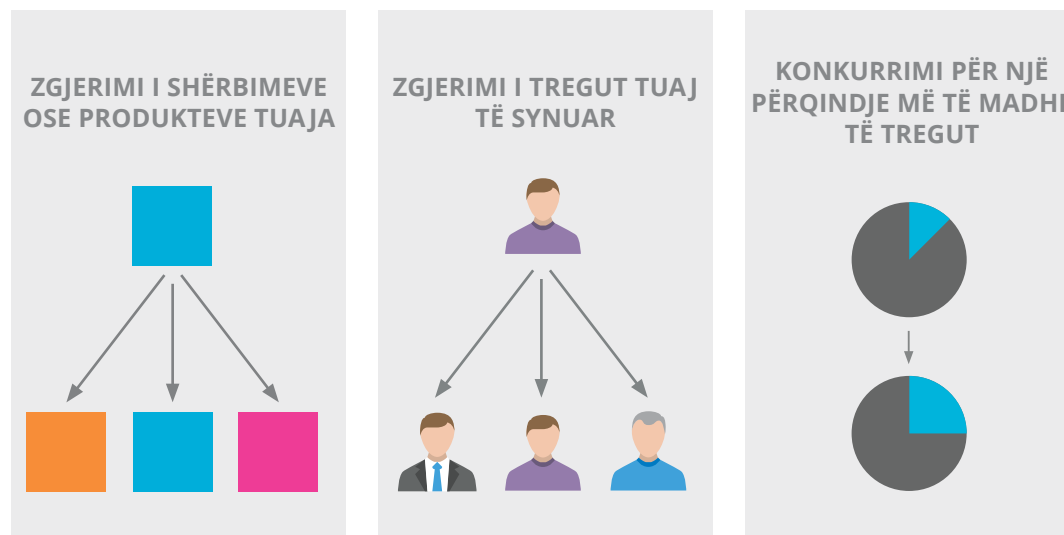
Dëshmoj se arsimi është një çelës për mbështetjen te vetja. Do të hapë shumë rrugë që ju të mund të jeni në gjendje të siguronit për veten tuaj materialisht si edhe të bëheni të mbështetur te vetja shpirtërisht.



MËSONI —Koha Maximale: 60 Minuta

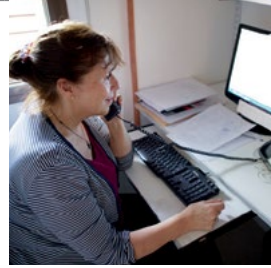
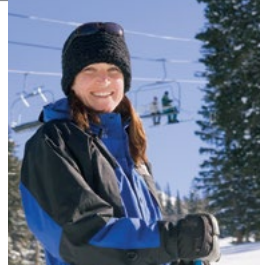
1. TRI MËNYRA PËR TA RRTUR BIZNESIN TIM

Lexoni: Pasi biznesi juaj të ketë arritur sukses të qëndrueshëm në dhënien e një shërbimi ose produkti fitimprurës, ai mund të jetë gati për mundësi rritjeje. Rritja e biznesit tuaj mund të ketë qenë pjesë e planit tuaj që nga fillimi ose mund të jetë një e papritur e këndshme, e shkaktuar nga puna e madhe dhe këmbëngulja juaj. Shumica e pronarëve të bizneseve e rritin biznesin e tyre në një nga tri mënyrat, siç tregohen më poshtë. Në këtë kapitull do ta shqyrtojmë secilën prej këtyre mënyrave me hollësi.



2. ZGJERIMI I SHËRBIMEVE OSE PRODUKTEVE TË MIA

Lexoni: Një mënyrë e efektshme për ta rritur biznesin tuaj është duke ofruar shërbime ose produkte shtesë që i plotësojnë nevojat e klientëve që synoni. Shërbimet dhe produktet e reja krijojnë prurje shtesë të të ardhurave bruto që ndihmojnë për të krijuar qëndrueshmëri për biznesin tuaj. Disa shembuj mund të përfshijnë ata që tregohen më poshtë:



Një biznes për ndërrim vaji shet filtra ajri, fshirëse xhamash makinash dhe shërbim riparimi për ciflosje nga gurët të xhamave të përparmë të makinave.

Një hotel i vogël që ofron edhe mëngjesin, shet paketa për përvjetorë që përfshijnë çokollata dhe trëndafila.

Një kompani që jep ski me qira, shet bileta teleferiku për ski dhe siguron transport për klientët deri në vendin e rrëshqitjes me ski.

Një furnitor sistemesh teknologjie informacioni shet mbështetje teknike me përparësi për klientët.

Vini re se secili prej shërbimeve ose produkteve shtesë në këta shembuj është një zgjerim që përputhet me biznesin bazë.

VEPRIMTARI (10 minuta)

Hapi 1: Individualisht përdorni tri minuta për të shkëmbyer ide dhe për të shkruar sa më shumë ide që të jetë e mundur për shërbime ose produkte shtesë për biznesin tuaj. Jini krijues dhe përpiquni të mos e kufizoni të menduarit tuaj. Shkruani çdo gjë që ju vjen në mendje.

- | | |
|----------|-----------|
| 1. _____ | 7. _____ |
| 2. _____ | 8. _____ |
| 3. _____ | 9. _____ |
| 4. _____ | 10. _____ |
| 5. _____ | 11. _____ |
| 6. _____ | 12. _____ |

Hapi 2: Rishikojeni listën tuaj dhe qarkoni tri ide që e ndieni se janë më premtueset për ta rritur biznesin tuaj.

Hapi 3: Bëjini disa anëtarë të grupit të tregojnë idenë më premtuese që e qarkuan për biznesin e tyre. Anëtarët e grupit duhet të japin përshtypje për të ndërtuar mbi secilën ide.

3. ZGJERIMI I TREGUT QË SYNONI

Lexoni: Një mënyrë tjetër për ta ndihmuar rritjen e biznesit tuaj është duke e zgjeruar madhësinë e tregut që synoni. Kjo do t'ju lejojë të përqendrohni e të komunikoni me më shumë klientë, gjë që me shpresë do të çojë drejt më shumë biznesi. Disa mënyra se si mund ta zgjeroni tregun që synoni, tregohen më poshtë.

Përqendrohuni në një segment të ri klientësh



Një pronare biznesi për shitje të veshjeve për gra e zgjeron atë duke shitur produkte për fëmijë.

Hapni një kanal të ri shitjesh



Një pronar i një biznesi botimesh krijon një faqe të re interneti për të shitur produkte në internet.

Zhvendosuni në një vendndodhje më të madhe ose më të mirë



Një kompani qiradhënieje zhvendoset në një vendndodhje më të madhe dhe më të spikatur buzë ujit.

Hapni një vendndodhje të dytë



Një mësues vallëzimi hap një studio të dytë në një qytet atypari.

Jepini lejen për shitjen e produktit tuaj një shitësi tjetër



Një biznes pijesh me gaz ia jep lejen një rrjeti dyqanesh ushqimore që ta shesë një pije me logon e tij.

Jepini dikujt tjetër të drejtën unike për të bërë biznesin tuaj.



Një pronare e një dyqani akulloresh e shet të drejtën për ta vënë në funksionim biznesin e saj në një vendndodhje tjetër.

- Diskutoni:**
- Çfarë faktorësh do të doni t'i hulumtoni dhe merrni parasysh përpara se të ndiqnit ndonjë prej këtyre mundësive?
 - Si do ta ruani cilësinë e shërbimeve ose produkteve në biznesin tuaj thelbësor, ndërkohë që zgjeroheni?

VEPRIMTARI (10 minuta)

Hapi 1: Individualisht përcaktoni një mënyrë se si mund ta zgjeroni tregun që synoni. Shkruajeni idenë tuaj në hapësirën më poshtë.

Hapi 2: Ndahuni në grupe. Me partnerin tuaj diskutoni idenë tuaj për zgjerimin e tregut që synoni. Secili partner duhet të japë përshtypje dobiprurëse.

4. KONKURRIMI PËR NJË PËRQINDJE MË TË MADHE TË TREGUT

Lexoni: Ju gjithashtu mund ta rritni biznesin tuaj duke konkurruar për një përqindje më të madhe të tregut. Pronarët e bizneseve e bëjnë këtë duke u përqendruar tek epërsitë konkurruese dhe rritja e cilësisë së shërbimeve ose produkteve të tyre kështu që klientët do të kthehen te biznesi i tyre. Për shembull, pronari i një kinemaje mund të investojë në karrige të rehatshme dhe variante ushqimesh me cilësi më të mirë, që mund të tërheqin njerëz të cilët mund të frekuentonin kinema të tjera.

VEPRIMTARI (10 minuta)

Hapi 1: Mendoni për një biznes që konkurren drejtpërsëdrejti me biznesin tuaj. Ky biznes mund të mos jetë pikërisht si i juaji, por u shërben nevojave të klientëve të njëjtë. Shkruani pikat kryesore shitëse të shërbimit ose produktit të konkurruesit tuaj.

Hapi 2: Shkruani se si shërbimi ose produkti juaj do të duhet të përmirësohet, me qëllim që t'i nxitë klientët të blejnë te ju.

Hapi 3: Ndahuni në grupe. Hamendësoni që partneri juaj është një klient i mundshëm. Flisni me të rreth idesë ose ideve që shkruat për hapin 2. Bëni pyetje për të përcaktuar nëse ai ose ajo interesohet për idenë ose idetë tuaja.

5. PËRFITIMI MAKSIMAL NGA MUNDËSITË E RITJES

Lexoni: Sapo keni mësuar për tri mënyra se si ta rritni një biznes. Nëse doni ta rritni biznesin tuaj, ju keni nevojë të kërkonit në mënyrë aktive mundësi të rritjes potenciale. Pronarët e suksesshëm të bizneseve mësojnë duke kryer veprim (shih DeB 58:26–28). Ata ushtrojnë urtësi kur marrin parasysh mundësi të reja për ta zgjeruar biznesin e tyre duke i vlerësuar me kujdes burimet shtesë dhe sfidat e mundshme. Sidoqoftë, ata nuk kanë frikë të eksperimentojnë dhe të bëjnë gabime. Ata i shohin gabimet si mundësi për ta përsheptuar të mësuarit, gjë që mund t'i bëjë më të fortë dhe t'i çojë më pranë synimeve të tyre. Ata kanë guximin ta zhvendosin fokusin e biznesit të tyre, nëse është e nevojshme, për t'i plotësuar nevojat e ndryshueshme të klientëve.



Diskutoni: Përfytyroni një pronar biznesi që bën vijat e vendeve të parkimit. Ai vendos që mund të fitojë më shumë punë për biznesin duke e zhvendosur përqendrimin e biznesit të vet. Pasi flet me klientët e tij, mëson se do të ishin të gatshëm të paguanin më shumë nëse biznesi i tij do t'i mbulonte shenjat e vjetra dhe do të instalonte parakolpa parkimi dhe pengesa horizontale kundër shpejtësisë. Ai e ka analizuar këtë me hollësi dhe beson se ka kuptim financiarisht, prandaj vendos t'i ndjekë këto mundësi të reja.

- Çfarë mundësish ose pengesash keni vënë re që mund t'ju bëjnë ta ndryshoni përqendrimin e biznesit tuaj?

6. ZHVILLIMI I NJË ZAKONI PËR TË KONTRIBUAR TE KURSIMET VETJAKE

Lexoni: Aftësia juaj për ta rritur biznesin tuaj mund të ndihmohet shumë nëse keni kursime vetjake prej të cilave të merrni para. Një zakon që i dallon pronarët e bizneseve të suksesshme, është që ata kursejnë vazhdimisht para. Ne jemi këshilluar të paguajmë të dhjetat dhe ofertat tona fillimisht. Më pas duhet të paguajmë veten tonë duke e kursyer një pjesë të parave tona.

Kursimi i parave jep fonde për urgjenca dhe nevoja të papritura. Ai gjithashtu siguron paqe të mendjes, lehtësi ndryshimi me vendimet për jetën dhe burime për mundësitë si rritja e një biznesi. Ndërkohë që ka shumë mënyra për të kursyer para, ajo që është jashtëzakonisht e rëndësishme është që të **kurseni para çdo javë**.

Teknologjia mund t'ju ndihmojë të kurseni para. Mund të caktoni një zbritje automatike nga pagesa juaj ose një transferim automatik nga një llogari rrjedhëse në një llogari kursimesh. Zbritjet ose transferimet automatike mund të ndihmojnë për ta bërë kursimin të lehtë. Disa mënyra të tjera praktike për të kursyer para përfshijnë:

- Krijimin e një fondi për urgjenca.
- Kryerjen e një buxheti.
- Punën drejt një synimi afatshkurtër për kursime.
- Depozitim të ardhurave të shumta njëherësh, të tilla si paratë e kthyer nga taksat, paratë e dhuruara për ditëlindje, shpërblimet nga puna dhe paratë e trashëguara.
- Krijimin e llogarive të kursimeve për misione, arsimim, dalje në pension, mundësi biznesi ose synime të tjera vetjake.
- Kursimin e parave në dorë ose të kusureve të vogla.

Diskutoni: Cilat metoda kanë funksionuar më mirë për t'ju ndihmuar që të kurseni vazhdimisht?

7. ELIMINIMI I KOSTOVE TË PANEVOJSHME

Lexoni: Për të ruajtur një kufi të shëndetshëm fitimi, pronarët e bizneseve shpesh duhet të mësojnë të veprojnë me burime relativisht të pakta. Pronarët e suksesshëm të bizneseve janë kursimtarë dhe vendimmarrës në përcaktimin e kostove që janë të vlefshme dhe atyre që nuk janë. Nganjëherë, ata ndërmarrin veprime të guximshme duke u zotuar të eliminojnë përqindje të caktuara të kostove të tyre dhe më pas duke gjetur mënyra krijuese, prapëseprapë realiste, për të arritur kursime. Disa mënyra të zakonshme se si pronarët e bizneseve i administrojnë me efektshmëri kostot, tregohen më poshtë.



Jini mendjemprehtë: Përdorini bashkë me të tjerë ose përdorini sërish pajisjet dhe mjetet furnizuese; jini të gatshëm të blini pajisje të përdorura në vend të të reja.

Për shembull, një dyqan i dizenjimit grafik ishte përzgjedhës në blerjen e mobilieve të përdorura të zyrës, të cilat i plotësonin nevojat e tij.



Ruajtja e përqendrimit: Përdoreni kohën me efektshmëri duke u përqendruar te përparësitë dhe projektet që prodhojnë të ardhurat më të mëdha bruto.

Për shembull, një kompani inxhinierie u specializua duke u përqendruar te tri shërbimet më fitimprurëse.



Përdorni teknologjinë: Përdorni teknologjinë që ta rritni prodhimtarinë, ta nxitni komunikimin dhe t'i ulni kostot.

Për shembull, për t'i pakësuar shpenzimet e udhëtimit, një biznes për zhvillimin e programeve kompjuterike përdori shërbime me kosto të ulët të konferencave pamore dhe telefonike në internet.



Përdorni fuqinë blerëse: Krahasoni çmimet përreth ose merrni vlerësime kostoje nga burime të shumta, zhvilloni bisedime për shpenzimet që të merrni çmimin më të mirë të mundshëm, ose blini me shumicë.

Për shembull, një biznes që përpunon lëkurën, kërkoi vlerësime të koston nga një mori furnizuesish të mundshëm të lëkurës.

VEPRIMTARI (10 minuta)

Hapi 1: Nga lista më sipër ose duke përdorur vetë idetë tuaja, individualisht përcaktoni dy mënyra se si mund t'i ulni kostot e biznesit tuaj. Shkruajini idetë tuaja më poshtë.

Hapi 2: Si grup tregoni për një mënyrë të efektshme se si i keni pakësuar kostot për biznesin tuaj ose mënyra se si i keni parë pronarë të tjerë të bizneseve që t'i pakësojnë kostot e tyre me efektshmëri.



PËRSIATNI—Koha Maksimale: 5 Minuta

Individualisht mendoni rreth asaj që keni mësuar sot, dhe shqyrtoni se çfarë do të donte Zoti të bënit. Lexoni citimin më poshtë dhe shkruani përgjigje për pyetjet.

“Burrat dhe gratë që e kthejnë jetën e tyre te Perëndia, do të zbulojnë se Ai mund të bëjë shumë më tepër me jetën e tyre sesa mund të bëjnë ata vetë. Ai do t’i thellojë gëzimet e tyre, do t’u zgjerojë shikimin, do t’u zhdërvjelltësojë mendjet, do t’i forcojë muskujt e tyre, do t’i lartësojë shpirtrat e tyre, do t’i shumëfishojë bekimet e tyre, do t’i rritë mundësitë e tyre, do t’i ngushëllojë shpirtrat e tyre, do të sigurojë miq dhe do të mbushë me paqe” (Ezra Taft Benson, “Jesus Christ – Gifts and Expectations”, *Ensign*, dhjetor 1988, f. 4).

Nisur nga ajo që keni mësuar sot, çfarë ndryshimi keni ndjesi të bëni që të ndihmoni për ta rritur biznesin tuaj?

Çfarë veprimi do të ndërmerrni këtë javë për ta vënë në jetë ndryshimin që përcaktuat më lart?



ZOTOHUNI —Koha Maksimale: 5 Minuta

Lexojeni secilin prej zotimeve më poshtë me partnerin tuaj në veprim. Aftësia juaj për të pasur sukses në nisjen ose rritjen e biznesit tuaj do të përmirësohet jashtëzakonisht kur i mbani me zell zotimet tuaja javore. Premtoni se do t'i mbani zotimet tuaja dhe më pas nënshkruani më poshtë.

ZOTIMET E MIA

- A** Unë do t'i mbaj zotimet nga "Themeli Im" për këtë javë:
- Të plotësoj veprimtaritë "krijimi i synimeve" dhe "gjetja e një këshilluesi".
 - Të përfundoj së shkruari planin e "misionit të jetës" sime dhe ta diskutoj atë me familjen time ose miqtë e mi.
 - T'i kërkoj dikujt të jetë këshilluesi im dhe të caktoj një kohë për t'u takuar.
- B** Unë do të shkruaj një plan në fletoren e shënimeve të biznesit tim duke dhënë me hollësi mënyrat se si synoj ta rrit biznesin tim kur të jetë koha e duhur.
- C** Unë do të shkruaj një plan në fletoren e shënimeve të biznesit tim duke dhënë me hollësi mënyrat se si mund t'i pakësoj shpenzimet e biznesit tim.
- D** Unë do ta rishikoj faqen time "Përsiatni" dhe do t'i mbaj zotimet.
- E** Unë do të vihem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe do ta për-krah atë.

Mbani mend se javën që vjen do t'ju kërkohet të raportoni numrin e ditëve që folët me klientët tuaj, që shkruat në fletoren e shënimeve të biznesit tuaj, që shitët dhe shënuat hollësitë financiare (shih tabelën "Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia" në fillim të librit).

Nënshkrimi im

Nënshkrimi i partnerit në veprim

Bëni një lutje mbylljeje.



10

FINANCIMI I BIZNESIT TIM

PARIMI NGA "THEMELI IM"

- Tregoni Integritet Moral

PARIMET, AFTËSITË DHE ZAKONET E BIZNESIT

1. A Kam Para në Dorë për të Siguruar Rritje?
2. A Është e Mirë apo e Keqe Marrja Borxh e Parave?
3. Mundësitë e Financimit të Biznesit Tim
4. Hulumtimi i Varianteve të Financimit
5. Integriteti në Marrëdhëniet Financiare

HAPI 2: RAPORTOJINI GRUPIT (8 minuta)

Pas vlerësimit të përpjekjeve tuaja, mblidhuni sërish si grup dhe raportojini rezultatet tuaja. Bëjeni me radhë në grup dhe secili të thotë nëse e vlerësoi veten me ngjyrën e kuqe, të verdhë ose të gjelbër për secilin nga zotimet e javës së kaluar. Gjithashtu thoni numrin e ditëve që e ushtruat cilëndo prej aftësive kyç të biznesit, siç u raportua në tabelën “Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia”.

HAPI 3: TREGOJINI PËRVOJAT TUAJA (10 minuta)

Tani tregoni si grup gjërat që mësuat nga përpjekja për t’i mbajtur zotimet tuaja gjatë javës.

- Diskutoni:**
- Çfarë përvojash patët për mbajtjen e zotimeve tuaja të bëra te “Themeli Im”?
 - Çfarë mësuat nga krijimi i një plani për ta rritur biznesin tuaj?
 - Çfarë mësuat nga krijimi i një plani për t’i shkurtuar kostot e biznesit tuaj?

HAPI 4: ZGJIDHNI PARTNERË NË VEPRIM (2 minuta)

Zgjidhni një partner në veprim nga grupi për javën që vjen. Përgjithësisht, partnerët në veprim janë të së njëjtës gjini dhe nuk janë pjesëtarë të një familjeje.

Përdorni disa minuta tani që të takoheni me partnerin tuaj në veprim. Prezantohuni dhe diskutoni se si do ta kontaktoni njëri-tjetrin gjatë javës.

Emri i partnerit në veprim

Informacion kontakti

Shkruani se si dhe kur do ta kontaktoni njëri-tjetrin gjatë kësaj jave.

| DIE | HËN | MAR | MËR | ENJ | PRE | SHT |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| | | | | | | |



THEMELI IM: TREGONI INTEGRITET MORAL—

Koha Maksimale: 20 Minuta

Përsiatni: Përse i do Zoti ata që kanë “integritet të zemrës”?

Shikoni: “What Shall a Man Give in Exchange for His Soul?” [“Çfarë do të japë një Njeri si Shkëmbim të Shpirtit të Vet?”], në dispozicion te srs.lids.org/videos. (Nuk keni material filmik? Lexoni tekstin e shkruar në fund të kësaj pjese.)

Diskutoni: Çfarë do të thotë të kesh integritet moral? Cilat janë disa mënyra të vogla në të cilat njerëzit i japin shpirtat e tyre për të marrë gjëra në këtë jetë?

Lexoni: Vargjet te Nenet e Besimit 1:13 dhe Jobit 27:5

VEPRIMTARI (5 minuta)

Në mënyrë të pavarur, vlerësojeni veten në fushat e mëposhtme.

VENDOSNI NJË NUMËR PËRPARA ÇDO THËNIEJE PËR TË TREGUAR SE SA SHPESH VEPRONI NË KËTË MËNYRË.

1 = kurrë, 2 = nganjëherë, 3 = shpesh, 4 = gjithnjë

- _____ 1. I mbaj premtimet, zotimet dhe besëlidhjet e mia.
- _____ 2. Jam tërësisht i vërtetë në gjërat që them dhe në shënimet që mbaj.
- _____ 3. Nuk e teproj që t’i bëj gjërat të duken më të mira se ç’janë.
- _____ 4. E kthej atë që marr hua dhe nuk marr gjëra që nuk më përkasin.
- _____ 5. Jam tërësisht besnik ndaj bashkëshortit/es tim/sime në fjalët dhe veprimet e mia.
- _____ 6. Nuk mashtroj kurrë, edhe kur e di që nuk do më kapin.
- _____ 7. Kur gjej diçka që nuk është e imja, ia kthej të zotit.
- _____ 8. I shlyej paratë që marr borxh.

Diskutoni: Lexoni te Mosia 4:28 dhe citimin nga Plaku Jozef B. Uirthlin. Përse është pagimi i një borxhi apo huaje biznesi apo studentore (e tillë si një hua nga FQA-ja) çështje e integritetit moral vetjak?

Zotohuni: Zotohuni që t’i bëni veprimet vijuese gjatë javës.

- Përmirësohuni në një nga tetë aspektet që i vlerësuat në veprimtarinë më sipër.
- Tregojani familjes apo miqve tuaj atë që keni mësuar sot rreth integritetit.

NENET E BESIMIT 1:13.

“Ne besojmë në qenien të ndershëm.”

JOBIT 27:5

“Deri në regëtimat e fundit nuk do të heq dorë nga ndershmëria ime.”

MOSIA 4:28

“Dhe unë do të doja që ju të mbanit mend se kushdo mes jush, që merr hua nga fqinji i tij duhet t’ia kthejë gjënë që ai ka marrë hua, sipas asaj që bini dakort, përndryshe do të bëni mëkat; dhe ndoshta do të shkaktoni që fqinji të bëjë mëkat gjithashtu.”

ÇFARË DO TË JAPË NJERIU SI SHKËMBIM TË SHPIRTIT TË VET?

Nëse nuk jeni në gjendje ta shikoni materialin filmik, zgjidhni një anëtar të grupit për ta lexuar tekstin vijues.



PLAKU ROBERT C. GEI: Shpëtimtari një herë u bëri dishepujve të Tij pyetjen në vijim: “Çfarë do të japë njeriu si shkëmbim të shpirtit të vet?” [Mateu 16:26.]

Kjo është një pyetje që im atë më mësoi ta mendoja me maturi vite më parë. Ndërsa po rritesha, prindërit e mi më caktuan punë të përditshme përreth shtëpisë dhe më paguanin një shumë të vogël të hollash për atë punë. Shpesh ato para, pak më shumë se 50 qindarka në javë, i përdorja për të shkuar në kinema. Atëherë një biletë filmi kushtonte 25 qindarka për një 11-vjeçar. Më mbeteshin 25 qindarka për t’u shpenzuar me ëmbëlsira, që kushtonin 5 qindarka copa. Një film me pesë ëmbëlsira! Më mirë se kaq nuk bëhej.

Çdo gjë shkoi mirë derisa mbusha 12 vjeç. Një pasdite duke qëndruar në radhë, mora vesh se çmimi i biletës për një 12-vjeçar ishte 35 qindarka dhe kjo do të thoshte dy ëmbëlsira më pak. Jo shumë i përgatitur për ta bërë atë sakrificë, unë arsyetova me vete: “Ti dukesh njëlloj si një javë më parë”. Më pas hipa lart dhe kërkova një biletë prej 25 qindarkash. Sportelisti nuk më pa fare me sy hetues dhe unë bleva pesë ëmbëlsirat e mia të zakonshme në vend që të blija tri.

Më vonë, i ngazëllyer nga arritja ime, nxitova në shtëpi për t’i treguar tim eti për suksesin tim të madh. Kur po i tregoja hollësitë, ai nuk tha asgjë. Kur mbarova, ai thjesht më pa dhe tha: “Bir, a do të shisje shpirtin për një monedhë pesëqindarkëshe?” Fjalët e tij më therën në zemrën time 12-vjeçare. Është një mësim që nuk e kam harruar kurrë.

(“Çfarë do të Japë Njeriu si Shkëmbim të Shpirtit të Vet?”, *Ensign* ose *Liahona*, nëntor 2012, f. 34)

PLAKU

JOZEF B. UIRTHLIN

“Integritet moral do të thotë të bëjmë gjithmonë atë që është e drejtë dhe e mirë, pavarësisht nga pasojat e drejtpërdrejta. Do të thotë të jemi të drejtë nga vetë thellësia e shpirtit tonë, jo vetëm në veprimet tona por, më e rëndësishmja, në mendimet tona dhe në zemrat tona. . . . Pak gënjeshtra, pak mashtrim ose marrja e një përfitimi të vogël të padrejtë, nuk janë të pranueshme për Zotin. . . . Shpërblimi i përkryer i integritetit moral është shoqërimi i vazhdueshëm i Frymës së Shenjtë, . . . [i cili do të] na udhërrëfejë në gjithçka që bëjmë.”

“Personal Integrity”, *Ensign*, maj 1990, f. 30, 32, 33



MËSONI—Koha Maximale: 60 Minuta

1. A KAM PARA NË DORË PËR TË SIGURUAR RRRITJE?

Lexoni: Ne kemi mësuar se pronarët e suksesshëm të bizneseve veprojnë që të krijojnë një cikël pozitiv të qarkullimit të parave në dorë. Nëpërmjet planifikimit të kujdesshëm dhe këmbënguljes, ata kanë para të mjaftueshme në dorë që ta mbajnë dhe rritin biznesin e tyre. Ata e dinë gjendjen e tyre të tanishme të parave në dorë dhe herë pas here i përditësojnë parashikimet e tyre për qarkullimin e parave në dorë. Ata “shiko[jnë], që të gjitha . . . gjëra[t] të jenë bërë në urtësi dhe rregull” (Mosia 4:27).

Përveç kësaj, shumë pronarë biznesi kërkojnë financim që të ndjekin mundësi rritjeje si ato për të cilat mësuar në kapitullin 9. Nëse vendosni të kërkonti financim për biznesin tuaj, fillimisht do të keni nevojë për një kuptim të hollësishëm të qarkullimit të parave në dorë nga biznesi juaj, veçanërisht të parave në dorë që biznesi juaj i përdor tani dhe është planifikuar t’i përdorë. Është thelbësore për ju që të siguroheni se biznesi juaj ka para të mjaftueshme në dorë që t’i kryejë veprimet, të përballet me ndonjë situatë të papritur dhe të rritet në përputhje me synimet tuaja.

2. A ËSHTË E MIRË APO E KEQE MARRJA BORXH E PARAVE?

Lexoni: Borxhi vetjak dhe borxhi i biznesit janë të ndryshëm. Huamarrjet vetjake përdoren shpesh për të shpenzuar më shumë nga sa kemi aftësinë për të paguar. Huamarrjet për biznesin duhet të përdoren për të prodhuar më shumë nga sa kemi aftësinë për të prodhuar. Udhëheqësit e Kishës na kanë këshilluar që ta shmangim borxhin vetjak. Siç tha Plaku Xhozef B. Uirthlin: “Disa borxhe – të tilla si për një shtëpi të thjeshtë, shpenzimet për arsimim, ndoshta për një makinë të parë që nevojitet – mund të jenë të nevojshme. Por ne kurrë nuk duhet të hyjmë në skllavëri financiare nëpërmjet borxhit të konsumatorit pa i peshuar me kujdes kostot” (“Earthly Debts, Heavenly Debts”, *Ensign* ose *Liahona*, maj 2004, f. 41).

Diskutoni: Mendoni për dikë që e njihni, i cili ka marrë para borxh për përdorim vetjak. A e ndihmon apo dëmton kjo atë?

Lexoni: Ne duhet të jemi të kujdesshëm kur marrim parasysh borxhin e biznesit. Por kur përdoret me urtësi, "borxhi i biznesit të shëndoshë është një nga elementet e rritjes" (*Mësime të Presidentëve të Kishës: Ezra Taft Benson* [2014], f. 289).

Pothuajse çdo biznes kërkon kapital ose para shtesë që të rritet. Pronarët e bizneseve zakonisht marrin kapital shtesë nëpërmjet kursimeve të veta ose nëpërmjet financimit me borxh apo financimit me anë të pjesës së kapitalit të pronarit. **Financimi me borxh** do të thotë të marrësh hua për biznesin dhe më pas ta ripaguash me interes. **Financimi me pjesën e kapitalit të pronarit nga biznesi** do të thotë të marrësh para në shkëmbim të pronësisë së pjeshme të kompanisë.

Me raste pronarët e bizneseve marrin grante qeveritare ose para nga burime të tjera. Këto fonde zakonisht nuk duhet të ripaguhen.

3. VARIANTET E FINANCIMIT TË BIZNESIT TIM

Lexoni: Pronarët e suksesshëm të bizneseve janë të matur dhe krijues në mbledhjen e fondeve që u nevojiten për ta rritur biznesin e tyre. Ka shumë mënyra se si t'i fitoni fondet që ju nevojiten. Kjo pjesë i ndan ato në tri kategori. Kategoria 1 flet për fondet që shpesh përdoren të parat, të tilla si kursimet tuaja vetjake. Kategoria 2 shqyrton burime të ndryshme të financimit me borxh. Kategoria 3 përmbledh variante më pak të zakonshme financimi që mund të gjejnë zbatim te disa pronarë biznesi.

Kategoria 1: Burime të Zakonshme Financimi

Lexoni: Shumica e pronarëve të bizneseve fillimisht e financojnë rritjen e biznesit të tyre duke u mbështetur te vetë kursimet e tyre, duke i përveshur mëngët (duke e bërë punën vetë dhe duke mos u mbështetur te ndihmë nga jashtë) dhe duke marrë kredi ose para investimi nga pjesëtarë të familjes ose miq të ngushtë. Këto mundësi i lejojnë të marrin vendime të shpejta dhe të jenë të ndryshueshëm në administrimin e rritjes së biznesit të tyre.

VEPRIMTARI (5 minuta)

Hapi 1: Si grup lexoni me zë të lartë përshkrimet, epërsitë dhe mangësitë e llojeve të mëposhtme të financimit.

| BURIME TË ZAKONSHME FINANCIMI | | | |
|--------------------------------------|--|---|--|
| BURIMI | PËRSHKRIMI | EPËRSITË | MANGËSITË |
| Kursimet e pronarit | Pronari përdor kursime vetjake si kredi ndaj biznesit ose për të investuar në të. | <ul style="list-style-type: none"> o Pronari ruan kontroll të biznesit o Leje përdorimi të lehtë dhe të menjëhershme o Përgatitje minimale dokumentesh | <ul style="list-style-type: none"> o Sakrificë dhe rrezik vetjak e familjar o Fonde me mundësi të pamjaftueshme |
| Mëngëpërveshje | Pronari e bën të gjithë punën vetë në vend që të punësojë punonjës apo të marrë kredi. | <ul style="list-style-type: none"> o Pronari ruan kontroll të biznesit o Pakëson nevojën për para në dorë o Zotim të lartë ndaj cilësisë | <ul style="list-style-type: none"> o Rritje më e ngadaltë o Mungesë e mundshme aftësie |
| Familja dhe miqtë | Pjesëtarë të familjes dhe miq i japin borxh para biznesit ose investojnë në të. | <ul style="list-style-type: none"> o Besnikëri dhe përkrahje o Ndryshueshmëri me normat dhe kushtet financiare | <ul style="list-style-type: none"> o Mundësi për marrëdhënie të tensionuara o Mundësi për ndërhyrje të padëshiruar në biznes |

Hapi 2: A keni përvoja të mëparshme me ndonjë prej këtyre burimeve të financimit? Nëse po, a keni ndonjë ide? Nëse jo, çfarë mendimesh ose shqetësimesh keni?

Kategoria 2: Burime Financimi nga Borxhi

Lexoni: Përveç përdorimit të burimeve vetjake të financimit, shumë pronarë biznesi kërkojnë fonde nëpërmjet marrjes së huas ose financimit nga borxhi. Pyetjet vijuese mund të ndihmojnë për ta udhërrëfyer vendimin për të marrë borxh:

- A po marr hua për ta rritur biznesin tim, jo për arsye vetjake?
- A po marr borxh për të mbështetur një biznes që nuk do të jetë fitimprurës?
- A është koha e duhur për ta marrë përsipër këtë rrezik?
- A ndihem rehat me kushtet e kredisë që do të marr?
- A po marr borxh sasinë e duhur?
- A do të jem në gjendje ta ripaguaj borxhin dhe t'i mbaj veprimet e biznesit në rrezik minimal për qarkullimin pozitiv të parave në dorë?

Diskutoni: Përfytyroni sikur po shqyrtoni marrjen borxh të parave për biznesin tuaj. Si grup diskutoni se si secila nga pyetjet paraprirëse do t'ju ndihmonte në këtë vendim.

Lexoni: Kartat e kreditit janë burimi më i zakonshëm i financimit nga borxhi, por ato kanë shkallë të larta interesi. Një linjë kredie është një mundësi e ndryshueshme që i lejon pronarët e bizneseve për të administruar ngritjet dhe uljet e nevojave të qarkullimit të parave të tyre në dorë. Huatë bankare, huatë mikrofinanciare dhe huadhënia nga njëri tek tjetri janë gjithashtu në dispozicion dhe ofrojnë shumë epërsi, por ato zakonisht kërkojnë një proces të rreptë aplikimi.


VEPRIMTARI (10 minuta)

Hapi 1: Si grup lexoni më poshtë secilin prej përshkrimeve për burimet e financimit të borxhit. Më pas shqyrtoni informacionin që i krahason dhe i ballafaqon këto burime të financimit nga borxhi.


























| BURIMET E FINANCIMIT NGA BORXHI: ANËT E FORTA DHE TË DOBËTA | | | | |
|--|---|--|---|--|
| KARTË KREDITI | LINJË KREDIE | HUA BANKARE | HUA MIKROFINANCIARE | HUADHËNIE NGA NJËRI TEK TJETRI |
| Pronari bën blerje me një kartë krediti dhe pritet ta ripaguajë me interes sasinë e marrë borxh. | Një institucion financiar bën një huadhënie të ndryshueshme që e lejon një pronar të marrë hua në mënyrë të përsëritur për nevojat afatshkurtra të qarkullimit të parave në dorë të biznesit. | Një bankë i jep hua pronarit me pritshmërinë e pagesave të caktuara të kapitalit me interes. | Një organizatë i jep hua një sasi të vogël parash një biznesi që nuk është në gjendje të marrë një hua nga banka. Këto hua janë në dispozicion pothuajse në çdo vend. | Individët i japin hua një pronari biznesi me të cilin nuk kanë lidhje, nëpërmjet një shërbimi në internet. |

LEGJENDA

 = Anë e Fortë

 = Mesatare

 = Anë e Dobët

| SHPEJTËSIA NË MARRJEN E FONDEVE | KOLATERALI DHE DEKLARATAT FINANCIARE |
|--|---|
|  Kartë krediti (i merr shpejt fondet)  Linjë kredie (kërkon më shumë kohë për t'i marrë fondet)  Hua bankare (kërkon më shumë kohë për t'i marrë fondet)  Hua mikrofinance (kërkon më shumë kohë për t'i marrë fondet)  Huadhënie e drejtpërdrejtë në internet (kërkon më shumë kohë për t'i marrë fondet) |  Kartë krediti (nuk kërkohet)  Linjë kredie  Hua bankare (kërkohet)  Hua mikrofinance  Huadhënie e drejtpërdrejtë në internet |
| KËRKOHEFT AFTËSI E MIRË PAGIMI E KREDISË | NORMA E INTERESIT |
|  Kartë krediti (nuk kërkohet me domosdo)  Linjë kredie  Hua bankare (kërkohet)  Hua mikrofinance  Huadhënie e drejtpërdrejtë në internet |  Kartë krediti (norma relativisht të larta)  Linjë kredie (norma relativisht të ulëta e të ndryshueshme)  Hua bankare (norma relativisht të ulëta e të pandryshueshme)  Hua mikrofinance  Huadhënie e drejtpërdrejtë në internet |
| MADHËSIA E HUASË | |
|  Kartë krediti (shumë relativisht e vogël)  Linjë kredie  Hua bankare (shumë relativisht e madhe)  Hua mikrofinance (shumë relativisht e vogël)  Huadhënie e drejtpërdrejtë në internet (shumë relativisht e vogël) | |

Hapi 2: Si grup lexoni me zë të lartë secilën situatë më poshtë. Përcaktoni se cili variant financimi me borxh mendoni se është më i miri dhe arsyet për zgjedhjen tuaj. Jepni përgjigje për secilën situatë përpara se të lexoni situatën pasuese.

Situata A: Malikut i duhen 2 000 dollarë menjëherë që të blejë materiale për biznesin e tij të zbukurimeve për festa. Për shkak të sezonalitetit të biznesit të tij dhe aftësisë së tij për të bërë shitje të menjëhershme, ai ka besim se mund t'i kthejë këto para brenda 30 ditësh.

Situata B: Nina ka një biznes që prodhon shkallë sipas kërkesave të klientëve. Ajo ka qenë në biznes për 18 muaj dhe ka nevojë për 35 000 dollarë për të blerë një torno më të mirë. Ajo ka histori të mirë krediti, por ka pak kolateral.

Situata C: Saki ka nevojë për 10 000 dollarë që të financojë një lojë që po krijon. Ajo sapo e filloi biznesin e saj, nuk ka deklarata financiare të mëparshme dhe parashikon se do të duhet ca kohë për t'i ripaguar ato para.

Hapi 3: Individualisht shkruani një përgjigje për një prej pyetjeve vijuese:

Cilin burim të financimit nga borxhi do të donit ta hulumtonit më tej për biznesin tuaj?

Nëse nuk mendoni se biznesi juaj do të ketë nevojë për financim nga borxhi në të ardhmen e afërt, për cilin burim të financimit nga borxhi do të doni të mësoni më shumë?

Kategoria 3: Burime jo të Shpeshta Financimi

Lexoni: Me raste pronarët e bizneseve janë në gjendje të kërkojnë variante të tjera financimi, siç tregohet në tabelën më poshtë. Këto variante ndryshojnë në varësi të sektorit dhe llojit të mundshëm të biznesit. Ato nuk janë të zakonshme për shumicën e pronarëve të bizneseve të vogla.

VEPRIMTARI (5 minuta)

Hapi 1: Si grup lexoni me zë të lartë përshkrimet, epërsitë dhe mangësitë e llojeve të mëposhtme të financimit.

| BURIME JO TË SHPESHTA TË FINANCIMIT | | | |
|-------------------------------------|--|---|---|
| BURIMI | PËRSHKRIMI | EPËRSITË | MANGËSITË |
| Financim nga shumë njerëz | Një numër i madh njerëzish i kontribuojnë sasi të vogla parash nëpërmjet internetit një biznesi të cilin e përkrahin. | <ul style="list-style-type: none"> ○ Mundësi për të mbledhur fonde të shumta me shpejtësi ○ Krijon interesin e klientit ○ Teston kërkesën e mundshme për produktin | <ul style="list-style-type: none"> ○ Shumë bizneseve u mungon ndjekja e mjaftueshme nga "turma" ○ Rrezik që të kopjohet ideja e biznesit tuaj |
| Investues engjell | Një ose më shumë individë të pasur investojnë në një biznes që ka potencial për rritje të madhe. | <ul style="list-style-type: none"> ○ Huamarrësi merr fonde dhe krijon lidhje biznesi ○ Investuesi shërben si këshilltar me përvojë | <ul style="list-style-type: none"> ○ Mundësi për pikëpamje të ndryshme dhe ndërhyrje në biznes ○ Shtytje për të dhënë rezultate |
| Kapital për ndërmarrje | Një kompani financiare investon një sasi të madhe parash dhe pret rritje biznesi dhe shitje përfundimtare nga biznesi. | <ul style="list-style-type: none"> ○ Fonde të mëdha e lejojnë biznesin të rritet me shpejtësi ○ Nxit besueshmëri dhe ofron mundësi për të tërhequr më shumë klientë dhe investues më të mëdhenj | <ul style="list-style-type: none"> ○ Pronari sakrifikon një pjesë të kontrollit të biznesit ○ Përqendrim i madh te rritja dhe më në fund shitjen e biznesit ○ Shtytje për të dhënë rezultate |
| Përgatitës ose përshpejtues | Një organizatë i siguron një biznesi vend pune, infrastrukturë, udhëzim dhe lidhje biznesi. | <ul style="list-style-type: none"> ○ Nxit besueshmëri ○ Pakëson shpenzimet dhe nevojën për para në dorë ○ Siguron përvojë, udhëzim dhe përkrahje | <ul style="list-style-type: none"> ○ Mundësi për të mos i dhënë vlerë të mjaftueshme pronarit të biznesit ○ Mundësi për pronarin që të heqë dorë nga një pjesë e madhe e kapitalit në biznes |
| Granti | Qeveria i jep fonde një biznesi për një qëllim të caktuar. | <ul style="list-style-type: none"> ○ Ekspozim dhe besueshmëri që tërheq investues, klientë dhe huadhënës të tjerë ○ Fondet nuk duhet të ripaguhen | <ul style="list-style-type: none"> ○ Kërkon kohë për të marrë fonde ○ I vështirë për cilësi |

Hapi 2: Individualisht përgjigjiuni pyetjes vijuese:

Cilin burim të financimit jo të shpeshtë, nëse ka ndonjë, do të donit ta hulumtonit më tej për biznesin tuaj? Përse?

4. HULUMTIMI I VARIANTEVE TË FINANCIMIT

Lexoni: Gjetja e burimeve më të mira të financimit për biznesin tuaj kërkon përpjekje të vazhdueshme. Burimet e financimit ndryshojnë shumë në varësi të vendndodhjes, prandaj është e rëndësishme të flisni me njerëz të cilëve u besoni në rrjetin tuaj vetjak dhe komunitar. Ka të ngjarë që burime në internet, në qeveri dhe komunitet do t'ju ndihmojnë në kërkimin tuaj.

- Diskutoni:**
- Cilat organizata vendore ose kombëtare mund të japin udhëzim ose burime për financimin e biznesit?
 - Cilat burime në internet mund të japin udhëzim për financimin e biznesit?

VEPRIMTARI (5 minuta)

Individualisht merrni parasysh dhe më pas shkruani përgjigje për pyetjet vijuese:

- Cilat burime në internet do të shqyrtoni këtë javë që të mësoni më shumë për variante të mundshme financimi? Nëse nuk e dini se cilat burime në internet të përdorni, cilat tema për financimin do të doni të hulumtoni dhe të kuptoni më mirë?

- Me kë do të flisni këtë javë nga rrjeti juaj vetjak apo komunitar që të mësoni më shumë për variante financimi?

5. INTEGRITETI MORAL NË MARRËDHËNIET FINANCIARE

Lexoni: Neni i trembëdhjetë i besimit thotë që ne besojmë në të qenit të ndershëm. Marrëdhëniet financiare bazohen mbi mirëbesimin dhe integritetin moral vetjak. Veprimi me integritet moral do të thotë që ne i përmbushim marrëveshjet tona dhe shmangim çdo praktikë mashtruese.

Nëse marrim borxh para, ne duhet të sigurohemi që t'i kthejmë. Siç na e kujton Zoti te Doktrina e Besëlidhje: “Në qoftë se merr borxh nga fqinji yt, duhet t’ia rikthesh atë që i ke marrë” (DeB 136:25).

Nëse gjejmë para për biznesin tonë nëpërmjet një huaje, nga investuesit ose përmes një granti, ne duhet t’i përdorim ato para për qëllimin që u dhanë, jo për ndonjë qëllim tjetër. Kur individët ose organizatat i japin para biznesit tonë, ata duhet të jenë në gjendje të mirëbesojnë se ne do ta nderojmë marrëveshjen tonë.

Ne jemi këshilluar të qëndrojmë larg prej marrëveshjeve financiare që nuk i kuptojmë, që janë tepër të mira për të qenë të vërteta, që paraqitin konflikte interesi ose që na vendosin në situata të debatueshme nga ana etike apo situata të paligjshme.

Diskutoni: Çfarë keni mësuar rreth të pasurit integritet moral në çështje financiare dhe në shmangien e praktikave mashtruese?

VEPRIMTARI (5 minuta)

Hapi 1: Individualisht shkruani se si mund të tregoni integritet moral ndërkohë që merrni dhe përdorni para nga njerëz të tjerë që ta rritni biznesin tuaj.

Hapi 2: Si grup tregoni disa ide që i shkruat në hapin 1.



PËRSIATNI—Koha Maximale: 5 Minuta

Individualisht mendoni rreth asaj që keni mësuar sot, dhe shqyrtoni se çfarë do të donte Zoti të bënit. Lexoni shkrimin e shenjtë më poshtë dhe shkruani përgjigje për pyetjet.

“Mos ki frikë, sepse unë jam me ty, mos e humb, sepse unë jam Perëndia yt. Unë të forcoj dhe njëkohësisht të ndihmoj dhe të mbaj me dorën e djathtë të drejtësisë sime” (Isaia 41:10).

Nisur nga ajo që keni mësuar sot, çfarë ndryshimi, nëse po, keni ndjesi të bëni që t’ju ndihmojë të gjeni financim për biznesin tuaj?

Çfarë veprimi do të ndërmerrni këtë javë për ta vënë në jetë ndryshimin që përcaktuat më lart?



ZOTOHUNI—Koha Maksimale: 5 Minuta

Lexojeni secilin prej zotimeve më poshtë me partnerin tuaj në veprim. Aftësia juaj për të pasur sukses në nisjen ose rritjen e biznesit tuaj do të përmirësohet jashtëzakonisht kur i mbani me zell zotimet tuaja javore. Premtoni se do t'i mbani zotimet tuaja dhe më pas nënshkruani më poshtë.

ZOTIMET E MIA

- A** Unë do t'i mbaj zotimet nga "Themeli Im" për këtë javë:
- Të përmirësoj një nga mënyrat që e përzgjedha për të treguar integritet moral.
 - T'ua tregoj atë që kam mësuar rreth integritetit moral familjes sime ose miqve të mi.
- B** Unë do të flas me personin ose personat që i kam përcaktuar nga rrjeti im vetjak apo i komunitetit, që të mësoj më shumë rreth varianteve të financimit për biznesin tim.
- C** Unë do të rishikoj burimet ose temat në internet që i kam përcaktuar, që të mësoj më shumë rreth varianteve të mundshme të financimit për biznesin tim.
- D** Unë do ta rishikoj faqen time "Përsiatni" dhe do t'i mbaj zotimet.
- E** Unë do të vihem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe do ta përkrah atë.

Mbani mend se javën që vjen do t'ju kërkohet të raportoni numrin e ditëve që folët me klientët tuaj, shkruat në fletoren e shënimeve të biznesit tuaj, shitët dhe shënuat hollësi-të financiare (shih tabelën "Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia" në fillim të librit).

Nënshkrimi im _____

Nënshkrimi i partnerit në veprim _____

Bëni një lutje mbylljeje.



11

PËRMIRËSIMI I VAZHDESHËM I BIZNESIT TIM

PARIMI NGA “THEMELI IM”

- Komunikoni: Bëni Kërkesa dhe Dëgjoni

PARIMET, AFTËSITË DHE ZAKONET E BIZNESIT

1. Vizioni i Biznesit Tim
2. Standardizimi i Biznesit Tim
3. Sigurimi që Biznesi Im Është në Pajtim me Ligjet dhe Rregulloret
4. Investimi te Punonjësit
5. Caktimi i Synimeve dhe Matja e Suksesit të Biznesit Tim



RAPORTONI—Koha Maksimale: 25 Minuta

Bëni një lutje hapjeje.

ZOTIMET E JAVËS SË KALUAR

- A** T'i mbaj zotimet e bëra te "Themeli Im".
- B** Të flas me personin ose personat që i përcaktova nga rrjeti im vetjak apo komunitar që të mësoj më shumë rreth varianteve të mundshme të financimit për biznesin tim.
- C** Të rishikoj burimet ose temat në internet që i përcaktova, që të mësoj më shumë rreth varianteve të mundshme të financimit për biznesin tim.
- D** Ta rishikoj faqen time "Përsiatni" dhe ta mbaj zotimin.
- E** Të vhem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe ta përkrah atë.

HAPI 1: VLERËSONI ME PARTNERIN NË VEPRIM (5 minuta)

Përdorni pak minuta për të vlerësuar përpjekjet tuaja që t'i mbani zotimet tuaja gjatë kësaj jave. Përdorni tabelën "Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia" në fillim të kësaj fletoreje pune. Më pas tregojani vlerësimin tuaj partnerit ose partneres suaj dhe diskutoni me të pyetjen më poshtë.

Diskutoni: Çfarë sfidash patët për mbajtjen e zotimeve tuaja gjatë kësaj jave?

| Kjo tabelë do t'ju ndihmojë të gjurmoni përparimin tuaj. Ju do të keni mundësinë të plotësoni atë që gjëjat "Raportoni" të mbledhjes së grupit të çdo jave. | | | | | | Afësitë Kye për Biznes | | | |
|---|---|---|---|------------------------------------|---------------------------------------|---|---|---|---|
| UDHËZIME: Vlerësoni përpjekjen tuaj për t'i mbajtur zotimet që bëni çdo jave. Tregojani vlerësimin tuaj partnerit suaj në veprim. Përsiatni mënyrën se si mund të vishdorni të përmbroheni tekast ushterues për formimin e këtyre zotimeve të rëndësishme. | | | | | | LEGJENDA <ul style="list-style-type: none"> ● Në shtetë Minimalë ● Në shtetë Mesatare ● Në shtetë të Nivelit të Lartë | | | |
| | Zotimet për themelimin "Themeli Im" | Zotimet për Zhvillimin e Biznesit | Zotimet për Funkcionimin e Biznesit | Zotimet lidhur me "Përsiatjen" | Zotimet lidhur me Partnerin në Veprim | D | E | U | P |
| Shembull | Të përbashkëtojmë dhe të jemi në kontakt | Të përdorim çdo ditë një regjistrar të ardhurash dhe dëgjues | Të krijoj një plan për t'i ulur kostot e biznesit | Të shikojmë dhe të përsiatim | Të marrim parasysh dhe të diskutim | ● | ● | ● | ● |
| Java 1 | Më kontaktua të vjetër kërkim për partner biznesi | Të marrë parasysh në një ofertë me hapësirë Labast | Të filloj të ofertoj çdo ditë në Facebook time të shprehura të biznesit | Të marrë parasysh dhe të përsiatim | Të marrim parasysh dhe të diskutim | ● | ● | ● | ● |
| Java 2 | Të kontaktoj bashkëpunuesit të biznesit | Të krijoj një listë me paratë mënyra të përdorueshme të klientëve | Të përdorim paratë të biznesit për të marrë parasysh | Të marrë parasysh dhe të përsiatim | Të marrim parasysh dhe të diskutim | ● | ● | ● | ● |
| Java 3 | Të marrë parasysh paratë | Të shprehë bashkëpunuesit me të paratë për të marrë parasysh | Të përdorim paratë të biznesit për të marrë parasysh | Të marrë parasysh dhe të përsiatim | Të marrim parasysh dhe të diskutim | ● | ● | ● | ● |
| Java 4 | Të përdorim dhe të jemi në kontakt | Të marrë parasysh në ofertë të tjerë | Të përdorim paratë të biznesit për të marrë parasysh | Të marrë parasysh dhe të përsiatim | Të marrim parasysh dhe të diskutim | ● | ● | ● | ● |
| Java 5 | Të marrë parasysh dhe të jemi në kontakt | Të marrë parasysh në ofertë të tjerë | Të përdorim paratë të biznesit për të marrë parasysh | Të marrë parasysh dhe të përsiatim | Të marrim parasysh dhe të diskutim | ● | ● | ● | ● |
| Java 6 | Puna të marrë parasysh dhe të jemi në kontakt | Të marrë parasysh në ofertë të tjerë | Të përdorim paratë të biznesit për të marrë parasysh | Të marrë parasysh dhe të përsiatim | Të marrim parasysh dhe të diskutim | ● | ● | ● | ● |
| Java 7 | Të zgjidh problemet | Të marrë parasysh në ofertë të tjerë | Të përdorim paratë të biznesit për të marrë parasysh | Të marrë parasysh dhe të përsiatim | Të marrim parasysh dhe të diskutim | ● | ● | ● | ● |
| Java 8 | Të marrë parasysh dhe të jemi në kontakt | Të marrë parasysh në ofertë të tjerë | Të përdorim paratë të biznesit për të marrë parasysh | Të marrë parasysh dhe të përsiatim | Të marrim parasysh dhe të diskutim | ● | ● | ● | ● |
| Java 9 | Të marrë parasysh dhe të jemi në kontakt | Të marrë parasysh në ofertë të tjerë | Të përdorim paratë të biznesit për të marrë parasysh | Të marrë parasysh dhe të përsiatim | Të marrim parasysh dhe të diskutim | ● | ● | ● | ● |
| Java 10 | Të marrë parasysh dhe të jemi në kontakt | Të marrë parasysh në ofertë të tjerë | Të përdorim paratë të biznesit për të marrë parasysh | Të marrë parasysh dhe të përsiatim | Të marrim parasysh dhe të diskutim | ● | ● | ● | ● |
| Java 11 | Të marrë parasysh dhe të jemi në kontakt | Të marrë parasysh në ofertë të tjerë | Të përdorim paratë të biznesit për të marrë parasysh | Të marrë parasysh dhe të përsiatim | Të marrim parasysh dhe të diskutim | ● | ● | ● | ● |
| Java 12 | Të marrë parasysh dhe të jemi në kontakt | Të marrë parasysh në ofertë të tjerë | Të përdorim paratë të biznesit për të marrë parasysh | Të marrë parasysh dhe të përsiatim | Të marrim parasysh dhe të diskutim | ● | ● | ● | ● |

HAPI 2: RAPORTOJINI GRUPIT (8 minuta)

Pas vlerësimit të përpjekjeve tuaja, mblidhuni sërish si grup dhe raportojini rezultatet tuaja. Bëjeni me radhë në grup dhe secili të thotë nëse e vlerësoi veten me ngjyrën e kuqe, të verdhë ose të gjelbër për secilin nga zotimet e javës së kaluar. Gjithashtu thoni numrin e ditëve që e ushtruat cilëndo prej aftësive kyç të biznesit, siç u raportua në tabelën “Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia”.

HAPI 3: TREGOJINI PËRVOJAT TUAJA (10 minuta)

Tani tregoni si grup gjërat që mësuat nga përpjekja për t’i mbajtur zotimet tuaja gjatë javës.

- Diskutoni:**
- Çfarë përvojash patët për mbajtjen e zotimeve tuaja të bëra te “Themeli Im”?
 - Çfarë mësuat nga hulumtimi i varianteve të mundshme të financimit për biznesin tuaj?

HAPI 4: ZGJIDHNI PARTNERË NË VEPRIM (2 minuta)

Zgjidhni një partner në veprim nga grupi për javën që vjen. Përgjithësisht, partnerët në veprim janë të së njëjtës gjini dhe nuk janë pjesëtarë të një familjeje.

Përdorni disa minuta tani që të takoheni me partnerin tuaj në veprim. Prezantohuni dhe diskutoni se si do ta kontaktoni njëri-tjetrin gjatë javës.

Emri i partnerit në veprim

Informacion kontakti

Shkruani se si dhe kur do ta kontaktoni njëri-tjetrin gjatë kësaj jave.

| DIE | HËN | MAR | MËR | ENJ | PRE | SHT |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| | | | | | | |



THEMELI IM: KOMUNIKONI: BËNI KËRKESA DHE DËGJONI—Koha Maksimale: 20 Minuta

Përsiatni: Kur iu është përgjigjur Ati Qiellor lutjeve të mia?

Shikoni: “Creating Lift,” [“Krijimi i Forcës Ngritëse”], në dispozicion te srs.lds.org/videos. (Nuk keni material filmik? Lexoni tekstin e shkruar në fund të kësaj pjese.)

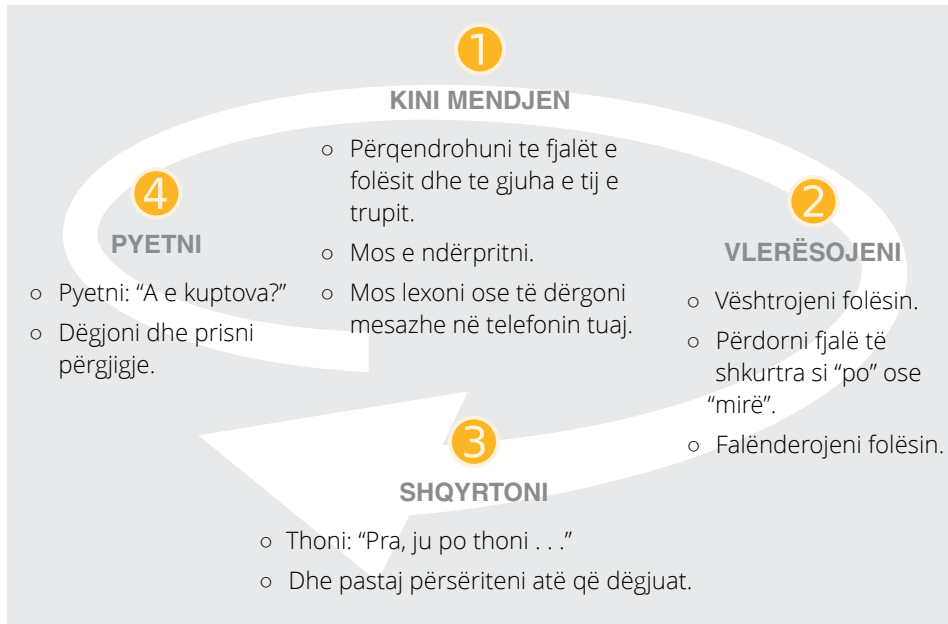
Diskutoni: Si mund t’i dallojmë përgjigjet ndaj lutjeve tona? Përse është dëgjimi një pjesë thelbësore e lutjes?

Lexoni: Vargjet te Doktrina e Besëlidhje 8:2 dhe citimin nga Presidenti Rasëll M. Nelson.

Diskutoni: Përse është të dëgjuarit një aftësi thelbësore? Si mund të na ndihmojë në punën tonë të dëgjuarit me kujdes?

VEPRIMTARI (5 minuta)

Hapi 1: Si grup, lexoni hapat në kutinë më poshtë dhe shkurtimisht diskutoni se si ata mund t’ju bëjnë dëgjues më të mirë.



Hapi 2: Kërkojini njërit ose dy prej anëtarëve të grupit t’u tregojnë të tjerëve rreth një sfide apo pyetjeje që kanë. Çdokush tjetër duhet të përpiqet të dëgjojë, duke i ndjekur hapat më lart.

Hapi 3: Kur të mbaroni, pyetini anëtarët e grupit që folën se si u ndien kur grupi u përpoq vërtet të dëgjonte.

DOKTRINA E BESËLIDHJE 8:2

“Unë do të të them në mendjen tënde dhe në zemrën tënde, me anë të Frymës së Shenjtë, që do të vijë mbi ty dhe që do të banojë në zemrën tënde.”

PRESIDENTI RASËLL M. NELSON

“Shpirti juaj do të bekohet teksa mësoni të dëgjoni, më pas tek dëgjoni për të mësuar nga fëmijët, prindërit, shokët, fqinjët dhe udhëheqësit e Kishës, gjithçka prej të cilave do ta zgjerojë aftësinë për të dëgjuar këshilla nga lart.”

“Listen to Learn”, Ensign, maj 1991, f. 24

Lexoni: Lexoni citimet nga Presidenti Henri B. Ajring dhe Plaku Robert D. Hejls.

Zotohuni: Zotohuni që t'i bëni veprimet vijuese gjatë javës.

- Lutuni individualisht dhe si familje çdo mëngjes e çdo mbrëmje. Shpenzoni kohë pas çdo lutjeje që të dëgjoni plot nderim për udhërrëfim.
- Tregojani familjes apo miqve tuaj atë që keni mësuar sot rreth komunikimit.

KRIJIMI I FORCËS NGRITËSE

Nëse nuk jeni në gjendje ta shikoni materialin filmik, zgjidhni një anëtar të grupit për ta lexuar tekstin vijues.



PRESIDENTI DITER F. UHTDORF: Me qëllim që një aeroplan të ngrihet nga toka, duhet krijuar një forcë ngritëse. Në aerodinamikë, forca ngritëse krijohet kur ajri kalon te krahët e një aeroplani në mënyrë të tillë që trysnia nga poshtë krahëve të jetë më e madhe se trysnia sipër krahëve. Kur forca ngritëse e tejkalon tërheqjen poshtë të gravitetit, aeroplani ngrihet nga toka dhe arrin të fluturojë.

Në mënyrë të ngjashme, ne mund ta krijojmë forcën ngritëse në jetën tonë shpirtërore. Kur forca që na shtyn drejt qiellit, është më e madhe sesa tundimet dhe ankthi që na tërheqin poshtë, ne mund të ngjitemi dhe të fluturojmë në mbretërinë e Shpirtit.

Edhe pse ka shumë parime të ungjillit që na ndihmojnë të arrijmë forcën ngritëse, do të më pëlqente të përqendrohesha te njëra në veçanti.

Lutja!

Lutja është një nga parimet e ungjillit që siguron forcë ngritëse. Lutja ka fuqinë të na ngrejë nga shqetësimet tona tokësore. Lutja mund të na ngrejë përmes reve të dëshpërimit ose errësirës për te një horizont i ndritshëm e i kthjellët.

Një nga bekimet e privilegjet dhe mundësitë më të mëdha që kemi si fëmijë të Atit tonë Qiellor, është se ne mund të komunikojmë me Të nëpërmjet lutjes. Mund t'i flasim Atij për përvojat tona jetësore, sfidat dhe bekimet. Ne mund ta dëgjojmë e të marrim udhërrëfim qiellor nga Shpirti i Shenjtë në çdo kohë e në çdo vend.

(Shih Dieter F. Uchtdorf, "Prayer and the Blue Horizon", *Ensign* ose *Liahona*, qershor 2009, f. 5–6)

PRESIDENTI HENRI B. AJRING

"Ati ynë Qiellor i dëgjon lutjet e fëmijëve të Tij nëpër tokë, që luten për ushqim për të ngrënë, për rroba për të mbuluar trupat e tyre dhe për dinjitetin që do të rridhte nga të qenët në gjendje për të siguruar për vete."

"Mundësi për të Bërë Mirë", *Ensign* ose *Liahona*, maj 2011, f. 22

PLAKU ROBERT D. HEJLS

"Ne duhet të kërkojmë ndihmë nga Ati ynë Qiellor dhe të kërkojmë forcë përmes Shlyerjes së Birit të Tij, Jezu Krishtit. Në të dyja, si në gjërat materiale, ashtu dhe ato shpirtërore, marrja e kësaj ndihme hyjnore na mundëson të bëhemi kujdestarë të matur për vete dhe për të tjerë."

"Të Bëhemi Kujdestarë të Matur, Materialisht dhe Shpirtërisht", *Ensign* ose *Liahona*, maj 2009, f. 7–8



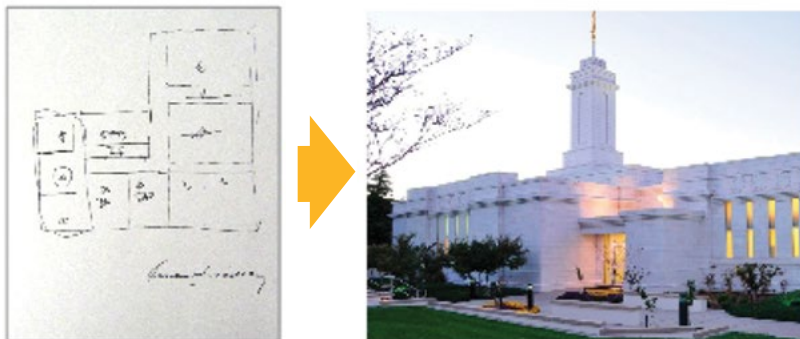
MËSONI —Koha Maximale: 65 Minuta

1. NJË VIZION I BIZNESIT TIM

Lexoni: Pronarë të suksesshëm biznesesh mendojnë dhe e komunikojnë se çfarë do të bëhet biznesi i tyre. Ata përcaktojnë një vizion për biznesin e tyre. Një vizion është një figurë e një gjendjeje të dëshiruar të së ardhmes. Te Perla me Vlerë të Madhe lexojmë se Zoti “i krijoi[i] të gjitha gjërat . . . shpirtërisht, përpara se ato të ishin në mënyrë të natyrshme mbi faqen e tokës” (Moisiu 3:5). Në mënyrë të ngjashme, pronarët e bizneseve krijojnë mendërisht të ardhmen e biznesit që kanë si qëllim ta ndërtojnë fizikisht.

Krijimi i një vizioni është shenjë e udhëheqjes. Kjo e vërtetë gjen zbatim drejtpërsëdrejti te biznesi juaj. Vizioni juaj do t’i drejtojë veprimet tuaja dhe do t’ju ndihmojë ju dhe njerëzit me të cilët punoni, që t’i përqendroni energjinë dhe përpjekjet tuaja.

Nuk mjafton të krijoni një vizion dhe më pas të shpresoni që biznesi juaj do të dalë me sukses. Do të jetë e nevojshme të punoni shumë dhe të jeni këmbëngulës që ta bëni realitet vizionin tuaj.



Majtas: Skica e Presidentit Gordon B. Hinkli për zhvillimin e tempujve të vegjël, 1997. Djathtas: Një tempull i vogël i përfunduar në Kolonia Haurez, Meksikë, përkushtuar në vitin 1999.

VEPRIMTARI (10 minuta)

Hapi 1: Vizatoni një figurë të asaj se si do të duket biznesi juaj kur ta keni arritur suksesin e ardhshëm që parashikoni. Jini sa më të hollësishëm që mundeni. Ndihuni të lirë që të shtoni fjalë ose fraza përshkruese në figurën tuaj.

Vizioni im për biznesin tim

Hapi 2: Bëjini disa anëtarë të grupit ta tregojnë dhe shpjegojnë figurën e tyre.

Hapi 3: Renditni pikat kulmore që duhet të arrijë biznesi juaj për të bërë realitet vizionin që krijuat në hapin 1. Nëse është e mundur, jepni me përafërsi se kur do t'i arrini këto pika kulmore.

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

2. STANDARDIZIMI I BIZNESIT TIM

Lexoni: Një biznes nuk duhet të varet tërësisht nga pronari ose pronarja e tij. Pronarët e suksesshëm të bizneseve krijojnë manuale veprimi dhe i dokumentojnë rrjedhat e punës së tyre për të treguar se si të kryhet puna standarde e biznesit të tyre. Këto burime nxitin cilësi dhe qëndrueshmëri në proceset e biznesit. Ato janë të dobishme për të trajnuar punonjës të rinj dhe për të ruajtur praktikat më të mira mes punonjësve të tanishëm. Ato duhet të rishikohen e përditësohen shpesh.

Krijimi i një manuali veprimesh dhe dokumentimi i rrjedhave tuaja të punës për detyra të veçanta do të caktojnë pritshmëri, do t'i ndihmojnë punonjësit të arrijnë synime të përbashkëta dhe do të sigurojnë qëndrueshmëri. Ky dokumentim bën të mundur që dikush ta kryejë një detyrë kur një punonjës, i cili normalisht e kryen atë, është i sëmurë, shkon me pushime, ka një rast të ngutshëm apo largohet nga biznesi. Me rrjedha të hollësishme të punës në përdorim, ju mund të punoni për përmirësimin e biznesit tuaj në vend që thjesht të punoni për biznesin tuaj.

Krijimi i manualit të veprimeve dhe dokumentimi i rrjedhave tuaja të punës gjithashtu do t'ju ndihmojnë nëse jeni punonjës i vetëm i biznesit tuaj. Procesi i dokumentimit do t'ju ndihmojë ta strukturoni dhe standardizoni biznesin tuaj. Kjo do ta ndihmojë biznesin tuaj që të jetë më i organizuar. Rrjedhat e dokumentuara të punës gjithashtu shërbejnë si burim njohurie për t'ju ndihmuar të kujtoni detyrat që mund të kryhen rrallë.

- Diskutoni:**
- Si pronar biznesi, përse është e rëndësishme që ju të krijoni një manual veprimesh dhe t'i dokumentoni rrjedhat e punës për detyra të veçanta?
 - Cilat detyra ose procese të biznesit duhet të dokumentoni, me qëllim që puna të mund të kryhet në mënyrë të qëndrueshme?

VEPRIMTARI (5 minuta)

Zgjidhni një detyrë të rëndësishme të biznesit që e kryeni rregullisht. Kjo detyrë mund të jetë diçka e thjeshtë, si krijimi i një fature ose marrja e një pagese. Shkruajeni detyrën dhe më pas shkruani udhëzime hap pas hapi për mënyrën se si ta plotësoni atë. Ky ushtrim është hapi i parë për krijimin e një manuali veprimesh për biznesin tuaj.

Shembull: Bëni një depozitim

1. Hapni llogarinë
2. Shkruani datën e depozitimit
3. Shkruani emrin e personit ose të biznesit që po bën depozitimin
4. Shkruani shumën e depozitimit
5. Shkruani llogarinë për depozitimin
6. Klikoni **Ruaj**

Detyra: _____

Udhëzimet hap pas hapi:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____

3. SIGURIMI QË BIZNESI IM ËSHTË NË PAJTIM ME LIGJET DHE RREGULLORET

Lexoni: Pronarët e bizneseve janë përgjegjës për të siguruar që bizneset e tyre veprojnë në pajtim me të gjitha ligjet dhe rregulloret. Ligjet dhe rregulloret ndryshojnë sipas sektorit dhe vendndodhjes, prandaj është e rëndësishme që çdo pronar biznesi të mendojë për kërkesat e tij ose të saj ligjore dhe rregullatore në: 1) nivel vendor, 2) nivel shtetëror ose krahinor, 3) nivel kombëtar dhe 4) nivel ndërkombëtar.

VEPRIMTARI (15 minuta)

Hapi 1: Qëllimi i kësaj veprimtarie është të përcaktojë dhe diskutojë kërkesat ligjore për të cilat mund të mos jeni të vetëdijshëm. Si grup lexoni me zë të lartë listën e kategorive ligjore dhe rregullatore në kolonën e majtë më poshtë. Më pas mendoni për secilën kërkesë ligjore ose që mendoni se gjen zbatim për biznesin tuaj. Nëse i dini hollësitë për kutinë që shënuat, përfshijini këto në kolonën "Shënime". Nëse rreshti nuk gjen zbatim për biznesin tuaj, kaloni në rreshtin tjetër.

| KËRKESAT LIGJORE PËR BIZNESIN TIM | | | | | | |
|--|--|---------|--------------------------|-----------|---------------|---------|
| | Shembuj | Vendorë | Shtetërorë ose Krahinorë | Kombëtarë | Ndërkombëtare | Shënime |
| Struktura e biznesit | Korporatë; partneritet | | | | | |
| Sigurimi dhe privatësia e të dhënave | Të dhënat financiare; informacioni vetjak | | | | | |
| Punësimi dhe krahu i punës | Rroga minimale; mbrojtja e punës së fëmijëve; përshtatje për njerëzit me aftësi të kufizuara | | | | | |
| Rregullat e mjedisit | Largimi i mbetjeve; parandalimi i ndotjeve të ajrit | | | | | |
| Rregullat financiare | Ligjet e letrave me vlerë; ligjet kundër trusteeve | | | | | |
| Rregullat e shëndetit dhe të sigurisë | Mbrojtja nga rënia; mbrojtja nga marrja frymë e lëndëve të dëmshme | | | | | |
| Kërkesat e sigurimeve | Sigurimi i detyrimeve; sigurimi i kompensimit të punonjësve | | | | | |
| Prona intelektuale | E drejta e autorit; patenta | | | | | |
| Licencat dhe lejet | Licenca e biznesit; leja e tregtimit të ushqimeve | | | | | |

Hapi 2: Si grup diskutoni disa burime vendore dhe krahinore që mund t'i ndihmojnë pronarët e bizneseve për të kuptuar detyrimet e tyre ligjore dhe rregullatore.

Hapi 3: Përzgjidhni disa tema nga tabela më lart që do t'i hulumtoni këtë javë për biznesin tuaj.

4. INVESTIMI TE PUNONJËSIT

Lexoni: Shtimi i një punonjësi të ri në biznesin tuaj është një vendim i rëndësishëm që kërkon një proces të organizuar marrjeje në punë dhe shqyrtim plot lutje. Pronarët e suksesshëm të bizneseve shkruajnë përshkrime të hollësishme të punës për të udhëzuar në vendimet e tyre të marrjes në punë. Një përshkrim pune e informon kandidatin për kërkesat e punës dhe e ndihmon punëdhënësin që të komunikojë aftësitë, njohurinë dhe zotësitë që do t'i nevojiten punonjësit të ri.

VEPRIMTARI (5 minuta)

Individualisht shkruajini përgjigjet tuaja për pyetjet vijuese. Kjo veprimtari do t'ju ndihmojë të shkëmbeni ide që mund t'i përdorni në një përshkrim të ardhshëm pune.

Hapi 1: Merrni parasysh marrjen në punë të punonjësit tuaj të parë (ose të ardhshëm). Çfarë nevojash do të plotësojë ky punonjës?

Hapi 2: Çfarë aftësish, njohurish ose zotësish do të nevojitet të ketë ky punonjës?

Diskutoni: Përse është e rëndësishme që të jeni sistematik dhe plot lutje kur merrni në punë një punonjës?

Lexoni: Për të krijuar një biznes të suksesshëm është thelbësore që ju t'i udhëhiqni dhe fuqizoni punonjësit tuaj. Një udhëheqës është dikush që i nxit njerëzit e tjerë që ta ndjekin atë. Udhëheqja nuk rrjedh nga një titull ose pozitë; ajo fitohet nëpërmjet aftësisë për ta bindur, nxitur dhe udhëzuar grupin drejt një synimi të dëshiruar. T'i fuqizoni punonjësit tuaj, do të

thotë që ju u jepni atyre mundësi për t'i demonstruar e zhvilluar aftësitë dhe interesat e tyre. Pronarët e mençur të bizneseve i ndihmojnë punonjësit e tyre që ta përputhin rritjen e tyre vetjake me rritjen e biznesit.

Diskutoni: Si mund t'i fuqizoni punonjësit tuaj të tanishëm dhe të ardhshëm?

Lexoni: Si pronar biznesi, ju mund të paraqitni udhëheqje nëpërmjet mënyrës se si i punësoni dhe i administroni punonjësit tuaj. Kjo pjesë përshkruan tri parime udhëzuese.

Parimi i parë është të **punësoni ngadalë dhe të hiqni nga puna me të shpejtë**. Për shembull, le të përfytyrojmë sikur Viviana është pronare e një biznesi të kujdesit shëndetësor në shtëpi. Ajo e përdor me kujdes kohën për të marrë në punë kandidatin më të mirë bazuar në përshkrimin e hollësishëm të punës. Ajo gjithashtu ndërmerr veprim të menjëhershëm për ta hequr nga puna një punonjës që demonstroi se ai nuk është mjaft i përshtatshëm për rolin ose biznesin. Në të dyja rastet, Viviana merr vendime që do të kenë përfitim afatgjatë për punonjësit e saj dhe për biznesin e saj.

Një parim i dytë udhëzues është që të **siguroni trajnimin e duhur**. Për shembull, le të përfytyrojmë sikur një inxhinier mekanik, i quajtur Nejt, është pronari i biznesit të vet. Nejt i ndihmon punonjësin e tij, Majllsin, të krijojë një plan të zhvillimit vetjak dhe siguron mundësi për trajnim. Me aftësitë dhe trajnimin e tij të ri, Majllsi është shpejt në gjendje të administrojë disa projekte të rëndësishme për biznesin. Si shkëmbim, Nejt ka më shumë kohë që të përqendrohet në rritjen e biznesit.

Një parim i tretë udhëzues është të **inspektoni më shumë dhe të hamendësoni më pak**. Ky parim nuk sugjeron që ju duhet të kontrolloni çdo gjë që bëjnë punonjësit tuaj. Përkundrazi, do të thotë që ju duhet të jeni të vetëdijshëm për punën që po bëjnë dhe mënyrën se si mund t'i ndihmoni ata. Për shembull, le të përfytyrojmë sikur Çezari është pronar i një biznesi të dizenjimit grafik. Ai zhvillon marrëdhënie të ngushta pune me punonjësit e tij dhe përkushton kohë që të bëjë pyetje, të dëgjojë, të udhëzojë dhe të qëndrojë pranë punës që bëjnë ata.

Diskutoni: Si mund t'ju ndihmojnë këto parime në biznesin tuaj?

5. CAKTIMI I SYNIMEVE DHE MATJA E SUKSESIT TË BIZNESIT TIM

Lexoni: Synimet janë hapa që na ndihmojnë ta bëjmë realitet vizionin tonë. Ne mund të punojmë për ta arritur vizionin tonë nëse e ndajmë në synime të vogla, pjesë-pjesë, për t'u përmbushur me kalimin e kohës. **Synimet e efektshme** kanë tiparet vijuese:

- **Specifike:** përfshini një përshkrim të hollësishëm të asaj që do të arrihet.
- **Të matshme:** përfshini një matës ose tregues për të matur përparimin.
- **Të arritshme:** caktoni synime që janë realiste dhe të realizueshme.
- **Domethënëse:** caktoni synime që janë të rëndësishme dhe japin nxitje.
- **Me afat të përcaktuar:** përfshini datën kur synimi do të arrihet.

Si pronar biznesi mendoni për vizionin tuaj afatgjatë dhe ndajeni në synime më të vogla që mund të arrihen nëpërmjet përqendrimit dhe këmbënguljes.

VEPRIMTARI (10 minuta)

Kjo veprimtari do t'ju ndihmojë të mësoni se si të krijoni synime për ta arritur vizionin tuaj.

Hapi 1: Mendoni rreth asaj se si doni të duket biznesi juaj pas tre vjetësh. Më pas krijoni synime më të vogla që do t'ju ndihmojnë ta realizoni vizionin tuaj. Rishikoni shembullin më poshtë që të shihni se si mund të funksionojë kjo.

3 vjet: Brenda 3 viteve, ne do të kemi vetë zyrën tonë me të paktën 5 punonjës. Ne do të fitojmë të paktën 1 milion të ardhura bruto vjetore.

1 vit: Brenda 1 viti do të kem punësuar punonjës të parë dhe do të kemi fituar 250 000 të ardhura bruto vjetore.

90 ditë: Brenda 90 ditëve do të kem bërë 40 shitje dhe do të kemi fituar 75 000 të ardhura bruto.

30 ditë: Brenda 30 ditëve do të kem bërë 10 shitje dhe do të kemi fituar 20 000 të ardhura bruto.

Këtë javë: Këtë javë do të bëj 50 telefonata për shitje dhe do të bëj 3 shitje.

Hapi 2: Tani krijoni vetë vizionin tuaj. Fillojeni kudo ku ndiheni më mirë në krijimin e synimeve tuaja. Mbani mend të përdorni parimet e **SYNIMEVE TË EFEKTSHME**.

3 vjet:

1 vit:

90 ditë:

30 ditë:

Këtë javë:

Lexoni: Teksa punoni drejt realizimit të vizionit tuaj, sigurohuni që të ruani sjelljet e përditshme të mëposhtme:

- Jini i pandryshueshëm duke punuar me synimet tuaja çdo ditë.
- Gjurmojeni përparimin tuaj me hollësi.
- Jini të ndryshueshëm në përshtatjen e synimeve tuaja kur është e duhur.



PËRSIATNI—Koha Maximale: 5 Minuta

Individualisht mendoni rreth asaj që keni mësuar sot, dhe shqyrtoni se çfarë do të donte Zoti të bënit. Lexoni citimin më poshtë dhe shkruani përgjigje për pyetjet.

“Besimi është për të ardhmen. Besimi ndërton mbi të shkuarën, por kurrë nuk dëshiron të qëndrojë atje. Besimi mirëbeson se Perëndia ka gjëra të madhërishme në ruajtje për secilin prej nesh” (Jeffrey R. Holland, “The Best Is Yet to Be”, *Ensign* ose *Liahona*, janar 2010, f. 27).

Nisur nga ajo që keni mësuar sot, çfarë ndryshimi keni ndjesi të bëni që t’ju ndihmojë për ta rritur biznesin tuaj?

Çfarë veprimi do të ndërmerrni këtë javë për ta vënë në jetë ndryshimin që përcaktuat më lart?



ZOTOHUNI —Koha Maksimale: 5 Minuta

PARAQITJA E BIZNESIT TIM

Lexoni: Javën që vjen do t'ju kërkohet të jepni një paraqitje pesëminutëshe për biznesin tuaj. Planifikuesi juaj i Biznesit Vetjak duhet të jetë një burim i mirë për t'ju ndihmuar të përgatiteni.

Hamendësoni se po ia bëni këtë paraqitje një grupi investuesish të mundshëm. Ju mund të vendosni se si ta organizoni dhe bëni paraqitjen tuaj, por është e nevojshme të përfshini zërat vijues:

- Nevojën e paplotësuar të klientëve për të cilën do t'u flisni
- Shërbimin ose produktin që do të ofroni
- Epërsinë tuaj konkurruese
- Klientët që synoni
- Planin tuaj për të fituar klientë
- Burimet që do t'ju nevojiten
- Provat që biznesi juaj mund të jetë fitimprurës
- Hapat e ardhshëm për biznesin tuaj

Përgatitni një paraqitje profesionale, me cilësi të lartë dhe ushtrojeni atë që të siguroni se mbetet brenda pesë minutave. **Vishuni me veshje biznesi** për të bërë paraqitjen tuaj.

Javën e ardhshme është mbledhja jonë e fundit, e planifikuar si grup. Pas paraqitjeve të bizneseve tona, ne do të përdorim kohë për të reflektuar dhe festuar. Planifikoni që kjo mbledhje do të zgjatë 2,5 orë. Anëtarët e grupit mund të sjellin ushqime të lehta për t'i ngrënë pas paraqitjeve.

Shënim për ndërmjetësin: Ju nxiteni të ftoni **dy ose tre profesionistë biznesesh** nga kunji ose komuniteti që të bashkohen me grupin javën e ardhshme dhe të japin përshtypje për paraqitjet e bizneseve. Ju dhe këta profesionistë do të plotësoni formularë për t'ia dhënë paraqitësit menjëherë më pas. Qëllimi i këtyre formularëve nuk është të vlerësojë aftësitë paraqitëse, por përkundrazi duhet të japin ide për zhvillimin ose përmirësimin e elementeve të ndryshëm të biznesit të një personi. Përpara mbledhjes së javës së ardhshme, bëni kopje të Formularit të Përshtypjeve për Paraqitjen më poshtë. Do t'ju nevojitet të bëni tre ose katër kopje për secilin anëtar të grupit.

Lexojeni secilin prej zotimeve më poshtë me partnerin tuaj në veprim. Aftësia juaj për të pasur sukses në nisjen ose rritjen e biznesit tuaj do të përmirësohet jashtëzakonisht kur i mbani me zell zotimet tuaja javore. Premtoni se do t'i mbani zotimet tuaja dhe më pas nënshkruani më poshtë.

ZOTIMET E MIA

- Ⓐ Unë do t'i mbaj zotimet nga "Themeli Im" për këtë javë:
 - Të lutem individualisht dhe si familje çdo mëngjes e çdo mbrëmje.
 - T'ua tregoj familjes apo miqve të mi atë që kam mësuar rreth komunikimit.

 - Ⓑ Unë do të hulumtoj kërkesat ligjore dhe rregullatore për biznesin tim.

 - Ⓒ Unë do të përgatit një paraqitje për biznesin tim dhe do të ushtrohem për dhënien e saj.

 - Ⓓ Unë do ta rishikoj faqen time "Përsiatni" dhe do t'i mbaj zotimet.

 - Ⓔ Unë do të vihem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe do ta përkrah atë.
-

Mbani mend se javën që vjen do t'ju kërkohet të raportoni numrin e ditëve që folët me klientët tuaj, që shkruat në fletoren e shënimeve të biznesit tuaj, që shitët dhe shënuat hollësitë financiare (shih tabelën "Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia" në fillim të librit).

Nënshkrimi im

Nënshkrimi i partnerit në veprim

Bëni një lutje mbylljeje.



12

PARAQITJA E BIZNESIT TIM

PARIMI NGA “THEMELI IM”

- Merrini Ordinancat e Tempullit

PARIMET, AFTËSITË DHE ZAKONET E BIZNESIT

1. Vazhdimi i Grupit Tim të Mbështetjes te Vetja
2. Shtegu Im drejt Mbështetjes te Vetja
3. Paraqitja e Biznesit Tim



RAPORTONI —Koha Maksimale: 15 Minuta

Bëni një lutje hapjeje.

Ngaqë duam të kemi kohë që të reflektojmë për 12 javët e shkuara të këtij kursi, për të diskutuar se si të ecim përpara dhe t'u japim të gjithë anëtarëve të grupit kohë për të bërë paraqitjet e bizneseve të tyre, planifikoni që kjo mbledhje do të zgjatë 2,5 orë.

ZOTIMET E JAVËS SË KALUAR

- A** T'i mbaj zotimet e bëra te "Themeli Im".
- B** Të bëj kërkime për kërkesat ligjore dhe rregulluese për biznesin tim.
- C** Të përgatit një paraqitje për biznesin tim dhe të ushtrohem për dhënien e saj.
- D** Ta rishikoj faqen time "Përsiatni" dhe t'i mbaj zotimet.
- E** Të vihem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe ta përkrah atë.

HAPI 1: VLERËSONI ME PARTNERIN NË VEPRIM (5 minuta)

Përdorni pak minuta për të vlerësuar përpjekjet tuaja që t'i mbani zotimet tuaja gjatë kësaj jave. Përdorni tabelën "Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia" në fillim të kësaj fletoreje pune. Më pas tregojani vlerësimin tuaj partnerit ose partneres suaj dhe diskutoni me të pyetjen më poshtë.

Diskutoni: Çfarë sfidash patët për mbajtjen e zotimeve tuaja gjatë kësaj jave?

Kjo tabelë do t'ju ndihmojë të gjeni partnerin tuaj. Ju do të keni mundësi të plotësoni sec gjatë pjesës "Raportoni" të mbledhjes së grupit të çdo jave.

| | Zotimet për brezin "Themeli Im" | Zotimet për Zhvillimin e Biznesit | Zotimet për Funkcionimin e Biznesit | Zotimet lidhur me "Përsiatjen" | Zotimet lidhur me Partnerin në Veprim | Aftësi Këq për Bënie | | | | | | |
|---|---|--|--|--|--|----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | | | | | | Përkrahje Më e Mirë | Përkrahje Më e Dull | Përkrahje Më e Dull | Përkrahje Më e Mirë | Përkrahje Më e Dull | Përkrahje Më e Mirë | Përkrahje Më e Dull |
| Udhëzime: Vlerësoni përpjekjen tuaj për t'i mbajtur zotimet që bëni çdo javë. Tregojani vlerësimin tuaj partnerit tuaj në veprim. Përsiatni mbi mënyrën se si mund të ushtrohen si partnerë të suksesshëm tek ushtrohen për formimin e këtyre zotimeve të rëndësishme. | | | | | | | | | | | | |
| Java 1 | Si përdorim dhe si jam në kontakt me partnerin tim për të diskutuar dhe për të marrë pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | | | | | | | |
| Java 2 | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | | | | | | | |
| Java 3 | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | | | | | | | |
| Java 4 | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | | | | | | | |
| Java 5 | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | | | | | | | |
| Java 6 | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | | | | | | | |
| Java 7 | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | | | | | | | |
| Java 8 | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | | | | | | | |
| Java 9 | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | | | | | | | |
| Java 10 | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | | | | | | | |
| Java 11 | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | | | | | | | |
| Java 12 | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | Si marr pjesë në një takim me Kapusin Letsh. | | | | | | | |

HAPI 2: RAPORTOJINI GRUPIT (8 minuta)

Pas vlerësimit të përpjekjeve tuaja, mblidhuni sërish si grup dhe raportojini rezultatet tuaja. Bëjeni me radhë në grup dhe secili të thotë nëse e vlerësoi veten me ngjyrën e kuqe, të verdhë ose të gjelbër për secilin nga zotimet e javës së kaluar. Gjithashtu thoni numrin e ditëve që e ushtruat cilëndo prej aftësive kyç të biznesit, siç u raportua në tabelën “Vlerësimi i Përpjekjeve të Mia”.

HAPI 3: TREGOJINI PËRVOJAT TUAJA (10 minuta)

Tani tregoni si grup gjërat që mësuat nga përpjekja për t'i mbajtur zotimet tuaja gjatë javës.

- Diskutoni:**
- Çfarë përvojash patët për mbajtjen e zotimeve tuaja të bëra te “Themeli Im”?
 - Çfarë mësuat nga hulumtimi i kërkesave ligjore dhe rregullatore për biznesin tuaj?

HAPI 4: ZGJIDHNI PARTNERË NË VEPRIM (2 minuta)

Zgjidhni një partner në veprim nga grupi për javën që vjen. Përgjithësisht, partnerët në veprim janë të së njëjtës gjini dhe nuk janë pjesëtarë të një familjeje.

Përdorni disa minuta tani që të takoheni me partnerin tuaj në veprim. Prezantohuni dhe diskutoni se si do ta kontaktoni njëri-tjetrin gjatë javës.

Edhe pse kjo është java e fundit e grupit, ju duhet të keni një partner në veprim që t’ju ndihmojë lidhur me zotimin tuaj të javës 12.

Emri i partnerit në veprim

Informacion kontakti

Shkruani se si dhe kur do ta kontaktoni njëri-tjetrin gjatë kësaj jave.

| DIE | HËN | MAR | MËR | ENJ | PRE | SHT |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| | | | | | | |



THEMELI IM: KOMUNIKONI: MERRNI ORDINANCAT E TEMPULLIT— Koha Maksimale: 20 Minuta

Përsiatni: Cilat janë disa nga gjërat që kanë më shumë rëndësi për ju?

Shikoni: “Doing What Matters Most” [“Bërja e Asaj që Ka më Shumë Rëndësi”], në dispozicion te srs.lids.org/videos. (Nuk keni material filmik? Lexoni tekstin e shkruar në fund të kësaj pjese.)

Diskutoni: Çfarë gjërash të parëndësishme po na pengojnë të përparojmë? Si mund të na ndihmojnë ordinancat e ungjillit?

Lexoni: Lexoni citimin nga Presidenti Bojd K. Paker.

Diskutoni: Ndërsa kërkojmë mbështetje te vetja, pse është e rëndësishme të jemi të denjë për në tempull?

VEPRIMTARI (5 minuta)

Hapi 1: Me një partner, lexoni citimin nga Plaku Kuentin L. Kuk dhe fragmentet e shkrimeve të shenjta. Mendoni rreth bekimeve të premtuara për ata që adhurojnë në tempull.

“Në ordinancat e saj, fuqia e perëndishmërisë manifestohet” (DeB 84:20).

“Dhe që ata të mund të rriten në ty e të marrin plotësi të Frymës së Shenjtë dhe të organizohen sipas ligjeve të tua e të përgatiten për të fituar çdo gjë të nevojshme” (DeB 109:15).

“Dhe kur njerëzit e tu të bëjnë shkelje, ndonjëri prej tyre, ata me të shpejtë të mund të pendohen e të kthehen tek ty dhe të gjejnë hir në sytë e tu e të rivendosen në bekimet që ti i ke shuguruar të derdhen mbi ata që do të të nderojnë ty në shtëpinë tënde” (DeB 109:21).

“Dhe ne të kërkojmë, Atë i Shenjtë, që shërbëtorët e tu të mund të largohen nga kjo shtëpi të armatosur me fuqinë tënde dhe që emri yt të mund të jetë mbi ta e lavdia jote të jetë përreth tyre dhe engjëjt e tu të ngarkohen me përgjegjësi për ta” (DeB 109:22).

“Ne të kërkojmë, Atë i Shenjtë, . . . që asnjë armë e formuar kundër tyre nuk do të përparojë” (DeB 109:24–25).

Hapi 2: Përsiatni individualisht: “Çfarë duhet të ndryshoj në jetën time që të marr pjesë në ordinancat e tempullit më shpesh?” Shkruajini idetë tuaja në hapësirën më poshtë.

PRESIDENTIT BOJD K. PAKER

“Zoti do të na bekojë ndërsa marrim pjesë në punën e ordinancave të shenjta të tempujve. . . . Ne do të bekohemi në të gjitha punët tona. Ne do të kemi të drejtën e ndikimit të Zotit në interesin tonë edhe në çështjet tona shpirtërore ashtu edhe në ato materiale.”

The Holy Temple
(1980), f. 182

PLAKUN KUENTIN L. KUK

“Ne do të bënim mirë ta studionim seksionin e 109-të të Doktrinës e Besëlidhjeve dhe ta ndiqnim paralajmërimin e Presidentit [Hauard W.] Hanter për ta ‘vendos[ur] tempullin e Zotit si simbolin e madhërishtëm të anëtarësisë [sonë].”

“Shikojeni Vetën Tuaj në Tempull”, *Ensign* ose *Liahona*, maj 2016, f. 99; duke cituar *Mësime të Presidentëve të Kishës: Hauard W. Hanter* (2015), f. 178–179

Zotohuni: Zotohuni që t'i bëni veprimet vijuese gjatë javës.

- Nëse keni një rekomandim tempulli, vendosni një datë për të marrë pjesë në tempull.
- Nëse nuk keni një rekomandim tempulli, takohuni me peshkopin tuaj ose presidentin e degës për të diskutuar mënyrën se si mund të përgatiteni për t'i marrë ordinancat tuaja të tempullit.
- Tregojani familjes apo miqve tuaj atë që keni mësuar sot rreth ordinancave të tempullit.

BËRJA E ASAJ QË KA MË SHUMË RËNDËSI

Nëse nuk jeni në gjendje ta shikoni materialin filmik, zgjidhni një anëtar të grupit për ta lexuar tekstin vijues.



TREGIMTARI: Një avion u rrëzua në Florida në një natë të errët në dhjetor. U vranë mbi 100 njerëz. Ai ishte 32 kilometra larg zonës së sigurisë.

PRESIDENTI DITER F. UHTDORF: Pas aksidentit, hetuesit u përpoqën të përcaktonin shkakun. Rrota e përparme në fakt ishte shtrirë siç duhej. Aeroplani ishte në kushte mekanike të përkryera. Çdo gjë funksiononte siç duhej – gjithçka përveç një gjëje: një llambe të vetme drite të djegur. Llamba e vogël – me vlerë rreth 20 cent – nisi zinxhirin e ngjarjeve që së fundi çoi në vdekjen tragjike të më tepër se 100 vetëve.

Sigurisht, llamba e dritës që nuk ndizej, nuk e shkaktoi aksidentin; ai ndodhi sepse ekuipazhi u përqendrua te diçka që dukej se kishte rëndësi në atë çast, duke harruar atë që kishte rëndësinë më të madhe.

Prirja për t'u përqendruar te gjërat e parëndësishme në kurriz të atyre të thellave u ndodh jo vetëm pilotëve por gjithkujt. Të gjithë jemi në rrezik. . . . A jepen mendimet dhe zemrat tuaja pas atyre gjërave jetëshkurtra, fluturake që kanë rëndësi vetëm për çastin, apo pas gjërave që kanë më shumë rëndësi?

(“Jemi Duke Bërë një Punë të Madhe dhe nuk Mund të Zbresim”, *Ensign* ose *Liahona*, maj 2009, f. 59, 60)



MËSONI—Koha Maksimale: 105 Minuta

1. VAZHDIMI NË GRUPIN TIM TË MBËSHTETJES TE VETJA

Lexoni: Pas plotësimit të kursit Nisja dhe Rritja e Biznesit Tim për Mbështetjen te Vetja, disa grupe zgjedhin të vazhdojnë të takohen së bashku, por jo aq shpesh. Ata gjejnë vlerë në të mësuarit vazhdimisht së bashku, mbështetjen e njëri-tjetrit në rritjen e bizneseve të tyre dhe në punën për t'i kapërcyer sfidat.

Nëse zgjidhni ta vazhdoni mbledhjen, zgjidhni një udhëheqës grupi dhe krijoni një plan mbledhjeje. Ndërmjetësi i tanishëm nuk ka nevojë të jetë udhëheqësi i grupit. Udhëheqësi komunikon me grupin dhe punon për të siguruar që mbledhjet organizohen mirë dhe janë dobiprurëse për çdo anëtar. Udhëheqësi duhet të planifikojë tema dhe të krijojë një rend për secilën mbledhje nisur nga idetë prej grupit. Rendi i mbledhjes mund të përfshijë veprimtari të tilla si dëgjimi i një folësi të ftuar, diskutimi i një libri që lidhet me biznesin, të cilin anëtarët e klasës e kanë lexuar që më parë, ose punë së bashku për të zhvilluar aftësi biznesi.

Disa grupe gjithashtu organizojnë mesazhe sms si grup që të mund të komunikojnë rregullisht. Ata ofrojnë nxitje; shkëmbejnë artikuj, materiale filmike dhe përmbajtje të tjera; dhe kontakte e burime të rekomanduara biznesi. Për të lehtësuar përvoja shtesë të krijimit të lidhjeve, ju mund të doni të bashkërendoni me specialistin e kunjit për mbështetjen te vetja që të organizoni një mbledhje për anëtarë të grupit tuaj dhe të tjerë në kunj që e kanë përfunduar kursin.

Diskutoni: A do të dëshironit të vazhdoni të mbledheni si grup? Nëse po, diskutoni se si do të donit të mbeteshit në kontakt për ta përkrahur njëri-tjetrin në rritjen e bizneseve tuaja.

2. SHTEGU IM DREJT MBËSHTETJES TE VETJA

Lexoni: Gjatë 12 javëve të kaluara, ju keni krijuar zakone të reja dhe jeni bërë më i/e mbështetur te vetja. Zoti dëshiron që ju të vazhdoni të ndërtoni mbi këto aftësi dhe të zhvilloni aftësi të reja. Ndërsa luteni dhe mbani vesh, Fryma e Shenjtë mund t’ju ndihmojë të dini se cilat gjëra në jetën tuaj kanë nevojë të përmirësohen.

Diskutoni: Çfarë ndryshimesh keni parë në jetën tuaj gjatë 12 javëve të kaluara, ndërkohë që keni frekuentuar mbledhje të grupit, keni mbajtur zotime dhe keni punuar që të bëheni më të mbështetur te vetja?

- Lexoni:** Ka shumë mënyra se si mund të vazhdoni të punoni për t’u bërë më të mbështetur te vetja. Ju mund:
- Të studioni dhe vazhdoni t’i jetoni 12 parimet dhe zakonet e mbështetjes te vetja nga “Themeli Im”.
 - Të vazhdoni t’i ndihmoni anëtarët e grupit tuaj.
 - T’u tregoni për atë që keni mësuar dhe dëshminë tuaj për mbështetjen te vetja të tjerëve në kishë dhe në komunitetin tuaj.
 - Të jeni ndërmjetës për një grup të ri të mbështetjes te vetja.
 - Të ndërtoni mbi aftësitë tuaja duke marrë pjesë në një nga grupet e tjera të mbështetjes te vetja.
 - Të studioni parimet doktrinale të mbështetjes te vetja më poshtë.

| PARIMET DOKTRINORE TË MBËSHTETJES TE VETJA | | |
|--|--|--|
| MBËSHTETJA TE VETJA ËSHTË NJË URDHËRIM | QËLLIMI I ZOTIT ËSHTË QË TË SIGUROJË PËR SHENJTORËT E TIJ DHE AI E KA TË GJITHË PUSHTETIN PËR TA BËRË KËTË | MATERIALJA DHE SHPIRTËRORJA JANË NJË |
| Doktrina e Besëlidhje 78:13–14; Moisiu 2:27–28 | Doktrina e Besëlidhje 104:15; Gjoni 10:10; Mateu 28:18; Kolosianëve 2:6–10 | Doktrina e Besëlidhje 29:34; Alma 34:20–25 |

- Diskutoni:**
- Çfarë mund të bëni që të vazhdoni përparimin përgjatë shtegut tuaj të mbështetjes te vetja?
 - Çfarë mund të bëni që të jeni përkrahësi kryesor i mbështetjes te vetja brenda kунjit dhe bashkësisë suaj?

VEPRIMTARI (5 minuta)

Individualisht shkruani përgjigjen tuaj për pyetjen vijuese: Çfarë veprimesh mund të ndërmarr në javët e ardhshme për ta ndihmuar veten time dhe familjen time që të bëhemi më të mbështetur te vetja?

Lexoni: Teksa vazhdoni në shtegun tuaj të mbështetjes te vetja, mbani mend këshillën vijuese nga Plaku Marvin J. Ashton: “Zoti kujdeset mjaftueshëm për ne sa të na japë drejtim për të shërbyer dhe mundësinë për ta zhvilluar mbështetjen te vetja. Parimet e Tij janë të qëndrueshme dhe kurrë nuk ndryshojnë” (“Give with Wisdom That They May Receive with Dignity”, *Ensign*, nëntor 1981, f. 91).

Profeti Nefi këshilloi: “Dhe tani, vëllezërit e mi të dashur, pasi ju të keni hyrë në këtë shteg . . . , unë do t’ju pyesja nëse gjithçka është bërë? Vini re, unë ju them juve, Jo; pasi ju nuk keni arritur deri këtu përveçse me anë të fjalës së Krishtit, me besim të patundur në të, duke u mbështetur tërësisht në meritat e atij që është i fuqishëm të shpëtojë. . . . Ju duhet të shkoni përpara me një vendosmëri në Krisht” (2 Nefi 31:19–20).

3. PARAQITJA E BIZNESIT TIM

Shënim për ndërmjetësin: Nëse nuk e keni bërë këtë tashmë, prezantojini të ftuarit që do të japin përshtypje gjatë paraqitjeve.

Lexoni: Një nga aftësitë tona kyç të biznesit është shitja. Pronarët e suksesshëm të bizneseve flasin me klientë të mundshëm çdo ditë – në mënyrë formale si dhe joformale – për të dërguar mesazhe biznesi, për të marrë përshtypje dhe më së fundi për të krijuar shitje. Sot do t’u bëjmë paraqitje biznesesh anëtarëve të grupit tonë dhe të ftuarve që janë këtu me ne.

Qëllimi i paraqitjes së biznesit tuaj është që ta komunikoni qartë vlerën që ofron biznesi juaj. Ndërmjetësi, të ftuarit dhe anëtarët e grupit nuk duhet të vlerësojnë aftësitë tuaja të paraqitjes, por përkundrazi duhet të japin ide për zhvillimin ose përmirësimin e elementeve të ndryshme të biznesit tuaj. Në të ardhmen ka të ngjarë që ju do të keni mundësi shtesë për ta reklamuar biznesin tuaj teksa shitni, krijoni marrëdhënie, rekrutoni partnerë ose investues, apo kërkoni financim.

Paraqitja juaj duhet të përfshijë informacion rreth:

- Nevojës së klientëve të cilën do ta trajtojë biznesi juaj.
- Shërbimit ose produktit që do të ofroni.
- Epërsisë suaj konkurruese.
- Klientëve që i synoni.
- Planit tuaj për t'i fituar klientët që synoni.
- Burimeve që do t'ju nevojiten për biznesin tuaj.
- Provave që biznesi juaj mund të jetë fitimprurës.
- Hapave pasues që do të ndërmerrni për ta çuar përpara biznesin tuaj.

VEPRIMTARI (60–90 minuta në varësi të numrit të paraqitjeve)

Paraqitjet duhet të jepen në përputhje me udhëzimet vijuese.

PËRPARA PARAQITJEVE



Caktoni një njeri që të matë kohën.

GJATË ÇDO PARAQITJEJE



Paraqitja duhet të jetë pesë minuta ose më pak.



Ndërmjetësi dhe të ftuarit plotësojnë një formular të përshtypjeve për paraqitjen (shih pjesën “Zotohuni” në kapitullin 12).

PAS ÇDO PARAQITJEJE



Ndërmjetësi dhe të ftuarit përdorin pesë minuta për të bërë pyetje dhe për të dhënë përshtypje. Nëse ka kohë, gjithashtu mund të marrin pjesë anëtarët e grupit.



Ndërmjetësi dhe të ftuarit ia japin paraqitësit formularët e përshtypjeve.



PËRSIATNI—Koha Maksimale: 5 Minuta

Individualisht mendoni rreth asaj që keni mësuar sot, dhe shqyrtoni se çfarë do të donte Zoti të bënit. Lexoni shkrimin e shenjtë më poshtë dhe shkruani përgjigje për pyetjet.

“Dhe është qëllimi im për të siguruar për shenjtorët e mi, sepse gjithë gjërat janë të miat.

Por duhet të bëhet sipas mënyrës sime; dhe vini re kjo është mënyra që unë, Zoti, kam shpallur për të siguruar për shenjtorët e mi, që të varfërit do të lartësohen, në atë që të pasurit do të përulen.

Sepse toka është plot dhe ka mjaft edhe për të kursyer; po, unë i përgatita të gjitha gjërat dhe u kam dhënë fëmijëve të njerëzve që të jenë veprues për veten e tyre” (DeB 104:15–17).

Nisur nga ajo që keni mësuar sot, çfarë ndryshimi keni ndjesi të bëni që ta çoni më tej biznesin tuaj në të ardhmen e afërt?

Çfarë veprimi do të ndërmerrni këtë javë për ta vënë në jetë ndryshimin që përcaktuat më lart?



ZOTOHUNI—Koha Maksimale: 5 Minuta

Lexojeni secilin prej zotimeve më poshtë me partnerin tuaj në veprim. Aftësia juaj për të pasur sukses në nisjen ose rritjen e biznesit tuaj do të përmirësohet jashtëzakonisht kur i mbani me zell zotimet tuaja javore. Premtoni se do t'i mbani zotimet tuaja dhe më pas nënshkruani më poshtë.

ZOTIMET E MIA

- A** Unë do t'i mbaj zotimet nga "Themeli Im" për këtë javë:
- o Nëse kam rekomandim tempulli, të caktoj një datë për të frekuentuar tempullin.
 - o Nëse nuk kam rekomandim tempulli, të takohem me peshkopin ose presidentin tim të degës për të diskutuar mënyrën se si mund të përgatitem për t'i marrë ordinancat e mia të tempullit.
 - o T'ua tregoj familjes sime apo miqve të mi atë që kam mësuar rreth ordinancave të tempullit.
-
- B** Unë do të shkruaj në fletoren e shënimeve të biznesit tim një listë të ideve për ta çuar përpara biznesin tim gjatë javës së ardhshme.
-
- C** Unë do ta përpunoj Planifikuesin tim të Biznesit Vetjak bazuar në përshtypjet e marra për paraqitjen time.
-
- D** Unë do ta rishikoj faqen time "Përsiatni" dhe do t'i mbaj zotimet.
-
- E** Unë do të vihem në kontakt me partnerin tim në veprim dhe do ta përkrah atë.
-

Nënshkrimi im _____

Nënshkrimi i partnerit në veprim _____

Bëni një lutje mbylljeje.

Pas lutjes ju mund të doni të bëni një fotografi si grup dhe të hani diçka të lehtë për të kremtuar përvojat e grupit me kursin.

| FORMULARI I PËRSHTYPJEVE PËR PARAQITJEN | |
|--|--|
| Emri i Paraqitësit: | Emri i Rishikuesit: |
| Udhëzime: Ju lutemi plotësoni katër kutitë më poshtë ndërkohë që personi bën paraqitjen e tij ose të saj. Jepiani formularin personit menjëherë pas paraqitjes. | |
| Tiparet më premtuese të idesë së biznesit | Shqetësime të mundshme rreth idesë së biznesit |
| Ide për përmirësim | Kontaktet e rekomanduara |

LETËR PËRFUNDIMI

Unë, _____, kam marrë pjesë në një grup për mbështetjen te vetja të quajtur "Nisja dhe Rritja e Biznesit Tim", të siguruar nga Kisha e Jezu Krishtit e Shenjtorëve të Ditëve të Mëvonshme dhe kam përbushur kërkesat e nevojshme për plotësim si vijon:

Mora pjesë në së paku 10 mbledhje nga 12 të tilla.

Përfundova së paku 10 parime nga 12 të tilla dhe ua mësova ato familjes sime ose miqve të mi.

I plotësova zotimet e mia javore të biznesit për së paku 10 javë nga 12 të tilla.

Fola me klientë të mundshëm për së paku 10 javë nga 12 të tilla.

Shkrova në fletoren e shënimeve të biznesit tim për së paku 10 javë nga 12 të tilla.

I bëra një paraqitje biznesi grupit tim gjatë javës së 12-të.

Emri i pjesëmarrësit

Nënshkrimi i pjesëmarrësit

Data

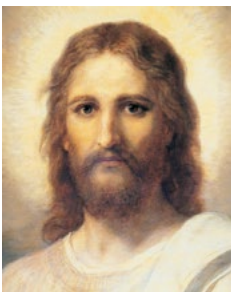
Unë vërtetoj se ky/kjo pjesëmarrës/e i ka plotësuar kërkesat e renditura më lart.

Emri i ndërmjetësit të grupit

Nënshkrimi i ndërmjetësit të grupit

Data

Shënim: Në një datë të mëvonshme mund të lëshohet një certifikatë e Kolegjit SHDM për Biznesin nga komiteti i mbështetjes te vetja i kunjit ose distriktit.



A DO TA VAZHDONI SHTEGUN TUAJ DREJT MBËSHTETJES TE VETJAJ?

"Prandaj, çfarë lloj njerëzish duhet të jeni? Në të vërtetë, unë ju them juve, madje siç jam unë."

3 Nefi 27:27



SHTOJCA



PLANIFIKUESI I BIZNESIT VETJAK PËR MARK BEILIN

KONCEPT BIZNESI (KAPITULLI 2)

Pasionet dhe aftësitë që kam:

Pasionet e mia:

- Sportet
- Historia
- Leximi
- Udhëtimet
- _____

Aftësitë e mia:

- Tregimi i historive
- Bërja e kërkimeve
- Të shkruarit
- Planifikimi
- _____

Nevojat apo problemet e klientëve që do të zgjidh:

Sportdashësit dëshirojnë ta dinë se çfarë ndodh jashtë fushës së sportit.

Ata dëshirojnë të dëgjojnë histori që nuk i kanë dëgjuar kurrë.

Provat se shërbimi ose produkti im është i ndryshëm ose më i mirë (epërsitë konkurruese):

Unë kam të drejtë hyrjeje në stadium (kam punuar për 22 vjet në stadium).

Kam persona kontakti në stadium.

Kam përjetuar shumë prej historive dhe mund të gjej histori të tjera.

KLIENTI (KAPITUJT 4-5)

Klienti im:

Burra dhe gra 30 deri 60 vjeç

Sportdashës të paepur bejsbolli

Vendas, turistë dhe udhëtarë

Njerëz që kanë para për t'i shpenzuar për një përvojë me cilësi të lartë

Si do t'i gjej dhe do t'i mbaj klientët e mi?

Gjej:

- Faqe interneti për biznese
- Faqe interneti me përshtypje udhëtimi
- Forume të sportdashësve
- Broshura

Mbaj:

- Zgjerim në vendndodhje të reja
- Anketa për të mësuar parapëlqimet
- Përvoja ndërvepruese
- _____



PLANIFIKUESI I BIZNESIT VETJAK

KONCEPT BIZNESI (KAPITULLI 2)

Pasionet dhe aftësitë që kam:

Pasionet e mia:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Aftësitë e mia:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Nevojat apo problemet e klientëve që do të zgjidh:

Provat se shërbimi ose produkti im është i ndryshëm ose më i mirë (epërsitë konkurruese):

KLIENTI (KAPITUJT 4-5)

Klienti im:

Si do t'i gjej dhe do t'i mbaj klientët e mi?

Gjej:

- _____
- _____
- _____
- _____

Mbaj:

- _____
- _____
- _____
- _____



PLANIFIKUESI I BIZNESIT VETJAK

KONCEPT BIZNESI (KAPITULLI 2)

Pasionet dhe aftësitë që kam:

Pasionet e mia:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Aftësitë e mia:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Nevojat apo problemet e klientëve që do të zgjidh:

Provat se shërbimi ose produkti im është i ndryshëm ose më i mirë (epërsitë konkurruese):

KLIENTI (KAPITUJT 4-5)

Klienti im:

Si do t'i gjej dhe do t'i mbaj klientët e mi?

Gjej:

- _____
- _____
- _____
- _____

Mbaj:

- _____
- _____
- _____
- _____

LISTA E TERMAVE

aktivi Një artikull, i prekshëm ose i paprekshëm, që një biznes e zotëron ose kontrollon dhe që do të sigurojë një përfitim të ardhshëm. Vlera e aktiveve gjithsej të një biznesi përmbledhet në një fletë bilanci.

amortizim Një metodë kontabiliteti e përdorur për ta pakësuar vlerën e një aktivi gjatë jetës së tij prodhuese. Pakësimet i korrespondojnë paksa prishjes së pritur të aktivit për shkak të vjetërimit ose dëmtimit.

ardhura [të] bruto Paratë që një biznes i merr nga konsumatorët për shitjen e shërbimeve ose produkteve.

ardhura [të] nga interesi Paratë që fitohen nga huadhënia e parave për një periudhë të përcaktuar kohore.

ardhura [të] (për një biznes) Paratë që mbeten pasi shpenzimet janë zbritur nga të ardhurat bruto. Të ardhurat gjithashtu quhen fitimi neto ose vija fundore.

ardhura [të] (për një individ ose familje) Paratë që merr ose fiton individi ose familja.

bilanc i parave në dorë Shuma e parave tashmë në dispozicion në një llogari.

biznes themelor Veprimtaria kryesore që u krijua për ta kryer një biznes. Një biznes duhet të veprojë vazhdimisht për t'u përmirësuar dhe për të arritur përsosuri në këtë veprimtari.

borxh Para që merren hua dhe që i janë detyrim një njeriu ose organizate tjetër.

borxh i keq Një borxh që e pëson një biznes kur një klient, i cili ka marrë hua nga një biznes, nuk arrin t'ia paguajë paratë që i ka borxh. Shumën që ia kanë borxh, biznesi e shënon të humbur si një borxh të pakthyeshëm ose të keq.

burim Gjithçka që përdoret për ta ndihmuar punën e një biznesi.

çast kulmor Një ngjarje që shënon dhe mat përparimin e një biznesi.

dëftesë Dokumentim që bën të ditur se një biznes ka marrë para si shkëmbim për shërbime ose produkte.

deklaratë e qarkullimit të parave në dorë Një deklaratë financiare që përmbledh hyrjet dhe daljet e parave në dorë bazuar në veprimtaritë administruese, investuese dhe financuese të biznesit.

deklaratë fitimi dhe humbjeje (FeH) Një deklaratë financiare që përmbledh të ardhurat bruto dhe shpenzimet gjatë një periudhe të caktuar kohe dhe deklaron nëse një biznes ka arritur fitim ose humbje. Gjithashtu quhet një deklaratë të ardhurash.

deklaratë të ardhurash Një deklaratë financiare që përmbledh të ardhurat bruto dhe shpenzimet gjatë një periudhe të caktuar kohe dhe deklaron nëse një biznes ka arritur fitim ose humbje. Gjithashtu quhet deklarate e fitimit dhe humbjes (FeH).

drejtë [e] e posaçme E drejtë që e lejon një biznes të kryejë dhe të shesë shërbime ose prodhime të caktuara në një vendndodhje të veçantë.

efektshmëri Arritja e një rezultati të dëshiruar pa humbje të kotë kohe, energjie, materialesh apo parash.

epërsi konkurruese Një gjendje ose rrethanë që e lejon një biznes të veprojë me më shumë efektshmëri, të ofrojë cilësi më të lartë ose të sigurojë përfitime më të mëdha sesa bizneset e tjera. Një epërsi konkurruese e aftëson një biznes që të fitojë dhe të ruajë më shumë klientë.

faturë Një dokument pagese sipas zërave nga një biznes, i cili rendit shërbimet ose produktet e dhëna.

financim nga shumë njerëz Një metodë financimi në të cilën një numër i madh njerëzish e përkrahin një biznes duke kontribuar sasi të vogla parash nëpërmjet internetit.

fitim Një rritje financiare në të cilën e ardhura bruto minus shpenzimet është vlerë pozitive.

fitim bruto Diferenca midis kostove të ndryshueshme dhe të ardhurave bruto nga shitjet. Fitimi bruto është i rëndësishëm ngaqë pasqyron fitimprurjen thelbësore të një biznesi. Fitimi bruto tregohet në një deklaratë të ardhurash.

fitim neto Diferenca midis të ardhurave bruto nga shitjet dhe të gjithë kostove (të kostove të ndryshueshme si edhe kostove fikse). Quhet edhe si e ardhur neto ose rezultati përfundimtar. Fitimi neto tregohet në një deklaratë të ardhurash.

fletë bilanci Një deklaratë financiare që përmbledh aktivet dhe pasivet e një biznesi, si edhe pjesën e kapitalit të pronarit, gjatë një periudhe të përcaktuar kohore. Në fletën e bilancit, aktivet e biznesit do të jenë të barabarta me shumën gjithsej të pasiveve të tij plus pjesën e kapitalit të pronarit.

furnizues Një biznes që i shet shërbime ose produkte një biznesi tjetër.

grant Fonde të dhëna për një qëllim të caktuar që zakonisht nuk kanë nevojë të ripaguhen.

hua mikrofinance Një sasi relativisht e vogël parash e dhënë hua nga një organizatë për një biznes që nuk ka mundësi për shërbime tradicionale bankare.

huadhënie nga njëri tek tjetri Një metodë huadhënieje në të cilën individët i japin hua një pronari biznesi me të cilin nuk kanë lidhje, nëpërmjet një shërbimi në internet.

humbje Një pakësim financiar në të cilën e ardhura bruto minus shpenzimet është një vlerë negative.

llogari arkëtuese (LI/A) Para që biznesit ia kanë borxh klientët për shërbime ose prodhime që klientët i kanë blerë me kredi.

llogari të pagueshme (LI/P) Para që një biznes ua ka borxh furnizuesve të tij për shërbime ose prodhime që biznesi i ka blerë me kredi.

investitor engjëll Një investues i pasur që i siguron para dhe këshillim një biznesi të ri në shkëmbim të një pronësie të pjeshme të biznesit.

interes Paratë që paguhen për fonde të marra borxh (ose që merren për fonde të dhëna hua).

inventar Një përmbledhje e të gjitha produkteve ose materialeve të zotëruara që një biznes mund t'i shesë ose përdorë.

kanal shitjesh Një mjet nëpërmjet të cilit një biznes ua shet klientëve shërbimet ose produktet e veta.

kapital Aktivitet e biznesit, të tilla si paratë në dorë, pajisje ose prona, të përdorura për të prodhuar shërbime ose produkte.

kapital sipërmarrjeje Një shumë e madhe parash që një kompani financiare e investon në një biznes, me pritshmërinë për rritje të madhe biznesi dhe një shitje përfundimtare shumë fitimprurëse të biznesit.

kërkesë Sasia e një shërbimi ose produkti që klientët janë të gatshëm ose në gjendje ta blejnë për një çmim të caktuar.

këshillues Një këshilltar i besuar dhe me përvojë që udhëzon dhe nxit një njeri me më pak përvojë.

klient Një njeri ose organizatë që blen shërbime ose produkte nga një biznes.

kosto Sasia e parave që shpenzon një biznes për të prodhuar diçka ose për të dhënë një shërbim.

kosto fikse Një shpenzim që e bën një biznes pavarësisht nga sa prodhon ose shet. Shembuj të kostove fikse mund të përfshijnë qiranë, pagesat e sigurimeve dhe rrogat administrative.

kosto të ndryshueshme Një shpenzim biznesi që ndryshon në varësi të sa shet ose prodhon biznesi. Një kosto e ndryshueshme mund të jetë sasia e parave të shpenzuara për lëndë të para ose punën për një produkt.

kredit Një marrëveshje midis një huadhënësi dhe një huamarrësi që e aftëson një huamarrës për të blerë shërbime ose produkte tani dhe për ta ripaguar huadhënësin në një datë të ardhshme.

kritere pagese Kushtet për të cilat kanë rënë dakord klientët dhe shitësit që të përfundojnë një shitje.

kufiri i fitimit bruto Përqindja e parave që i kanë mbetur një biznes pasi kostot e tij të ndryshueshme hiqen nga të ardhurat bruto të shitjeve (dhe përpara se të hiqen kostot fikse të tij). Kufiri i fitimit bruto është i rëndësishëm, sepse e lejon një biznes që të krahasohet me biznese të tjera të ngjashme.

kufiri i fitimit neto Përqindja e parave që një biznes i mban pasi kostot e ndryshueshme si edhe kostot fikse hiqen nga të ardhurat e tij bruto nga shitjet. Kufiri i fitimit neto është i rëndësishëm, sepse e lejon një biznes që të krahasohet me biznese të tjera të ngjashme.

licencë Leja zyrtare ose ligjore për të bërë ose përdorur diçka.

linjë kredie Një hua e siguruar që e lejon një biznes të marrë hua para sipas nevojës deri në një sasi të përcaktuar, zakonisht për qëllime afatshkurtra.

manual veprimesh Një dokument që përmban udhëzime hap pas hapi, duke përshkruar mënyrën se si kryhen veprimtaritë e veçanta të biznesit.

mbështetja te vetja Aftësia, zotimi dhe përpjekja për të siguruar nevojat shpirtërore dhe materiale të jetës për vete dhe familjen.

media shoqërore Mjete interneti që përdoren për të komunikuar me klientët, për t'i përfshirë dhe dëgjuar ata.

mëngëpërveshje Procesi i një personi që ngre një biznes duke e bërë punën vetë.

optimizim i motorit të kërkimit (SEO [OMK]) Procesi i përmirësimit të pozicionit të një faqeje interneti në rezultatin e kërkimit në internet për të tërhequr më shumë klientë të mundshëm në atë faqe interneti.

parashikim i qarkullimit të parave në dorë Një parashikim i parave të marra dhe të paguara gjatë një periudhe të përcaktuar kohore.

partner Një organizatë ose person në aleancë me një biznes për të përkrahur marrëdhëniet e atij biznesi.

partner në veprim Një anëtar/e i grupit që përkrah dhe mban përgjegjësi një anëtar/e tjetër të grupit për të mbajtur zotimet e tij ose të saj javore.

pasiv Borxhi ose pjesa që e ka detyrim një biznes. Kostoja e pasiveve gjithsej të një biznesi tregohet në një fletë bilanci.

patentë Një e drejtë e regjistruar nga një biznes me qeverinë, e cila i përjashton palët e tjera nga bërja, përdorimi ose shitja e shpikjes së biznesit.

përfshij Të bësh të marrë pjesë aktivisht ose të nxitësh pjesëmarrje prej një njeriu ose pale tjetër.

përsheptues Një organizatë që i jep para, vend zyre, këshillim ose ndonjë përkrahje tjetër një biznesi të ri gjatë një periudhe të përcaktuar kohe. Si shkëmbim, përsheptuesi merr një përqindje të vogël pronësie në biznesin e ri.

përshtypje Informacion i dobishëm, i dhënë që të sigurojë këndvështrim dhe të nxitë përmirësim.

pjesa e kapitalit të pronarit Vlera e pronësisë. Në shumë raste, pjesa e kapitalit të pronarit është vlera monetare e pronësisë pasi zbriten të gjitha pasivet nga të gjitha aktivet në dispozicion.

pjesa e kapitalit të pronarit Vlera që mbetet pasi hiqen pasivet gjithsej të biznesit nga aktivet gjithsej të tij. Vlera e pjesës së kapitalit të pronarit përmbli-dhet në një fletë bilanci.

planifikues i biznesit vetjak Një model që përdoret për të organizuar vazhdi-misht hollësitë dhe për të vlerësuar sa praktike është mundësia e një biznesi.

praktika më e mirë Një mënyrë për të bërë diçka që konsiderohet si metoda më e efektshme për një biznes ose sektor të caktuar.

pronë intelektuale Ide ose shpikje pronësia e të cilave është mbrojtur ligjërisht.

qarkullim i parave në dorë Një mënyrë matjeje e sasisë së parave që futet në një biznes dhe del prej tij gjatë një periudhe të përcaktuar kohe.

regjistër të ardhurash bruto dhe shpenzimesh Një formular financiar i përdorur për të shënuar transaksionet e të ardhurave bruto dhe shpenzimeve.

rregullore Një rregull ose ligj i vendosur nga një organizatë qeveritare.

rrjedhë pune Një radhë hapash ose detyrash të përsëritura që kryhen vazhdi-misht për të arritur një rezultat të dëshiruar. Gjithashtu quhet një proces biznesi.

rrjet Një grup njerëzish ose organizatash të ndërlidhura.

rrogë Një pagesë e rregullt e bërë nga një biznes për një punonjës, tradiciona-lisht e bazuar në numrin e orëve që punoi.

sezonalitet Një model i rregullt dhe i parashikueshëm në të cilin veprimtaria e biznesit lëkundet në varësi të stinës apo të kohës së vitit.

shërbime komunale Shërbimet publike të tilla si energjia elektrike, gazi dhe uji.

shitës me pakicë Një biznes që u shet drejtpërsëdrejti konsumatorëve.

shitës me shumicë Një biznes që u shet sasi të mëdha produktesh shitësve me pakicë.

shpenzim Para që një biznes i shpenzon për të siguruar shërbime ose produkte.

shpenzim interesi Kostoja e krijuar për marrjen borxh të parave.

shpenzime veç rrogës për një punonjës Shpenzime të paguara nga punëdhë-nësi që lidhen me një punonjës, të tilla si taksat, pagesa e sigurimit ose përfitime të tjera veç rrogës.

shpërndarës Një biznes që u furnizon bizneseve të tjera produkte që lidhen me bizneset e tyre.

strukturë biznesi Një subjekt juridik i njohur, i përzgjedhur nga një biznes, i tillë si biznes me pronar të vetëm, partneritet ose korporatë.

treg Njerëz ose organizata që kanë aftësinë të blejnë shërbime ose produkte.

vizion Një pamje e një gjendjeje të ardhme të dëshiruar.



KUTIA E MJETEVE TË SUKSESIT TË BIZNESIT



THELBËSORET

- Mbani urdhërimet
- Jetoni të denjë për Frymën e Shenjtë
- Paguajeni të dhjetën së pari
- Kurseni çdo javë
- Mësoni ditë për ditë
- Jini këmbëngulës

PARIMET PËR STRATEGJITË E BIZNESIT

- Zgjidhni një nevojë të paplotësuar
- Bëjeni të dallueshëm biznesin tuaj
- Niseni me pak; mendoni për shumë
- Blini me çmim të ulët; shitni me çmim më të lartë
- Blini me shumicë
- Përdorni furnizues të shumtë
- Zhvilloni diskutime për kushte pozitive të bërjes së pagesave

PARIMET PËR MARRËDHËNIET

- Kënaqini klientët tuaj
- Mbajini të gjitha premtimet që bëni, pavarësisht se sa të vogla janë
- Mësoni të thoni "jo"
- Punësoni ngadalë; hiqni nga puna shpejt
- Siguroni trajnimin e duhur
- Inspektoni më shumë, hamendësoni më pak

PARIMET PËR ADMINISTRIMIN FINANCIAR

- Mbani dokumentacion të mirë
- Veçojini paratë dhe dokumentet e biznesit tuaj nga ato vetjake
- Paguajini rrogë vetes
- Administrojeni qarkullimin e parave në dorë duke u përfshirë aktivisht
- Jini të mençur dhe kini integritet moral në financimin e biznesit tuaj

PARIMET PËR PËRMIRËSIMET

- Rritini shitjet; pakësojini kostot
- Punoni për biznesin tuaj, jo thjesht në biznesin tuaj
- Caktoni synime domethënëse të biznesit
- Përdoreni kohën me mençuri
- Përmirësojeni vazhdimisht biznesin tuaj

KISHA E
JEZU KRISHTIT
E SHENJTORËVE TË
DITËVE TË MËVONSHME

Shërbime për
Mbështetjen te Vetja
FONDI I QARKULLUESHËM ARSIMOR

